Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Número 127 Septiembre 2023

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Manuel Tizón, Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda. "Políticas de suscripción más flexibles para Defensa Jurídica"

Punto de encuentro
Las insurtech abren nuevas oportunidades al negocio de los corredores

Más a fondo
El negocio asegurador dispara su crecimiento

In situ
El chat GPT aporta más eficiencia al asesoramiento del corredor

Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag

Arag ofrece alternativas para la comercialización de DEFENSA JURÍDICA

beazley

Insurance. Just different.

Perspectiva

Es maravillosa.
Da igual por
donde lo mires

La necesidad del Seguro en momentos difíciles

Una vez más se confirma el comportamiento anticíclico del Seguro. En un momento de dificultad para las familias y las pymes que ven la subida de precios. El sector comenzó 2023 con un crecimiento importante. Superando las cifras de los años prepandemia en más del 20%, tal y como evidencia el Boletín de Información Trimestral de Seguros y Fondos de Pensiones de la DGSFP (ver **Mas a fondo**).

Prácticamente todos los ramos tienen un magnífico potencial de crecimiento, y el de Defensa Jurídica lo determinarán la mayor agilidad de los procesos jurídicos, el mayor coste judicial y, por supuesto, la frecuencia de siniestros que se incrementa día a día. Aunque en este momento es difícil reforzar la idea de que es necesario, es un producto que acaba por ahorrar dinero a quien, al final, tiene que utilizarlo (ver **Hablando claro**).

Para potenciar la comercialización de los seguros de Defensa Jurídica, algunos corredores demandan que las entidades flexibilicen sus políticas de suscripción, sobre todo, en el segmento pymes, en base a los requerimientos de cada riesgo, caso por caso; igual que el cliente puede pedir un límite en su seguro de RC o de daños, también puede y debe hacerlo en el de Defensa Jurídica; los límites asegurados se han de adecuar a la realidad y necesidades del mercado (ver **Visión de experto**).

Además, lejos de su imagen de sector inmovilista, está apostando por no quedarse atrás en la incorporación de las novedades digitales. Por eso, tanto las aseguradoras como los corredores de seguros están optando por las alianzas con algunas insurtech para dar respuesta a las nuevas necesidades aseguradoras y mejorar los procesos de trabajo de los profesionales (ver **Punto de encuentro**).

Otra herramienta importante es el Chat GPT que puede ayudar a los corredores de seguros, añadiendo más eficiencia en su asesoramiento al cliente (ver **In situ**).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag. Arag ofrece alternativas para la comercialización de Defensa Jurídica

12 Visión de experto
Manuel Tizón, Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda. Políticas de suscripción más flexibles para Defensa Jurídica

16 Punto de encuentro
Las insurtech abren nuevas oportunidades al negocio de los corredores

22 Más a fondo
El negocio asegurador dispara su crecimiento

PymeSeguros
Revista online para corredores y corredurías
Número 127 { Septiembre 2023 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

03 **Editorial**
La necesidad del seguro en momentos difíciles

44 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

52 **Al día economía**
Noticias económicas que interesan a las pymes

58 **Al día seguros**
Noticias del sector asegurador

104 **Al día distribución**
Noticias de los corredores de seguros

144 **Algo más que negocio**
Acciones de RSC realizadas por corredores

148 **Rincón de lectura**
Libros útiles para la empresa

26 **In situ Fecor**
El chat GPT aporta más eficiencia al asesoramiento del corredor

32 **In situ Madrid Seguro**
Los mediadores contribuyen a que Madrid sea una gran plaza del Seguro

36 **Empresa segura**
El futuro no debería ser un riesgo y menos para la mediación

38 **Riesgos asegurados**
Seguro Decenal de daños para edificios no destinados a viviendas

40 **Cubriendo necesidades**
El seguro aporta tranquilidad en los viajes de estudios

42 **Negocio que surge**
El viajero corporativo, ese gran conocido

Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag

Arag ofrece **ALTERNATIVAS** para la comercialización de Defensa Jurídica

El potencial de crecimiento futuro del ramo de Defensa Jurídica lo determinarán la mayor agilidad de los procesos jurídicos, el mayor coste judicial y, por supuesto, la frecuencia de siniestros que se incrementa día a día. En momentos de dificultad económica, explica Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag, "es difícil reforzar la idea de que este seguro es necesario, pero sabemos que este tipo de productos acaban por ahorrar dinero a quienes al final tienen que utilizarlos. Para nosotros es importante poder ofrecer alternativas para su comercialización y, en muchos casos, eso pasa por hacer productos modulables o incluso a la medida de algunos corredores"

¿Considera que en España se empieza a valorar más la necesidad de protección legal y, por ende, la adquisición de un seguro de Defensa Jurídica?

Sí, creo que cada vez se ve más clara la necesidad de este tipo de coberturas y seguros. En momentos de dificultad económica es difícil reforzar la idea de que es un producto necesario, pero sabemos que este tipo de seguros acaban por ahorrar dinero a quienes, al final, tienen que utilizarlos. El pago de abogados, procurador o tasas son un desembolso muy importante y, a veces, es un impedimento para que se reclamen algunos derechos.

¿Cómo se está comportando la siniestralidad en la situación que estamos viviendo de inflación y posibles impagos?

Como es lógico, la subida del IPC está afectando al coste de los siniestros. En nuestro caso, hemos realizado una subida en las tarifas, pero también hemos asumido parte de ese coste. Además, hemos hecho una serie de mejoras internas para que el resultado no se vea comprometido. En cuanto a los impagos, no estamos notando una mayor frecuencia en este último año.

Muchas pymes y autónomos temen no poder cobrar las facturas. ¿Hasta qué punto está ayudando el seguro a reducir ese miedo al impago?

Nuestros seguros de Defensa Jurídica para pymes y autónomos incluyen la reclamación de facturas impagadas, por lo que esta cobertura ya está ayudando a nuestros clientes. Pero, además, incluimos la asesoría jurídica telefónica, puesto que el conocer nuestros derechos es el primer paso para reclamarlos y más en periodos de tanta incertidumbre como los que estamos viviendo.

¿Cómo prevé que se comportará el ramo de Defensa Jurídica este año? ¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?

Los crecimientos que esperamos para los próximos años son siempre por encima del crecimiento de los seguros generales. No es un mercado maduro y la base sigue siendo pequeña. El potencial de crecimiento futuro del ramo lo determinarán la mayor agilidad de los procesos jurídicos, el mayor coste judicial y, por supuesto, la frecuencia de siniestros que se incrementa día a día.

¿Cree que el seguro de Defensa Jurídica ha encontrado un hueco de negocio en el colectivo de autónomos, pymes y comercios?

Sin duda. Es un colectivo con unas necesidades muy concretas y, por lo tanto, es importante diseñar productos específicos que las cubran. En nuestro caso, tenemos varios productos, como 'Arag Negocios Flexible', que van en esa línea y que es totalmente modular.

El Consejo General recordaba el año pasado que los asegurados con póliza de Defensa Jurídica deberán tener garantizado el derecho a la libre elección de abogado para la protección y reclamación de sus intereses. ¿Era necesario hacer esta advertencia?

Es importante garantizar todos los derechos de los asegurados, incluido este, por su-

No estamos notando una mayor frecuencia de siniestros por impagos en este último año

puesto. De todas formas, en nuestro caso, al hablar de seguros de Defensa Jurídica es una condición del propio ramo y siempre hemos tenido la posibilidad de que nuestros asegurados puedan elegir el abogado de libre elección que desee, con los límites que se establecen en el momento de la contratación.

En estos momentos, ¿a qué retos se enfrenta el seguro de Defensa Jurídica?

En momentos de incertidumbre económica es difícil convencer al cliente final de que contrate una póliza no obligatoria, que puede percibir como no necesaria. Apuntar a sus preocupaciones y necesidades sin errar el tiro es la mejor forma de combatir esta dificultad.

¿Piensa que el seguro de Defensa Jurídica cambiará mucho?

Pueden y deben cambiar sus garantías o límites si detectamos que es lo que necesitan nuestros clientes y demanda la mediación. Pero la filosofía de Arag siempre permanece: el que todo el mundo sea capaz de defender sus derechos, independientemente de su capacidad económica.

¿Cree que es imprescindible que los productos sean modulares? ¿Lo demandan así los corredores?

Depende de la especialización de cada mediador y de cómo sean las necesidades de sus clientes. Para nosotros es importante poder ofrecer alternativas para su comercialización y, en muchos casos, eso pasa por hacer productos modulables o incluso a la medida de algunos corredores.

¿Qué opina sobre el hecho de que se haya sacado al mercado un seguro de Defensa Jurídica que ofrece protección jurídica en el ámbito digital además de servicios preventivos de ciberseguridad? ¿Cree que va por ahí el futuro?

Es uno de los caminos, sí, y nosotros ya lo cubrimos hace un par de años con nuestro seguro 'Arag Protección Digital'. Además de crear seguros específi-

cos para este tipo de problemas, creo que será cada vez más común que todos los seguros vayan cubriendo estas eventualidades.

Las viviendas desocupadas están siendo una preocupación para sus dueños ¿Qué servicios se ofrece para ellas?

Muchos de nuestros seguros cubren la defensa de viviendas vacías, pero además tenemos uno específico: 'Arag Ocupación Ilegal'. Aquí garantizamos todo el importe para la defensa y la reclamación en caso de que haya una ocupación ilegal.

Parece que una línea de desarrollo del seguro de Defensa Jurídica está en el negocio de alquiler. De hecho, este año, Arag ha lanzado 'Arag Inquilino' ¿Qué objetivos se quieren cumplir con este nuevo producto?

Pretendemos cubrir las necesidades de defensa jurídica en el ámbito del hogar en toda la vida de nuestros asegurados: desde cuando se alquila una vivienda, a cuando se compra una nueva, y hasta cuando es el propietario que la alquila. Por eso, 'Arag Inquilino' protege a los arrendatarios de los actos que algunos propietarios pueden cometer con cláusulas irregulares o subidas de renta no justificadas, por ejemplo.

Conocer nuestros derechos es el primer paso para reclamarlos, más aún en periodos de tanta incertidumbre como los que estamos viviendo

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

De momento no hay ninguno previsto, con carácter general. Es cierto que tenemos varios productos especiales que vamos a lanzar para algunos corredores y nichos. Ahora queremos centrarnos también en los que ya existen, actualizarlos y dar a conocer bien estas novedades entre nuestros mediadores. Pero eso no significa que, si detectamos una necesidad, no vayamos a ponernos en marcha para crearlo.

¿Qué tal está resultando la experiencia de colaborar con otras aseguradoras como proveedor de Defensa Jurídica? ¿Con cuántas tiene firmados acuerdos? ¿Con cada una es diferente?

Es otra forma de cumplir con nuestra idea de que todos los ciudadanos puedan acceder a la justicia, en este caso, a través de otras compañías. Creemos que es muy importante que las entidades ofrezcan la defensa jurídica especializada en sus pólizas. En este momento, colaboramos con más de 50 compañías. Es cierto que en estos casos son garantías complementarias al producto principal por lo que son garantías estándar.

AL LADO DE LA MEDIACIÓN

Los corredores de seguros no son el único canal de venta de Arag, pero sí el más importante. Juan Carlos Muñoz señala que "la mediación es quien realmente conoce al cliente y, por ello, es muy importante para nosotros. Tenemos claro su valor y lo que ofrece a la compañía tenerlos de nuestro lado. Además, el cliente confía en quien les hace los seguros más demandados y es, en ese momento, donde el mediador prescribe nuestro producto". Arag ofrece apoyo continuo a los corredores que quieran comercializar sus seguros de Defensa Jurídica: "Desde formaciones específicas a la resolución de dudas y consultas, pasando por la escucha activa de sus necesidades y la de sus clientes. Además, somos una compañía con mucha flexibilidad y eso es un aliciente muy importante para los corredores", afirma su director comercial. Para Muñoz, es "muy importante que los corredores sean profesionales, es decir, que conozcan bien las ventajas de nuestros productos y que sepan explicárselas al cliente final".

En este momento colaboramos con más de 50 compañías como proveedor en Defensa Jurídica

¿Qué se tendría que hacer para que los corredores se interesen más por la comercialización del seguro de Defensa Jurídica?

Ver la Defensa Jurídica como una forma de diferenciar su oferta, un valor añadido a sus pólizas de otros ramos, como vehículo, hogar, etc. Además, estas pólizas ayudan en el trámite de siniestros a los mediadores, por lo que ellos pueden dedicar su tiempo y esfuerzo a la tarea comercial.

¿A qué retos se enfrentan los corredores en la comercialización de los seguros de este ramo?

Sobre todo, al desconocimiento de los clientes de la necesidad de estos seguros. No es lo mismo vender un seguro obligatorio o con una protección más "tangible" que una defensa legal. Pero creo que vamos por el buen camino en mostrar su utilidad.

Carmen Peña
Fotos: Irene Media

MIC INSURANCE

Ayudamos

a sus clientes a CRECER en sus objetivos profesionales

Con nuestros seguros de Caución tendrá todas las ventajas de contratar para sus clientes **garantías financieras** sin computar **CIRBE**, de forma **ágil** y al mejor **precio.**

Queremos que haga grandes los proyectos de sus clientes con total seguridad.

MIC Insurance, especialistas en
Seguros de CAUCIÓN, Seguros de CONSTRUCCIÓN y Seguros de INDUSTRIA

www.micinsurance.net | T. 902 300 331

MIC INSURANCE COMPANY, S.A., inscrita en Francia en el "Registre des organismes d'assurance" con la clave ID Refassu 2260022. Autorizada para operar en España en régimen de derecho de establecimiento desde su sucursal, MIC Insurance Company, Sucursal en España (Clave E0248). Domicilio en C/ Aviación nº10 bajo derecha 41007 Sevilla. Seguros de Caución y Seguros de Construcción.

Manuel Tizón, Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda

Políticas de suscripción más **FLEXIBLES** para Defensa Jurídica

El seguro de Defensa Jurídica tiene buenas perspectivas de crecimiento. Para potenciar su comercialización, Manuel Tizón, Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda, señala algunos retos que se deberían acometer: "Las entidades deben flexibilizar sus políticas de suscripción, sobre todo, en el segmento pymes, en base a los requerimientos de cada riesgo, caso por caso; igual que el cliente puede pedir un límite en su seguro de RC o de daños, también puede y debe hacerlo en el de Defensa Jurídica; y se han de adecuar los límites asegurados a la realidad y necesidades del mercado".

La complejidad de los negocios y actividades de nuestras empresas y familias, ligadas al progreso como sociedad, conlleva una mayor necesidad de protección legal, frente a reclamaciones. Sin embargo, Manuel Tizón, Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda, cree que "el valor que se le da a la defensa jurídica en España distando mucho del de otros países de Europa y sigue teniendo una penetración muy baja en nuestro país". La causa de que no se valore puede estar en "el hecho de que la indemnización que percibe el cliente no sea un hecho tangible, sino en prestación de servicios". Ahí entra en juego la labor de los corredores "de explicar su necesidad y valor".

La situación económica por la que atravesamos puede ser una oportunidad para el ramo. En estos momento muchas pymes y autónomos temen no poder cobrar las facturas y el seguro de Defensa Jurídica puede ayudar, en muchos casos, "a mitigar esta preocupación, actuando como una garantía que les proteja en este sentido porque nos permite reclamar impagos por debajo de franquicia o de aquellos clientes que pagan al contado", indica Tizón. Pero advierte de que no se lleve a equívoco: "No cubre el riesgo de impago propiamente dicho, que debemos cubrir con una póliza de Crédito". No obstante, cree que todavía existe "camino por recorrer en el segmento de autónomos, pymes y comercio. La penetración ahí, que representan la inmensa mayoría de nuestro tejido empresarial, aún no destaca como segmento con suficiente masa crítica como tomador de esta clase de seguro".

Para 2023, prevé continuar "incrementando el volumen de negocio en la correduría, en línea con la penetración que este tipo de garantías tendrán como necesarias y en adición de los seguros tradicionales en todo buen programa asegurador para cualquier empresa".

Si tomamos como referencia la penetración de la Defensa Jurídica en mercados aseguradores más maduros, como los anglosajones o centroeuropeos, Manuel Tizón considera que "el crecimiento debería venir dado, en gran medida, según nos acerquemos a estos estándares y cubramos este amplio margen que separa a España de estos mercados".

Las compañías especialistas deberían tangibilizar estos seguros y dar respuesta a necesidades específicas

SE NECESITA TANGIBILIZAR EL PRODUCTO

Manuel Tizón señala que "el principal reto es darse a conocer mejor. Bien explicados, con casuística y ejemplos, seguro que todos hemos tenido la necesidad, en algún momento, de contar con un seguro de Defensa Jurídica. Y para darlos a conocer mejor, ayudaría mucho que las compañías especialistas trabajaran en la línea de tangibilizar estos productos y que den respuesta a necesidades específicas. ¡Para esto es necesario contar con su innovación!".

Otro de los principales retos es "adecuar los limites asegurados a la

RECONOCIMIENTO A LA DIFUSIÓN DEL RAMO

En la correduría están firmemente convencidos de que "la Defensa Jurídica completa y cierra un buen programa asegurador. En un enfoque holístico, como el nuestro, a la comprensión y entendimiento de los riesgos de nuestros clientes, la Defensa Jurídica siempre ha estado presente. Trabajando codo con codo con las compañías especialistas del ramo desde nuestros inicios, ¡que ya contamos por décadas!".

La Defensa Jurídica representa cerca del 1,5% del volumen total de cartera de Ferrer&Ojeda, unos 150 millones de euros en primas intermediadas. Aunque con un crecimiento muy relevante de doble dígito, del 15% en 2022. Precisamente, Arag ha otorgado el primer reconocimiento Heinrich Fassbender Award 2022 a esta correduría, por su destacada contribución en la difusión de los seguros de Defensa Jurídica. Su Director Business Unit Empresas afirma que "para nosotros fue un verdadero honor y a la vez una sorpresa. No somos una empresa que nos fijemos demasiado en los premios ni en los reconocimientos, por lo que cuando fuimos conocedores de la concesión del premio, nuestra Dirección, decidió celebrarlo y compartirlo con todas las personas del grupo... ¡ya somos más de 200! ... en un acto muy emotivo y bonito, en presencia de los directivos de Arag en España. Con quienes hemos desarrollado una relación mutua de sincera amistad y colaboración a lo largo de los años. Además, la dotación económica del premio, la cedimos íntegramente a una fundación con la que trabajamos muy de cerca, la Gasol Foundation, que promueve los buenos hábitos saludables entre los más jóvenes".

Las coberturas en defensa y reclamación frente a la ocupación ilegal de una propiedad, tienen tasas de conversión superiores al 50%

realidad y necesidades del mercado. Los costes jurídicos son cada día más elevados, y tener en cuenta el ámbito territorial de actuación del cliente, para poder prestar asistencia jurídica allí donde el asegurado tenga intereses o fuentes de reclamación o conflicto".

Tizón piensa que "las compañías especialistas en Defensa Jurídica, juntamente con la mediación profesional, tienen que seguir trabajando en dar a conocer este ramo y su utilidad, tanto para la vida personal como en el mundo profesional. Es importante, además, que adaptemos estos productos y los pongamos a disposición de nuestros clientes en situaciones que resuelvan las problemáticas de la sociedad actual. Este seguro dejará de ser un complemento que se coloque sin más, y pasará a ser un producto especialista y necesario en los porfolios de la mediación".

Sobre el hecho de que se haya sacado al mercado un seguro de Defensa Jurídica que ofrece protección jurídica en el ámbito digital además de servicios preventivos de ciberseguridad, Manuel Tizón con-

sidera que "si tenemos en cuenta que en los barómetros de los riesgos que más preocupan a los empresarios, la ciberseguridad siempre está situada en el Top3 de manera consecutiva los últimos años, nuestra opinión es que además de necesario, quizás vayamos tarde. En un mundo cada día más digital y expuesto, requerimos servicios especializados en este ámbito, que además afecta de forma directa a la protección de datos y a la privacidad y vulneración de la protección de derechos de las personas".

Otro nicho de mercado está en la preocupación de los dueños de viviendas desocupadas. Así lo señala el Director Business Unit Empresas del Grupo Ferrer&Ojeda: "Es una preocupación que nuestros clientes nos han manifestado de manera creciente e insistente en los últimos meses. Las coberturas en defensa y reclamación frente a la ocupación ilegal de una propiedad, tienen una aceptación altísima cuando las ponemos a disposición de los clientes con unas tasas de conversión superiores al 50%".

El seguro de Defensa Jurídica dejará de ser un complemento que se coloque sin más, y pasará a ser un producto especialista y necesario en los porfolios de la mediación

FLEXIBILIZAR LAS POLÍTICAS DE SUSCRIPCIÓN

Para que los corredores se interesen más por la comercialización del seguro de Defensa Jurídica, Manuel Tizón propone "continuar invirtiendo en formación. Quizá más práctica, con mayor casuística. No existen corredurías especialistas en defensa jurídica, por lo que continuar formándonos es clave. Y esta es una responsabilidad compartida entre nosotros, primero, y las compañías especialistas, que nos pueden ayudar con casos, argumentarios, ejemplos. Las entidades tienen como reto, flexibilizar sus políticas de suscripción, sobre todo, en el segmento pymes, en base a los requerimientos de cada riesgo, caso por caso. Entendiendo, por ejemplo, que igual que el cliente puede pedir un límite en su seguro de Responsabilidad Civil o de daños, también puede y debe hacerlo en el de Defensa Jurídica. Más allá de un precio paquetizado. Es el interruptor que falta activar, para que el ramo de Defensa Jurídica pase a integrarse de forma sistemática en los programas de seguros de nuestros clientes".

El principal valor añadido que proporciona el corredor en este seguro, "está en la concienciación, el *awareness* y el acompañamiento a nuestros clientes en entender la necesidad de contar con garantías de defensa y reclamación incorporadas a sus programas de seguros, no como una garantía adicional o complementaria, si no como un ramo más".

En el caso de Ferrer&Ojeda "se propone en todos los programas de seguros que estudiamos. Pero su conversión muchas veces no es fácil, porque algunos clientes posponen su decisión alegando que ya cuentan con asesores y consejo jurídico, propio o externo, y discuten límites asegurados insuficientes. Falta camino por recorrer".

Tizón cree que "la Defensa Jurídica para particulares ha progresado y se está adecuando con innovación a las necesidades de un cliente cada vez más demandante. Sin embargo, en empresas y, en especial, en el segmento pyme y autónomos, queda camino por recorrer".

Carmen Peña

Las **INSURTECH** abren nuevas oportunidades al negocio de los corredores

La velocidad con la que avanza la digitalización está exigiendo al mercado del seguro la aplicación de soluciones innovadoras, tanto para las compañías, como para los corredores y sus clientes. En este contexto, las alianzas entre corredores de seguros y proveedores tecnológicos se están revelando como imprescindibles para dar respuesta a las nuevas necesidades aseguradoras y mejorar los procesos de trabajo de los profesionales.

Las insurtech aportan mucho valor a los corredores, no solo productos específicos "creados para nichos concretos, para poder distribuirlo entre sus clientes", sino también modelos de digitalización, sugiere Pilar Andrade, portavoz del vertical de Insurtech de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (**AEFI**) y CEO de **Lisa Seguros**. Además, están las que se dedican a *software as a service*, que son software para dar servicio a terceros, por lo que se les da tecnología totalmente probada y modelizada para que ellos creen otros productos o los inserten en su cartera: "Les abre oportunidades de negocio con clientes a los que solo pueden llegar de manera digital", destaca.

Efectivamente, como recuerda Román Mestre, CEO de **MelmacIA**, no solo abordan el aspecto de producto, sino que hay insurtech que llevan a cabo alguna parte de la operativa del día a día de la distribución: "Nosotros nos dedicamos a temas de inteligencia artificial aplicada al mundo del seguro, pensada para mejorar los procesos que tienen las correduría y las compañías", comenta. Y es que una de las principales quejas de los mediadores es la carga administrativa y desde las insurtech les pueden ayudar "a que esos flujos no se conviertan en tareas que lastren la productividad y la eficiencia del negocio, sino que, al contrario, se puedan minimizar y convertirlos en una oportunidad".

"A lo largo de la cadena de valor, la insurtech aporta una simplificación de los procesos, básicamente gracias a la tecnología de la conectividad por las APIS", coincide Jaime Pérez, responsable de Partnerships de Yolo en España. "Esa es la magia de la tecnología, que simplifica procesos y libera de tiempo a mucha gente". No obstante, a su entender, hay una serie de seguros sencillos que no hace falta venderlos, porque ya los compra directamente el target: "Simplemente hay que unir las dos partes de la cadena de valor", zanja.

TENDERO VERSUS ASESOR

Sin embargo, Carlos Lluch, socio fundador de Medio Scrum, considera que hay que establecer una línea divisoria, para diferenciar a los profesionales que actúan como tenderos y los que lo hacen como asesores: "El primero quiere vender mucho y en grandes volúmenes productos muy comoditizados; va a tener un gran aliado en una app en la que, con pocos clics, el cliente pueda resolver lo que cree que quiere", sostiene. Sin embargo, él apuesta por conseguir que haya herramientas que nos permitan facilitar la relación cliente-corredor, manteniendo a salvo el asesoramiento.

Además, cuestiona las garantías de protección del consumidor de estos modelos, ya que a través de una pantalla de móvil es difícil hacer una venta informada. "La mayoría de las veces la gente habla de que el siniestro es el momento de la verdad del seguro; yo digo que no, que es el momento previo a la contratación, cuando estás ofreciendo algo correcto porque te has interesado por saber cómo es el cliente", aprecia.

"Las agencias de suscripción son el modelo insurtech más interesante, por la capacidad de crear productos específicos, permite trabajar con diferentes compañías y colaborar con brokers para crear productos para las nuevas economías".
Pilar Andrade

"Yo creo que el debate no es entre ser tendero o asesor, porque yo creo que hay que abarcar ambos aspectos", asume Jaime Pérez, porque el usuario hoy en día quiere, por un lado, productos muy sencillos para una determinada cosa y otras veces, productos más complejos para otras necesidades. Por eso, considera que hay que ser capaz de organizar la correduría con ambos aspectos, introduciendo la tecnología especialmente en la parte en la que se necesita simplicidad y poco asesoramiento.

Carlos Lluch puntualiza que no está en contra del modelo de corredor como tendero, pues hay mucha gente que necesita un seguro para cubrir el expediente o no requiere grandes coberturas. Pero critica que, en ocasiones, hay consumidores que compran una cosa creyendo que es otra, porque no les han asesorado correctamente: "Hacer las cosas en un canal digital no exime de ciertas obligaciones y algunos no las cumplen", alude.

En este sentido, Pilar Andrade reseña que el regulador debe velar porque esas normas se cumplan, además de que las propias compañías cuentan con procesos de garantía: "Nadie te permite dar un paso en una integración de un producto, si no se chequea", afirma. Así, confirma que en AEFI hay casi medio centenar de socios que colaboran y han establecido alianzas entre insurtech y aseguradoras, y en todos los casos se cumplen los requisitos que

establece el regulador, en la Ley de Distribución, porque no puede ser de otra forma".

ACEPTAR LA INNOVACIÓN

Para Lluch uno de los principales problemas que tiene el corredor es que es muy tradicional y no ve las consecuencias ya no a medio plazo, sino a relativamente corto plazo, "no ve lo que le puede costar ser incapaz de adaptarse a los tiempos". De ahí, que abogue por que empiece a utilizar herramientas para evitar procesos que no aportan valor, que consumen una enorme cantidad de tiempo.

Además, considera que la clave para lograr que los corredores acepten a las insurtech se encuentra en conseguir que se den cuenta de que la inteligencia artificial va a estar en manos de las aseguradoras, que o van a optar por el negocio directo y prescindir del corredor o bien lo que van a hacer es decirle al profesional lo que necesita el cliente, pero en ese caso lo tendrán que hacer a través de esa aseguradora que es la que le ha advertido de lo que necesitan.

Román Mestre cree que cada vez más existe interés por escuchar propuestas diferentes e innovadoras, pero que existe cierto miedo entre los profesionales para llevarlas a cabo. Por parte de las insurtech, opina que en ocasiones se está convencido de tener una solución única, pero que en realidad los corredores no tienen los problemas que viene a solucionar.

"Para entender cómo funciona el pensamiento del cliente, la tecnología puede anticipar ciertas decisiones, así como ayudar al corredor a mejorar la gestión de la cartera y vender más". Román Mestre

"Uno de los problemas graves que tenemos es que toda esa información que obtiene el corredor no está estructurada, no está registrada", considera el socio fundador de Medio Scrum, por lo que no se puede hacer análisis de esos datos.

De ahí que Mestre destaque que una de las ventajas que tiene trabajar con una insurtech o cualquier empresa tecnológica es que ayuda al corredor a digitalizar esos datos, generando ciertos modelos de trabajo. "Y para entender cómo funciona el pensamiento del cliente, la tecnología puede anticipar ciertas decisiones, ayudar al corredor a mejorar la gestión de la cartera y a vender más", añade.

Para Andrade la clave es saber qué le puede aportar la tecnología a los distribuidores, para mejorar en productos y procesos, pero también para hacer modelos de comercialización más directos y complejos, que les permitan conectividad con sus clientes. "Al final, el mundo insurtech es un mundo de oportunidades muy interesante para colaborar con los distribuidores y es necesario que ellos se introduzcan en este nuevo modelo y en la digitalización", señala.

FIGURAS LEGALES

Pero los mediadores no son los únicos que deben hacer esfuerzos para estrechar lazos. El CEO de MelmacIA considera que la mayoría de insurtech que quieren trabajar en el sector deben conocerlo bien: "Cualquier inversor te va a pedir dos cosas: una es la capacidad téc-

nica, un equipo que sea capaz de hacer eso que prometes hacer; y otra, alguien dentro del equipo que conozca el sector, porque no acaba de gustar el hecho de que no se conozca el mercado en el que está trabajando", asegura.

Quizá por eso, muchas insurtech están dadas de altas como mediadores exclusivos. Ahora bien, Pérez reconoce que el encaje de las tecnológicas, ya no solo en la relación con los corredores, sino a nivel legal, dentro de la Ley de Distribución de Seguros, dependerá de en qué parte de la cadena de valor esté operando, porque si solo es un proveedor de servicios tecnológicos no tiene por qué tener una figura específica. "Nosotros también tenemos licencia de corredor y operamos en libre prestación de servicios, pero asimismo se puede ser una agencia vinculada o una agencia de suscripción", añade. De hecho, esta última figura ha sido la más frecuente en los últimos años, porque se han convertido en especialistas de nicho que pueden aportar un valor ahí, sobre todo, para aseguradoras mayoristas que no operan tanto en el país y buscan una figura que les ayude.

Efectivamente, "hay una parte de negocio que está destinado a servicios directamente de mediación o intermediación", destaca Carlos Lluch, socio fundador de Medio Scrum, pero "hay un porcentaje mayor de empresas que están intentando resolver problemas bien de mediadores, bien de compañías de seguros; son una externalización de soluciones".

"A lo largo de la cadena de valor, la insurtech aporta una simplificación de los procesos, básicamente gracias a la tecnología de la conectividad por APIS". Jaime Pérez

La portavoz del vertical de Insurtech de AEFI precisa que la primera ola que hubo en su asociación de insurtech eran de carácter muy tecnológico: "Muchas de ellas no comenzaban como agencias de suscripción o como correduría o como brokers, sino que colaboraban". En muchos casos se trataba de agencias exclusivas de aseguradoras que se dedicaban principalmente a digitalizar algún producto. "Ahora la realidad es que las agencias de suscripción son el modelo insurtech más habitual, por la capacidad de creación de productos específicos para cubrir necesidades muy concretas y poder trabajar con diferentes compañías y colaborar con brokers", reseña.

"Hoy en día, una agencia de suscripción cuando distribuye lo hace representando a una aseguradora. Puede también utilizar como canal de distribución o de redistribución a corredores, pero el ámbito precisamente que ha permitido el Real Decreto 3/2020 es incorporar a todo ese canal como distribuidor al canal de asegurador/agencia de suscripción", incide Carlos Lluch. Ahora bien, en el caso concreto de los corredores, reconoce que las insurtech pueden colaborar de múltiples maneras, menos como agencia vinculada, ya que es una práctica prohibida por ley, aunque lamenta que se produzca en ocasiones.

OPORTUNIDADES DE COLABORACIÓN

En cualquier caso, Román Mestre, CEO de MelmacIA, hace una distinción entre los dos tipos de insurtech que existen: las que se dirigen al consumidor final y las

que aportan servicios o soluciones a empresas como corredurías o aseguradoras. "Si estás distribuyendo al mercado final a priori no tiene sentido colaborar con alguien que vaya a competir contigo. Pero sí con aquellas empresas que ayuden a resolver un problema que tengan las compañías encima de la mesa y ayuden a conseguir que se desarrolle la visión de negocio", concluye.

"El corredor tiene una cosa que no tiene nadie: un conocimiento de su mercado y de los clientes enorme", aprecia el responsable de Partnerships de Yolo en España, lo que hace que exista una gran oportunidad de colaboración a través de los datos, aunque cree que todavía no hay en el mercado un CRM bueno para los corredores, que anticipe acciones y les facilite el trabajo.

"Agregando negocios se pierde la personalidad de cada corredor. Tenemos que ser capaces de proveer la relación con el corredor y sus clientes finales a través de una buena solución". Carlos Lluch

"Está muy de moda el tema de agregar negocios, pero ahí se pierde la personalidad de cada corredor, se pierde la forma de entender el negocio. Lo que tenemos que ser capaces es de amplificar para proveer la relación con el corredor y sus clientes finales a través de una buena solución", constata Lluch.

"Los corredores están siendo casi el último eslabón de toda esta digitalización", resalta Pilar Andrade, portavoz del vertical de Insurtech de AEFI. "Las aseguradoras están utilizando conexiones con insurtech o directas para venderles productos a clientes, que deberían estar asesorados por un bróker, para aportar valor". De ahí que les inste a "espabilar" y empezar a colaborar tanto con las insurtech como con las empresas de tecnología que les pueden ayudar a introducir un producto o servicio: No deben esperar a que sean las aseguradoras las que les den la solución, porque "las compañías buscarán una solución para ellas, para vender ellas en directo y, en los próximos cuatro o cinco años, el corredor se puede quedar fuera de un pastel muy grande".

De ahí que algunas insurtech estén intentando llegar a las corredurías mediante colaboraciones con asociaciones: "Evidentemente puedes ir al bróker individual, pero las asociaciones son un excelente campo de pruebas para ellos mismos", asegura Román Mestre. Además, precisa que las asociaciones que más se pueden beneficiar de esta colaboración son las mercantiles, más que las del lobby o las de representatividad, porque al final buscan el retorno para el socio y que tenga una repercusión en el negocio.

Pilar Andrade también reconoce que en Lisa Seguros tienen acuerdos con grupos de corredores para sus productos: "Es cierto que ya llevan un camino andado en cuanto a tecnología porque tienen sus propios comparadores y sus propios sistemas para poder cotizar rápidamente, y nos están pidiendo incluso productos que complementen algunos otros que ya tienen", resalta. "Es un modelo fantástico para colaborar", redunda, y se aventura a pronosticar que en el futuro los grandes brokers tendrán una insurtech que sea su unidad de tecnología para dar servicio a todas sus colaboraciones.

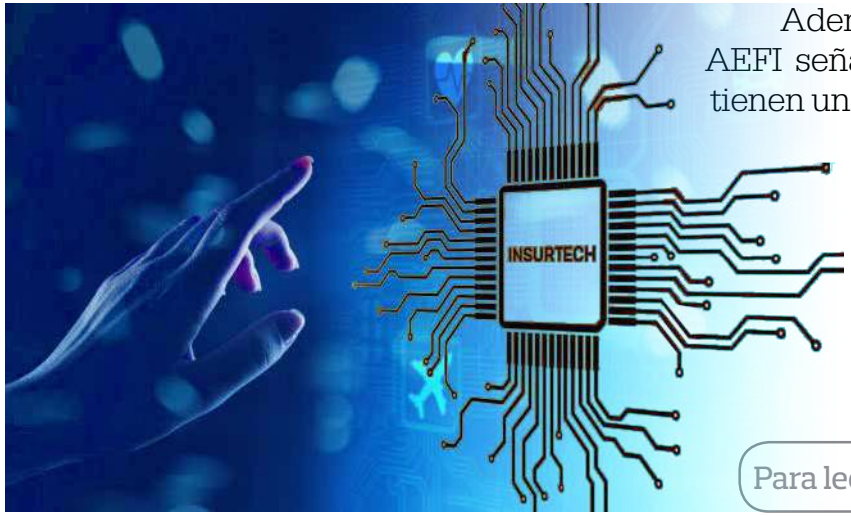
ALGUNAS DESVENTAJAS

Pero no todo son ventajas. Entre los inconvenientes más notorios de estas alianzas tecnológicas, según Mestre, está el que el corredor puede estar colaborando con una insurtech "y que no acabe triunfando ese proyecto, no termine de cuajar en el mercado, no encuentre la atracción suficiente para los clientes y desaparezca". Por eso, promueve apostar por aquellos proyectos que tengan más recorrido, ya que las tasas de supervivencia se incrementan a medida que pasan los años.

"Hay que asumir que una buena parte, en torno al 60 o el 70%, de todas las iniciativas de insurtech van a fracasar, porque estamos probando un modelo", confiesa Andrade, para quien lo ideal es experimentar mucho y escalar muy bien la tecnología, incluso las relaciones con las aseguradoras, "para sacar productos muy concretos y muy específicos que aporten valor".

Coincide el socio fundador de Medio Scrum en que quien se aventura con una insurtech debe entender que no siempre puede ir bien ni a la primera "y, a lo mejor, tampoco a la segunda". "Lo que me parece importante es ayudar a la gente a que vea que existen una serie de ámbitos de mejora, que hay una serie de oportunidades de conectividad con empresas", concluye. Otro aspecto negativo es el reputacional, ya que, desde su punto de vista, muchas insurtech no se están planteando con responsabilidad y visión consolidadora, lo que está derivando en reclamaciones de los usuarios: "Creo que insurtech es un canal que se tiene que consolidar con una reputación asociada positiva", valora. Por parte del corredor. aprecia que el fallo es que está apostando por ese modelo, lo que le está haciendo perder oportunidades para desarrollar un marco de soluciones que aporte beneficios tanto a la propia empresa, a las compañías de seguros y al usuario final.

"En el fondo, una insurtech es un aprendizaje para validar una hipótesis", matiza Jaime Pérez, responsable de Partnerships de Yolo en España, para quien el principal inconveniente es que ese aprendizaje requiere un tiempo para desarrollar y prestar esa solución. "Por lo demás, la transformación digital ya es vitalicia, es decir, ya no es una opción, ya tenemos que estar todo el tiempo transformándonos, porque eso ya nos va a acompañar toda la vida", sugiere.



Además, la portavoz del vertical de Insurtech de AEFI señala que aunque los servicios de las insurtech tienen un coste, no deben lanzar modelos al mercado con el único propósito de cobrar por el uso de puntuales tecnologías al corredor: "Tienen que aportar un valor, tiene que haber un negocio conjunto y cobrar a los distribuidores cuando de verdad sus herramientas o plataformas les repercutan en su negocio", considera.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

El negocio asegurador **DISPARA** su crecimiento

El volumen de actividad total del sector asegurador ha experimentado un crecimiento notable en el inicio de 2023, muy por encima de los registros del último lustro, superando las cifras de los años prepandemia en más del 20%, tal y como evidencia el Boletín de Información Trimestral de Seguros y Fondos de Pensiones de la DGSFP.

El volumen de primas devengadas brutas a cierre del primer trimestre de 2023 experimentó una gran subida, hasta los 25.806 millones de euros, lo que supone un 21,8% más que en el mismo periodo de 2022. El efecto positivo del aumento de los tipos de interés sobre la venta de seguros de Vida y el comportamiento favorable de la actividad económica del inicio de este año, recuperando el terreno perdido desde 2019, fueron los principales motivos de este empuje.

Todo ello se ha producido gracias, principalmente, al ramo de Vida, que ha tenido un destacado aumento del 57,3% respecto al trimestre del año anterior. No Vida también ha marcado cifras positivas, pero mucho más modestas, creciendo un 6,3% y 925 millones de euros más que en el mismo trimestre de 2022, un aumento que supera las subidas registradas en los primeros trimestres de los ejercicios más recientes.

Con todo, la brecha entre las primas de Vida y No Vida se ha reducido en este inicio del año en 2.776 millones de euros si se compara con el primer trimestre de 2022, después de una escalada creciente en los años anteriores, que ha conseguido frenarse en los tres primeros meses de este 2023.

SALUD DUPLICA A AUTOS

Por ramos, cabe destacar que las primas de Salud (6.522.338 euros) duplican las correspondientes a Autos (3.146.986 euros). Una circunstancia que es habitual en el primer tramo del año teniendo en cuenta la estacionalidad inherente a los seguros sanitarios. Les siguen Multirriesgo Hogar (1.336.413 euros), Decesos (1.163.967 euros) y Crédito (565.898 euros).

Primas devengadas brutas acumuladas* (Millones de euros)	1 trimestre 2023	1 Trimestre 2022	1 Trimestre 2021	1 Trimestre 2020	1 Trimestre 2019	1 Trimestre 2018
Primas devengadas brutas Total Sector	25.806	21.180	20.344	20.300	21.393	21.003
Primas devengadas brutas Ramo Vida	10.164	6.463	6.333	6.497	7.937	8.014
Primas devengadas brutas Ramos No Vida	15.642	14.717	14.010	13.803	13.456	12.989

Primas devengadas brutas="primas devengadas de seguro directo"+"primas devengadas de reaseguro aceptado" (Cuenta técnica).

Si se atiende a los primeros trimestres de años anteriores, se sigue observando la tendencia creciente de los seguros de Salud, que en 2023 ha presentado una variación positiva interanual del 5,82%. No obstante, hay que destacar que Autos ha recogido un incremento también muy destacable del 5,71% respecto al primer trimestre del año anterior, después de una variación interanual más discreta en el primer trimestre de 2022 del 1,35% y de variaciones negativas en los primeros meses de 2021 y 2020.

Los demás ramos de No Vida también han mostrado variaciones significativas cercanas al 5% respecto al inicio del año anterior, destacando el crecimiento interanual de Crédito del 9%, siguiendo con el aumento de este ramo que comenzó a despuntar ya en el ejercicio 2022.

En cuanto a la cuota de primas de los principales ramos de No Vida, Salud ha acaparado el 43%, por delante de Autos (21%), Multirriesgos Hogar (9%), Decesos (7%) y Crédito (4%), acumulando el resto de ramos el 16% del total. En todos los casos, son porcentajes muy similares a los del mismo trimestre del año anterior, excepto en Crédito, que, debido a su mayor crecimiento, ha superado en un punto porcentual a Decesos.

Todo esto se refleja en la composición del sector que en este trimestre viene marcado por el destacable aumento del peso de Vida, como consecuencia de sus buenos resultados en estos primeros tres meses del año, copando el 39% del total de primas del sector, frente al 30,5% que representaba en el pasado ejercicio.

El volumen de primas devengadas brutas en el primer trimestre creció un 21,8% más que en el mismo periodo de 2022

CONCENTRACIÓN SECTORIAL

También la concentración del mercado asegurador mantiene cifras muy similares a la de trimestres anteriores, si bien con algunas ligeras variaciones en este primer trimestre. Así, este comienzo de año destaca por la mayor concentración en el ramo de Vida y se ha roto con la disminución en los ramos de No Vida que se arrastró durante el año pasado.

Aunque en Vida no se han producido grandes cambios en el porcentaje sobre el número de entidades, sí es reseñable el aumento en el porcentaje sobre el volumen de primas, ya que la concentración en las 5 primeras entidades se ha elevado hasta el 63,7% una cifra que no se había registrado en ninguno de los tres ejercicios anteriores y que se debe a que número total de entidades se ha reducido, pasando a situarse en 93.

En No Vida, también se ha producido una disminución en el número total de entidades en este trimestre pasando a 151, un número menor al de los últimos ejercicios. No obstante, esta caída no ha impactado prácticamente nada

en los porcentajes de concentración, debido a la tendencia a la baja que durante 2022 se recogió en el volumen de primas y que en este inicio de año consiguió 6 puntos porcentuales más en las 5 primeras compañías (46,7% del total).

Principales magnitudes del 1er trimestre 2023	
Cuenta de posición (*) (millones de €)	116.941
Aportaciones acumuladas (millones de €)	613
Prestaciones acumuladas (millones de €)	1.046
Cuentas de Partícipes	9.337.027
Rentabilidad acumulada ejercicio	2,98
Nº gestoras inscritas	66
Nº depositarias inscritas	34
Nº fondos inscritos	1.278
Nº planes inscritos	2.354

(*) Se entiende por cuenta de posición de un plan de pensiones la participación económica del plan de pensiones en el fondo de pensiones en el que está integrado. Se constituirá con las aportaciones y contribuciones de partícipes y promotores y los rendimientos/gastos imputables al plan. Con cargo a ésta se atenderá el cumplimiento de las prestaciones derivadas de la ejecución del plan. La suma de todas las cuentas de posición es una aproximación al patrimonio acumulado de los fondos de pensiones.

PLANES DE PENSIONES

Respecto a los planes de pensiones, los resultados han sido variopintos. En el primer trimestre del año, el valor de la cuenta de posición ha aumentado en un 2,4%, afianzando la tendencia positiva iniciada en el último trimestre del año anterior. Diferenciando por sistemas, el crecimiento es superior en el caso de los planes de pensiones individuales y asociados, con un aumento del 2,8%, que en los planes de empleo, que lo hacen en un 1,5%.

Sin embargo, el saldo de aportaciones acumuladas menos prestaciones acumuladas ha sufrido un descenso de 434 millones de euros: 283 millones menos en los planes individuales y asociados y 151 millones menos en los de empleo.

En cuanto a la evolución de las aportaciones acumuladas del sector, han disminuido un 8,3% respecto a las realizadas en el mismo trimestre del año 2022. En el caso de los planes de empleo, las aportaciones han bajado un 4,4% en comparación con las realizadas en el primer trimestre de 2022, mientras que en los planes de pensiones personales la reducción ha sido de un 10,8%.

Vida copa el 39% del total de primas del sector, frente al 30,5% que representaba un año antes

También las prestaciones acumuladas pagadas hasta el final del primer trimestre de 2023 se han visto mermadas en un 2,4% con respecto al primer trimestre de 2022. En los planes de pensiones de empleo, la reducción ha sido de un 3,1%, mientras que los personales han disminuido un 1,9%.

En cuanto a la rentabilidad media acumulada en el cuarto trimestre, ésta ha sido positiva, cerca del 3%. Diferenciando por sistemas, la rentabilidad del sistema de empleo se ha situado en el 2,3%, mientras que la del sistema individual y asociado ha sido del 3,3%. Y eso que ha estado condicionada por que en 2022 estuvo marcado por la situación de incertidumbre generada en los mercados financieros. Sin embargo, en el último trimestre del año se corrigió la tendencia decreciente, aunque se mantuvo en valores negativos, siendo en el primer trimestre de 2023 cuando se ha experimentado un notable crecimiento, alcanzando datos similares al inicio del año 2021, cuando la rentabilidad se recuperó tras la crisis iniciada por la pandemia del covid-19.

Por último, el número de cuentas de los partícipes en el primer trimestre de 2023 se sitúa en 9.337.027 descendiendo en 3.258 con respecto al trimestre anterior. La tendencia, en este aspecto es distinta según la modalidad del plan de pensiones; mientras que en los de empleo el número de cuentas de partícipes han aumentado en 5.138, en los personales han descendido en 8.396 cuentas.

Aitana Prieto

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA

GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL

TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

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

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

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

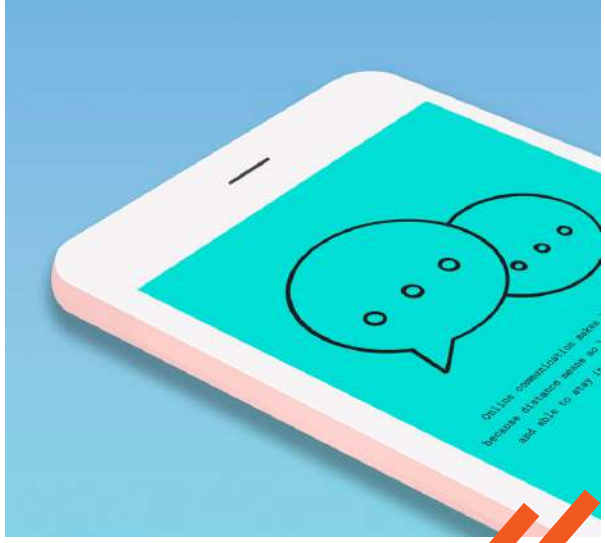
Consulta todas tus dudas con un simple email: **carmen@pymeseguros.com**

El chat GPT aporta más **EFICIENCIA** al asesoramiento del corredor

'Chat GPT: El #corredortech clarifica la charla de la incertidumbre' fue el tema elegido por Fecor para retomar sus encuentros del Cuaderno Temático. En esta VII edición apostaron por la disrupción e hicieron una presentación en la que el Chat GPT fue el protagonista. Demostrando in situ cómo actúa y cómo puede ayudar a los corredores de seguros añadiendo más eficiencia en su asesoramiento al cliente.

Tras la presentación de la jornada por parte de Cristina Gutiérrez, directora gerente de Fecor, tomó la palabra Jesús Jimeno, abogado de Fecor, para hacer la presentación del séptimo Cuaderno Temático, elaborado por él y el propio Chat GPT.

En el evento quedó claro que, en el ámbito de los corredores de seguros, el Chat GPT ha surgido como "una solución innovadora que ofrece una amplia gama de beneficios". Sin embargo, hay que tener en cuenta que la IA proporciona "respuestas asépticas y basadas en informa-



ción lógica, careciendo de sentimientos y emociones. La IA puede aprender de múltiples experiencias de corredores de seguros, pero el mundo del seguro no es una ciencia exacta. Cada caso es único, y los corredores tienen capacidad de adaptarse y utilizar experiencias anteriores como base para resolver casos nuevos. La IA puede seguir este proceso, pero carece de la flexibilidad para adaptar la experiencia adquirida a situaciones futuras".

En definitiva, la IA "es una herramienta extraordinaria que permite a los corredores de seguros disponer de más tiempo para fortalecer lo que los hace indispensables en la distribución de productos de las aseguradoras".

En el contexto de la industria de seguros, el Chat GPT puede ser utilizado para mejorar la experiencia del cliente al proporcionar una forma fácil y rápida de obtener información y asistencia. Por ejemplo, los usuarios pueden utilizar el chatbot para tener cotizaciones de seguros, obtener información sobre políticas y coberturas disponibles, y recibir asistencia en la gestión de reclamaciones. El Chat GPT también puede ayudar en la selección de la mejor opción de seguro para el cliente, proporcionando información personalizada y recomendaciones basadas en sus necesidades y preferencias.

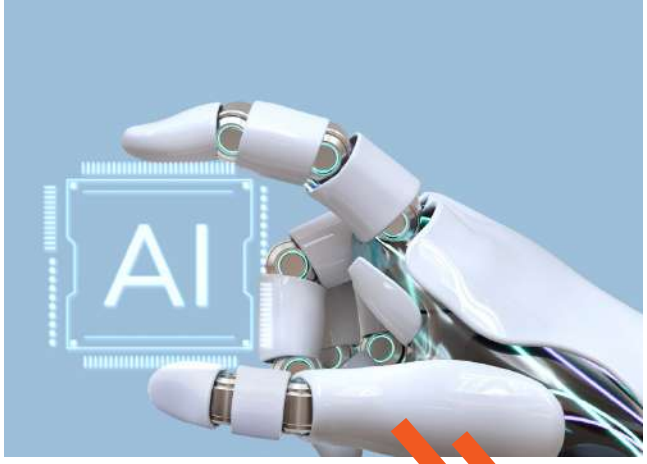
El Chat GPT permite ahorrar tiempo y aumentar la eficiencia de los procesos internos de la empresa, así como mejorar la comunicación y relación con proveedores y clientes

BENEFICIOS DEL USO DEL CHAT GPT

Según el estudio, "el uso de Chat GPT por parte de los corredores de seguros proporciona muchos beneficios. En general, permite ahorrar tiempo y aumentar la eficiencia de los procesos internos de la empresa, así como mejorar la comunicación y relación con proveedores y clientes. Analiza la información proporcionada por el cliente y asigna las tareas a los diferentes miembros de la correduría de seguros. Además, les puede ayudar en la gestión interna de la empresa porque la IA puede procesar grandes cantidades de datos y automatizar tareas rutinarias, como la clasificación y etiquetado de documentos, la organización de agendas y la gestión de tareas pendientes. Asimismo, puede ayudarles en la toma de decisiones al proporcionar información precisa y actualizada sobre las tendencias del mercado y la evolución de los precios. Puede recopilar información de diferentes proveedores y comparar las opciones disponibles. Chat GPT proporciona una visión general de los precios y características de los diferentes productos, lo que ayuda a los corredores a tomar decisiones informadas. La IA sugiere la opción más adecuada en función de las necesidades del cliente y proporciona información detallada sobre las coberturas, los precios y las condiciones de las pólizas".

En la tramitación de siniestros, Chat GPT puede asistir en la gestión del proceso, desde la recepción de la notificación hasta la propuesta de acuerdos. La IA puede analizar la información proporcionada por el cliente y generar un informe detallado sobre el siniestro. Además, proporciona información sobre las opciones de cobertura disponibles y guía al cliente en el proceso de presentación de la reclamación.

La IA puede ser utilizada para la identificación de patrones y tendencias en los datos de los clientes, lo que puede ayudar a los corredores de seguros a tomar deci-



siones más informadas y estratégicas en cuanto a la oferta de productos y servicios a sus clientes.

Higinio Iglesias, vicepresidente I de Fecor y consejero delegado de E2K Global, lo tiene claro: "La inteligencia artificial potenciará la capacidad de asesoramiento de los corredores de seguros al brindarles acceso instantáneo a una mayor cantidad de información. La posibilidad de analizar grandes volúmenes de datos de manera rápida y precisa permitirá al corredor una interpretación y recomendación profesional basada en datos sólidos, ofreciendo un servicio de asesoramiento altamente efectivo y personalizado a sus clientes".

La IA puede procesar grandes cantidades de datos y automatizar tareas rutinarias, como la clasificación y etiquetado de documentos, la organización de agendas y la gestión de tareas pendientes

COMPROBAR LA VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN DEL CHAT GPT

Sin embargo, hay que tener en cuenta que "el uso de tecnologías como Chat GPT en el ámbito de los seguros está sujeto a diversas normas relacionadas con la protección de datos personales y la privacidad".

Por eso, entre otras cosas, es necesario considerar la exactitud y veracidad de la información proporcionada por el Chat GPT. Existe el riesgo de que el sistema ofrezca datos inexactos o desactualizados, "lo cual podría tener implicaciones legales si los clientes toman decisiones basadas en esa información errónea". Para mitigar este riesgo, resulta fundamental asegurar que el Chat GPT esté programado correctamente y cuente con acceso a fuentes de información confiables, como la legislación vigente en materia de seguros, las pólizas y los procedimientos de reclamación.

Por otra parte, si el sistema ofrece recomendaciones o consejos en relación con seguros, surge la pregunta de quién asume la responsabilidad en caso de errores o negligencia. Es importante que "las correduría establezcan claramente las limitaciones del Chat GPT y comuniquen a los clientes que el asesoramiento final siempre será responsabilidad del corredor de seguros. Además, es crucial contar con una supervisión continua del funcionamiento del sistema, para detectar posibles fallos y corregirlos a tiempo".

El uso del Chat GPT implica el tratamiento de datos personales de los clientes, lo que conlleva el deber de cumplir con las normativas de protección de datos establecidas en España, como la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales (LOPD-GDD) y el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Las correduría deben garantizar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos, implementando medidas técnicas y organizativas adecuadas. Además, es necesario obtener el consentimiento informado de los clientes para el procesamiento de sus datos personales por parte del Chat GPT.

Para evaluar los riesgos asociados al tratamiento de datos personales en el Chat GPT, se deben identificar las amenazas y riesgos potenciales a los que está expuesto el sistema. Esto incluye, entre otros, la posible divulgación no autorizada de los datos personales de los usuarios, la pérdida o destrucción de los datos, la falta de disponibilidad del sistema o el acceso no autorizado a los datos personales. Por eso, mientras se desarrollan

POSIBLES AMENAZAS DE LA UTILIZACIÓN DEL CHAT GPT

En cuanto a la evaluación de los riesgos, es importante realizar una identificación exhaustiva de las amenazas y riesgos potenciales a los que está expuesta la actividad de tratamiento. En el caso del Chat GPT, algunos de los riesgos potenciales pueden incluir:

- **Uso indebido de los datos personales de los usuarios, incluyendo su utilización para fines no autorizados o la venta de los mismos a terceros sin consentimiento.**
- **Fugas de información o accesos no autorizados a los datos personales almacenados en el Chat GPT.**
- **Sesgos en los algoritmos de IA utilizados en el Chat GPT, que puedan llevar a una toma de decisiones discriminatoria o injusta.**
- **Utilización del Chat GPT para fines ilegales o ilícitos, como el acoso o la difamación de terceros.**

los distintos usos de Chat GPT conviene limitar el uso de esta herramienta y no introducir en la misma datos personales de terceros.

La IA carece de la flexibilidad para adaptar la experiencia adquirida a situaciones futuras

RIESGOS PARA LAS CORREDURÍAS

El uso del Chat GPT en las corredurías de seguros también plantea riesgos jurídicos en el ámbito penal. Aunque el sistema está diseñado para brindar asesoramiento y apoyo a los clientes, existen situaciones en las que el uso inadecuado o malintencionado del Chat GPT podría dar lugar a la comisión de delitos. Algunos ejemplos de estos riesgos y medidas de prevención son:

Estafas y fraude: Podría ser utilizado por terceros malintencionados para obtener información confidencial de los clientes o para llevar a cabo estafas y fraudes en el ámbito de los seguros. Para prevenir este riesgo, es esencial implementar medidas de seguridad adecuadas, como el uso de autenticación de usuarios, encriptación de datos y controles de acceso. Además, es fundamental proporcionar a los clientes información clara sobre los riesgos asociados y las medidas de protección disponibles.

Delitos informáticos: Podría ser utilizado como herramienta para cometer delitos informáticos, como el acceso no autorizado a sistemas, la manipulación de datos o la distribución de *malware*.

Difamación y calumnias: Podría generar respuestas difamatorias o calumniosas sobre personas o empresas, lo que podría dar lugar a demandas legales por daños y perjuicios.

Violación de derechos de autor: Existe la posibilidad de que el contenido generado por el Chat GPT esté sujeto a derechos de autor de terceros, especialmente cuando se utilizan datos o información protegida.

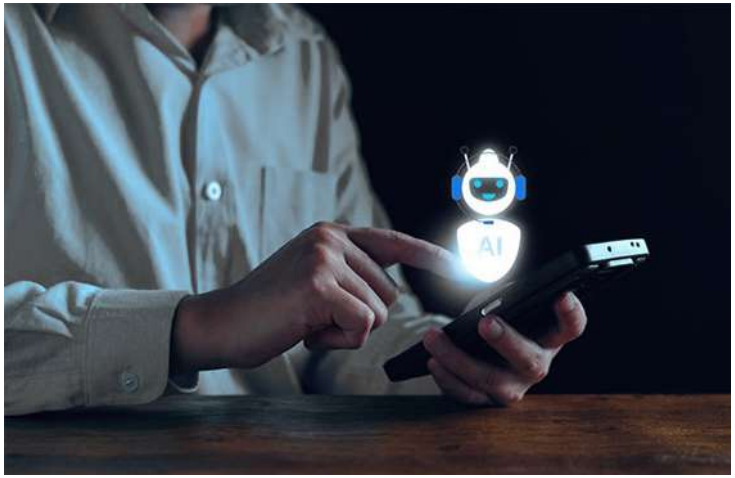
El uso del Chat GPT en las corredurías de seguros también plantea riesgos jurídicos en el ámbito laboral porque puede afectar los derechos de los trabajadores de las corredurías. Algunos ejemplos son:

a) Desplazamiento laboral: La introducción del Chat GPT puede llevar a una reducción de la necesidad de mano de obra humana en ciertas tareas. Para prevenir estos riesgos, es necesario llevar a cabo un análisis cuidadoso

MEDIDAS PARA EVITAR RIESGOS

Algunas de las medidas que se pueden implementar para afrontar los riesgos del uso del Chat GPT son:

- **Pseudonimización y anonimización de los datos personales. Implica la eliminación o alteración de los datos personales que no sean necesarios para el propósito del tratamiento. Por ejemplo, si se utiliza el Chat GPT para recopilar información de los usuarios para mejorar la calidad del servicio, se podría pseudonimizar o anonimizar los datos personales de los usuarios para proteger su privacidad.**
- **Implementación de medidas de seguridad adecuadas que garanticen la integridad, confidencialidad y disponibilidad de los datos personales. Algunas medidas pueden incluir el cifrado de los datos, la implementación de políticas de acceso y control de acceso a los datos, la realización de copias de seguridad de los datos, y la implementación de medidas técnicas y organizativas para garantizar la seguridad de los datos personales.**
- **Realización de evaluaciones de impacto para identificar los posibles riesgos que puedan surgir como resultado del tratamiento de datos personales con el Chat GPT. Estas evaluaciones deben llevarse a cabo antes de comenzar cualquier actividad de tratamiento de datos personales y deben incluir medidas para mitigar cualquier riesgo identificado.**



del impacto del Chat GPT en los puestos de trabajo existentes y buscar soluciones alternativas, como la reasignación de personal a funciones que requieran habilidades complementarias a las del Chat GPT.

b) Derechos de los trabajadores: Es necesario establecer políticas claras que regulen la jornada laboral, los descansos y el tiempo libre, asegurar una remuneración adecuada y justa, y fomentar la participación de los empleados en la toma de decisiones.

c) Formación y capacitación: La implementación del Chat GPT en las corredurías de seguros requiere una adecuada formación y capacitación.

d) Supervisión y control: La implementación del Chat GPT en las corredurías de seguros requiere un adecuado sistema de supervisión y control para garantizar su correcto uso y mitigar posibles riesgos.

EL CONTROL HUMANO SOBRE LA MÁQUINA

Aunque Chat GPT es capaz de realizar tareas de manera autónoma, es importante que un ser humano supervise y revise las respuestas proporcionadas por la plataforma para asegurarse de que sean precisas y adecuadas para el contexto.

Para ayudar a los corredores de seguros a adquirir las habilidades para manejar correctamente el Chat GPT, existen diversos recursos de capacitación disponibles.

En primer lugar, se ofrecen cursos online y tutoriales que brindan capacitación sobre su uso. Además, ayudan a identificar los posibles riesgos y limitaciones asociados con su uso, y a desarrollar estrategias para minimizarlos.

Asimismo, muchos proveedores de servicios de

Chatbot ofrecen servicios de consultoría y asesoramiento personalizado para ayudar a los corredores de seguros a implementarlo de manera efectiva y cumplir con las regulaciones de protección de datos.

El uso de tecnologías como Chat GPT en el ámbito de los seguros está sujeto a diversas normas relacionadas con la protección de datos personales y la privacidad

ESTAMOS ANTE UN CAMBIO DE ERA

Jesús Jimeno tras la presentación del estudio, se unió a la mesa redonda moderada por Juan Ramón Galván, responsable de Fomento de la Cultura Aseguradora de Fecor; en la que participaron también Victoria León, socia propietaria de Confisegur de Gestió Rovira i Associats (CCC); e Higinio Iglesias, vicepresidente I de Fecor y consejero delegado de E2K Global.

Iglesias comentó que "posiblemente estamos en un cambio de era. El chat GPT nos dará eficiencia en el asesoramiento al cliente. Además, permite el cribado de información para la venta cruzada". Sin embargo, cree que "el programa de gestión se está infrautilizando. Es necesario formarnos para adaptarnos a esta herramienta. Hay que tener capacitación para utilizar estos recursos tecnológicos y poder sacar el máximo rendimiento de ellos. Se necesita una formación transversal y ser preciso en las preguntas para mantener una comunicación fluida con la máquina".

Para su utilización, según León, "hay que implicar a todo el personal. Se necesita de personas que tengan visión y estrategia para ver dónde implementar esta herramienta y para qué". En el caso de CCC, se utiliza, entre otras cosas, para generar contenidos en redes sociales, en blog y en preguntas frecuentes o como traductor del castellano al inglés. Victoria León está convencida de que "el asesoramiento personal seguirá existiendo porque, entre otras cosas, GPT no puede interpretar las emociones de las personas. Nosotros podemos empatizar con el cliente. La IA es una herramienta más que nos ayuda a dar un servicio personalizado".

Juan Ramón Galván, Victoria León, Higinio Iglesias y Jesús Jimeno.

Sin embargo, Higinio Iglesias llama la atención sobre el hecho de que hay máquinas que ya "son capaces de detectar de qué humor está el cliente y localizar palabras claves que indican que un asegurado quiere abandonarnos y, entonces, lo deriva a una persona determinada para que pueda atenderle y retenerle".

Jimeno llamó la atención sobre el hecho de tener mucho cuidado para no introducir datos que puedan ir en contra de la ley de protección de datos. Además, señaló que "ahora que no hay regulación para saber quién es el culpable si hay un error (la IA o el corredor), tenemos que tener más cuidado con la moralidad y la ética. Es necesario monitorizar la herramienta para evitar que se vuelva hostil con el cliente".

Asimismo, Iglesias hizo hincapié en que "no puedes compartir con GPT el activo empresarial porque sería como dejarlo en abierto".

Juan Antonio Marín, clausuró el evento, dando a conocer una reciente iniciativa llamada Proeles, que tiene como objeto que los corredores menores de 42 años asociados, a través de reuniones y sesiones de trabajo, mejoren su eficacia, impulsen la colaboración, fortalezcan su red de contactos y aumenten su visibilidad.

Madrid Seguro

Los mediadores **CONTRIBUYEN** a que Madrid sea una gran plaza del Seguro

Madrid es la gran plaza del Seguro, así lo dijo Mirenchu del Valle en la jornada de Madrid Seguro organizada por el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid. Estas palabras de la presidenta de Unespa, pusieron de manifiesto la trayectoria ascendente del alcance de la región en el mapa nacional asegurador y la importancia de la mediación en que se consiga.

Ángel Colada

La importancia de la mediación dentro de la cadena de valor aseguradora quedó de manifiesto en las intervenciones de los ponentes. Del Valle señaló que la comunidad de Madrid es la gran plaza del seguro español; y "lo es, en gran medida, gracias a la labor constante de su mediación". El seguro factura, en esta comunidad, casi 14.500 millones de euros, que se reparten así: 5.000 millones de euros en Vida, 2.450 millones de euros en Autos y otros 2.600 millones de euros en Salud.

La cifra de primas por habitante en Madrid es de 2.100 euros, lo cual "nos convierte en un mercado de dimensiones europeas", comenta la presidenta de Unespa. En Madrid hay 2,9 millones de asegurados de Vida, 2,7 millones de Salud, 2,6 millones de asegurados de Decesos, casi 4 millones de vehículos asegurados, 3 millones de viviendas aseguradas y 185.000 comercios con seguros.

Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, indicó que "hoy los distribuidores están en la pomada". Javier Barberá, presidente del Consejo General de Cole-

gios de Mediadores de Seguros, reivindicó la figura del canal mediador, al que auguró una mayor relevancia de la que actualmente ya tiene. "La mediación está más viva que nunca", dijo.

Elena Jiménez de Andrade.
Eva María Lidón.
Marc Vidal.
Ángel Niño.

LA IA NOS HACE MÁS EFICIENTES

Las aproximaciones al lema del evento, IA y seguros, reflejaron la importancia de los cambios que se avecinan en los próximos meses. Angel Colada, gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, comentó que "la AI hay que utilizarla sí o sí, comete menos errores, acelera procesos y nos hace la vida muy fácil. Pero te lleva a no pensar y, por eso, es importante formarse primero y después utilizar la herramienta".

El lema 'Inteligencia artificial y seguro: aliados de futuro' tiene gran sentido, explicó la presidenta de Unespa, Mirenchu del Valle. "Estoy convencida de que la industria aseguradora tiene mucho que ganar en la aceptación e integración de la inteligencia artificial en sus procesos y, dentro de ella, la mediación puede contemplar el futuro con el mismo nivel de optimismo. De hecho, desde algunos puntos de vista, incluso, la inteligencia artificial presenta más ventajas para los mediadores que para los aseguradores propiamente dichos, dado que, en esencia, quiere decir incremento exponencial en la capacidad de conocer y procesar información. Y esa labor está en el mismo pivote de la acción del mediador". Cree que la tecnología no va a sustituir al ser humano "va a mejorarnos, completarnos. El ser humano tiene unas capacidades enormes; pero, asistido por la tecnología, tiene la potencialidad de hacer que esas capacidades se multipliquen exponencialmente. No imagino un futuro de mediadores robóticos, sino de mediadores plenamente adaptados a las novedades tecnológicas, que usarán para hacer que el servicio y el asesoramiento, que hoy es excelente, sea brillante".

El seguro factura casi 14.500 millones de euros en la Comunidad de Madrid

COSAS A MEJORAR EN LA REGULACIÓN DE LA IA

No obstante, advierte Del Valle que hay cosas, en la incipiente regulación de la inteligencia artificial en seguros, "que son mejorables. No nos gusta, por ejemplo, que el seguro, o alguno de sus componentes, pueda ser calificado como entorno de alto riesgo en el que, por lo tanto, el uso de la inteligencia artificial deba estar sujeta a autorizaciones o controles adicionales. No hay que olvidar que la aseguradora es una de las actividades de por sí más reguladas de nuestra economía, lo cual genera un plus de seguridad; y que hemos sido pioneros en la autorregulación ética del uso de la inteligencia artificial".

RECONOCIMIENTOS

Antes del cóctel en los Jardines del Palacio de Pastrana, se concedieron los premios y reconocimientos que el Colegio de Madrid entrega anualmente. Protagonista de este año fue Joan Castells Trius que recibió el 'Premio Azucarillos' de manos de Elena Jiménez de Andrade, en representación de Fiatc en reconocimiento al apoyo que la compañía viene realizando a la mediación desde hace años.

El 'Premio Madrileño Destacado del Año' se otorgó a David Rodríguez, fundador de Pegasus, una fundación nacida en Arganda del Rey que utiliza el deporte y las terapias para eliminar la imagen negativa que la sociedad tiene de lo que es la discapacidad y demostrar, citando uno de sus eslóganes más conocidos, que "lo mío no es normal, pero lo tuyo tampoco".

El vicepresidente del Colegio de Madrid, Ángel del Amo, presentó la primera edición del Concurso Agente Top, cuyo primer ganador fue Julián Jiménez, agente de Allianz.

Javier Barberá, presidente del Consejo General, entregó las medallas a los colegiados de Madrid que cumplen 25 años en homenaje a su trayectoria colegial. Barberá aprovechó su intervención para recordar que en el sector "cabemos todos y no hay que desprestigiar la figura del mediador, como está haciendo alguna compañía. La mediación está más preparada que nunca. Por eso, me extraña que digan que no es un canal de futuro. El cliente va a ser el que diga qué canal es el ganador". En su opinión, "la IA no nos va sustituir, pero si no eres capaz de utilizarla te quedaras fuera de mercado. El olfato de la mediación y su contacto con el cliente hace insustituible a la mediación".

Una de las homenajeadas de esta edición fue la presidenta del Colegio de Madrid, Elena Jiménez de Andrade, y recibió la medalla de su antecesor, José Luis Nieto, ex presidente de la citada institución.

En estas imágenes, Elena Jimenez de Andrade entrega el 'Premio Madrileño Destacado del Año'a David Rodríguez. Por su parte, Joan Castells recibe el 'Premio Azucarillos.'

El analista y experto en tecnología de la información Marc Vidal evidenció que el cambio ha llegado ya. Animó a prepararse para la evolución mientras el mundo está cambiando y se está instalando un panorama mixto: virtual y real. En su opinión, es "una suerte vivir una revolución tecnológica. Pero hay que ser flexible y gestionar bien la incertidumbre. Cuanto antes te equivoques, antes solucionarás el problema". Lo bueno es que, "gracias a la tecnología, ahora los errores los podemos cometer casi sin coste".

Vidal está convencido de que "la robotización no genera desempleo, sino eficiencia". Los 4 puntos de la transformación extendida son: Cliente en el centro ("un cliente que se va por precio, vuelve por servicio. Pero uno que se va por mal servicio, nunca volverá por precio"); eficiencia de procesos (cuando convertimos todos los procesos en datos, se puede captar los procesos que nos faltan); nuevos negocios o nuevas maneras de relacionarse con el negocio; y nuevas habilidades (lo que no se pueda automatizar tendrá un valor incalculable. "Cuanto más sepamos de la máquina más podremos interpretar cómo trabaja. El robot no puede transmitir a un humano la emoción, no tiene imaginación, ni intuyen, no pueden sentir, ni soñar, ni siente placer").

En opinión de Marc Vidal, "la creatividad tecnológica debe ser la relación entre el ser humano y la tecnología. En nuestra manos está que la tecnología sea más humana que nunca". Por otra parte, es absurdo "regular cualquier tecnología que aún no conocemos".

Emilio Duró.
Óscar Mendez.
Mirenchu del Valle.
Javier Barberá.

LA FORMACIÓN ES VITAL PARA USAR BIEN LA IA

Ángel Niño, concejal de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, señaló que la IA ya nos cambió el mundo porque se ha creado una IA asequible, ahora "tenemos que formar a todos, incluso a los más pequeños, sobre lo que la IA puede hacer por nosotros".

Entre las novedades que incumben a la mediación en esta nueva 'revolución industrial', como señaló la mayoría de los expertos a la IA, destacó una circular de la Dirección General de Seguros, que supondrá que todos los mediadores se relacionen con la Administración por medios electrónicos. "La IA está cambiando la forma en la que se gestionan los riesgos y los siniestros", indicó Eva María Lidón. La subdirectora general de la DGSFP reconoció que había probado Chat GPT para realizar su intervención y expuso los resultados de la consulta para realizar la ponencia. Lidón señaló, además, que "dentro de las prioridades de supervisión hay productos de innovación tecnológica que deben supervisar". Así como la importancia de "cómo se está dando esta formación".

Eva María Lidón reconoció el papel imprescindible del mediador para el buen funcionamiento del mercado del seguro. Dijo que hay diferentes coberturas nuevas y todas ellas son de una gran complejidad. El mediador primero realiza el estudio de las necesidades del cliente y después busca entre lo que hay, para satisfacer esas necesidades. Derivada de esta necesidad de encontrar nuevos productos es muy importante la formación, ya que los mediadores son los encargados de explicar estos seguros tan complejos. El eje regulador tendrá el objetivo de proteger a los clientes.

Óscar Méndez, CEO de Stratio, compañía líder en soluciones de IA para empresas, presentó la ponencia 'IA generativa, cómo obtener valor de la IA que está cambiando el mundo'. Méndez afirmó que "el contacto humano no va a desaparecer, pero la IA nos va a hacer más efectivos".

En nuestra manos está que la tecnología sea más humana que nunca

Sobre GPT, que es la IA generativa, el CEO de Stratio dijo que "ahora las maquinas entienden los conceptos, entiende las preguntas. Eso permite que entienda y hable como una persona. Pero todavía no piensan. Cualquier asesoramiento lo puede hacer mucho mejor que cualquier persona que contrates. Tiene todo el conocimiento al alcance de la mano y cuesta menos de 30 euros al día. Pero no sustituirá al mediador, le ayudará a ser más efectivo. Es una oportunidad y no una amenaza".

El futuro no debería ser un **RIESGO** y menos para la mediación

El futuro, como recoge el último Manifiesto del Grupo AXA, no debería ser un riesgo porque tenemos soluciones para mitigar los peligros y protegernos ante ellos. La mediación es la vía imprescindible para proteger a la sociedad y todo lo que nos importa. Sólo a través de la identificación y anticipación de los nuevos riesgos, en lo que la mediación es la primera línea con el cliente, encontraremos nuevas soluciones para que la vida sea más segura, justa e integradora.

Mar Romero, directora de Distribución, Ventas y Organización Territorial de AXA España

La recta final del año siempre es apasionante para todos los que vivimos el negocio comercial. Es el momento de hacer balance de lo que nos queda en los presupuestos y planificar el ejercicio siguiente. Llegamos a septiembre con energía renovada y la mirada puesta en el minuto a minuto de los objetivos.

Esto siempre ha sido así pero quizá el mundo comercial es hoy aún más competitivo y con una coyuntura marcada por la incertidumbre. Hemos pasado una pandemia como la del covid, vivimos un conflicto armado como el de Ucrania con importantes consecuencias económicas, nos enfrentamos a los efectos del cambio climático que sigue amenazando nuestro planeta y así suma y sigue... Un contexto en el que nuestra única certeza es el hecho de que volveremos a afrontar nuevas crisis.

¿Qué será lo próximo? Sea lo que sea, el sector asegurador, y especialmente sus mediadores están, estamos, preparados. El futuro, como recoge el último Manifiesto del Grupo AXA, no debería ser un riesgo porque tenemos soluciones para mitigar los peligros y protegernos ante ellos. El gran riesgo, en esta situación, al menos desde mi punto de vista, es quedarnos fuera de juego de la vorágine en la que estamos inmersos y que este nuevo mundo BANI del que hablan los expertos (quebradizo, ansioso, no lineal e incomprensible en sus siglas en inglés) tome el futuro de nuestro negocio. La vida está llena de riesgos, pero, sin lugar a dudas, el futuro no debería ser uno de ellos.

En este contexto, y tras más de 15 meses de directora de Distribución y Ventas de AXA España, estoy cada día más convencida de que la mediación es la vía imprescindible para proteger a la sociedad y todo lo que nos importa. Y en este futuro, la mediación debe tener muy claro que contará con AXA como un pilar fundamental y con la estabilidad como eje de nuestra labor.

AL LADO DE LA MEDIACIÓN

Seguimos trabajando con la mediación para abordar retos sociales como la longevidad, la inestabilidad económica o la salud; y también en aspectos sectoriales como la conectividad o el desarrollo empresarial del negocio asegurador a través de colegios, asociaciones o mediadores que buscan nuevas vías de negocio.

Sólo a través de la identificación y anticipación de los nuevos riesgos, en lo que la mediación es la primera línea con el cliente, encontraremos nuevas soluciones para que la vida sea más segura, justa e integradora. El otro día pensaba, ¿cómo es posible que el 43% de los incendios de las industrias se produzcan en verano y cada año tengamos siniestros por falta de mantenimiento o control? Este es un claro ejemplo en el que las compañías y los mediadores debemos trabajar junto a los clientes para reducir la posibilidad de que esos siniestros ocurran.

Identificando y anticipando nuevos riesgos, encontramos nuevas soluciones para que la vida sea más segura, justa e integradora

Estamos convencidos de que identificando y anticipando nuevos riesgos, encontramos nuevas soluciones para que la vida sea más segura, justa e integradora. Porque, además, el futuro de muchos negocios, de los clientes, de la mediación y de las propias aseguradoras, depende de ello. No podremos tener empresas, sea del tamaño que sea, rentables si no somos capaces de ayudar a los clientes a que sus propios negocios sean rentables y sostenibles. Es un trabajo apasionante en el que la mediación, y nosotros con ellos, ya está dando pasos sólidos y firmes. Ese es el camino.

José Manuel García Rivero, director Técnico de Asefa Seguros

Seguro Decenal de daños para edificios no destinados a viviendas

Paradójicamente en España se inició la contratación de pólizas de seguro Decenal de Daños para edificios no destinados a viviendas con mucha más asiduidad y anterioridad que las destinadas a este fin. Es importante su comercialización para oficinas, centros comerciales, hoteles...

Efectivamente, en los años 80 y 90, promotores de origen extranjero dedicados a la promoción de centros comerciales y edificios de oficinas, vieron las ventajas y el interés que tenía la contratación de estas pólizas para salvaguardar sus inversiones.

Como es bien sabido, una vez promulgada la Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación, en donde se definen las responsabilidades y garantías de los agentes que intervienen en el proceso de la edificación, se impuso como obligatoria la garantía decenal de daños materiales para los edificios destinados a viviendas, medida que —dicho sea de paso— ha sido determinante en la mejora de la calidad de todo el proceso constructivo, desde la definición de los proyectos hasta el control de la puesta en obra de los mismos. Esta obligación ha modificado la percepción que se tenía de esta modalidad de seguro, enfocándolo exclusivamente a las viviendas cuando, como he indicado, nunca ha sido así.

PRESENTE EN EL SECTOR TERCIARIO

Percepciones aparte, este tipo de aseguramiento para edificios del sector terciario ha continuado realizándose con una creciente evolución de contratación y ya podemos decir que es habitual en edificios de oficinas, centros comerciales y hoteles, aumentando también considerablemente en los últimos años para naves logísticas o fabriles donde, además, podemos ofrecer una novedosa y exclusiva garantía de tres años para las soleras.

El principal motivo que está detrás de esta evolución creciente es la inquietud que ya preocupaba a los inver-

sores a finales del siglo pasado: proteger las inversiones realizadas. Aunque este crecimiento no solo afecta a grandes empresas, pues también en el caso de inversiones de menor escala y realizadas por empresas promotoras familiares, con una trayectoria dilatada en el mercado, existe la preocupación de que un posible siniestro relacionado con el seguro Decenal de Daños, que es poco frecuente, pero de alta intensidad, pueda poner en peligro la continuidad de la empresa.

La forma de contratación del seguro Decenal de Daños para este tipo de edificaciones es idéntica a la necesaria para las destinadas a vivienda, es decir:

Se requiere la intervención de un Organismo de Control Técnico (OCT), preferentemente desde antes de la contratación de la empresa constructora, de forma que -si fuese necesario- sea posible la modificación del proyecto sin que ésta afecte al presupuesto y contrato con ella. El OCT redactará y facilitará a la aseguradora los diferentes informes previamente establecidos.

Es necesaria la existencia del correspondiente estudio geotécnico y proyecto de ejecución, que deben facilitarse a la compañía conjuntamente con el cuestionario de solicitud de seguro debidamente cumplimentado.

Una vez finalizado el proceso constructivo, con el debido seguimiento de los trabajos por parte del OCT, el tomador debe facilitar a la aseguradora: acta de recepción; declaración de valor definitivo; certificado fin de obra y hacer efectivo el pago de la prima.

Para terminar con el proceso de contratación, la aseguradora remite el suplemento de entrada en cobertura de las garantías contratadas y el certificado, legitimado ante notario, de constitución y vigencia del seguro.

Un posible siniestro relacionado con el seguro Decenal de Daños, que es poco frecuente pero de alta intensidad, puede poner en peligro la continuidad de la empresa

No quiero terminar sin hacer un apunte sobre las obras que se paralizaron y ahora se reinician. En muchos casos este tipo de riesgo nos llega sin ningún tipo de documentación acreditativa de cómo se desarrolló el proceso de construcción e, incluso, si hubo intervención de un OCT, por lo que la solución a dicha cuestión puede parecer compleja. Además, nos vamos a encontrar con una extensa casuística, que puede abarcar desde estructuras totalmente terminadas, con proyecto y trabajos de control perfectamente documentados, hasta elementos parciales donde se desconoce las condiciones de su ejecución y control; sin embargo, estas situaciones, que podemos denominar extremas, no deben amedrentarnos pues, como es bien sabido, todo riesgo es susceptible de ser asegurado si se conoce y está normalizado. Por ello, podemos afirmar que, con la debida auditoría de riesgos realizada por un OCT, en coordinación con el equipo de ingeniería de la aseguradora, podemos conseguir cobertura para estos riesgos y, de hecho, son numerosos los casos que se culminan satisfactoriamente.

Rafael Aznar,
Dirección Comercial
Mediación Centro de
Iris Global Seguros

El seguro aporta **tranquilidad** en los viajes de estudios

Ir a estudiar al extranjero cada vez es más habitual. Por eso, el seguro de Asistencia en Viajes de Estudios se hace imprescindible para aportar tranquilidad ante desafíos inesperados.

En un mundo cada vez más interconectado, la adquisición de conocimientos y la formación en nuevos idiomas se han convertido en herramientas indispensables para los estudiantes y los profesionales que aspiran a destacar en sus campos. Pero también el ámbito de la formación ha evolucionado de manera vertiginosa en las últimas décadas, lo que impulsa a miles de jóvenes, y no tan jóvenes, a explorar oportunidades educativas en el extranjero, especialmente ahora que comienza un nuevo curso.

Los estudiantes que eligen aventurarse en viajes de estudios en el extranjero para aprender idiomas no solo están enriqueciendo sus habilidades lingüísticas o académicas, sino también expandiendo su visión global y desarrollando competencias esenciales para su futuro.

UN COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN

Cuando hablamos de estudiar en el extranjero, nos referimos a una experiencia completa que involucra culturas diversas, nuevos entornos y, en ocasiones, desafíos inesperados. En este contexto, el seguro de Asistencia en Viaje de Estudios de Iris Global está diseñado para brindar tranquilidad y apoyo integral a los estudiantes durante sus estancias en el extranjero. Al reconocer la importancia de proteger los esfuerzos y la inversión de los estudiantes en sus viajes educativos, este seguro proporciona una serie de beneficios cruciales que atienden a situaciones concretas que podrían interrumpir su experiencia formativa.

En este sentido, no se trata solo de cubrir emergencias médicas o pérdidas de equipaje, sino de proporcionar un abanico completo de servicios diseñados específicamente para satisfacer las necesidades de los estudiantes en el extranjero. Con características como la indemnización por pérdida de matrícula, que cubre el importe del curso en caso de accidente o repatriación médica que impida la asistencia a clases programadas, y la indemnización por pérdida de clases por enfermedad o accidente, que reembolsa los gastos de clases particulares en situaciones similares, el seguro garantiza la continuidad de la educación a pesar de circunstancias imprevistas.

Además, el seguro tiene en cuenta diversas causas familiares, por ejemplo, al cubrir los gastos del curso en el extranjero en caso de fallecimiento por accidente de un familiar del que el estudiante dependa económicamente. También se asegura la reintegración al plan de viaje de estudios en casos de interrupción debido a accidentes o enfermedades graves, para evitar preocupaciones adicionales para los estudiantes.

UNA PROTECCIÓN INTEGRAL

La protección se extiende a la anulación del programa de viaje y la interrupción del curso por diversas razones aseguradas en la póliza, de manera que se garantiza la inversión realizada y brinda tranquilidad en momentos difíciles. Además de estas coberturas específicas, el seguro incluye beneficios clásicos como asistencia médica y repatriación, y una aplicación móvil que proporciona información médica y de seguridad en más de 220 ubicaciones en todo el mundo, para mantener a los viajeros informados en tiempo real y alertándolos en caso de situaciones de alto riesgo a través de mensajes de texto.

El seguro proporciona un abanico completo de servicios diseñados específicamente para satisfacer las necesidades de los estudiantes en el extranjero

Así, el seguro de asistencia en viaje de estudios de Iris Global emerge como aliado de confianza para los estudiantes de cualquier edad. De esta forma, la compañía brinda una red de protección integral para aquellos que se aventuran en la búsqueda de conocimiento y experiencia en tierras extranjeras, y les permite abrazar todas las oportunidades y desafíos que su viaje educativo pueda presentar.

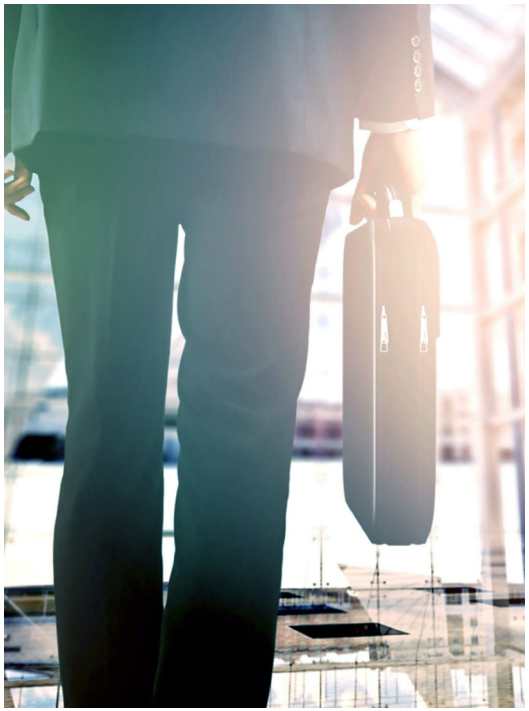
En resumen, el seguro de Asistencia en Viaje de Estudios de Iris Global es una herramienta esencial para los estudiantes que buscan enriquecer sus habilidades y conocimientos en el extranjero. A través de sus coberturas específicas y su enfoque integral, este seguro garantiza que los imprevistos no se conviertan en obstáculos insuperables en el camino hacia una educación y un futuro exitosos.

Raquel Sánchez Prieto, Head Mkt & Product Development Travel de Europ Assistance

El **viajero** corporativo, ese gran conocido

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en el cuarto trimestre de 2022, los viajes de negocios y por otros motivos profesionales aumentaron un 9,7%. La gran mayoría realizan viajes, por lo menos, una vez a la semana o al mes, con estancias de menos de 30 días. En todos ellos, se contemplan los seguros de Viaje corporativos como un componente esencial para que los trabajadores puedan desplazarse con seguridad y tranquilidad.

¿Quién es el viajero de negocios hoy en día? ¿Qué le preocupa? ¿A qué empresa pertenece? ¿Cómo nos adaptamos a sus necesidades? Todas estas preguntas se responden en el Observatorio del Viajero de Negocios de Europ Assistance, enviado a más de 5.000 personas, **en el que se investiga en profundidad los nuevos viajes corporativos.**



¿Qué hemos averiguado?

Como ya sabemos, los viajes corporativos son una herramienta clave para las empresas en todo el mundo. Estos viajes no solo representan oportunidades entre equipos dispersos, sino que también son claves en la construcción de relaciones sólidas con socios y clientes.

Sin embargo, hace un tiempo que se viene produciendo un cambio en la dinámica de los viajes corporativos. Debido a la imposibilidad de viajar durante la pandemia, se ha producido un aumento de las comunicaciones virtuales en detrimento de los viajes. Parecía que los viajes corporativos se resentían y no iban a volver a ser como antes, pero en el cuarto trimestre de 2022, los viajes de negocios y por otros motivos profesionales aumentaron un 9,7%. *(fuente: INE).* **Los viajes corporativos no se van a ninguna parte.**

Poniendo el foco en el viajero, vemos que la brecha de género se ha incrementado, aumentando el número de hombres. Con una edad entre los 31 y los 50 años, son en su mayoría perfiles senior, que además de tra-

bajar en sus viajes, desea poder disfrutar de tiempo de calidad en los países de destino y vivir la experiencia local fuera del horario laboral —el ya conocido *Bleisure*—. La gran mayoría realizan viajes por lo menos una vez a la semana o al mes, con estancias de menos de 30 días. Quien viaja, viaja mucho.

Parecía que los viajes corporativos se resentían y no iban a volver a ser como antes, pero han vuelto con fuerza con cobertura bleisure

SEGURIDAD GARANTIZADA

Al mencionar el seguro de Viaje, los profesionales están preocupados por su seguridad, y les gustaría tener una atención personalizada y asistencia con repatriación, por la incertidumbre del escenario internacional. **Como vemos, los seguros de Viaje corporativos son un componente esencial para que los trabajadores puedan desplazarse con seguridad y tranquilidad.**

¿Cómo nos estamos adaptando a estos viajeros que lo quieren *todo*?

Desde Europ Assistance hemos mejorado la gama de productos *Corporate*, añadiendo coberturas y prestaciones para tener en cuenta todas las necesidades del viajero profesional, **sin ninguna variación de la prima:** gastos médicos **ilimitados,** repatriación **sanitaria, cobertura Bleisure, fisioterapia y asistencia psicológica, y nuestra nueva APP Travel & Care** con alertas de seguridad en tiempo real.

Nuestros productos para empresas están especialmente pensados para garantizar la tranquilidad y el bienestar de los viajes profesionales. Al invertir en la protección y el bienestar de sus empleados, las empresas pueden asegurarse de que sus equipos estén seguros en cada paso del camino.

Contrata tu seguro
en https://www.europ-assistance.es/

europ assistance
you live we care

Fondos Inversión que se adaptan al mercado

Allianz Soluciones de Inversión, la agencia de valores del Grupo Allianz, ha sacado tres nuevos fondos de inversión para lograr una mayor adaptación al mercado y ofrecer un abanico más amplio para cubrir las necesidades actuales de los clientes.

Los fondos, que iniciaron su comercialización el día 12 de junio, son los siguientes:

- **'Pimco Diversified Income':** invierte en tres bloques de activos de renta fija (RF) en igual proporción: RF de alta calidad crediticia (Investment Grade), RF de alta rentabilidad (High Yield) y RF emergente.
- **'Pimco Low Duration Income':** intenta obtener unos retornos estables en el medio y largo plazo a través de los cupones que recibe por la compra de valores e instrumentos de renta fija, de baja duración en mercados globales y con alta calidad.
- **'Pimco Dynamic Bond':** es un fondo de gestión activa y flexible de renta fija global, cuyo objetivo es preservar el capital del inversor y maximizar la rentabilidad de sus inversiones en bonos corporativos o soberanos. La rentabilidad del fondo vendrá marcada por los bonos de duración media, pudiendo invertir en activos de alta rentabilidad y distintas divisas con un enfoque dinámico y flexible.

'Responsable con tu perro', cubre hasta 1,2 millones de euros

AXA conmemoró el Día Mundial del Perro con el lanzamiento de 'Responsable con tu perro', con el que da respuesta a la obligatoriedad para los dueños de animales caninos de contar con un seguro de Responsabilidad Civil que establecerá la entrada en vigor, en septiembre, de la Ley de Bienestar Animal. Frente a un tercero, ofrece una cobertura de hasta 1,2 millones de euros.

Además, este producto tiene flexibilidad para la contratación del capital asegurado, pudiendo elegir libremente desde 60.000 euros hasta 1,2 millones de euros. Adicionalmente, los propietarios de los perros pueden contratar las garantías de defensa penal y fianza penal. Con la primera de ellas, al asegurado se le asignarán los letrados y procuradores necesarios que le defenderán y le representarán en las actuaciones judiciales que le siguiesen en reclamación de responsabilidades penales cubiertas por esta póliza. En caso de que el juez decretara una fianza al asegurado, AXA respondería a la misma hasta el límite del capital asegurado.

Fondo garantizado unido a la sanidad

Mapfre, a través de Mapfre AM, ha sacado un nuevo fondo garantizado que asegura una rentabilidad mínima a vencimiento. Se trata de 'Fondmapfre Garantía VI, F.I.', destinado principalmente a los partícipes del fondo 'Mapfre Compromiso Sanitario, F.I.' que se lanzó en 2020 para financiar la compra de material sanitario en uno de los peores momentos del Covid-19, cuyo objetivo de rentabilidad ha vencido recientemente, pero que está abierto también a cualquier tipo de inversor sea o no cliente.

'Mapfre Inversión SV, SA' garantiza al nuevo fondo a cuatro años (20.07.2027) el 108% del capital invertido, para aquellas suscripciones que se realicen hasta el 28.07.23 y, por tanto, ofrece una TAE mínima garantizada a vencimiento del 1,95%.

Además, el inversor puede obtener a vencimiento una rentabilidad extra del 20% de la variación punto a punto del índice EuroStoxx50 Price entre el 28.07.23 y el 13.07.27, si ésta resultara positiva.

Seguro médico internacional para estudiantes

PassportCard ha anunciado el lanzamiento de un seguro médico internacional, diseñado específicamente para estudiantes que se encuentran residiendo temporalmente fuera de su país de origen, como parte de sus estudios.

"La movilidad estudiantil es una realidad que no deja de crecer en un mundo cada vez más y más globalizado", afirma el CEO de PassportCard, Eithan Wolf. "No en vano, solo en Europa, son varios cientos de miles de jóvenes los que dejan su hogar cada año para pasar un curso entero lejos de casa, con las vicisitudes que ello conlleva", valora Wolf.

Nueva emisión de 'Primactiva Plus'

AXA ha lanzado una nueva emisión de 'Primactiva Plus: AXA Select Destino 2028' a 4 años y 8 meses, que cuenta con la protección a vencimiento del 100% del capital; y que se materializa en una nota estructurada vinculada a un bono emitido por el Estado italiano.

A vencimiento, en mayo del 2028, el cliente obtendrá el 100% del capital invertido más un cupón del 14,80%, equivalente a un 3,15% anualizado.
La inversión puede realizarse a partir de 2.000 euros antes del 15 de septiembre de 2023 o hasta agotar emisión. Además, no tiene gastos de suscripción ni de reembolso y tiene una garantía de fallecimiento adicional de 600 euros. Asimismo, el producto cuenta con liquidez a valor de mercado, en caso de necesidad.

'Sycovield', un fondo de selección flexible

Generali ha incorporado 'Sycoyield 2026' a la oferta de fondos disponible en 'Fondo Selección Flexible', su producto de arquitectura abierta. Se trata de un fondo compuesto por una selección de bonos corporativos con fecha de vencimiento principalmente en 2026.

El fondo se dirige a clientes nuevos y existentes con un perfil de riesgo conservador o moderado que buscan una solución de inversión con una expectativa de rentabilidad atractiva. Posee dos características principales:

- **Visibilidad:** la mayoría de los bonos se mantendrán hasta su vencimiento, siempre que el perfil de riesgo del emisor siga siendo atractivo. A pesar de que el fondo sigue expuesto a un riesgo de pérdida de capital, da una idea clara de la rentabilidad del instrumento a vencimiento, reflejada por su ISR: 2 sobre 7.

- **Disminución de la sensibilidad a los tipos y del riesgo de crédito:** en primer lugar, porque el vencimiento de los títulos de la cartera está alineado con el horizonte de inversión del fondo. Cuanto más nos acercamos a la fecha de vencimiento, mejor es nuestra visibilidad sobre los emisores seleccionados y menor es el riesgo de crédito específico de cada uno. A 20 de junio de 2023, el rendimiento al vencimiento (YTM) del fondo se situaba en torno al 5,5% con una duración de 2,6.

Aunque está diseñado para que se mantenga la inversión hasta su vencimiento, el cliente cuenta con la tranquilidad de poder disponer de su inversión total o parcialmente de forma anticipada desde el primer día a valor de mercado.

Nuevo seguro de RC para perros

Con el fin de adaptarse a la Ley de Bienestar Animal y cumplir con las nuevas necesidades de los clientes, Helvetia Seguros ha creado un seguro específico de Responsabilidad Civil para perros para cubrir los posibles daños materiales y personales y perjuicios que el animal pueda ocasionar a terceros, así como los gastos de defensa derivados de los mismos.

La póliza, que ofrece cobertura en todo el territorio nacional (con posibilidad de ampliar a la Unión Europea), tiene un capital único de 400.000 euros por siniestro/año y sin franquicia. Se puede contratar en dos modalidades en función del grado de peligrosidad del animal de acuerdo con la normativa vigente.
Además, los clientes tienen la posibilidad de asegurar en una sola póliza hasta tres perros, siempre y cuando estos pertenezcan a la misma modalidad de contratación y delimitación geográfica.

El Instituto de Desarrollo Asegurador, en colaboración con Ayuda en Acción y Europ Assistance, ha puesto en marcha su acuerdo especial para proporcionar un seguro único a los voluntarios internacionales. Al contratar este seguro, se dona automáticamente un porcentaje de la prima a Ayuda en Acción.

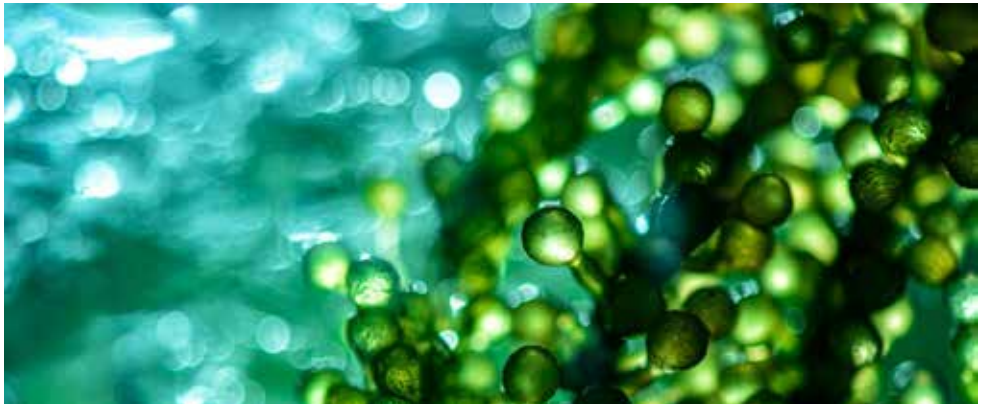
Seguro solidario para voluntarios internacionales

Esto permite que cualquier voluntario internacional, además de garantizar su seguridad, pueda apoyar la continuidad de sus proyectos, reforzando el apoyo tanto en lo humano como en lo económico.
El donativo recaudado irá destinado al proyecto de Bebeteca Lúdica para la atención integral de la primera infancia en El Salvador. Este proyecto contribuye a ampliar las oportunidades de desarrollo físico, psicológico y social de la infancia, brindando una atención multidimensional, integral y de calidad que proporcione entornos protectores para niñas y niños menores de 5 años pertenecientes a los grupos de población vulnerable.
Este seguro solidario incluye coberturas específicas para el colectivo de voluntarios, entre ellas, protección sanitaria o de responsabilidad civil.

Apostar por un fondo de inversión de biometano

Mapfre, junto a su socio **Abante** e **IAM Carbonzero**, como asesor del fondo y empresa especializada en el sector energético, está comercializando el fondo 'Mapfre Energías Renovables II, FCR', un proyecto innovador en Europa que invertirá en biometano, un biocombustible 100% verde que se obtiene a partir de residuos de origen animal y vegetal y que se puede inyectar directamente a la red de gas natural, generar energía eléctrica a través de motores y utilizar como combustible.

El fondo pretende captar hasta 100 millones de euros, en una primera fase, para destinarlos a la construcción y desarrollo de entre 20 y 25 plantas en España en un periodo de cinco años, lo que pretende generar un total de 70 puestos fijos y 240 puestos indirectos de trabajo.



'Maxiplan Inversión Premium' dispone de una nueva emisión

Santalucía ha lanzado una nueva emisión de su producto estructurado, 'Maxiplan Inversión Premium', que ofrece un cupón del 10% a vencimiento, 2% TAE, y, además, el 100% de la revalorización en el periodo del índice Solactive.

Es un producto a prima única que vincula la inversión a la evolución del índice Solactive BQIS ESG Global Leaders RC 6% y a la Deuda Pública Italiana.
El índice Solactive es un índice de renta variable global compuesto por compañías seleccionadas en base a su desempeño general de acuerdo con los criterios ESG. Por tanto, son empresas que cumplen con las demandas ambientales, sociales y de gobierno corporativo en los mercados globales.
El producto ofrece, además, ventanas de liquidez mensuales y una cobertura en caso de fallecimiento.

Prestación médica presencial con componente digital

MGS Seguros ha lanzado 'MGS Salud Digital', un nuevo concepto de seguro de Salud que combina la prestación médica presencial con servicios de valor añadido de componente digital, de respuesta inmediata.

Las garantías del producto comprenden un amplio cuadro de servicios médicos y de bienestar a precios baremados, servicios de salud dental que incluye más de 70 servicios gratuitos y el resto con descuentos medios del 40%, videoconsulta y chat médico con receta electrónica, consejo médico y psicológico telefónicos y segunda opinión médica internacional.

El uso de los servicios digitales es ilimitado y gratuito, el cliente solo se deberá hacer frente al coste de los servicios baremados, los cuales se ofrecen a un precio más ventajoso que el habitual de mercado.
El producto dispone de dos modalidades de contratación, individual y familiar, para que el cliente pueda elegir en función de sus necesidades. Asimismo, es importante destacar que para contratar el producto no se aplican periodos de carencia ni se tienen en cuenta enfermedades preexistentes de los asegurados.

'Mid-Size Multinationals', un seguro de Crédito para multinacionales

Solunion está comercializando 'Mid-Size Multinationals', un producto de seguro de Crédito específico para multinacionales que facturan entre 100 y 300 millones de euros y tienen filiales en, al menos, dos países.

Esta solución, que Solunion ofrece de la mano de Allianz Trade (uno de sus accionistas), asegura el flujo de ingresos, brindando cobertura frente al impago derivado del riesgo comercial y también del riesgo político, para garantizar la liquidez de la empresa. Gracias a su red de expertos locales, Solunion es capaz de crear este producto global adaptado a las particularidades de la empresa tanto en España como en Latinoamérica, mientras que los especialistas internacionales (expertos de Allianz Trade) proporcionan soporte a las filiales ubicadas en los demás países del mundo.

'Mid-Size Multinationals' incluye, además, un gestor de cuentas dedicado y con autoridad para tomar decisiones sobre cuestiones contractuales y de riesgos, para asegurar la máxima agilidad y cercanía. Todo ello, apoyado en una base de datos actualizada permanentemente, que ofrece acceso a la información de solvencia de más de 85 millones de empresas ubicadas en más de 160 países.

'Rent@biliza' garantiza hasta el 2,15%

AXA ha lanzado 'Rent@biliza', un seguro de Vida y Ahorro de prima única con hasta un 2,15 garantizado. Este producto tiene duración vitalicia, es flexible, con una liquidez total y parcial transcurrido el primer año.

Con una aportación mínima inicial de 1.500 euros, el cliente podrá disponer total o parcialmente del valor íntegro del saldo en cuenta en cada fecha anual de garantía (día de cada año coincidente con la fecha de efecto de cada contrato). Y, en caso de necesitar liquidez en cualquier otro momento fuera de estas fechas, contará con el valor de rescate garantizado, que es el equivalente al 96% del valor del saldo en cuenta. También ofrece al inversor la posibilidad de hacer aportaciones adicionales a partir de los 1.000 euros en los períodos de campaña habilitadas por AXA.

'Multifondos Compromiso ESG' apoya el desarrollo sostenible

Mapfre ha incluido dos nuevas opciones de inversión en su seguro de Ahorro-Inversión, en formato unit linked, 'Multifondos Compromiso ESG'. Se trata de 'Cartera ASG Decidida' y 'Cartera ASG Muy Decidida', para que los clientes preocupados por el desarrollo sostenible de la sociedad cuenten con más opciones de ahorro e inversión.

'Multifondos Compromiso ESG' nació hace dos años con el objetivo de proporcionar productos con una rentabilidad atractiva, que generen un impacto positivo social y medioambiental. Se trata de un producto de ahorro individual, modalidad unit linked, a prima única y periódica, en el que además se pueden realizar aportaciones adicionales.

Todas las carteras incluyen Fondos de Inversión basados en una metodología propia, desarrollada conjuntamente con La Financière Responsable y que, tras un análisis de criterios financieros y sostenibles, selecciona aquellas empresas que integran a ambos en sus objetivos de rentabilidad.

Cuenta con una garantía de capital adicional en caso de fallecimiento y permite el rescate parcial o total en cualquier momento.

Soluciones creativas para tus **necesidades** de **comunicación**

- Diseño Gráfico
- Imagen Corporativa
- Gestión de Eventos
- Y mucho más...

Mayte Muñoz

DISEÑO GRÁFICO

maytemunoz563@gmail.com • 626388002

El Instituto Nacional de Ciberseguridad de España (Incibe), entidad dependiente del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, lanza tres cursos de formación gratuitos bajo la denominación 'Ciberseguridad para microempresas y autónomos', en formato MOOC (*Massive Online Open Course*). En esta ocasión, están dirigidos a tres sectores concretos: comercio mayorista, minorista y asociaciones.

Incibe da cursos gratuitos sobre ciberseguridad para microempresas y autónomos

Esta iniciativa formativa tiene como objetivo ofrecer un enfoque divulgativo y práctico sobre elementos clave para alcanzar una digitalización segura de los negocios. Así, a lo largo de 15 unidades, se profundizará en temáticas relacionadas con el uso seguro de las tecnologías, desde estrategias de prevención hasta medidas de respuesta ante posibles ciberataques.

Hacienda actualiza la compensación por gastos de kilometraje para quienes trabajen con vehículo propio

El Boletín Oficial del Estado publicó el 17 de julio dos órdenes ministeriales por las que se actualiza la compensación de gastos por kilometraje para quienes usen un vehículo para desarrollar su trabajo, que alcanzará los 0,26 euros por kilómetro recorrido. Esta cantidad cubre el combustible y los gastos relacionados con el desgaste ocasionado al vehículo y sus posibles averías. También entran dentro de esta protección, aunque de manera proporcional, el seguro y los impuestos relacionados con el vehículo.

Una de las órdenes contempla las indemnaizaciones para los empleados públicos que deben utilizar su propio vehículo para trabajar, mientras que la otra recoge las exenciones de las que podrán disfrutar los contribuyentes en el Impuesto de la Renta sobre las Personas Fisicas (IRPF) por los gastos de locomoción que afronten en su desempeño diario utilizando un coche o cualquier otro vehículo. Esta indemnización o exención tenía una cuantía hasta el momento de 0,19 euros por kilómetro, cantidad establecida en el año 2005.

Para el conjunto de trabajadores contribuyentes de IRPF que utilicen el vehículo para trabajar, las exenciones se aplicarán permitiendo excluir de la declaración del impuesto la cantidad resultante de multiplicar 0,26 euros por los kilómetros recorridos. Un trámite para el que será necesario contar con un documento que justifique el desplazamiento, y en el que se podrán incluir de los gastos de peaje y aparcamiento que hayan sido necesarios.

Mapfre ayuda a las pymes preocupadas por la digitalización, la protección del entorno y la implementación de la IA

La digitalización del negocio y sus procesos, la implementación de la inteligencia artificial (IA) y la sostenibilidad son algunas de las principales tendencias y preocupaciones en el ámbito de las pymes y *startups* españolas, según un análisis realizado por Mapfre.

La entidad, en su seguro para empresas y pymes, incluye la cobertura de Protección Digital, de forma que las empresas cuentan con protección ante posibles problemas de competencia desleal, espionaje, fraudes, etc., extrayendo las evidencias digitales necesarias en un informe.

Por su parte, la cobertura de localización y bloqueo de dispositivos móviles por robo o extravío protege en estos casos e incluye el bloqueo de pantalla o la posibilidad de alertar a los contactos más próximos. Además, Mapfre ofrece el seguimiento y borrado de la marca o nombre en Internet por daño reputacional o económico, y ofrece asistencia informática gratuita, tanto de forma remota como presencial, para solucionar cualquier problema con los equipos informáticos.

Allianz Commercial ofrecer un servicio más amplio a clientes de medianas y grandes empresas

Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), junto con el negocio de seguros para grandes y medianas empresas de las entidades locales de Allianz, ha comenzado a operar como 'Allianz Commercial' ofreciendo soluciones para compañías de esta tipología, así como riesgos especializados.

Allianz Commercial prestará servicio a una amplia gama de clientes empresariales de todo el mundo, desde multinacionales globales hasta empresas familiares y medianas empresas, que son la columna vertebral de la economía en muchos países, así como riesgos únicos y complejos como parques eólicos marinos, flotas navieras o de aviación o producciones cinematográficas de Hollywood. Además, Allianz Commercial ofrece una gama de soluciones tradicionales y alternativas de transferencia de riesgos, consultoría de riesgos y servicios de programas globales (Allianz Multinational), además de una completa gestión de siniestros.

El Gobierno lanza el proyecto para extender la factura electrónica entre empresas y profesionales

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha publicado el Real Decreto de desarrollo de la factura electrónica para las operaciones comerciales entre empresas y profesionales.

La implementación de la factura electrónica en todas las transacciones comerciales permitirá disponer de información fiable de los plazos efectivos de pago, lo que contribuirá al cumplimiento de la normativa de morosidad y a reducir la morosidad.

Asimismo, esta medida facilitará la integración de todas las funciones de facturación, cobros, pagos y contabilidad de forma automática, ganando en rapidez y eficiencia y reduciendo la necesidad de financiación especialmente entre las empresas más pequeñas y profesionales, más afectados por la morosidad debido a un menor poder de negociación. Adicionalmente, supondrá un impulso en la digitalización de las pymes y autónomos en el marco del Plan de Recuperación.

Se creará una plataforma pública a través de la Agencia Tributaria que permitirá reducir los costes y facilitar el acceso, si bien la facturación electrónica podrá realizarse también a través de cualquiera de las plataformas privadas existentes.

Finalmente, las pymes y autónomos contarán con un amplio apoyo para su implementación, a través de periodos transitorios amplios, de la solución pública de facturación electrónica y de las ayudas del Kit Digital.

La Cámara de Comercio dará ayudas de hasta 20.000 euros a las pymes para su internacionalización

La Cámara de Comercio de España ha sacado una línea de ayuda por empresa. "Las pymes que quieran exportar fuera de la UE, pueden solicitar ayudas de hasta 20.000 euros para la certificación internacional de sus productos y servicios", señala la institución.

Las ayudas pueden solicitarse a través de la sede electrónica de la Cámara de España, siempre que se cumplan los requisitos establecidos: ser una pyme con facturación superior a un millón de euros; disponer de producto, servicio o marca propia; ser empresa exportadora; cumplir con los requisitos exigidos por la Ley General de Subvenciones; cumplir la norma de mínimos que exige la UE; no ser empresa en crisis.

Nace el directorio 4días, que reivindica la jornada laboral de cuatro días

En España ha surgido 4días, el primer directorio en español (y pronto en portugués) de empresas que han implementado la jornada de cuatro días en España, Portugal y Latinoamérica.

Además de ser un directorio independiente de cualquier entidad política, 4días es parte blog y parte comunidad, siendo el primer espacio en nuestro país dedicado exclusivamente a cambiar el paradigma hacia una jornada laboral de cuatro días. En 4días se podrá encontrar información clara y veraz sobre las ventajas, desventajas, y desafíos que implica esta revolución en el mundo laboral.

Para conseguir que esta iniciativa funcione se debe crear un nuevo contrato social, entre trabajadores y empresa, basado en el modelo 100-80-100, qué significa 100% de salario, 80% de tiempo por el 100% de productividad. La implementación de esta fórmula está empezando a demostrar su viabilidad en España, tal y como ha evidenciado 4días dando la oportunidad a las empresas de nuestro país que han introducido esta jornada de formar parte de su directorio y destacando las ventajas que les aporta este modelo de trabajo.

Mapfre ha lanzado un nuevo servicio de asesoramiento para las empresas españolas en su salto al extranjero. Bajo el nombre 'Pasaporte Mapfre', la compañía acompañará a sus clientes del ramo de empresas cuando se desplacen a otros países para cubrir todas sus necesidades aseguradoras.

Mapfre asesora a las empresas españolas en su salto al extranjero

De este modo, Mapfre quiere acompañar a las empresas en el proceso de dar el salto a mercados exteriores o hacer negocios en otros países, con el objetivo de facilitar su llegada y posterior adaptación.

La aseguradora pone a su disposición asesoría especializada para el comercio con orientación fiscal, civil, legal o administrativa, por un lado; patrimonio digital, con servicio de asistencia tecnológica en remoto y todo tipo de asistencia (copia de seguridad en la nube, soporte para Office, análisis de vulnerabilidad de las redes, etc.); antifraude de tarjetas bancarias y asistencia presencial.

Además, la aseguradora también presta asistencia de salud, hogar, así como orientación telefónica legal, financiera, psicológica o nutricional.

El 70% de las empresas y más del 61% de los autónomos no ven viable implantar la semana laboral de cuatro días

El portal de trabajo Infoempleo y el Grupo Adecco ha presentado una nueva entrega de la 'XXVI edición del Informe Infoempleo Adecco: Oferta y Demanda de Empleo en España', que pone en relevancia, entre otras cosas que el 70% de las empresas y más del 61% de los autónomos no ven viable la jornada laboral de cuatro días por razones de beneficio empresarial.

A pesar de la repercusión que han conseguido algunas compañías en las que este modelo se ha implantado con éxito, un 73,51% de las empresas consultadas no ven viable esta opción. Tampoco la cree posible un 61,46% de los autónomos. El motivo es principalmente la falta de margen de beneficio para mantener los salarios con mejor jornada, así opinan el 41,53% de las organizaciones encuestadas. Otras razones de por qué no lo ven viable son la falta de margen de productividad para amortizar una jornada a la semana (27,97%) y la imposibilidad de cubrir la jornada con otros trabajadores a tiempo parcial (18,64%).

El Tribunal Supremo ha anulado la obligación de que los trabajadores autónomos tengan que declarar el IRPF de forma telemática. En el fallo emitido por el Supremo, ha declarado inválidos varios artículos de la Orden de Hacienda que establecían la obligatoriedad general de presentar la declaración del IRPF a través de medios electrónicos.

El Supremo anula la obligación de que los autónomos tengan que declarar el IRPF de forma telemática

La sentencia enfatiza que la normativa no puede imponer el uso exclusivo de medios electrónicos a los ciudadanos, sino que estos deben tener el derecho de elegir cómo desean relacionarse con la Administración.

Además de eso, la orden de Hacienda que se anuló también eliminaba la opción de obtener la declaración y sus documentos en papel mediante el Servicio de tramitación del borrador o de la declaración de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. En lugar de eso, establecía como obligatorio presentar la declaración solo por medio electrónicos.

Los expertos recuerdan que la Ley General Tributaria reconoce el derecho de los ciudadanos a comunicarse electrónicamente con la Administración, pero no establece la obligatoriedad de hacerlo.

Su chófer privado

byCAR

- Servicio personalizado a particulares y empresas
- Solución integral de sus necesidades
- Gestión y planificación de eventos
- Tarifa competitiva predefinida

Servicio de atención **24 horas al día,** los 365 días del año

Operamos de forma inmediata en toda la **Comunidad de Madrid**

Vehículos de diferentes gamas y **con medidas de desinfección**

www.bycar.limo

653 782 028

reservas@bycar.limo

El negocio de Mapfre en Iberia ha crecido más del 20%

En Mapfre, las primas en Iberia han crecido más de un 20%. En el negocio global el incremento de los ingresos del 15% consolida la tendencia de los últimos trimestres.

Las primas avanzan un 14,7%, sin impacto relevante de los tipos de cambio (a tipos constantes, las primas suben un 15,1%). Este crecimiento refleja una mejora generalizada del negocio, con incrementos del 11,2% en No Vida y del 29,4% en Vida, principalmente debidos al desempeño de España y Brasil.

Respecto a No Vida, las primas se incrementan más de 1.130 millones de euros en el primer semestre, con un crecimiento del 14,8% en Seguros Generales, 10,7% en Salud y Accidentes y 4,4% en Autos. En Vida, las primas suben más de 700 millones impulsadas por el negocio de Vida Ahorro en España.

Las primas en Iberia se sitúan en 5.137 millones (+21%), destacando España con 5.005 millones (+21%). Las primas de Portugal ascienden a 132 millones (+36%). El negocio de Vida multiplica su volumen por 1,7 veces frente al año anterior, alcanzando los 1.522 millones, de los cuales 1.328 millones corresponden a Vida Ahorro (677 millones en 2022).

Las primas del negocio de No Vida crecen un 7,7% y reflejan la buena evolución del negocio de Seguros Generales (+9,3%) impulsado por los ramos empresariales, Salud y Accidentes (+8,8%) y Automóviles (+4,8%).

El Consejo de Administración de Mapfre España, a propuesta del Comité de Nombramientos y Retribuciones, ha nombrado a Ignacio Baeza presidente no ejecutivo de este mismo Consejo, en sustitución de Antonio Nuñez Tovar, que cesa al haber cumplido la edad máxima prevista en los Estatutos Sociales.

Asimismo, en septiembre somete a los órganos de gobierno de Mapfre Vida la propuesta de nombramiento de Ignacio Baeza también como presidente del Consejo de esta entidad. Baeza continuará ejerciendo como vicepresidente 1º de Mapfre y las demás responsabilidades directivas que actualmente desempeña.

A su vez, el Consejo de Administración de Mapfre Asistencia (Mawdy) ha nombrado presidente no ejecutivo a José Manuel Inchausti, en sustitución de Ignacio Baeza. Inchausti continuará ejerciendo como vicepresidente 3º de Mapfre y CEO del Área Regional Iberia.

La aseguradora celebró en junio su 90º aniversario con un evento multitudinario en Madrid donde su presidente, Antonio Huertas, trazó un recorrido sobre la historia de la aseguradora desde sus orígenes rurales en 1933, en el centro y sur de la península ibérica, hasta su momento actual en el que el Grupo Mapfre continúa siendo el principal grupo asegurador español a nivel global, según el informe 'El mercado español de seguros', preparado por Mapfre Economics (el Servicio de Estudios de Mapfre).

El Grupo Mapfre continúa siendo el principal grupo asegurador español a nivel global, con un incremento del 10,8% en el volumen de primas totales en 2022, superando los 24.540 millones de euros de seguro directo y reaseguro aceptado (el 70% de las cuales se ubican fuera de España).

En este informe, entre otras cosas, se especifica que la Comu-

nidad de Madrid, con 1.765 euros por persona, fue la región que más gastó en productos aseguradores en 2022, con lo que adelanta a Cataluña, que ahora pasa al tercer lugar, por detrás también de Aragón. Respecto al año anterior, los madrileños abonaron 111 euros más.

Entre otro orden de cosas, Mapfre ha mejorado la rentabilidad del seguro 'Millón Vida 2' hasta el 2,88%. Además, en caso de fallecimiento, el beneficiario percibe el capital equivalente a la prima capitalizada al tipo de interés técnico 3,48%. Y también ofrece la posibilidad de rescate de manera total, transcurrida la primera anualidad, a valor de mercado.

Por otro lado, la aseguradora, en colaboración con los Colegios de Mediadores de Seguros de España, ha llevado a cabo sesiones de formación en las que se repasan las principales funcionalidades del portal digital de mediadores de la compañía, en donde los mediadores pueden consultar y conocer a fondo los productos de Mapfre, acceder a las herramientas para la cotización y emisión de pólizas, gestionar prestaciones, acceder al programa de fidelización de clientes y realizar otras tareas, como la gestión de recibos, descarga de ficheros, etc.

Entre las jornadas de formación realizadas por la aseguradora destaca la que llevó a cabo en **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra** sobre el seguro de Transporte y el seguro de Dependencia. Santiago Carrascón, formador de la compañía, desgranó el transporte marítimo, terrestre y aéreo, la legislación aplicable en cada uno de ellos para, posteriormente, explicar el seguro, los riesgos y las coberturas.

En el segundo bloque, Juan Antonio Moreno habló sobre el seguro de Dependencia, visto desde dos prismas: "como ayuda o como patrimonio". Moreno se detuvo en la fiscalidad y la protección del patrimonio que brinda este seguro.

Por otra parte, Mapfre se ha asociado con **Lobelia Earth**, líder en datos climáticos, con el objetivo de explorar la capacidad de predicción del impacto del cambio climático en riesgos físicos de las carteras aseguradas.

En el tema de las embarcaciones de recreo, la aseguradora ha presentado su informe 'Tendencias de presente y futuro en el seguro de embarcaciones' en el que se dice que la sostenibilidad, el uso de la inteligencia artificial y la electrificación se imponen como las principales tendencias en este ramo. La sostenibilidad ya está presente en el seguro de embarcaciones de Mapfre, que ha anunciado la incorporación de la cobertura de RC medioambiental a su póliza de embarcaciones de recreo.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto a disposición de sus clientes un nuevo canal para poder solicitar autorizaciones a través de WhatsApp, además de hacer seguimiento de aquellas que estén pendientes.

Asimismo, la entidad ha afianzado su compromiso con el colectivo senior ofreciendo la posibilidad de conseguir el dispositivo tecnológico para el hogar: SenseCareTM, de Oysta Technology, que monitoriza los hogares de personas independientes vulnerables (VIP). La compañía ofrece gratuitamente este dispositivo a aquellos clientes que tengan o contraten un seguro de Hogar junto con el seguro de Accidentes senior +55.

Mapfre también pone al alcance de las personas que contraten un seguro de Viajes el servicio de su plataforma de salud digital Savia.

Por último, señalar que la aseguradora ha celebrado una reunión de su Consejo Asesor Agropecuario, que ha contado con la participación de Ignacio Machetti, presidente de **Agroseguro**. En ella se habló, entre otros temas, de la alta siniestralidad en Agroseguro y la falta de agua, así como la inexistencia de medidas públicas que ayuden a paliar la sequía y sus efectos.

Unespa y Aefi exponen los obstáculos a la innovación del sector asegurador

El mercado asegurador está fuertemente regulado y eso genera barreras importantes que dificultan la evolución, innovación y digitalización. El informe sobre digitalización del sector asegurador, elaborado por la Asociación Española de FinTech e InsurTech (Aefi) junto a Unespa, expone los obstáculos existentes en el marco regulatorio actual y propone cambios en la normativa para eliminar estas barreras, sin afectar la protección de los derechos de los consumidores y la digitalización del sector.

Sobre la base de ese documento, la Aefi y Unespa han elaborado un *paper* en el que analizan cuáles son esas limitaciones normativas que afronta el sector y plantean algunas propuestas para superarlas y situarlo a la vanguardia de la industria financiera a nivel europeo:

1. La adaptación de la Ley del Contrato de Seguro (LCS) a la nueva realidad. Estas normas fueron desarrolladas en un contexto muy diferente al actual y durante todo este tiempo no sólo ha evolucionado la tecnología, sino que también han surgido nuevas necesidades y hábitos entre los consumidores. Entre las medidas propuestas se encuentra la flexibilización de las normas sobre la duración de los contratos o la supresión de formalismos que complican innecesariamente el proceso de contratación y generan numerosos conflictos en la práctica, como la regulación sobre cláusulas limitativas.

2. Revisar la normativa de distribución: del papel por defecto al papel a demanda. La Directiva de Distribución de Seguros (IDD) establece el principio de "papel por defecto", según el cual se requiere que la información precontractual y contractual se comunique a los clientes por escrito, como regla general. Y se propone que debe cambiarse a "papel a demanda", lo que implica que sólo se emitirá el correspondiente folleto informativo o contrato en ese formato en aquellos casos en los que el cliente ejerza su facultad de elección para recibir la documentación en papel. En caso contrario, se le remitirá en soporte duradero por correo electrónico u otro medio digital. También se considera conveniente la modificación del RDL, proponiendo cambios en la regulación tales como una información precontractual más clara y orientada al cliente, y la agilización en los tiempos de resolución de los expedientes administrativos, de 3 a 1 mes.

3. Adaptación del lenguaje al escenario actual. Resultaría esencial avanzar en la modernización de la terminología que se usa en la documentación e información que se les proporciona a los clientes, con el fin de evitar el distanciamiento con el cliente que produce la jerga del seguro. En ocasiones, el principal problema deriva de la propia normativa, que utiliza una terminología técnica y especializada alejada de los consumidores y que supo-

ne una barrera para los ejercicios de claridad y transparencia que emprenden las aseguradoras.

4. Mayor cooperación entre entidades para aprovechar las ventajas de la "nube". El *cloud computing* se está convirtiendo en una herramienta cada vez más importante en la industria financiera. En este contexto, la seguridad de los datos y del sistema es fundamental, especialmente en lo que respecta a los datos personales y sensibles. Sin embargo, a pesar de las ventajas que ofrece, es importante destacar que la externalización de *cloud computing* está sujeta a estrictos requisitos en la legislación sectorial. Aefi y Unespa proponen una mayor interrelación y cooperación con las entidades para superar las barreras y los principales obstáculos regulatorios que limitan el desarrollo digital en el sector asegurador.
5. Flexibilizar el Sandbox para generar el entorno innovador más propicio. Desde su nacimiento, el Sandbox se considera el espacio adecuado para impulsar la innovación en el sistema financiero, ofreciendo oportunidades para que nuevos actores entren en el sector, a través de una mejora en el acceso a la financiación y la captación de talento. Sin embargo, las pruebas realizadas hasta la fecha han generado cierta desilusión con respecto a las expectativas, por lo que conviene recordar que el Sandbox no debe utilizarse como una herramienta de control y restricción de la innovación por parte de las autoridades, sino como un medio para promover su desarrollo. Ambas organizaciones proponen eliminar las cohortes, reforzar el papel del Sandbox como espacio de pruebas en materia regulatoria del sector asegurador, la flexibilización en los requisitos de acceso a las pruebas, y dotar a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) de los medios económicos y humanos para mejorar la experiencia y reducir los tiempos en los expedientes.

Nuevos fichajes de QBE

QBE ha anunciado la incorporación de Mirko Eliseo como Europe Strategy Manager con el fin de fortalecer el equipo europeo de Strategy and Underwriting Transformation. Y la de Irene Calvo como suscriptora de Energía para la sucursal de España.

Eliseo es licenciado en Economía y Administración de empresas por la Universidad italiana L'Aquila y tiene un Máster en Seguros y Gestión de Riesgos por el MIB School of Management de la ciudad italiana Trieste. Ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en el sector de los Seguros, tanto a nivel nacional como internacional. Procede de Generali Group, donde ha permanecido los últimos ocho años desempeñando diferentes puestos tanto en España como en Italia.

Calvo se suma al equipo de QBE procedente de Asterra Partners. Está graduada en Ingeniería Civil y tiene un Máster de Energías Renovables y Medioambiente, ambos por la Universidad Politécnica de Madrid.

Allianz valora positivamente su proceso de transformación

Allianz, en un encuentro liderado por Veit Stutz, CEO de Allianz Seguros, hizo un balance de los avances alcanzados desde que Veit Stutz se incorporara a la compañía e impulsará el proceso de transformación que persigue situar a Allianz como la compañía de referencia por todos: clientes, empleados y mediadores (#4all).

Diferentes managers de áreas clave en este proceso de transformación compartieron los logros y avances para contribuir a la nueva estrategia de la compañía, GPS#4all. Estos hitos están relacionados con la construcción de la mejor oferta de productos, los avances hacia la excelencia en la relación con el cliente, o la apuesta por captar el mejor talento e incrementar el bienestar y crecimiento profesional de los equipos, entre otros.

La compañía también ha hecho una fuerte inversión en excelencia técnica. Gracias a una precisa estrategia de *pricing*, Allianz tiene un sólido crecimiento en nuevas pólizas de Automóviles. La excelencia técnica y el uso del dato es un área clave de desarrollo; por ello, en el último año la compañía ha incorporado 20 Data Talents.

En relación a los *partners*, se destacó el nuevo enfoque tecnológico o las más de 50 visitas a agentes y corredores por parte del equipo central comercial, incluidas reuniones con las principales asociaciones de corredores y colegios de mediadores. Asimismo, la reapertura de la Dirección Comercial de Levante y de otras sucursales son también una muestra más de la voluntad de Allianz de estar cerca de la mediación, para darles el mejor servicio.

En su proceso de nuevos nombramientos destaca el de Patricia Hernández como nueva directora comercial para la Zona Centro (Comunidad de Madrid, Salamanca, Ávila, Segovia, Guadalajara y Ciudad Real) liderada hasta ahora por Ramón Álvarez. Álvarez se dedicará en exclusiva al desarrollo de la Dirección del Canal Corredor, labor que hasta el momento venía compaginando con el liderazgo de la Dirección Comercial Centro. Hernández cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector financiero asegurador y es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Salamanca y tiene un master en Marketing Digital.

El 1 de septiembre, la aseguradora ha incorporado a Celso Fernández como subdirector general del Área de Vida, Salud & Gestión de Activos (CUO Life & Health) y entra a formar parte del Comité de Dirección de la compañía. Su carrera profesional se ha desarrollado en el mundo financiero y de bancaseguros donde ha ocupado puestos de responsabilidad en diferentes entidades. Es ingeniero de caminos por la Universidad Politécnica de Cataluña y tiene un MBA por la Harvard Business School.

El Comité de Dirección Allianz Seguros ha quedado así: Veit Stutz, CEO; Matthias Rubin-Schwarz, director general Finanzas

(CFO); Eva Orell, directora general Operaciones (COO); Miguel Pérez, director general Comercial (CSO); José María Maté, director general de Automóviles, Particulares & Dirección Técnica P&C (CUO Retail); Agustín de la Cuerda, subdirector general de Empresas & Reaseguro (CUO Commercial) & Director General de Allianz Commercial Iberia; Montse Álvarez, subdirectora general de Transformación (CTO); y Celso Fernández, subdirector general de Vida, Salud & Gestión de Activos (CUO Life & Health).

En Allianz Commercial, marca comercial lanzada por el Grupo Allianz para dar servicio a clientes empresariales de compañías MidCorp y a las grandes corporaciones (LargeCorp), ha nombrado a Gianluca Piscopo como Head of Distribution para Iberia.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha proporcionado la clave sobre el auge de los siniestros por incendios en buques, que fue la segunda causa de siniestro el año pasado (después del naufragio), con omás de 200 incidentes notificados.

Por otro lado, Allianz ha presentado su producto D&O y una ponencia sobre 'Ingeniería y Prevención de Riesgos' en el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón**. Durante la jornada, se proporcionó información actualizada y estratégica sobre el producto D&O y las mejores prácticas en ingeniería y prevención de riesgos.

Por otra parte, la aseguradora ha celebrado, junto a la dirección de **Willis Towers Watson Networks,** un encuentro para concretar puntos de desarrollo de negocio que permitan a ambas entidades seguir avanzando y creciendo en 2023. En la jornada se presentó las diversas medidas que Allianz ha implementado para ofrecer las mejores herramientas y atención a su mediación.

Por último, señalar que la aseguradora ha desarrollado su campaña '¡Prepara tu coche para un verano insuperable!', poniendo a disposición de sus clientes, hasta el 28 de julio, una revisión gratuita en su red de Talleres Excelentes.

Los servicios de teleperitación de Santalucía se incrementan hasta un 9% en un mes

Santalucía sigue dando pasos hacia la digitalización con un sistema de peritaje, a través de videollamada, que permite agilizar las valoraciones de daños, especialmente las de casos relacionados con fenómenos atmosféricos y episodios de fuertes lluvias.

Desde abril a junio, Santalucía peritó 1.731 siniestros de todo tipo a través de este sistema. La digitalización ha desempeñado un papel fundamental en este proceso al facilitar a los peritos realizar videollamadas desde sus ordenadores, lo que mejora la interacción con los clientes, la recepción de documentos y la realización de capturas de pantalla para una valoración precisa de los daños.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha incorporado sus productos de Decesos a Merlín, el *marketplace* de comercialización para corredores de seguros de la tecnológica **Ebroker**.

Por otro lado, la alianza Santalucía-**Friss** cumple dos años en el mercado y consolida el proyecto estratégico de la aseguradora en Gestión Integral del Fraude durante todo el ciclo de vida de la póliza, que armoniza la gestión preventiva del riesgo y la detección del fraude.

Los españoles ahorran 17.385 millones menos que la media europea

Los españoles tendrían que aumentar estructuralmente su adquisición de seguros de ahorro y fondos de pensiones en 17.385 millones de euros al año para alcanzar el esfuerzo ahorrador del conjunto de la zona euro, según concluye el informe 'Los déficits de aseguramiento en España,' que ha sido elaborado por Estamos Seguros, la iniciativa de divulgación de la cultura aseguradora de Unespa.

Los datos revelan que los ciudadanos de una veintena de países del continente ahorran más para la jubilación que los españoles. Las diferencias más notables se dan con Suecia (66.270 millones anuales de ahorro adicional cada año), con Países Bajos (41.646 millones) y Noruega (35.867 millones). España sólo presenta superávit en materia de previsión social cuando se compara con Eslovenia, Hungría, Grecia, Polonia, Chipre y Portugal.

La propensión al ahorro para el retiro ha decaído entre los españoles. Si en 2010 el 53% de los ciudadanos tenía contratado algún seguro o un plan de pensiones para cuando llegara el momento de jubilarse, esa tasa ha caído al 47% en 2021. Dicho en otros términos, más de la mitad del país no está preparando su jubilación. En apenas una decena de años se ha pasado de 20,3 millones de ahorradores a 18,5 millones. Prácticamente, 2 millones de personas han dejado de hacer hucha en España durante la pasada década.

La situación en el seguro de Salud y de sepelio es bien distinta. Si en 2011 un 19% de la población tenía un seguro de Salud, esa tasa rozaba el 25% en 2021. Entre tanto, la protección del seguro de Decesos se ha mantenido muy estable a lo largo de la década. Prácticamente la mitad de la población del país tiene su sepelio cubierto por el seguro (46%).

Un repaso de los seguros patrimoniales muestra un panorama ambivalente. Por un lado, se ve cómo el seguro del Hogar está ampliamente extendido en España. Los datos de la encuesta de presupuestos familiares indican que, aproximadamente, un 75% de las viviendas del país están cubiertas. El seguro industrial tiene una gran aceptación en territorios como Cataluña, la Comunidad Valenciana y Madrid, si bien su situación es mejorable en el resto del país. Donde hay más trabajo por hacer es en la protección de los comercios. Estos establecimientos son los que presentan las tasas de cobertura más bajas de todas las categorías de inmuebles que protegen los seguros Multirriesgos.

El seguro del Automóvil es de suscripción obligatoria, pero, a pesar de ello, también puede presentar carencias. Se estima que 175.000 vehículos circulan sin el seguro preceptivo por el país.

En otro orden de cosas, Unespa ha dado por finalizada la quinta edición del

programa de educación financiera 'El riesgo y yo', con la formación de 1.737 jóvenes de entre 15 y 17 años repartidos por 33 municipios de 18 provincias. Cada programa ha constado de cuatro sesiones de una hora de duración, todas ellas enfocadas a fomentar la reflexión de los alumnos sobre la existencia del riesgo y las herramientas necesarias para prevenirlo y gestionarlo.

Por otro lado, según los datos recabados por Estamos Seguros, los problemas de salud son los incidentes más habituales cuando uno sale de casa. En concreto, algo más del 61% de las atenciones realizadas por el seguro de Viaje en 2022 se debió a este motivo. Muy por detrás se situaron la anulación del viaje (9,4%), las lesiones por accidentes (8,9%) y la cancelación por causas ajenas al viajero (5,5%).

Si se comparan sólo los destinos en el extranjero entre sí, el país que acumula una mayor cantidad de asistencias es Estados Unidos. Ahí se produce casi el 11% de los siniestros atendidos por el seguro. Le siguen en la clasificación México (6,2%), Andorra (6,1%), Italia (5,9%) y Francia (5,2%).

Siguiendo con las estadísticas del seguro que proporciona Unespa, las aseguradoras pagaron 4.983 millones de euros en 2022 para hacer frente a los 10,3 millones de percances en el hogar, que sufrieron los bienes de sus clientes, entre los que figuran daños por goteras, incendios, fenómenos atmosféricos, robos y roturas de cristales. Esta cuantía equivale a un desembolso diario de 12,8 millones de euros. Así lo refleja el informe 'Los percances patrimoniales en España. Datos 2022', elaborado por Estamos Seguros.

Del total de percances registrados en 2022, la gotera fue el claro protagonista. Se produjeron 4,2 millones de atenciones por daños por agua. Le siguieron en relevancia las roturas de cristales, con 1,4 millones de atenciones; y los servicios de asistencia, con otros 1,2 millones de percances. Atendiendo al volumen de pagos, la gotera generó el mayor desembolso por parte de los seguros patrimoniales, con 4,8 millones de euros al día, seguida de los incendios (2,3 millones) y de los fenómenos atmosféricos (1,3 millones).

Por último, señalar que Estamos Seguros ha ampliado su oferta de contenido digital, abriendo una cuenta en Instagram (@Estamos_Seguros_) para seguir acercando el seguro a la ciudadanía.

Las inversiones del sector alcanzaron los 279.381 millones en el primer trimestre

Icea ha informado que el volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el primer trimestre de 2023 se sitúa en 279.381 millones de euros.

La cartera de Vida representa el 49,8% de dicho volumen, el 14,6% corresponde a la inversión de No Vida, un 3,9% a los fondos propios y el 31,7% restante lo acapara la cartera general.

Iris Global analiza los cambios en las formas de viajar según las distintas generaciones de viajeros

Los expertos de asistencia en viaje de Iris Global han analizado cómo ha evolucionado el perfil de los viajeros, desde los famosos 'Boomers' hasta la 'Generación Z', y cómo ha afectado al sector, para poder adelantarse a las necesidades de las nuevas generaciones de turistas.

Los conocidos como 'Milennials', la 'Generación Y' (1980-1994), prefieren los viajes donde puedan vivir la cultura del destino. A diferencia de sus padres que prefieren un hotel, ellos optan por albergues, compartiendo habitaciones con personas de otros lugares, lo ven como una manera de socializar y conocer así otras perspectivas, además de reducir el presupuesto. De ahí la tendencia hacia una gran antelación en cuanto a planificación de viajes, compra de billetes e itinerarios.

La generación Z (1995 en adelante), comparten muchas de las características de los 'Milennials', pero además dan importancia a las redes sociales.

"En Iris Global tenemos claro que el desarrollo tecnológico con herramientas de *machine learning,* inteligencia artificial o realidad aumentada son de gran ayuda a la hora de detectar estas tendencias de forma precoz y ofrecer un producto totalmente adaptado y actualizado a las necesidades del presente", declara Luz Jimenez, directora de Marketing de Iris Global.

En este sentido, la aseguradora realizó este verano una nueva campaña publicitaria titulada 'Aventuras de Viaje: Para cada aventura, una cobertura que protege', que se basa en historias reales de viajeros que han sido protegidos por las coberturas de seguro ofrecidas por la compañía en sus aventuras. Algunas de las coberturas destacadas son: demora o pérdida de equipaje, pérdida de conexión, anulación del viaje y asistencia médica.

Además, Iris Global ha colaborado con varios influencers de Instagram que comparten su pasión por los viajes y que destacan la importancia de contar con un seguro de Viaje en sus publicaciones, compartiendo anécdotas personales y resaltando cómo los seguros les han brindado tranquilidad y seguridad.

Por otra parte, con motivo de la celebración de las elecciones generales el 23 de julio, la aseguradora puso en marcha de forma gratuita un formulario de Solicitud de Excusa junto a **Bigle Legal**, para miembros de mesas electorales que tuvieran un viaje contratado antes de la convocatoria de elecciones. Asimismo, dio asesoramiento jurídico a sus clientes que tuvieron que ser mesa electoral.

En otro orden de cosas, Iris Global, junto con **Icea**, han presentado la segunda edición del estudio 'Estado y Tendencias del Seguro de Hogar', con datos del 77,2% de la cuota de mercado en primas. El estudio tiene como objetivo adelantarse a las necesidades futuras del sector con el fin de brindar un mejor servicio, vinculado a las nuevas tecnologías, la calidad, la personalización y la fidelización del cliente.

Según los resultados de este estudio, se observa que la gran mayoría de las entidades (un 94%) consideran que la personalización de la oferta es un factor crucial para mejorar la satisfacción de sus clientes.

Las estrategias de producto más apreciadas por las empresas encuestadas

son: las de diferenciación respecto a la competencia y las estrategias mixtas. Estas últimas se centran en varias variables simultáneamente, como productos y precio, o cliente y precio. Es notable la preferencia por estrategias que buscan conocer a los clientes y personalizar los productos en función de ellos. Por otro lado, se valoran poco las estrategias enfocadas exclusivamente en el precio.

En lo referente a la comunicación, el estudio esclarece que, aunque los métodos tradicionales, como el teléfono o acudir al mediador, siguen siendo las vías preferidas de contacto, el correo electrónico está ganando protagonismo. Por otro lado, la opción de utilizar una aplicación móvil todavía es la menos utilizada y ofrece menos opciones de gestión en la relación cliente/compañía.

El 88% de las compañías encuestadas opinan que desarrollar y poner en marcha una aplicación móvil para la gestión digital de siniestros es una medida necesaria. Las entidades consideran que una buena atención durante el siniestro y un tiempo de respuesta adecuado son los aspectos más valorados por los clientes.

Por otro lado, Iris Global ha comunicado que ha sido galardonada en los Platinum Contact Center Awards, junto con **Santalucía**, con el premio Platinum Award a la Mejor Estrategia de Experiencia de Cliente en seguros por el servicio prestado en la gestión de Hogar. La categoría por la que ha sido reconocida Iris Global premia la aplicación del conocimiento y la creatividad de las personas de la organización a la hora de definir e implantar procesos que mejoren la experiencia del cliente. También se valora el aprovechamiento de las opiniones o sugerencias de los empleados y de los clientes para la mejora de los servicios.

Por último, señalar que Iris Global ha anunciado su acuerdo de colaboración con Tax Down, la plataforma digital de declaración de la renta, para ofrecer a sus clientes un nuevo servicio jurídico de tramitación y gestión de la declaración de la renta.

Carlos Escudero, nuevo consejero delegado de Generali para España

Generali ha acordado el nombramiento de Carlos Escudero como nuevo consejero delegado para España desde el 1 de septiembre, en sustitución de Santiago Villa que continúa como International Regional Officer Mediterranean & Latin America desde su nombramiento, en septiembre de 2022.

Escudero se incorpora a Generali procedente de Banco de Santander, donde era responsable del negocio de seguros para Europa. Lleva más de 10 años dedicado al sector asegurador y cuenta con una amplia experiencia internacional.

Por otra parte, Generali Global Corporate & Commercial Iberia Latam ha celebrado su 10º aniversario en un encuentro estratégico con clientes en el que la sostenibilidad ha tenido un papel protagonista en línea con los compromisos adquiridos en la estrategia Lifetime Partner 24: Driving Growth del Grupo Generali.

IMeureka se sirve de la inteligencia artificial para innovar su plataforma

El Marketplace IMeureka ha anunciado innovaciones basadas en algoritmos de Inteligencia Artificial que están transformando la forma en que los corredores y aseguradoras operan en el sector. Estas mejoras, están diseñadas para optimizar el tiempo y permitir que las partes interesadas se centren en los aspectos que realmente aportan valor añadido en su trabajo diario.

Entre las principales novedades se encuentra el nuevo sistema de tickets, que facilita una comunicación directa y eficiente entre las corredurías y el departamento de soporte garantizando una interacción fluida, agilizando la actividad profesional diaria y mejorando la experiencia tanto de los corredores como de sus clientes.

Además, IMeureka ha implementado un sistema de *cobrokerage,* una herramienta que fomenta la colaboración entre corredores dentro de la plataforma y permite compartir información sobre pólizas a través de notificaciones, brindando acceso a un mercado completo de productos aseguradores. Así, los corredores pueden aprovechar la sinergia colectiva y acceder a una amplia gama de opciones, aumentando la competitividad y la calidad del servicio.

En términos de innovaciones tecnológicas, ha desarrollado un modelo de Inteligencia Artificial capaz de digitalizar y comparar pólizas y ofertas. Este modelo mejora su capacidad para analizar y procesar datos.

Otra innovación destacada es la capacidad de IMeureka para detectar automáticamente las ofertas enviadas a través del correo electrónico entre aseguradoras, corredores y usuarios, y cargarlas automáticamente en la plataforma, permitiendo que los corredores estén al tanto de las últimas ofertas y puedan ofrecer una respuesta instantánea.

En otro orden de cosas, IMeureka ha anunciado el nombramiento de Luis Eduardo Imbernón como director de Tecnología (CTO).

International SOS se asocia con Koa Health para promover el cuidado de la salud mental

Koa Health, proveedor de salud mental digital, ha anunciado un nuevo acuerdo con International SOS para mostrar el valor de la salud mental positiva y el bienestar en los lugares de trabajo de todo el mundo.

De esta forma, ambas compañías trabajarán por reducir los riesgos individuales y empresariales e impulsar resultados positivos para los trabajadores y las organizaciones que los emplean. Se ha demostrado que Koa Foundations beneficia significativamente a los usuarios desde la segunda o cuarta semana de uso, ayudándoles a superar problemas comunes de salud mental, como ansiedad y sensación de decaimiento, estrés, agotamiento, problemas para desconectar, problemas de sueño, etc.

GCO obtiene casi 344 millones de euros en resultado consolidado

GCO (Grupo Catalana Occidente) dio a conocer a finales de julio las cifras obtenidas en el primer semestre de 2023, un periodo en el que alcanzó un resultado consolidado de 343,9 millones de euros, un 19,8% más que en el mismo periodo del año anterior. El volumen de negocio se incrementó un 11,4%, hasta los 3.224,6 millones de euros.

En el negocio tradicional, formado por las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y Norte-Hispana Seguros (que próximamente se fusionarán como Occident), el volumen de negocio crece un 8,7% y alcanza los 1.718,1 millones de euros. Destaca el crecimiento del 7% en Multirriesgos y del 7,9% en Diversos. Por su parte, el resultado ordinario se sitúa en 135,1 millones de euros, un 1,9% inferior al obtenido en el primer semestre de 2022, debido al incremento de 3,1 p.p. (puntos porcentuales) del ratio combinado del negocio tradicional (No Vida), que se sitúa en un 91,8%.

En el negocio del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado ordinario aumenta un 43,6%, hasta los 211,9 millones de euros. Asimismo, el volumen de negocio aumenta un 7,8% y alcanza los 1.399,2 millones de euros.

Por su parte, el negocio funerario, que incorpora los datos de Asistea y de Mémora a partir del 9 de febrero, registra un volumen de negocio de 107,3 millones de euros y un resultado ordinario de 8 millones de euros.

En otro orden de cosas, el Consejo de Administración de GCO también acordó aceptar la renuncia voluntaria de José María Serra a las facultades ejecutivas que venía ostentando, continuando como presidente del Consejo de Administración y de la Junta General de Accionistas de la Sociedad; con el carácter de no-ejecutivo y calidad de dominical.

Por otra parte, la agencia de calificación A.M. Best ha confirmado la calificación de fortaleza financiera de "A" (excelente) y la calificación crediticia a largo plazo de "a+" (excelente), ambas con perspectiva estable.

En otro orden de cosas, las entidades de GCO que próximamente se unificarán en Occident, han ampliado los seguros de Salud con nuevos servicios digitales de asistencia sanitaria en la plataforma e-cliente, disponible tanto en la *app* como a través de la web. El servicio Salud digital incluye un chat médico y un servicio de vídeo consulta con médicos de las especialidades más demandadas. Además, los asegurados pueden acceder a sus informes médicos y recetas electrónicas.

Con motivo del Día Mundial del Perro, las compañías de negocio tradicional de GCO, han hecho un estudio sobre el perfil del perro asegurado: tiene una media de 3,5 años y es un can mestizo, seguido de las razas más frecuentes que son pastor alemán, yorkshire terrier y border collie.

En 2023, el número de perros y gatos registrados asciende a 15 millones. De este total, 9,3 millones corresponden a perros, mientras que 5,8 millones, a gatos. Respecto al gasto anual que dedicamos a cada mascota, mantener un perro cuesta 1.260 euros al año. La mitad del gasto corresponde a la comida, y el resto a la higiene y a la salud.

IMA Ibérica registró un crecimiento del 54,6% en 2022

IMA Ibérica ha logrado una cifra de actividad en 2022 de 51,8 millones de euros, representando un crecimiento del 54,6% respecto al ejercicio anterior. Sus beneficios antes de impuestos crecieron un 155,1% en comparación con el año previo.

Sus productos de Asistencia Automóviles, Seguros de Viaje, Asistencia a las Personas y Asistencia Hogar han crecido por encima de la media del mercado.

Por otra parte, Luis Muñoz se ha incorporado como director comercial de la empresa, dentro de la nueva dirección de Desarrollo y Marketing que encabeza Fernando Díaz. Además, formará parte del Comité de Dirección de IMA Ibérica.

Muñoz cuenta con una dilatada experiencia en el sector de la asistencia. Durante sus más de 35 años de trayectoria profesional ha desempeñado diferentes roles directivos dentro del sector asegurador, los últimos 16 en posición comercial.

Asimismo, la empresa ha nombrado a José María Castelo consejero independiente y presidente del Comité de Auditoría. Castelo cuenta con una amplia experiencia internacional en Europa y EE.UU. Durante sus más de 30 años de trayectoria profesional ha desempeñado roles directivos para los sectores asegurador, renting y automoción.

Correduidea ofrece nuevos servicios en los siniestros

Correduidea y **Tráfico Ayuda** han anunciado una colaboración estratégica para ofrecer un paquete exclusivo de servicios, que potencia la fidelización del cliente y brinda un valor añadido a los mediadores de seguros, al ofrecer un servicio integral en caso de siniestro.

Los mediadores podrán diferenciarse en el mercado y establecer relaciones más sólidas y duraderas con sus clientes.

Por otra parte, Alfonso Linares, responsables de Desarrollo de Negocio de Correduidea participó en el evento Work Lunch celebrado en el **ESIC Sevilla**. Linares habló sobre la Inteligencia Artificial, que está revolucionando la forma en que se gestionan los datos y se segmenta a los clientes en la industria de seguros. Destacó que la aplicación de la IA permite utilizar una cantidad mucho más detallada de identificaciones y obtener una división más precisa. Lo que ayuda a adaptar los productos y servicios de seguros a las necesidades y preferencias específicas de cada cliente. Asimismo, abordó el tema de las redes comerciales y explicó cómo mejorar las habilidades de liderazgo y fomentar una cultura de trabajo colaborativa y orientada al logro de resultados.

El Grupo Asisa creció un 7,1% en 2022

Grupo Asisa cerró el año 2022 con una facturación consolidada de 1.679,2 millones de euros, un 7,1% más que en 2021. A medio plazo, el objetivo del Grupo Asisa pasa por seguir creciendo y desarrollando su capacidad comercial en todos los ámbitos de su actividad, tanto aseguradora como sanitaria.

Para avanzar en ese objetivo de crecimiento sostenido, la Asamblea de Lavinia ha ratificado el plan estratégico del Grupo Asisa, apoyado en cinco grandes ejes: avanzar en el desarrollo de su oferta aseguradora multirramo y de su capacidad comercial; fortalecer su red asistencial propia; incrementar su presencia internacional; acelerar su proceso de transformación digital; e impulsar su compromiso con la sostenibilidad.

Asisa creció en todos los ramos en los que opera (Salud y Dental, Vida, Accidentes, Decesos, Mascotas y Asistencia en Viajes), y facturó en primas 1.425,82 millones de euros, un 7% más que el año anterior. En el primer trimestre de 2023, Asisa y Asisa Vida mantuvieron esta tendencia creciente en los ramos en los que tienen presencia y facturaron en primas un total de 366,65 millones de euros, un 4,4% más que en el mismo periodo del año anterior.

Por otro lado, la aseguradora ha reforzado su estructura comercial con la creación de una nueva Dirección General del Área de Negocio dirigida por Luis Beraza. Quien se ha incorporado a Asisa tras una exitosa carrera en el sector financiero, al frente de la Dirección General de Negocio de Abanca. Es licenciado en Dirección y Administración de Empresas, especialidad Finanzas, por la Universidad San Pablo CEU de Madrid y posee un MBA por la Iese Business School de Barcelona.

En otro orden de cosas, los seguros de Asisa Vida siguen siendo los más competitivos del mercado español de Vida riesgo, según el 'Estudio comparativo de primas del seguro de vida riesgo 2023' elaborado por Inese y Global Actuarial.

En su política de potenciar el negocio de Vida, Asisa aplica un 15% de descuento permanente a los nuevos asegurados que sean donantes de sangre y contraten 'Asisa Vida Tranquilidad'. Asimismo, mantiene el compromiso de aplicar un 15% de descuento permanente a las familias numerosas que contraten este producto.

Por otro lado, Asisa Vida lanzó una campaña comercial que, bajo el lema 'Aseguramos tus pasiones', eliminó hasta el 31 de julio los recargos de sus seguros de Vida a los asegurados que declaraban practicar los deportes considerados de riesgo y que están más extendidos. Entre las prácticas deportivas que dejaron de tener sobreprima en la contratación de 'Asisa Vida Tranquilidad' y 'Asisa Vida Protección Hipoteca' se encuentran paracaidismo, ala delta, parapente (excluidos los vuelos acrobáticos), puenting, montañismo, escalada, rápel, rafting, crossfit, ciclismo, surf/kitesurf, submarinismo (sin intentos en solitario, ni en cuevas) y parkour.

Asisa también lanzó una campaña publicitaria que puso de manifiesto la importancia que tienen los pequeños cambios de hábitos para lograr una vida más saludable. Su objetivo fue fomentar la prevención para lograr esos cambios y evitar o retrasar lo máximo posible los problemas de salud.

Cigna apuesta por la inteligencia artificial en la dermatología

Cigna Healthcare cuenta con una herramienta de inteligencia clínica basada en el reconocimiento de imágenes dermatológicas dentro de su aplicación de médico virtual 'Doctor Cigna'. De este modo, gracias a la herramienta de Legit.Health, Cigna Healthcare se convierte en la primera aseguradora en España en integrar una solución de inteligencia artificial (IA) en el ámbito de la dermatología.

Los pacientes pueden acceder a su consulta telemática a través de 'Doctor Cigna' y consultar sus dudas de dermatología. En este punto, el médico de familia pedirá al asegurado una foto del problema dermatológico correspondiente y la subirá a la herramienta de Legit.Health. En tiempo real y a través de la IA, la herramienta facilitará un diagnóstico con la patología correspondiente, el grado de gravedad y si es maligna o no. Con estos datos, el médico de familia podrá derivar al asegurado a un especialista en dermatología o establecer el tratamiento más adecuado a su caso.

Lisa Seguros ha creado una plataforma digital (maquinaria.lisa-seguros.com/) en la que se puede cotizar, contratar y emitir la póliza, cien por cien online, de sus nuevos productos: el seguro de Avería de Maquinaria Agrícola y el de Garantía Mecánica Agrícola.

Avería de Maquinaria y Garantía Mecánica, nuevos seguros de Lisa

Estos dos seguros, desarrollados de la mano de Ges Seguros como partner especializado en el ramo, están dirigidos a concesionarios de maquinaria agrícola y agro almacenes, que ofrecerán a sus clientes la posibilidad de contratar una póliza en el momento de la compra de sus vehículos.

El seguro de Avería de Maquinaria cubre los costes de reparación o sustitución de las piezas del vehículo si sufre una avería provocada por una causa accidental repentina e imprevisible: defectos estructurales, negligencia en su uso, daños por colisiones o impactos, así como averías causadas por la corriente eléctrica. Por su parte, el seguro de Garantía Mecánica cubre los costes de reparación o sustitución de elementos mecánicos, eléctricos o electrónicos como consecuencia de una avería fortuita.

En otro orden de cosas, Lisa Seguros ha celebrado una sesión formativa en el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid sobre los seguros integrados y las oportunidades de negocio que ofrecen a los corredores.

"Nuestro objetivo es que los corredores vean cómo sumar los seguros integrados a su estrategia comercial. Darles alternativas para vender seguros diferentes, de la mano de 'partners' que aportamos tecnología y experiencia en estos productos atípicos", indicó Alba Sánchez, Sales Manager de Lisa.

DKV lanza una herramienta de salud ambiental

DKV ha lanzado 'Dosis de Naturaleza 1.0', una herramienta digital de salud ambiental que ayuda a medir la exposición diaria al verde para construir un nuevo hábito saludable.

Numerosos estudios científicos señalan que estar en contacto con la naturaleza mejora nuestra salud y bienestar, pero ¿cuánto tiempo es necesario para obtener estos beneficios? ¿Generan algún efecto nuestras plantas de interior? ¿Cómo mido mi exposición diaria a la naturaleza en una ciudad? ¿Cómo integro el contacto con el verde en mi día a día?

La herramienta 'Dosis de Naturaleza', integrada en la app 'Quiero cuidarme Más', muestra una medición diaria y la evolución semanal y mensual junto con ideas para ayudar a alcanzar el tiempo de exposición al verde mínimo actualmente recomendado, construyendo así un nuevo hábito saludable y, a la larga, aumentando este tiempo.

Por otra parte, la aseguradora ha informado que el 65% de los pacientes que han realizado consultas a través del chat la app de salud digital de 'Quiero cuidarme Más', ha evitado acudir a una cita médica presencial o a urgencias. A través de la app se pueden obtener recetas médicas electrónicas o solicitar análisis clínicos, facilitando así este tipo de gestiones y evitando desplazamientos a los centros médicos. Además de peticiones de análisis, también se pueden realizar de radiografías, o incluso consultar los resultados de análisis anteriores. La app incluye servicio de fisioterapia online, que permite realizar sesiones guiadas desde el móvil, en cualquier lugar.

En otro orden de cosas, el cuadro médico de DKV alcanza el primer puesto en número de profesionales a nivel nacional, tanto en privado como en atención a mutualistas. Formado por más de 73.800 profesionales concertados, encabeza el ranking de aseguradoras, ya que supera en 28 provincias a la competencia.

Por último, señalar que el equipo de Control de fraude del Área de Salud de la aseguradora ha analizado más de 10.000 casos sospechosos de fraude aportados por los diferentes departamentos de la compañía desde que se creó la Unidad de Fraude en 2021. De esta manera, cada mes se frenan más de 200 casos cuyo coste medio alcanza los 1.300 euros.

Cesce y Stratesys colaboran para integrar los servicios de gestión del crédito comercial

Cesce ha activado su acuerdo estratégico con Stratesys, compañía multinacional de servicios digitales, para desarrollar y distribuir un conector de integración de las APIs de la aseguradora en plataformas digitales de gestión empresarial.

Los servicios de Cesce permitirán a la empresa mejorar el control de sus riesgos, optimizar los procesos internos financieros, maximizar el control de su cartera de clientes y de su seguro de Crédito e incrementar la fiabilidad de los datos, revirtiendo todo ello en un ahorro de costes y reducción de errores. Entre las funcionalidades más importantes de la integración desarrollada por Stratesys, destaca la automatización de procesos de gestión de perfiles y límites de riesgo, gestión de facturas aseguradas, la generación de informes personalizados y el seguimiento en tiempo real de las operaciones de los clientes.

En otro orden de cosas, Cesce presentó en julio la publicación 'Panorama Internacional 2023', que da a conocer y entender los principales desafíos que se suceden actualmente en el ámbito internacional en términos económicos, sociales y políticos.

Por último, señalar que Standard and Poor's (S&P Global) ha hecho público el informe del rating de Cesce, que mantiene su calificación en A-, pero eleva la perspectiva de estable a positiva.

Cecas recibe autorización permanente para impartir el curso Nivel 1

Cecas ha recibido de la DGSFP autorización permanente para ofrecer formación Nivel 1, la única que actualmente requiere permiso administrativo.

Hasta ahora la autorización tenía que ser solicitada anualmente y el regulador la renovaba en función de una serie de requisitos como disponer de infraestructura tecnológica, académica y administrativa, mecanismos de evaluación o plantel de profesores. A partir de ahora, Cecas sólo tendrá que notificar a la DGSFP posibles variaciones con respecto al modelo docente y operativo presentado y aprobado. En otro orden de cosas, Cecas analizó los retos y oportunidades que el modelo de previsión social plantea para el sector privado en un curso de una hora de duración, impartido por Xavier Varea, director del Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria y profesor del departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial de la Universidad de Barcelona.

Varea profundizó en los tres pilares que configuran el sistema de pensiones español y analizó la reforma en la que se encuentra inmersa España actualmente y de las oportunidades que ofrece al sector privado.

Luis Miguel Ávalos se convierte en secretario general de Unespa

Luis Miguel Ávalos ha sido nombrado nuevo secretario general de Unespa por el Comité Ejecutivo de la organización. De esta forma, ocupa la plaza que quedó vacante tras el ascenso de Mirenchu del Valle a la presidencia de la asociación.

Ávalos es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y cuenta con dos posgrados otorgados por la Escuela de Práctica Jurídica: un Máster en Derecho Tributario y otro de Asesoría de Empresa.

Entre 1984 y 1996, fue director de la Confederación Española de Mutualidades. También formó parte del equipo de la consultora William Mercer como jefe de Asesoría Jurídica. Desde 1999 y hasta la actualidad ha ejercido de director del Área de Seguros Personales de Unespa.

Como nuevo secretario general se ocupará de coordinar todos los trabajos que emprende la asociación, así como de ejecutar el plan de acción de Unespa y los acuerdos de los órganos de gobierno de la misma. Asimismo, representará al sector asegurador en distintos órganos, tanto nacionales como internacionales.

Por otro lado, la patronal aseguradora ha reforzado su equipo directivo, tras los cambios en la cúpula de la organización, con la promoción de Carlos Esquivias como director del Área de Seguros Personales; y Daniel Tomé, como director del Área Legal y RRHH, de nueva creación.

Esquivias es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (Cunef). Antes de incorporarse a Unespa trabajó siete años como gerente del departamento Fiscal Financiero en Garrigues. Durante 18 años ha sido responsable de la Comisión de Vida y Pensiones.

Tomé es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Dirección Aseguradora por Icea. Durante 15 años trabajó en PwC, donde ocupaba el cargo de director de Servicios Legales y Regulatorios de Seguros. Se incorporó a Unespa en 2017 y desempeñaba, hasta la fecha, el cargo de responsable del Área Legal, Recursos Humanos y Regulatorio.

Avanza Previsión ofrecerá seguros de Viaje tras su acuerdo con Ergo

Avanza Previsión ha anunciado la firma de un acuerdo de colaboración con Ergo Seguros de Viaje para ofrecer una gama completa de seguros de Asistencia de Viaje a sus clientes.

'Viaje Select' es un seguro anual que incluye coberturas como asistencia médica ilimitada, repatriación, equipaje, responsabilidad civil, defensa legal o anulación de viaje con la opción de elegir entre una modalidad familiar o individual.

Nuevas incorporaciones en el equipo de Empresas de Zurich

Zurich Seguros ha ampliado sus equipos del segmento de Empresas como parte de su estrategia de crecimiento en este negocio. La plantilla se ha incrementado un 19% entre 2022 y lo que llevamos de 2023, para fortalecer sus capacidades en el ámbito de la suscripción, así como en la ingeniería de riesgos.

El crecimiento de Zurich se ha centrado en el refuerzo de posiciones clave en el mercado de la suscripción, como Daños & Responsabilidad Civil, *Specialties*, Construcción y Sector Público, con perfiles de experiencia contrastada. Además de ampliar los equipos de suscripción, Zurich ha reforzado sus equipos comerciales y de búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en Madrid y Barcelona, para impulsar el crecimiento y expandir el modelo de distribución.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha desarrollado en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia** una jornada para dar a conocer sus nuevos productos y las posibilidades que ofrece a la mediación en el desarrollo de negocio y la ampliación de cartera. La sesión estuvo centrada en dos nuevas propuestas de valor para Comunidades y su ampliación Green y Motor Go! Green.

Por último, señalar que la entidad ha presentado su nueva estrategia en **TikTok** diseñada para acercar los seguros a la Generación Z y hacer que sean fáciles de entender para todos.

Berkley España anunció en junio la creación de una unidad de Grandes Brokers, en la que incorporó a Jesús Villamor como nuevo director de la unidad. Adicionalmente Jesús lidera la expansión del negocio de Berkley en Cataluña, Aragón y Baleares.

Jesús Villamor liderará la nueva unidad de Grandes Brokers de Berkley

Villamor cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador español, trabajando en diferentes áreas y departamentos, tanto en correduría como en compañías aseguradoras tales como Independent Insurance, Mutualitat d'Enginyers Industrials de Catalunya, GDS/AON, Cogesa, SegurCaixa Adeslas y Marsh.

Asimismo, la aseguradora ha incorporado a Natalia Simó dentro de su equipo de suscripción. Cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador español y es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona.

Por último, señalar que Berkley ha otorgado a **Insure Brokers** la distinción de Mediador Exclusive. El programa de fidelización Exclusive de la aseguradora, otorga a la correduría, encuadrada en su máxima categoría, servicios exclusivos de formación, herramientas y descuentos comerciales.

Agroseguro da a conocer el Plan 2023 de seguros pecuarios

Agroseguro presentó en diferentes encuentros en junio las novedades más relevantes de las diferentes líneas del Plan 2023 de seguros pecuarios, que entraron en vigor antes del verano.

Entre ellas destaca la mejora de las coberturas en el seguro de aviar de puesta en caso de influenza (gripe aviar) para el supuesto de sufrir la inmovilización de la granja cuando se encuentra vacía (que sube de 20 a 25 días). Además, se mejoran las coberturas para las pollitas de recría tanto por inmovilización (cubierta desde las 16 semanas de vida cuando es imposible dar salida a las aves de la granja) como para aquellos productores que deben proceder al sacrificio por cuestiones económicas de aves inmovilizadas por influenza de hasta las 24 semanas.

Estas novedades se incluyen en una línea de seguro cuya contratación ha experimentado un comportamiento muy positivo en los últimos doce meses, con un 18% más de plazas aseguradas. Por su parte, el seguro de aviar de carne registra un incremento de un 38%.

En otro orden de cosas, Agroseguro ha incorporado a Silvia Marques dos Santo como directora de Producción y Comunicación, en sustitución de Sergio de Andrés, que fue nombrado director general en abril.

Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por el ISEG – Lisbon School of Economics & Management, donde cursó un máster en Marketing, y tiene más de 20 años de experiencia en el sector asegurador.

Por último, señalar que, durante el primer semestre de 2023, las indemnizaciones del primer semestre de 2023 se han elevado hasta los 772,62 millones de euros. Esta cifra ya supera los 769 millones abonados a los productores asegurados en todo el año 2022, el ejercicio de mayor siniestralidad de la historia del seguro Agrario, y a falta de todos los siniestros agrícolas y pecuarios que se han producido durante el segundo semestre.

Del total, 687,44 millones corresponden a siniestros agrícolas y 85,18 millones al conjunto de seguros pecuarios. Por línea, los cultivos herbáceos acumulaban a 30 de junio siniestros por valor de 388,85 millones de euros.

Además, se estiman en 75,82 millones las indemnizaciones para los fruticultores asegurados en la actual campaña; 48,17 millones en siniestros en viñedo; 43,93 millones para citricultores; 35,01 millones por daños en ajo y otros 34,16 millones en el conjunto de las hortalizas. El resto, hasta completar el total, corresponden a siniestros de cereza, almendro o caqui, entre otros cultivos.

La DGSFP cierra el expediente de disolución de Purísima Seguros

La mutualidad Purísima MPS ha corregido todos los errores cometidos por la anterior Junta Directiva que llevaron a la apertura del expediente de disolución, que la DGSFP ha dado por cerrado.

Este cierre del expediente de disolución es un reconocimiento al compromiso de la nueva Junta Directiva de demostrar la solvencia de la entidad.

Arag estrena un podcast que da consejos legales al ciudadano

'Un podcast muy legal', es un nuevo vídeo podcast de Arag que proporciona información sobre temas legales. Se pueden escuchar en las plataformas más habituales: Spotify, iVoox y YouTube.

Sonia Sánchez y Jordi Marí, abogados del departamento de Asesoramiento Jurídico Telefónico de la aseguradora, serán los conductores del programa. Marí reconoce que "en ocasiones, los abogados tendemos a ser un poco técnicos y utilizamos un vocabulario poco entendible. Por eso es importante utilizar en el podcast un lenguaje llano y cercano que todo el mundo pueda entender".

Por otro lado, con motivo de la convocatoria de elecciones generales del pasado 23 de julio, Aran informó que encontrarse en el sexto mes de embarazo, tener bajo el cuidado directo a un menor de 8 años o un evento familiar relevante como una boda, son algunos de los motivos justificados para no acudir a la mesa. Asimismo, si se ha contratado un viaje y te nombran miembro de una mesa electoral hay que saber que se podría interpretar como una causa justificada, siempre que se acredite el perjuicio económico.

En otro orden de cosas, Arag sigue realizando jornadas formativas en diferentes Colegios de Mediadores de Seguros y asociaciones de corredores. En el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona realizó un seminario sobre las necesidades de los asegurados y la mediación en los trámites de los siniestros que tienen en Autos, Hogar, Comercios y Pymes. En el Colegio de Mediadores de Seguros de Vizcaya ha explicado la gama de productos Arag Basic, unas pólizas que ofrecen soluciones con garantías complementarias a los seguros de Autos, Hogar y Negocios. Y para la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) realizó por Teams una conferencia sobre el trámite de siniestros de Auto en la vertiente de los daños materiales y lesiones y cómo 'Arag Autobasic' puede ser una ayuda para el mediador y el asegurado.

MGS Seguros creció un 3,4% en 2022

MGS ha celebrado su Junta General Ordinaria 2023 en la que se presentaron los resultados del ejercicio 2022, con un beneficio, después de impuestos, de 19 millones de euros, superior en un 3,4% al registrado en el año anterior.

La cartera de primas de MGS Seguros alcanzó, a cierre del ejercicio, los 354,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 10,2% con relación al ejercicio anterior. Además, la aseguradora cerró el año con un total de 429.963 clientes y 718.771 pólizas en vigor.

Los gastos de explotación mantienen la evolución positiva y se sitúan en los 50,5 millones de euros, lo que en términos relativos supone un 14,2% de las primas del ejercicio, un porcentaje que mejora en 1,1 puntos el dato del ejercicio precedente. La ratio de Solvencia II a diciembre 2022, publicado en el último IFSR, arroja una cobertura del 275% del importe requerido.

Asimismo, el actual consejero ejecutivo – director general de la aseguradora, Juan Ignacio Querol, fue nombrado vicepresidente del Consejo de Administración de la compañía.

Por otra parte, la Fundación MGS organizó el último acto semestral de su ciclo de jornadas formativas con la conferencia, 'Preparados, listos, ¡seguros! Claves de ciberseguridad para proteger tu negocio de manera efectiva', contó con la participación de Laia G. Padró, con más de 8 años de experiencia en el sector de la ciberseguridad y responsable de Awareness de Ackcent.

Padró advirtió que los pequeños negocios deben contar con las mismas capacidades para protegerse que las grandes corporaciones. Asimismo, afirmó que el 80% de los ataques de *ransomware* realizan una doble extorsión: bloqueo y robo de datos; y que el 60% de las pymes que sufren ciberataques efectivos desaparecen en 6 meses.

También hizo mención a diversos aspectos de seguridad para proteger los accesos y que aprovechan los ciberdelincuentes: usuarios no concienciados o formados; software pirata; implementación de nuevas tecnologías y configuraciones inseguras.

Agropelayo renueva su alianza con Cooperativas Agroalimentarias de España

Agropelayo y Cooperativas Agroalimentarias de España han renovado su convenio de colaboración para difundir los productos y servicios de la aseguradora y dar respuesta a las necesidades que plantean las cooperativas.

Agropelayo continuará participando en la formación de técnicos de cooperativas especialistas en gestión de riesgos o valoración de daños, así como en la divulgación del seguro Agrario a los agricultores y ganaderos de cooperativas para incentivar la contratación y la suscripción de seguros.

Aegon presenta su estudio sobre la percepción de la mediación

Aegon ratifica el papel significativo que desempeña el corredor en la industria y presenta su estudio: 'Informe del corredor de seguros en España: perspectivas, digitalización y retos'.

Fernando Diaz, director territorial de Galicia, Castilla y León, Madrid y Castilla la Mancha de Aegon, resaltó la función de los mediadores: "La red mediada constituye una pieza fundamental de la cadena de valor de Aegon, ya que garantizan una estrecha colaboración y proximidad con nuestros clientes". En la presentación en Madrid, Zabaleta aseguró, asimismo, que "a través de este estudio y de los *insights* que nos ha aportado, podemos comprender mejor sus inquietudes, prioridades y desafíos a los que se enfrentan. Y, en consecuencia, ofrecerles un servicio extraordinario y completamente adaptado a sus necesidades".

En la mesa redonda organizada en la presentación del informe en Málaga, se debatió sobre el papel fundamental de los mediadores en la industria aseguradora. Se exploraron temas como su influencia y labor de prescripción, los retos a los que se enfrentan en un entorno económico incierto, la agrupación sectorial y la necesidad de formación como herramienta de fidelización. Además, se analizó en profundidad la digitalización de la industria y su impacto en el trabajo de los mediadores.

Por último, señalar que la aseguradora, en colaboración con el **Instituto e-Learning del Seguro**, anuncia el lanzamiento de su 'Campus Aegon', como plataforma de oferta formativa dirigida a los mediadores del sector.

PassportCard ofrece el servicio de cuidado de perro en su seguro de Salud

PassportCard ha incorporado un nuevo servicio del cuidado de perros, que permite a los propietarios que vayan a ser hospitalizados asegurarse de que sus mascotas estén bien atendidas durante su ausencia, al cubrir el coste de una residencia canina o un cuidador.

Este servicio se incluye en todos los planes de seguros de Salud de PassportCard (Compact, Comfort y Premium).

Coface obtiene un beneficio neto de 128,8 millones en el primer semestre

En el primer semestre de 2023, la facturación de Coface creció un 11,1%. La compañía ha obtenido una cifra de negocios de 960 millones de euros, un 9,9% más en base reportada, con un beneficio neto de 128,8 millones de euros.

Durante el primer trimestre, los resultados de Coface ascendieron a 68 millones de euros, un nivel elevado que refleja su gestión proactiva de un entorno de siniestralidad creciente y un estricto control de costes. El ratio combinado del trimestre se sitúa en el 65,5% según las nuevas normas contables IFRS 17.

Los buenos resultados también se reflejan en el crecimiento de los servicios, como la información empresarial, que registró otro trimestre de aumento de dos dígitos (+14,8% durante el primer semestre). Todos estos elementos han permitido a Coface ofrecer un RoATE anualizado del 14,3% desde principios de año.

El primer trimestre de 2023 es el primero en el que se aplicaron las normas contables NIIF 17 y NIIF 9. Estas normas no provocaron cambios importantes en la evaluación de los resultados financieros de la aseguradora, que siguen siendo sólidos. Así, en este nuevo marco contable, Coface registró un aumento del 17% en el beneficio neto hasta los 61,2 millones de euros y un ratio combinado neto del 66,3% para un rendimiento anualizado de los fondos propios tangibles del 13,6%, por encima de los objetivos de mitad de ciclo.

Por otro lado, la entidad está aprovechando las tecnologías avanzadas de Data Science para gestionar los riesgos de manera más eficaz y predictiva en beneficio de sus clientes. El objetivo es anticipar con mayor precisión la probabilidad de impago de las empresas.

Asimismo, el Data Lab de Coface ha creado 'Peer Groups' para evaluar una empresa en relación con sus homólogas basándose en una amplia gama de criterios de análisis financiero comparados en tiempo real. Esta base de datos comparativa se construye a partir de la extracción y el tratamiento de más de 5 millones de informes financieros de empresas de todas las geografías y sectores de actividad en los que opera Coface. Esto permite establecer una clasificación basada en una serie de criterios: rentabilidad, solvencia, sector de actividad, localización geográfica, segmento de tamaño, etc.

Por último, señalar que la asegurador ha creado 'Urba360', una plataforma de información comercial que proporciona una imagen gráfica de todos los factores que ayudan a evaluar el riesgo de una empresa. Incluye 26 ratios financieros diferentes y análisis macroeconómicos relevantes.

Laura Aquino, nueva responsable corporativa de Entidades Financieras en Solunion

Solunion ha anunciado la incorporación de Laura Aquino como responsable corporativa de Entidades Financieras, dentro del Área Corporativa Comercial y de Marketing.

Aquino es especialista en gestión de clientes, Factoring y SCF (Supply Chain Finance), y posee una dilatada experiencia en empresas multinacionales, con entornos multiculturales altamente competitivos. Es licenciada en Administración de Empresas y posee un MBA especializado en Dirección de Marketing y Ventas de la Escuela de Organización Industrial (EOI) de Madrid.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha implementado un chatbot de atención al empleado en su área de Personas, para dar soporte a los equipos de la compañía en cuestiones administrativas relacionadas con los procesos de recursos humanos.

El asistente virtual 'Noira' utiliza la inteligencia artificial conversacional y ofrece a los empleados un canal centralizado de información en el que, además de resolver dudas que tienen que ver con el área de Personas, pueden realizar consultas integradas con sistemas, como la solicitud de ausencias.

Según informan desde el **Instituto e-Learning del Seguro** (IES), el 'III Maratón de Formación Continua', que se llevó a cabo entre el 3 y el 7 de julio, ha contado con un total de 2.289 inscripciones en las 20 jornadas formativas.

El 'III Maratón de Formación' del IES finaliza con más de 2.200 inscritos

Con esta edición del maratón de formación, que tiene como objetivo ayudar a los directivos, empleados y colaboradores externos del canal de corredores y correduría de seguros a acumular el máximo número posible de horas a su plan de formación continua a mitad de año, el Instituto e-Learning Seguro va a certificar más de 2.000 horas de formación continua entre todos ellos.

Por otro lado, IES entregó en julio los Premios 'Aula Magna 2023', que reconocen la excelencia en la formación aseguradora. En esta ocasión fueron para María Eugenia Líbano, la **Fundación Adecose** (recogido por su presidente Martín Navaz) y **el Centro de Formación Profesional para el Empleo en Administración, Seguros y Finanzas** (recogido por su directora, Concepción de Diego).

Generali adquiere Liberty Seguros

Generali ha alcanzado un acuerdo con Liberty Mutual para adquirir Liberty Seguros, entidad de seguros domiciliada en España que opera en los mercados de España, Portugal, Irlanda e Irlanda del Norte. El precio total de la transacción asciende a 2.300 millones de euros, incluyendo todo el exceso de capital y sujeto a ajustes de cierre.

La transacción está completamente alineada con la estrategia "Lifetime Partner 24: Driving Growth" de Generali, que busca mejorar el perfil de los resultados del Grupo, impulsar el negocio de No Vida y reforzar su posición de liderazgo en Europa. Como resultado de esta operación, Generali se convierte en líder en España y Portugal, alcanzado la 4ª posición del ranking en el segmento No Vida de España y consolida su 2ª posición en Portugal. Asimismo, Generali entra en el mercado irlandés y se sitúa en el top 10 por cuota de mercado.

En otro orden de cosas, Liberty Seguros organizó en julio un desayuno de trabajo con sus principales mediadores dedicados al segmento Expatriates en la Costa de Sol, en el que se ha celebrado que el volumen de primas en este segmento ha crecido un 10,5% entre enero y junio de 2023, hasta los 42 millones de euros en primas de Auto, Hogar y Diversos.

Por otro lado, la aseguradora ha dado a conocer que el 79% de los españoles toma medidas de seguridad adicionales al dejar su casa en los períodos vacacionales, según desvela Consumer Spotlight, en la última encuesta a consumidor llevada a cabo por Liberty Seguros. A la hora de valorar la contratación de un seguro de Hogar, la preocupación más común es dar cobertura a un posible daño a terceros (27%), seguido por el riesgo de sufrir filtraciones y daños por agua (26%). Protegerse ante posibles robos solamente es decisivo para un 19%.

Por otra parte, la entidad ha puesto de nuevo en marcha su programa 'Liberty for Women' para impulsar el liderazgo de las mujeres y dar mayor visibilidad a las directivas del sector asegurador. En esta segunda edición participarán 20 directivas de diferentes funciones de correduría de seguros provenientes de todo el territorio nacional y 5 directoras comerciales de Liberty, un 12% más que en la primera edición.

Por último, señalar que Joan Ramón Miró, hasta ahora director regional de Cataluña-Aragón de Liberty Seguros, ha sido nombrado nuevo director de Distribución Intermediada en España. Miró lleva más de 35 años ligado profesionalmente a Liberty y que ha pasado por distintos puestos de responsabilidad. Es licenciado en Ciencias Empresariales e Informática por la Universidad Autónoma de Barcelona y cuenta con un máster en Gestión Comercial y Marketing.

Adeslas cree esencial la contribución del seguro en la sostenibilidad del sistema sanitario

Adeslas, en su 11º Foro de Seguros de Salud con el lema 'La salud que quieres', ha repasado la actualidad del ramo, haciendo hincapié en cómo la tecnología puede propiciar el desarrollo de un nuevo modelo en el que la prevención y la promoción de la salud son claves.

El presidente ejecutivo de SegurCaixa Adeslas, Javier Mira, explicó en la apertura del evento que el seguro de Salud es un elemento transformador que ejerce de puerta de entrada de los avances tecnológicos y asistenciales en el sistema sanitario y apoya su sostenibilidad. "La sanidad privada es esencial a la hora de afrontar los retos actuales, gracias a la calidad de su asistencia, la efectividad en la compartición de información y la digitalización", afirma.

Javier Murillo, director general de SegurCaixa Adeslas, centró su intervención en los retos del sistema sanitario, entre los que destacó la tensión entre el incremento estructural de los costes y la necesidad de obtener mejores resultados de salud. El seguro está volcado en desarrollar servicios que aportan valor al cliente, afirmó el directivo, quien reclamó planteamientos integrales e integrados para "compatibilizar la eficacia sanitaria con la sostenibilidad económica del sistema".

Asimismo, se habló del impacto transformador de la Inteligencia Artificial (IA), en áreas como el fomento del cuidado o el diagnóstico y tratamiento de las enfermedades.

Asociación Europea se convierte en Europea Seguros

La compañía **Asociación Europea** ha cambiado de marca. Tras una trayectoria de más de 65 años, pasa a denominarse Europea Seguros.

Este rebranding, ha sido diseñado para resaltar su enfoque centrado en las personas y su compromiso con la protección y la seguridad de sus clientes.

Además del cambio visual, Europea ha lanzado un nuevo eslogan, 'La compañía que piensa en las personas', que consolida el compromiso de ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada una de ellas.

Más de 600 corredores midieron su nivel de digitalización en 'Hiscox on Tour'

Hiscox on Tour, la 'cruzada' de la aseguradora para ayudar a los corredores de seguros de todo el país a conquistar la digitalización, ha concluido con más de 600 personas que se han interesado por este movimiento. De esta forma, finalizó la gira itinerante celebrada durante mayo y junio en Madrid, Sevilla, Valencia, Barcelona, Bilbao y Vigo.

La gira 'Hiscox on Tour' ha servido para medir el nivel real de digitalización de los mediadores. La compañía ha podido comprobar que el 53,8% de los corredores que han realizado el test tiene un nivel de digitalización medio, conociendo además datos como que el 92% cuenta con página web, el 52,7% mide las visitas a la misma y monitoriza los comentarios en los perfiles mencionados y el 60,6% ya dispone de un plan estratégico para llevar a cabo la transformación digital en su correduría. En cuanto a las redes sociales, la más popular entre los corredores es LinkedIn, ya que el 33,7% afirma tener perfil en dicha red, el 23,6% lo tiene en Facebook, el 20,1% en Instagram y, por último, el 19,4% en Twitter.

Durante todas las paradas de este autobús, además, los corredores han podido recibir asesoramiento y conocer las capacidades tecnológicas de Hiscox para apoyar la digitalización de las correduría, como 'MyHiscox', la integración de sistemas, notificación online de siniestros inteligentes, firma digital, 'Hiscox Xpress' (la cotización sin claves ni contraseñas vía web de la compañía) o la venta digital personalizada en la web de la correduría, para que los clientes de la misma puedan cotizar y emitir directamente los seguros de Hiscox, siendo la más demandada entre los corredores asistentes.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha dado a conocer que, en 2022, el 30% de los incidentes ciber se produjeron por fraude financiero. Eso significó un aumento de 9 puntos respecto a 2021, según el 'Informe de Siniestros Ciber 2022 de Hiscox'.

También destaca el descenso de los incidentes por brechas de seguridad respecto al año anterior, con un 27% frente al 47% de 2021, un descenso de 20 puntos. A estas dos causas le siguen los siniestros por extorsión (19%), interrupción del sistema (9%) e incumplimiento de la normativa (6%).

Asimismo, durante 2022, se apreció un descenso de la frecuencia y del número de las reclamaciones por siniestros en ciberseguros, que se han reducido un18%. En el informe destacan como principales métodos de contacto el *phishing* o suplantación de la identidad dirigido hacia la empresa (24%), credenciales comprometidas (17%), otras técnicas de ingeniería social (16%) y *phishing* personal (14%). A estas reclamaciones les siguen otras causas (8%), vulnerabilidades del sistema (7%), uso indebido de datos (7%) y problemas en la cadena logística (7%).

Por otra parte, según el *whitepaper* 'El coste real de montar tu propia empresa', de Hiscox, el 61,1% de las pymes españolas no tienen contratado un seguro de Administradores y Directivos (D&O). Sin embargo, parece que la concienciación de los directivos y su protección frente a estas situaciones a través del seguro sí que está aumentando, y es que el 36,9% de los que no tienen contratado un seguro D&O afirman estar dispuestos a hacerlo.

Sanitas adquiere la cartera de Salud de Asefa

Sanitas ha adquirido el negocio de salud de Asefa. Con esta operación, la compañía aumenta en 34.000 clientes su cartera de seguros de Salud, que supera los 2,4 millones de asegurados, con una cuota de mercado del 20,3%.

Además, amplía su red de centros propios con la adquisición de dos centros médicos de Asefa. Los empleados del negocio de Salud de Asefa pasan a formar parte de la plantilla de Sanitas.

Con esta operación, Asefa concluye la estrategia de diversificación iniciada en 2008 para dedicarse exclusivamente a los ramos de seguros dirigidos a la industria de la construcción y promoción inmobiliaria, en los que es referente desde hace 50 años.

Grupo Santévet ha celebrado su 20 aniversario destacando algunos de sus hitos desde su nacimiento como una startup en Lyon hasta la actualidad. Ha asegurado a más 700.000 animales, cuenta con 300.000 contratos de seguros activos, y registró un crecimiento del 20% en 2022, alcanzando un volumen de negocio de 90 millones de euros.

Grupo Santévet celebra su 20 aniversario con más de 700.000 animales asegurados

Asimismo, con motivo del 20 aniversario, Santévet ha hecho públicos dos grandes hitos de la compañía: la creación del Observatorio Pet Tech en Francia, con perspectiva de expandirse a España en los próximos meses, y la consolidación, a nivel global, de su programa solidario Santévet Solidarité.

El Observatorio Pet Tech tiene como objetivo promover la innovación en el sector de las mascotas, así como mejorar su valor en el mercado, federar el ecosistema y poner en marcha iniciativas y soluciones para la salud de los animales de compañía.

Por otro lado, la ha lanzado una campaña de televisión para concienciar sobre la importancia de cuidar la salud de las mascotas para garantizar su bienestar.

Bajo el concepto 'porque tu perro/gato forma parte de la familia, asegura su salud', se apuesta por un enfoque emocional, poniendo en valor el rol de las mascotas como si fueran un miembro más de la unidad familiar, especialmente cuando padecen un problema de salud.

Elena Flores y Ángela Milla, nuevos cargos en AXA España

AXA España quiere acelerar el desarrollo del negocio de Salud para lo que ha designado una nueva directora de Salud, Elena Flores que sucede a Ángela Milla, que será la nueva directora de desarrollo de negocio Employee Benefits (previsión social colectiva).

Flores, procedente de Gacme, es licenciada en Derecho y Económicas (Universidad de Barcelona) y cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador donde ha tenido numerosos puestos de responsabilidad, incluido en el propio Grupo AXA.

Milla es licenciada en Ciencias Económicas y actuaria por la Universidad de Barcelona (UB) y máster en Administración de Empresas Aseguradoras y Financieras por la UB. Acumula más de tres décadas de experiencia en el sector asegurador, los últimos seis al frente de la dirección de Salud.

Asimismo, tras formalizar la adquisición AXA España de Gacme España, a mediados de julio, se designó a Ferran Gonzalvo, hasta ahora director financiero y de control de Gacme (Grupo Asegurador Crédit Mutuel España), como nuevo director general de la entidad.

Gonzalvo es licenciado en Derecho (UOC) y en Ciencias Actuariales (Universitat de Barcelona) y cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador.

En otro orden de cosas, se ha indicado que el año pasado los meses de verano concentraron el 43% de los incendios que sufrieron las empresas aseguradas por AXA, ocho puntos más que en el mismo periodo del año anterior. Este aumento está correlacionado con el hecho de que 2022 fuera el peor año del siglo en lo que a incendios forestales se refiere en España.

De las casi 800.000 hectáreas que ardieron en la UE, el 39% pertenecían a territorio nacional. Considerando esas 310.000 hectáreas forestales arrasadas por las llamas, España registró 3,5 veces más superficie quemada que en 2021. En concreto, de julio a agosto del año pasado, se concentraron el 24% de los incendios en empresas que tuvieron lugar en todo el año; frente al 19% de los siniestros ocurridos en 2021.

El 43% de los siniestros mencionados entre junio y septiembre supusieron el 48% de las indemnizaciones a industrias afectadas por incendios de todo el año, 13 puntos porcentuales más que en el verano de 2021.

Por último, señalar que representantes de **Ebroker** se han desplazado a las Islas Canarias para presentar a los corredores colegiados las últimas novedades tecnológicas de la plataforma en el ámbito de la conectividad sectorial, llevando a cabo sendas jornadas presenciales junto a AXA, tanto en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Tenerife**, como en el de **Las Palmas de Gran Canaria**.

Los asistentes han conocido las soluciones que tanto Ebroker como AXA ponen a disposición de los corredores para hacer más eficiente su actividad diaria a través de su conectividad comercial y de procesos de gestión de pólizas, recibos y siniestros, facilitando el intercambio de información automatizada.

AXA Partners gestiona un 20% más de incidencias online a través de su webapp

La herramienta online 'Asistencia Fácil Auto', una webapp de asistencia en carretera de AXA Partners, que facilita a los conductores tramitar sus solicitudes de forma fácil y segura, ha experimentado un crecimiento en lo que va de año del 20% respecto al mismo periodo de 2022, año en el que la compañía gestionó online un total de 220.000 solicitudes.

AXA Partners ha tramitado ya más de 611.000 solicitudes online con una valoración muy positiva por parte del cliente final, ya que 9 de cada 10 usuarios indicaron que volverían a usarla, y el 87% afirmó que les resultó muy fácil de utilizar.

Previsora General ha celebrado la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Mutualistas en la que se hizo un detallado repaso a la política general de la entidad y se analizaron las magnitudes económicas y financieras más relevantes. Como el hecho de que, a cierre del ejercicio 2022, contara con 20,5 millones de euros de cartera. La generación de este excedente positivo, al igual que en ejercicios anteriores, ha pasado a nutrir los Fondos Propios de la mutualidad.

Previsora General superó los 20 millones de euros de cartera en 2022

A cierre de 2022, Previsora General superó las 495.000 personas aseguradas, con más de 36.800 mutualistas y un volumen de cartera de más de 20,5 millones de euros. También se informó a los mutualistas asistentes sobre los objetivos cuantitativos y cualitativos del nuevo Plan Estratégico 2022-2026.

En otro orden de cosas, la aseguradora, junto al Colegio de Mediadores de Seguros de Murcia, celebró su IX Encuentro Anual con sus mediadores de la zona. En él, la mutualidad expuso a los colegiados de Murcia las alternativas que la compañía ofrece para ayudar al mediador a incrementar sus ventas con los seguros de nicho.

Durante la segunda parte de jornada, de la mano de Correduidea, se habló sobre innovación en las empresas, la importancia de la adaptación al cambio y se analizó el comportamiento del cliente, para realizar una segmentación más fiel a la realidad actual. El evento concluyó hablando sobre inteligencia artificial y su influencia en los negocios de la mediación, además de ofrecer algunos consejos y soluciones para utilizar herramientas como Chat GPT.

Autos lidera la subida de primas

El seguro de nueva producción muestra un importante aumento generalizado en su prima media en el segundo trimestre. El ramo de Hogar, que se había presentado más estable hasta ahora, se ha sumado a este aumento con un incremento del 5,6% entre los meses de marzo a junio. La subida la sigue liderando el seguro de Auto, que muestra un incremento del 10,75% en su prima media, pero no es el único, le siguen otros ramos como Motos, Comercio y Decesos cuyos valores superan también un aumento del 10%. Así lo recoge Versus Analytics sobre un volumen de más de 160 mil pólizas emitidas en este segundo trimestre del 2023.

Con respecto al ramo de Autos, el segundo trimestre se cierra con más de 113 mil emisiones, cifra que supera al segundo trimestre del 2022, con un crecimiento interanual del 8,13%.

Por su parte, la prima media bate récord con una subida interanual del 10,75% y un máximo de 387 euros en el mes de junio, el valor más alto de los últimos 10 años de cotización. Hay que regresar a diciembre del 2017 para encontrar el segundo valor más alto, que arrojó una prima media de 374 euros. Este incremento es generalizado en todas las modalidades, cuyo rango de subida se sitúa entre el 8% y el 15%.

El seguro de Hogar presenta un fuerte crecimiento en contratación con respecto al segundo trimestre de 2022, con un crecimiento del 28% superando las 21 mil emisiones. En cuanto a su prima media se observa un importante aumento del 5,67% interanual frente al 3% que experimentó el primer trimestre del año. A cierre de junio, Hogar presenta una prima media de 238 euros.

El seguro de Moto también presenta un importante aumento interanual, superando las 15 mil emisiones con un incremento del 17,69% con respecto al mismo periodo del año anterior. Al igual que Auto y Hogar, su prima media se incrementa alcanzando el 13% de incremento a nivel interanual con valores que superan los 185 euros de media, siendo de los más elevados de la serie.

Según los datos de Versus Analytics, los ramos de Comercio, Decesos y Comunidades muestran incrementos por encima del 10% en este segundo trimestre del año respecto al mismo trimestre del año anterior.

Estas cifras, recogidas del volumen global de datos del multitarificador Avant2 Sales Manager, son analizados por medio de la tecnología 'Big Data' desde su aplicación abierta y gratuita VersusData.com.

Los pooles aseguradores celebran sus asambleas

A finales de junio tuvo lugar la asamblea anual de socios del Pool Español de Riesgos Medioambientales AIE (PERM), Aseguradores de Riesgos Nucleares AIE (ARN) y Agrupación del Convenio RC Corredores AIE (Pool de Corredores). En la sesión se presentaron los resultados del ejercicio 2022 y principales actividades desarrolladas, así como los planes de acción del año en curso y se aprobaron los distintos acuerdos propuestos.

La asamblea fue presidida por los respectivos presidentes: PERM, Fernando López Morón, de Mapfre; ARN, Agustín de la Cuerda, de Allianz; y Pool de Corredores, Sonia Calzada, de Zúrich, que estuvieron acompañados por los secretarios de los Consejos de Administración y los gerentes de los Pools, Oscar Bustos (PERM y Pool de Corredores) y Juan Rincón (ARN).

Tras la presentación de los resultados y actividades de 2022 por parte de los gerentes, se aprobaron todos los acuerdos propuestos, tales como las cuentas anuales e informe de gestión y la renovación de cargos de los Consejos de Administración.

Las primas de Vida riesgo de los seguros ofertadas por la banca son más caros que los de las aseguradoras

De media, los bancos ofertan los seguros de Vida Riesgo un 92,5% más caros que las aseguradoras. Esta es una de las conclusiones del 'Estudio comparativo de primas del seguro de vida riesgo 2023', de Inese y Global Actuarial, que incluye diferentes rankings y comparativas de las primas anuales ofertadas para ciertos capitales y perfiles de edad.

Según los datos del estudio, la prima media de los seguros de Vida temporal anual renovable con las coberturas de fallecimiento e invalidez permanente absoluta (IPA), para capitales de 30.000, y perfiles de 35, 40, 45 y 50 años, se ha situado en 2023 en una media de 141,5 euros, aunque en el caso de los bancos se eleva hasta los 183,91 y en el de las aseguradoras cae hasta los 99,1.

Para esos mismos perfiles y coberturas, aunque con capitales de 120.000 euros, la media sectorial ofrecida crece hasta los 526,19 euros, con diferencias también ostensibles entre bancos (694,94) y aseguradoras (357,42).

DAS Seguros refuerza sus direcciones estratégicas y de operaciones

DAS Seguros ha anunciado dos nombramientos en las direcciones estratégicas y de operaciones. Por un lado, Aitor Cruz, hasta ahora director de Oferta, asume la dirección de la nueva Área de Planificación Estratégica y de Negocio para liderar la implementación del nuevo plan estratégico, incluyendo además las áreas de Marketing, Comunicación y Venta Directa. Por otro, Marta Campos, como directora del Área de Operaciones, nueva denominación del Área de Servicio a Clientes.

Cruz, licenciado en ADE (Universitat Pompeu Fabra), cuenta con Programas de Desarrollo Directivo y Dirección General por Iese Business School y Eada Business School, así como en Marketing Digital por IE Business School. Con una trayectoria profesional centrada en la consultoría estratégica en empresas como Deloitte o NTT, y en el desarrollo de negocio en el sector asegurador, inició su etapa en DAS Seguros en 2019.

Campos asumirá en esta nueva etapa la supervisión de los departamentos Técnico, Suscripción, Defensa de Cartera y Cuentas. Es licenciada en Psicología (Universitat Oberta de Catalunya) y máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras (Universitat de Barcelona). En 2003, se incorporó a Grupo Mutua Propietarios en el área de siniestros y en los departamentos de Asistencia, de Siniestros Indemnizables y de Judicial-Recobro.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha detectado, en el último año, un aumento del 28% en las consultas de los consumidores relacionadas con el suministro eléctrico, muchas de ellas motivadas por los cambios de contrato realizados sin su pleno conocimiento. Se recomienda que en estos casos se acuda a la comisaría a interponer la correspondiente denuncia. Posteriormente, se deberá avisar a la compañía suministradora con la que se tenía el contrato inicial para solicitar la cancelación de la portabilidad aportando copia de la denuncia.

Por último, señalar que la aseguradora ha celebrado el Demo Day, de su iniciativa DAS Innovation Lab, que da apoyo al ecosistema emprendedor.

Iberian se une a Great American Europe para suscribir seguros de Caución

Iberian Insurance Group ha firmado un acuerdo de colaboración con **Great American International Insurance (EU)** para la suscripción de seguros de Caución en España.

De esta forma, Great American se suma a otras aseguradoras de referencia internacional como Lloyd's, AXA XL o Zurich como *binders* de Iberian Insurance Group.

MGC Mutua facturó cerca de 90 millones en 2022 y mejoró su solvencia un 10%

MGC Mutua ha presentado en su Asamblea General los resultados del ejercicio 2022, donde destaca la mejora en el margen de solvencia y en el volumen de fondos propios, que se han situado en 66.568.000 euros, registrando un incremento por encima del 3,3% respecto al ejercicio 2021.

MGC Mutua sigue manteniendo unos niveles de Fondos Propios y de Solvencia muy significativos, puesto que el margen de Solvencia a cierre de ejercicio es del 289%, un 10% superior al de 2021.

Por otro lado, durante 2022 se ha continuado impulsando el plan de innovación ya iniciado en 2020, denominado 'Plan Suma-t'hi', con nuevos hitos de transformación e innovación con horizonte fijado a finales de 2025.

Grupo Mutua de Propietarios indica las cuentas de la mediación de seguros más influyentes en Twitter

Grupo Mutua Propietarios ha publicado en la VI edición de su Índice de Influencia en Twitter el listado del colectivo de los mediadores de seguros más influyentes en esta red social.

Este año se incorporan nuevos perfiles con respecto al año anterior, tales como las correduría JLA Asociados y López Torrijos, o la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana, en un ranking que muestra, por un lado, las cuentas gestionadas por entidades -como colegios generales o correduría-, y por otro, perfiles asociados a personas, con una gran repercusión en la red social que les convierten en cuentas muy relevantes para seguir la actualidad del sector.

En el ámbito de mediación de seguros, los perfiles de entidades que destacan por encima del resto de cuentas en Twitter son @Mas_Seguro; @MediadorGranada; @colmedmadrid; @AAdecose; @media_seguros; @MediadoresZgZ; @acs_cv; @Lopez_Torrijos_ @MediadorSeguros y @jlaasociados. En cuanto a las cuentas personales, lideran el índice @carloslluch; @elenajandrade; @RicardoJMolina; @mariameijeiras; @benitorius; @angeldelamo; @H_Iglesias; @jjgonzalez2; @JSilva_Seguros; @annadqa.

Caser da las claves sobre un buen asesoramiento financiero

El director de Caser Asesores Financieros, Asier Uribeechebarria, sugiere cinco claves fundamentales que todo inversor debe considerar a la hora de seleccionar a la figura que le acompañe en sus decisiones:

- Un profundo entendimiento de las necesidades financieras del inversor. Esto implica evaluar su nivel de conocimientos financieros, como la relación riesgo / rentabilidad, especialmente al evaluar alternativas como tener el dinero parado en una cuenta corriente frente a una inversión en renta variable a medio-largo plazo, especialmente en un contexto de inflación elevada.

  Además, es necesario analizar cuidadosamente las metas, prioridades, plazos de inversión y tolerancia al riesgo de cada inversor para crear una estrategia personalizada que se adapte a sus circunstancias individuales. Para ello, es fundamental que los clientes completen un test de idoneidad y/o un test de conveniencia, con el fin de evitar la contratación de productos que no comprendan o que puedan generar pérdidas mayores a las aceptables.
- Planificación financiera integral para alcanzar objetivos como la jubilación, la educación de los hijos, la gestión de la deuda y la protección del patrimonio. Durante este proceso, se consideran aspectos como el horizonte temporal de inversión, los plazos de disponibilidad de los fondos, la capacidad de ahorro y la cantidad destinada a la inversión.
- Adaptabilidad y flexibilidad en la estrategia de inversión. La clave reside en mantener una revisión regular de la cartera de inversiones, lo cual permite evaluar su rendimiento y ajustarla si es necesario. El asesor financiero se encargará de reequilibrar la cartera para asegurar que siga siendo coherente con el perfil de riesgo y los objetivos financieros a largo plazo del inversor.
- Comunicación efectiva y empatía en la relación asesor financiero-inversor. El asesor debe poseer la habilidad de explicar conceptos financieros de manera accesible y comprensible, evitando el uso de terminología técnica excesiva. Asimismo, la comunicación efectiva implica escuchar activamente las inquietudes, preguntas y necesidades del inversor.
- Monitoreo y seguimiento continuo para un asesoramiento financiero eficaz para poder realizar revisiones periódicas asegurándose de que la estrategia de inversión esté alineada con los objetivos a largo plazo.

En otro orden de cosas, Caser Asesores Financieros ha iniciado su actividad en Ceuta y reafirmado su proceso de crecimiento y expansión.

Por último, señalar que Caser ha incorporado en su seguro de Hogar de segundas viviendas, 'Yavoiyó', un sensor antiokupas en la puerta de la propiedad, que tiene la capacidad de detectar cualquier intrusión no autorizada.

MelmacIA ofrece gratis su modelo de IA de venta cruzada en tiempo real

MelmacIA, empresa española de soluciones de Inteligencia Artificial para corredurías de seguros está regalando su nuevo modelo de venta cruzada.

MelmacIA quiere celebrar este hito de haber llegado a 50 clientes ofreciéndoles gratis su nuevo modelo de venta cruzada desarrollado gracias a la Inteligencia Artificial. Este modelo analiza las oportunidades de venta en toda la cartera de la correduría y es capaz de detectar el grado de propensión a la compra de diferentes productos. MelmacIA no solo se centra en los productos más habituales como Hogar o Autos, sino que está trabajando en ramos como Accidentes, Salud o Mascotas.

Con su solución de Gestión Inteligente de Carteras (GICs) las corredurías pueden conocer en tiempo real qué pólizas y clientes de sus cartera están en riesgo de renovación, el nivel de riesgo y los motivos concretos para cada una de ellos.

Helvetia Seguros incorpora servicios para mejorar la sostenibilidad de las empresas

Helvetia Seguros ha incorporado en los nuevos seguros contratados de Empresas y Comercios una serie de servicios gratuitos, durante el primer año, con los que sus clientes podrán aplicar medidas sostenibles en sus negocios.

Así, las pymes y comercios que contraten su seguro con Helvetia Seguros tienen a su disposición un equipo de 'ECOnsultores' que les asesorarán para poner en marcha su propia Estrategia de Sostenibilidad si así lo desean. Además, pueden solicitar un diagnóstico gratuito que les ayudará a identificar las principales áreas de consumo energético y aquellos aspectos potenciales que se podrían mejorar para lograr una mayor eficiencia. También se les ofrece la posibilidad de realizar un informe de sostenibilidad conforme a los estándares del Global Reporting Initiative (GRI), en el que se recojan sus principales acciones en materia de sostenibilidad.

Adicionalmente, para los seguros de comercios también se incluyen otros servicios específicos como un comparador de tarifas energéticas, un test de evaluación que le permitirá identificar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

El último estudio de Guidewire indica, entre otras cosas, que hasta un 76% de los encuestados consideraría correcto que se hiciera obligatorio contar con un seguro para patinetes eléctricos.

Un 76% de los españoles a favor de asegurar los patinetes eléctricos

Un 12% de los encuestados preferirían que el seguro para patinetes eléctricos no fuera obligatorio, pero tampoco dejarían de utilizar este transporte si lo fuera. De hecho, tan solo un 6% de los encuestados se plantearía dejar de utilizar un patinete eléctrico si tuviera que contratar un seguro obligatorio.

En la encuesta se evidencia que solo el 4% de las personas encuestadas tiene un seguro para patinetes eléctricos, frente al 82% que lo tiene para coche o moto.

CNP Assurances apuesta por los seguros embebidos

Los seguros embebidos suponen para CNP Assurances, Sucursal en España, una evolución disruptiva en muchos aspectos. Así lo dejó claro en la última edición del CMS Innovation Insurance Congress y del CMS Innovation Finance Congress 2023, en la mesa redonda 'Embedded Insurance como motor de Innovación', dirigida por Salomé Mesa, Head of Marketing de la aseguradora, y en la que participaron ponentes de distintos ecosistemas del sector.

Este tipo de seguros son una clara innovación tanto para los propios clientes, como para las compañías de seguros, los canales de venta y la mediación, sin dejar de lado que implican un gran avance tecnológico e incluso en los propios modelos de negocio de las aseguradoras. Suponen, por tanto, una clara oportunidad de crecimiento para las compañías del sector y la apertura a la colaboración con nuevos actores y sectores, que puede complementar la distribución de los seguros más tradicionales.

La evolución de los seguros embebidos pasa por la colaboración entre diferentes modelos de negocio que se complementen cerrando alianzas estratégicas para cuestiones tecnológicas, de procesos o de productos y/o servicios, lo que convierte este reto en una gran oportunidad.

Salomé Mesa afirma que "los seguros embebidos han demostrado ser una solución práctica y conveniente para clientes, distribuidores y aseguradoras, con grandes expectativas sobre su futuro desarrollo y crecimiento". A lo que añade: "Con la creciente digitalización de productos y servicios en diferentes sectores, existe un potencial significativo para integrar seguros embebidos en cualquier proceso de compra, ya sea en el ámbito financiero, como en el de las telecomunicaciones, energía, viajes o comercio electrónico, entre otros".

Markel, aseguradora especializada en Responsabilidad Civil, Responsabilidad Medioambiental, Accidentes y Caución; e **Iris Global**, especialista en asistencia integral, han firmado un acuerdo de colaboración, para que esta preste su servicio de asistencia al deceso en las pólizas de seguros de Accidentes de Markel.

Markel ofrece a sus clientes la asistencia al deceso de Iris Global

El servicio de asistencia al deceso no se limita a los elementos relacionados con el fallecimiento que hay que contratar, como el funeral o las flores, sino que también incluye otros como el servicio de agentes de asistencia para la gestión del sepelio y servicios relacionados para acompañar a las familias. Por otro lado, el servicio de gestión documental incluye la tramitación de los certificados necesarios tras la defunción. El servicio también incluye el borrado de la huella digital, que consiste la eliminación del histórico digital de la persona fallecida.

Las aseguradoras incrementan un 23,71% sus ingresos

Los ingresos por primas de las aseguradoras se situaron en 40.972 millones de euros en el primer semestre de 2023, lo que supone un incremento del 23,71% respecto al mismo periodo de un año antes.

De la facturación lograda a lo largo de la primera mitad del ejercicio, 22.271 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 18.701 millones de euros al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por **Icea**.

Todas las grandes líneas de negocio mostraron un sólido dinamismo, si bien destacan el ramo de ahorro, las coberturas para empresas y los seguros de Salud. La facturación del ramo de No Vida fue positiva en todas sus modalidades, al anotarse un repunte interanual del 6,65% si se compara con la primera mitad de 2022. Las pólizas empresariales, englobadas en la categoría "resto no vida", sumaron 5.766 millones de euros y aumentaron un 8,03% en los últimos 12 meses.

Los seguros de Salud crecieron un 7,04%, los Multirriesgo un 6,08% y los de Automóvil generaron 6.115 millones de euros en los seis primeros meses del año, un 5,46% más que un año antes. El negocio de Vida, reflejado en los ingresos por primas, anotó un alza del 52,81% en términos interanuales. El volumen del ahorro gestionado por parte de las aseguradoras se elevó un 4,37% de un año para otro, de manera que las provisiones técnicas se situaron en 200.387 millones al cierre del pasado junio.

Aumenta un 3,91% las ventas de los corredores en el primer trimestre

Prisma (Procesos y Recursos de Inteligencia al Servicio de la Mediación Aseguradora) ha publicado un nuevo Índice de Evolución de Ventas (IEV), que revela un incremento generalizado del 3,91% en las ventas de nueva producción entre los corredores en el primer trimestre del año, en comparación con el mismo periodo en 2022. Este resultado marca un importante punto de inflexión, deteniendo la tendencia negativa experimentada en las ventas, durante el último trimestre de 2022.

En enero se registró un incremento del 0,68%, en febrero del 2,32% y en marzo del 8,28%. Este crecimiento se debe tanto al aumento de la prima media como al incremento del volumen de pólizas en los principales ramos de seguros, abarcando prácticamente todos los meses analizados en este informe (IEV T1 2023).

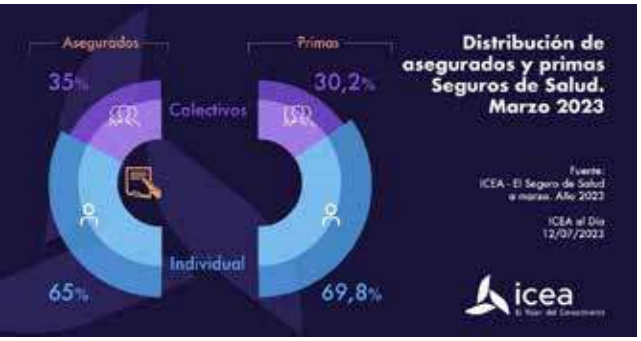
Es especialmente destacable el crecimiento registrado en los ramos de Automóviles y Motocicletas durante el mes de marzo, con un 11,18% y un 19,26% respectivamente. En detalle, es el ramo de Automóviles el único que muestra un aumento en las ventas en cada uno de los meses estudiados, con un crecimiento del 0,21% en enero, 4,37% en febrero y 11,18% en marzo.

En el segundo trimestre, el precio medio de renovación de cartera del seguro de Autos en el canal de corredores aumenta un 2,2% (8 euros) con respecto al mismo periodo del 2022, situándose en 364 euros. En lo que respecta a la nueva producción, la prima del seguro asciende un 7,7% hasta los 351 euros. La prima media total se sitúa en 361 euros, lo que significa un incremento del 4,9% con relación al año pasado.

En el ramo de Motocicletas el precio medio del seguro en el canal de corredores en el segundo trimestre de 2023 alcanza los 166 euros, lo que supone un incremento del 7,8% con respecto al mismo periodo del año anterior. Si nos fijamos en la nueva producción, la prima del seguro también se incrementa un 9,9%, situándose en 167 euros, mientras que la subida para la renovación de cartera es del 5,8%, situándose en 165 euros.

Por su parte, el ramo de Hogar experimenta un aumento en las ventas únicamente en el mes de enero (3,74%) en comparación con el mismo periodo del año anterior. Es en este mes, enero, donde se observa un crecimiento en todos los ramos analizados.

El ramo de Hogar también observa un incremento general en el segundo trimestre. El precio medio del seguro se sitúa en los 254 euros, lo que supone un aumento del 5,8% respecto a 2023. En nueva producción, el precio del seguro alcanza los 236 euros, una subida del 7,3%. En renovación de cartera, el precio a pagar por el seguro de Hogar aumenta un 4,9%, siendo este para el segundo trimestre del año de 257 euros.



El volumen de primas de los seguros colectivos de Salud crece un 9,94% en el primer trimestre

Los seguros colectivos de Salud obtuvieron un crecimiento del 9,94% en primas frente al 6,7% de los seguros individuales, hasta marzo de 2023, según datos de Icea.

Por su parte, los seguros individuales supusieron un 69,8% de la recaudación y un 65% de los asegurados.

Pelayo incrementa su facturación comercializada un 11,4%

Pelayo ha finalizado el primer semestre con una solvencia 2,4 veces por encima de la exigida. El capital disponible se ha situado en 367,3 millones de euros. La facturación comercializada ha alcanzado los 192,4 millones de euros, con un incremento de un 11,4% respecto al mismo periodo del ejercicio 2022.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado, en el primer semestre, en 149,1 millones de euros, con un incremento de un 12,5%, y la cartera de este ramo ha alcanzado las 847.460 pólizas, que representa un incremento del 4,4%. El ratio de siniestralidad se ha situado en un 68,6%, frente al 69,7% a la misma fecha del pasado ejercicio.

El resultado semestral ha sido significativamente menor que el del pasado ejercicio, situándose en 705,9 miles de euros el resultado del Grupo y en 196,4 miles de euros el de Pelayo, debido principalmente a la necesidad de dotar una provisión por la pérdida de valor de Fondos de Inversión, que se ha recogido en el mes de junio.

Agropelayo ha alcanzado una cifra de negocio de 81,7 millones de euros y el resultado a 30 de junio se sitúa en 272,8 miles de euros, cifra inferior a la del primer semestre del pasado año, consecuencia del importante incremento en la siniestralidad provocado por la situación de severa sequía.

Pelayo Vida, Sociedad de vida de la que Pelayo es socio al 50% con Santalucía, ha alcanzado una cifra de negocio de 5,1 millones de euros y un resultado de 1,2 millones de euros.

	PELAYO MUTUA		
	2º Trimestre 2022	2º Trimestre 2023	Var.
Facturación	185.811.669,80	167.155.722,74	11,16%
Beneficio Neto	196.407,58	1.653.829,80	-88,12%
Siniestralidad en % BRUTA	68,61%	69,74%	
Fondos Propios	355.711.047,32	354.197.272,87	0,43%
Cartera pólizas autos	847.460	811.883	4,38%
Facturación autos	149.055.292,04	132.451.638,82	12,54%
SCR	151.503.953,59	139.369.441,80	8,71%
Capital disponible	367.275.533,07	364.603.624,31	0,73%
Ratio de solvencia	2,42	2,62	

	AGROPELAYO		
	2º Trimestre 2022	2º Trimestre 2023	Var.
Resultado	272.784,47	644.479,91	-57,67%
Facturación Agrario	81.687.324,99	75.912.115,22	7,61%

	PELAYO VIDA		
	2º Trimestre 2022	2º Trimestre 2023	Var.
Resultado	1.204.251,19	771.845,60	56,02%
Cifra Negocio	5.079.920,11	4.992.231,03	1,76%
Fondos Gestionados	81.516.820,33	88.708.387,72	-8,11%

El Plan Estratégico 2022-2024 tiene como objetivo principal el Crecimiento Sostenible y contempla 3 objetivos: la Experiencia de Cliente, la Omnicanalidad y la Diversificación. Asimismo, Pelayo continua con su plan de transformación empresarial apostando por la innovación y la tecnología, con un servicio más personalizado, cercano y comprometido, que refuerza la fidelidad de sus clientes.

Ranking general

Mutua Madrileña, Arag y Generali continúan con la mayor Presencia Online, según Innovación Aseguradora

La XXXIV edición del Ranking de Presencia Online de Innovación Aseguradora señala que, de nuevo, Mutua Madrileña lidera la clasificación general del ranking, con una puntuación total de 85,24 puntos. A continuación, le siguen Arag y Generali.

De media, las 72 aseguradoras analizadas han aumentado 0,5 puntos la valoración de sus diferentes parámetros. En este sentido Ergo es la aseguradora que más ha crecido en el ranking, ya que ha escalado 25 puestos hasta el 24. De la misma manera Mutua de Propietarios sube 13 posiciones hasta el puesto 28.

El estudio ha detectado un mantenimiento de las funcionalidades ofrecidas por las aseguradoras en sus aplicaciones móviles.

Entre las conclusiones más llamativas de esta edición del ranking destaca el hecho de que solo una de las 72 compañías analizadas ofrece el contacto con un humano a través de un chat.

En redes sociales, Arag está la primera, seguida de Cesce y Catalana Occidente.

Musaat cerró 2022 con 18,38 millones de euros de beneficios

En la Asamblea General de Musaat, que coincidió con su 40 Aniversario, se dio a conocer que su patrimonio neto supera los 160 millones de euros y las provisiones técnicas alcanzan los 697 millones de euros. Además, el pasado ejercicio, la mutua obtuvo un volumen de primas de 30,36 millones de euros y un beneficio antes de impuestos de 18,38 millones de euros.

Asimismo, se dio a conocer que el pasado ejercicio obtuvo incrementos en el número de mutualistas y en su ratio de solvencia, que asciende al 380%. Un resultado que, como explicó Javier Vergés, director general de la entidad, "sitúa a Musaat muy por encima de lo exigido por el regulador y de la media del sector".

La Asamblea General renovó cuatro de los cargos del Consejo de Administración, entre ellos, el de presidente. Así, Antonio Luis Mármol, presidente del Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de la Región de Murcia, fue elegido como nuevo presidente de Musaat.

Además, Francisco García de la Iglesia es el vicepresidente, Jesús María Sos queda al frente de la vocalía de Asuntos Económicos y Financieros, y María Paz García, a cargo de la vocalía número 4 del Consejo de Administración.

Reale Seguros analiza el perfil del corredor 2030

Reale Seguros celebró en junio los Consejos Consultivos de Corredores en sus siete Direcciones Territoriales con la asistencia de más de 90 corredores de distinto perfil. En ellos se han abordado temas como los modelos retributivos, el pricing, el tratamiento de las carteras o el perfil del corredor 2030.

Para Rafael Calderón, director del Canal de Corredores/Asociaciones de la aseguradora, "estas reuniones tienen como objetivo escuchar y hacer partícipe al corredor de las estrategias que tenemos que abordar juntos a futuro".

En esta edición de los Consejos Consultivos organizados por Reale ha tenido una especial relevancia el perfil del Corredor 2030, en el que se abordan aquellos temas que son importantes para prepararse para 2030; desde la tecnología, ERP, los multitarificadores, el chat GPT, el dato y su gestión, la inteligencia artificial (IA), EiacCima, nuevos riesgos con nuevas necesidades de coberturas y servicios, la robotización de procesos, hasta el asociacionismo, la integración de corredurías, nuevos actores como los fondos de inversión, el perfil de corredor en entornos muy diferentes, el no perder la cercanía con los clientes, o el entorno socio económico.

De estos encuentros, la compañía también ha obtenido, por parte de los corredores, algunas peticiones como son: una mayor profesionalidad, no deteriorar los servicios, sencillez en los procesos, celeridad en las contestaciones y personal más cualificado y con poder decisorio más autónomo.

El 40% de los españoles opta por viajar de forma responsable

Los destinos más populares para este verano han sido en la naturaleza. Según un informe de **Allianz Partners**, a casi el 40% de los españoles les gusta viajar de forma más sostenible.

Según el último estudio en tendencias de viaje para este verano publicado por Allianz Partners, casi la mitad de los viajeros

se planteaban viajar de forma más sostenible, teniendo en cuenta la reducción de sus emisiones de CO2, las políticas ambientales de los países de destino e, incluso, sus inversiones sostenibles. La crisis climática y la inestabilidad actual son también factores que contemplan los viajeros a la hora de organizar sus vacaciones, añadiendo el componente económico. Según información publicada por el portal Booking.com, casi el 47% de los viajeros combina la preocupación por el medio ambiente y los descuentos.

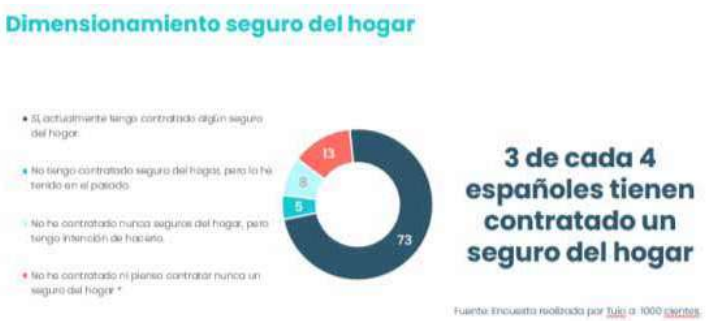
Tres de cada cuatro españoles tienen un seguro del Hogar

Tuio, la neoaseguradora de Hogar de origen español ha presentado los resultados de un estudio sobre notoriedad de marcas de seguros de Hogar. Entre otras cosas, se dice que un 74% de los entrevistados tiene contratado un seguro de Hogar, un 8% no lo tiene, pero lo ha tenido en el pasado y un 5% no lo ha contratado nunca, pero tiene intención de hacerlo. Sólo un 13% no tiene seguro de Hogar ni tiene pensado contratarlo nunca.

Los españoles conocen de media 8 compañías de seguros del hogar. A pesar de ello, el 7% de los encuestados afirma no recordar con qué aseguradora tiene contratado su seguro de Hogar.

La transparencia es el **driver** de contratación más importante para los españoles, por ejemplo, que la aseguradora te informe de forma sencilla, sin letra pequeña y con números claros. También es importante que el contrato no tenga permanencia y puedas darte de baja cuando quieras.

Las preferencias cambian por regiones. Que una compañía sea 100% digital tiene mayor importancia en la contratación de un seguro del Hogar en Castilla y León mientras que la ausencia de permanencia es algo más importante en la Comunidad de Madrid.



El volumen de primas estimado para el conjunto del sector asegurador español en el primer semestre de 2023 alcanzó los 40.972 millones, lo que supone un crecimiento del 23,7% frente al volumen de primas a junio 2022, según **Icea**.

Las primas de seguros crecen un 23,7% en el primer semestre

El negocio de Vida experimenta un aumento del 52,8%, mientras que No Vida, crece un 6,7%.

El ahorro gestionado en productos de seguro, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 200.387 millones de euros en el segundo trimestre de 2023. Este importe supone un incremento interanual del 4,4%.

A junio de 2023, todas las modalidades de seguros de No Vida, a excepción de Pérdidas Pecuniarias, experimentaron crecimientos. Las que más lo hicieron fueron las de Incendios, con una subida del 20,68%; seguida por Transportes, con un 17,94% y Caución, con un 16,08%.

Por detrás estarían: Otros daños a los bienes (15,31%); Responsabilidad Civil (8,30%), Crédito (8,28%); resto de ramos No Vida (8,03%); Asistencia (7,70%); Salud (7,04%); Multirriesgo (6,08%); Defensa jurídica (5,79%); Automóviles (5,46%); Decesos (4,83%) y Accidentes (1,38%). En retroceso de primas solo estaría Pérdidas Pecuniarias con un 1,64% de decrecimiento.

Los ingresos por primas del Grupo Mutua en España crecen un 9%

El Grupo Mutua Madrileña logró durante los seis primeros meses unos ingresos por primas de 3.985,3 millones de euros, incluyendo su negocio internacional, lo que representa un incremento del 11,1% respecto al primer semestre del año 2022. Si nos centramos en España, los ingresos por primas de No Vida fueron de 3.365 millones de euros, un 9% más que el primer semestre del pasado año.

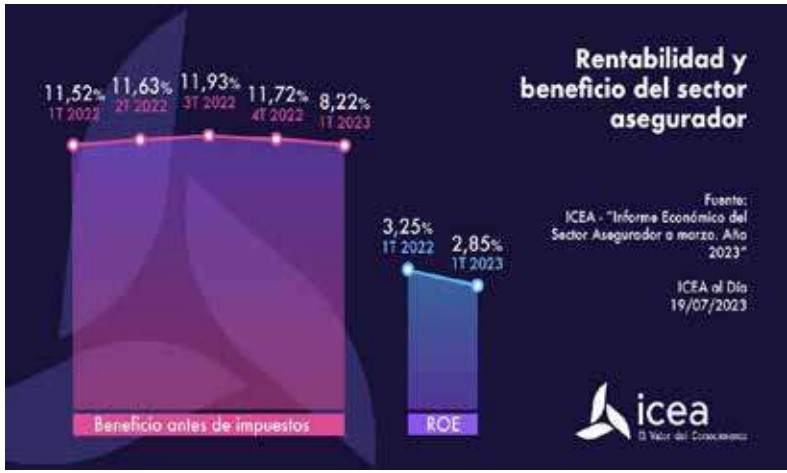
Los ingresos totales por primas del Grupo Mutua en España, incluyendo Vida y No Vida, ascendieron entre enero y junio a 3.563,2 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 11,2% más respecto al primer semestre de 2022.

El ramo de Auto vio aumentar sus ingresos por primas en el primer semestre un 7% (frente al crecimiento del 5,5% del conjunto del sector), hasta los 1.004,2 millones de euros.

En el ramo de Salud, los ingresos por primas aumentaron un 14% hasta junio y alcanzaron los 1.728,7 millones de euros, gracias al buen comportamiento de Adeslas y a la integración de IMQ Seguros. Adeslas contaba, al cierre de junio, con 1.609,9 millones de euros en primas y casi 6,3 millones de asegurados. Desde el inicio del año, ha incorporado casi 315.000 nuevos asegurados, un 5,3% más. Estos datos permiten incrementar la clara posición de liderazgo en el sector, con una cuota de mercado del 30,5%.

Por su parte, los ingresos por primas de los seguros de Multirriesgo del Grupo Mutua alcanzaron hasta junio los 406,4 millones de euros, un 3,5% más que en el mismo periodo del año anterior.

Por lo que respecta al ramo de Vida, los ingresos por primas alcanzaron en el primer semestre del año los 198,1 millones de euros, aumentando un 69%.



El sector asegurador reduce su beneficio antes de impuestos en 3,30 p.p.

En el primer trimestre de 2023, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 8,22%, 3,30 puntos porcentuales (p.p.) menos respecto al mismo periodo del año anterior, según Icea.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 2,85%, 0,4 puntos porcentuales por debajo respecto al primer trimestre de 2022.

En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 234,6%.

La IA revoluciona la forma de operar de las aseguradoras

La irrupción de la inteligencia artificial (IA) hace que las aseguradoras estén superando algunas de las limitaciones con las que se encontraban. Según el estudio de Research Dive, el mercado mundial de las insurtech, experimentará un crecimiento anual del 29,1% hasta 2028, y generará un volumen de negocio de alrededor de 58.000 millones de dólares.

Todo esto será debido a que la IA está revolucionando la forma en que las empresas del sector seguros operan, mejorando su eficiencia y la precisión de sus procesos, además de permitirles ofrecer una mejor experiencia a sus clientes y abaratar los costes al mismo tiempo.

Life5, startup española pionera en insurtech que apuesta por la IA, ha analizado los cinco cambios que han revolucionado el sector asegurador gracias a la IA:

1. Automatización de procesos. La IA está demostrando su capacidad para procesar grandes cantidades de datos, de manera rápida y precisa, lo que permite a las empresas de seguros que puedan tomar decisiones más documentadas y casi en tiempo real, y a la vez ofrecer soluciones más personalizadas a sus clientes.
2. La gestión de riesgos de forma más rápida y fiable.
3. Personalización de productos y servicios.
4. Detección de fraudes y gestión de reclamaciones.
5. Atención al cliente mediante *chatbots* para obtener respuestas rápidamente y en el momento que le surjan las dudas.

Día a día se comprueba que la selección eficaz de riesgos es fundamental en la gestión de una cartera de seguros, ya que impacta directamente en la rentabilidad (ratio combinado) y el éxito empresarial a largo plazo. La inteligencia artificial (IA) permite aprovechar el poder de la información basada en datos para optimizar la cartera de seguros a través de la toma de decisiones con mucha mayor información.

La IA en la selección eficaz de riesgos en Seguros

Desde Global Actuarial se indica que la IA ya se está aplicando en Seguros en:

- Precios de pólizas personalizados: al aprovechar los modelos más sofisticados, es posible establecer el precio con precisión de cada póliza en función del riesgo asegurado, garantizando una cartera equilibrada y rentable.
- Análisis integral de riesgos geográficos: Las soluciones de datos brindan una visualización clara de la distribución geográfica del riesgo, lo que le permite tomar decisiones informadas sobre la exposición zonal y los ajustes de las políticas de *pricing*.

- Optimización del riesgo basada en personas: Selección estratégica de asegurados con mejor rendimiento de la cartera, a través de relaciones riesgo-póliza más favorables.

El Consejo General firma un acuerdo con el Pool de Corredores para reforzar la formación sobre los riesgos asociados a su profesión

El **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** y el **Pool de Corredores** han firmado un acuerdo de colaboración que permitirá a los colegiados reforzar el conocimiento de los riesgos derivados del ejercicio de su profesión.

Según datos del Pool de Corredores, la siniestralidad ha aumentado de forma relevante. Los principales motivos de siniestralidad de corredores se producen como consecuencia de errores administrativos (41%) y técnicos (29%), siendo mayores los importes derivados de errores técnicos. Por ramos, el mayor número de reclamaciones se localiza en Autos y Multirriesgo, Hogar y Comercio. El importe de las reclamaciones es mayor en los ramos de Daños, RC y Vida que en el de Autos.

Teniendo en cuenta la creciente evolución siniestral del ramo de Responsabilidad Civil, el acuerdo incluye un curso en Gestión de Riesgos que será desarrollado por el Pool de Corredores e incluido en el catálogo formativo de la Escuela de Negocios de Seguros (Cecas).

En virtud del acuerdo, los corredores que formen parte de un Colegio podrán acceder a un seguro de Responsabilidad Civil profesional con las coberturas necesarias para garantizar la responsabilidad que pueda derivarse del ejercicio de su actividad, tal y como se exige por ley.

En otro orden de cosas, en la reunión de la Comisión Permanente del Consejo General su presidente, Javier Barberá, ha afirmado que "el modelo de comercialización directa no va a ser prevalente, puesto que el cliente es quien decide cuándo y cómo relacionarse con su compañía a través o no de un mediador".

Barberá ha indicado que "el sector asegurador no está apostando por el modelo directo, en detrimento de su red comercial de agencias y corredurías. Lo usa dentro de su mix comercial como un canal más a disposición del usuario para responder a un tipo de necesidad concreta en un momento determinado, sin excluir otros. De hecho, la inmensa mayoría de seguros en España se contratan a través de mediadores en cualquiera de sus modalidades".

"La eficiencia nunca será la mejor manera de atraer a un cliente, sino el servicio que se presta al usuario a partir de una dirección eficaz, buenos productos, atención al usuario, control de costes y márgenes prudentes. La eficiencia es la visión de la empresa; el servicio, la del cliente", explica Barberá.

Por otro lado, el Consejo General coordinó a finales de junio la visita de mediadores de la **Asociación Argentina de Productores y Asesores de Seguros (AAPAS)** y del **Colegio de Corredores Seguros Chile** para conocer el sector asegurador español. Esta demanda de información de estos países se debe al aumento de mediadores iberoamericanos que quieren operar en España, bien a título individual o como parte de corredurías que acompañan a las empresas de su país.

Precisamente, el Consejo General formará a los mediadores de seguros argentinos para que puedan operar en el mercado espa-

ñol. En una primera fase, el Consejo, a través de Cecas, impartirá el curso de Nivel 1 a los miembros de la (AAPAS).
El acuerdo firmado por los presidentes de ambas organizaciones, contempla, además del Nivel 1, la creación de un máster internacional en seguros que se realizaría de forma presencial en Buenos Aires y Madrid.
Por último, señalar que el Consejo General y la empresa del **Grupo Repsol**, Solred, han firmado un convenio de colaboración que ofrece beneficios económicos y operativos exclusivos a todos los colegiados y personal de sus negocios de mediación.
Las principales ventajas que obtendrá el mediador colegiado son: Eliminación de la presentación de aval bancario previo para obtener la Tarjeta Solred; Precio reducido a 20 euros en la adquisición del dispositivo de telepeaje Vía-T; Descuentos directos en repostaje de entre 7 y10 céntimos por litro, en función del tipo de carburante; Facturación electrónica mensual de combustible y peajes; y control gratuito de flotas (coste/km por vehículo, gasolineras de repostaje, etc.).

El Colegio de Zaragoza hace recomendaciones a los afectados por las fuertes lluvias

Cuando se sufre un siniestro por fuertes lluvias, Miguel de las Morenas, presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza** subraya que lo primero que hay que hacer es "acudir a tu mediador de seguros a dar parte —o acudir a tu compañía si no tienes mediador— y hacer una descripción lo más aproximada posible de los daños que se han producido y señalar qué es lo que está afectado".

Además, indica que "hay que tener en cuenta que muy probablemente quien se va a hacer cargo es el Consorcio de Compensación de Seguros porque el bien se ha dañado como consecuencia de una inundación". Si el bien estuviera dañado como consecuencia del granizo o de los daños directos por agua sobre el bien, "tiene que ser la propia aseguradora la que se haga cargo del siniestro", apunta De las Morenas. En ambos casos, "lo principal es que el afectado tenga póliza de seguros y que esté actualizada en cuanto al pago, en caso contrario no habría cobertura".
En otro orden de cosas, los colegiados de Zaragoza y Teruel han contado con formación impartida por **Markel España** sobre el impacto de la coyuntura económica en líneas financieras y el seguro de Caución.
Por otra parte, el Colegio de Zaragoza ha otorgado el Premio Agustina de Aragón a Reale, durante la celebración del día de su patrona, la Virgen del Perpetuo Socorro.
Tras un intenso día con diversas actividades, como una misa y una charla en la Cámara de Comercio con los periodistas Ernesto Sáenz de Buruaga y Luis del Val, llegó el momento de otorgar el premio a Reale y al Banco de Alimentos, que se le otorgó el Premio Solidario.

Howden Iberia augura un aumento de los seguros de M&A

Howden Iberia augura un aumento significativo de fusiones y adquisiciones en el segundo semestre de 2023 en España y Portugal y, por tanto, de la demanda de seguros de M&A. En su informe *'Year in Review Iberia'* explica que en 2022 hubo un alto nivel de actividad en este ramo en ambos países y que los clientes se están beneficiando de mejores coberturas y precios más competitivos por el alto interés de las aseguradoras en este mercado.

El documento expone que la evolución de la demanda de pólizas en 2023 ha sido lenta en la primera parte del año, en sintonía con la desaceleración de fusiones y adquisiciones que se produjo en el cuarto trimestre de 2022 por el aumento de las tasas de interés y la incertidumbre económica en Europa. No obstante, espera un aumento significativo de estas en la segunda mitad del ejercicio, "porque las empresas buscan, cada vez más, proteger sus inversiones y asegurar mejores condiciones para sus acuerdos, especialmente en procesos competitivos".

Destaca, asimismo, que entre los productos más relevantes en el área de M&A se encuentran los de riesgos fiscales (con tres veces más de pólizas contratadas que en 2021), los de títulos, los medioambientales y los de litigios, "pues proporcionan a los clientes una mayor protección y flexibilidad en la negociación de los términos para evitar reducciones en precio, indemnidades específicas o prestación de garantías, maximizando el precio recibido por los vendedores sin encarecer la operación, sino facilitando la misma".

Por otro lado, la correduría prevé que en D&O la bajada de las tasas de las primas se frene y se estabilicen durante el segundo semestre de 2023, según explica en su informe 'Navegando con el viento en contra', en el que analiza cómo se ha comportado el ramo en 2022 y ofrece las perspectivas del mercado para los próximos meses a nivel mundial.

Respecto a lo ocurrido en 2022, Howden ha observado que las tasas medias de prima bajaron más lentamente de lo esperado y que existen diferencias significativas entre empresas cotizadas y no cotizadas. Mientras las primas de estas últimas se mantienen estables y apenas se reducen, en las cotizadas los descuentos fueron de entre el 20 y el 30%, "algo que ha llevado a la sensación de una caída drástica en el mercado". A lo que hay que añadir, según el informe, que "hemos asistido a una dura competencia en las pólizas de excesos de D&O, que ha alimentado la reducción de primas también en las pólizas primarias, ya que las aseguradoras tratan de fijar primas más bajas en los programas para mantener los niveles de primas que tenían en 2021".

En cuando a la situación del mercado en 2023, el documento pone de relieve que precios, cobertura y siniestros se ven afectados por la inflación y la recesión económica.

El informe refleja también que en 2023 se ha producido una estabilidad de la capacidad tras el crecimiento continuado de los años

2022 y 2023. El motivo se puede encontrar en la preocupación por el impacto de factores adversos como la inflación, la crisis energética, el estancamiento económico y el aumento de la siniestralidad y gastos.
Por otra parte, advierte de un aumento de las reclamaciones contra los consejeros y directivos debido a una mayor responsabilidad de estos por motivos de ESG.
En otro orden de cosas, desde Howden se han explicado los principales errores que se cometen al planificar el ahorro para la jubilación. Formación, comunicación y automatismo son la clave para construir un buen plan de ahorro para la jubilación.
La falta de formación financiera que existe en España es una de las causas de los errores que se cometen a la hora de planificar los ingresos para el retiro y las dificultades que tenemos para analizar nuestras finanzas y decidir cuál es nuestra capacidad periódica de ahorro. Es necesario invertir para que no se lo coma la inflación.
Por otro lado, señalar que Howden Iberia ha nombrado a Gonzalo Villabaso director regional de la Zona Norte y ha incorporado a otros cuatro profesionales al equipo directivo de este territorio: Eduardo Arregui, director técnico; Jacobo Mora, director comercial; Jesús García, director de Estrategia y Negocio, y José Javier Vilallonga, director de Broking. Villabaso, con una trayectoria de tres décadas en diversas empresas del sector, se encargará de impulsar el negocio y posicionar la marca en un territorio integrado por las oficinas de Howden Iberia en el País Vasco, Navarra, Cantabria y Aragón.
Por otra parte, Howden iberia ha recibido la certificación Top Wellbeing Company de Intrama, que avala a las empresas con mejores prácticas de bienestar, durante la segunda edición del congreso HDH Human Digital Health.
Por último, indicar que la correduría ha puesto en marcha dentro del **Instituto e-Learning del Seguro**, un espacio de formación online en el que sus empleados pueden cursar los programas de formación —inicial y continua— exigidos a los distribuidores de seguros.

Pedro Navarro, nuevo Head of Affinities & Partnerships de Grupo Concentra

Grupo Concentra ha incorporado a Pedro Navarro como Head of Affinities & Partnerships, y formará parte del Comité Ejecutivo.

El área de Affinities & Partnerships, de nueva configuración, tendrá como ámbito de actuación el territorio nacional y su principal objetivo será el apoyo y desarrollo comercial del negocio *retail* para las diferentes compañías y oficinas del Grupo.
Navarro cuenta con una dilatada experiencia de más de 30 años en el sector asegurador desempeñando puestos directivos en las áreas de desarrollo comercial, distribución o estrategia. Su trayectoria profesional, en AXA Seguros, le ha llevado a trabajar en Portugal, México y España, donde, en su última etapa, ocupó el cargo de director Canal Corredores y Brokers.
En otro orden de cosas, Grupo Concentra ha incorporado la correduría de seguros portuguesa Median, impulsando así su crecimiento en la región Iberia. Median es una correduría con casi 50 años de experiencia.

Las tasas de Responsabilidad Civil tienden a estabilizarse

El informe sectorial elaborado por WTW analizando el primer semestre de 2023 muestra un mercado asegurador estabilizado.

El problema histórico de la cadena de suministro mundial y la alta inflación, que muestra pocas señales de disminuir, tienen un impacto directo e impulsan a las aseguradoras a analizar detenidamente los costes de reemplazo (siniestros) e incrementar las tasas y primas en dos de las áreas analizadas en el informe: Daños materiales y Responsabilidad Civil.

En el caso de las pólizas de Daños materiales, WTW ha detectado que los aumentos de las primas para la mayoría de las aseguradoras vienen impulsados por los mencionados costes inflacionarios (construcción y reposición de activos crítico -siniestros-), las presiones del reaseguro, el escenario económico financiero mundial, las restricciones generales de capacidad de sus casas matrices y el aumento de las catástrofes naturales.

En cuanto a las tendencias en los precios de las pólizas de Daños materiales durante el primer semestre de 2023, WTW ha detectado incrementos de entre el 5% y el 10% para los riesgos materiales no catastróficos; de entre un 10% y un 30% para los no catastróficos de protección media y de entre un 50% y un 100% para los riesgos catastróficos.

El mercado de directo y los reaseguradores continúan teniendo un enfoque altamente discriminatorio y muy técnico para la selección de riesgos, el despliegue de capacidad y la fijación de precios fundamentando sus decisiones en base a la madurez de las empresas en materia de protección y prevención de riesgos, así como su planificación de inversión futura. Por ello, es muy importante trabajar profundamente en la calidad del riesgo.

Con respecto a las renovaciones en el área de Daños materiales, y en el actual escenario de mercado todavía duro, WTW recomienda que se comience el proceso de renovación lo antes posible, mínimo tres meses antes del vencimiento consensuando con el cliente tanto objetivos como expectativas.

La situación mundial financiera y las importantes pérdidas en siniestros de riesgos de la naturaleza catastróficos (aumento medio anual de entre el 5% y el 7% de las pérdidas aseguradas en las últimas tres décadas), han provocado el freno de afluencia de nuevo capital de inversores en valores vinculados a seguros (ILS). Esto abre muchas posibilidades de que la oferta de capital, en particular para el reaseguro agregado y la retrocesión, seguirá siendo "tibia" durante algún tiempo, a pesar de su elevada demanda, actuando con cautela por las importantes pérdidas económicas sufridas en siniestros, su intensidad y mayor frecuencia, la creciente inflación y las menores valoraciones relativas de los activos.

En el área de Responsabilidad Civil, como explica Javier Giménez, "las aseguradoras se encuentran en un punto de inflexión, ya que enfrentan un ciclo continuo de incertidumbres económicas que

incluye inflación social, obstáculos geopolíticos, desafíos ambientales y restricciones de capital. Por ello, aquellas compañías con mayor éxito han definido una clara fuente de distinción que les permite competir más allá de los precios". El análisis de WTW muestra que el primer semestre de 2023 los precios en el área de Responsabilidad Civil se han incrementado en una franja de entre el 5% y el 30%.

Los temas clave que probablemente configurarán el panorama de Responsabilidad Civil de las empresas en el segundo semestre del año son un entorno de litigios civiles más favorable a los demandantes; el aumento del riesgo de litigios por el cambio climático, con áreas emergentes de riesgo como la falta de prevención o mitigación y el *'green washing'*; el cada vez mayor número de los efectos adversos de los contaminantes industriales; y la mayor atención a la responsabilidad social de las empresas y a la gobernanza. La falta de transparencia y especificidad en torno a la diversidad, la equidad y las normas de inclusión, son bases para una posible responsabilidad relacionada con ESG. También se espera que la normativa sobre seguridad y privacidad de los datos influya significativamente en la futura responsabilidad de las empresas.

Como grandes conclusiones para el área de Responsabilidad civil, Javier Giménez remarca que "no se están estableciendo exclusiones "generalizadas" adicionales como en años anteriores en áreas como Ciber, Enfermedades Infecciosas, etc... El establecimiento de nuevos mercados en España y su apetito por entrar en los riesgos permiten crear cierta competencia entre las aseguradoras lo que provoca una cierta relajación en los precios".

En 2023, las renovaciones están siendo más estables en términos de primas en determinados sectores de actividad (Real Estate) y con ligeros incrementos de primas y franquicias en sectores considerados como más expuestos (Farma, Químicas, Industrias con mayor impacto siniestral en patronal). Los suscriptores siguen con un alto nivel de exigencia en la información de los riesgos, proyección futura de la empresa e histórico siniestral, pidiendo la presentación de informes de ingeniería en riesgos de alta frecuencia o exposición de intensidad. Continua el foco en la evolución alcista de la inflación, lo que repercute directamente en la siniestralidad, revisando al alza las reservas de los siniestros pendientes.

Confluence Group ofrece a sus franquiciados crear su propia página web

Confluence Group ofrece a todos los franquiciados de la red la oportunidad de crear su propia página web de manera sencilla y personalizada, utilizando una plantilla predeterminada sin ningún costo adicional.

Esta plantilla predeterminada, especialmente diseñada para la industria de los seguros, garantiza una apariencia profesional y atractiva para la página web de cada franquiciado. Además, los franquiciados pueden personalizar fácilmente su web con su información de contacto, logotipo de la empresa y detalles de los servicios que ofrecen

ACS-CV enseña a negociar en entornos competitivos

'El Arte de Negociar en entornos competitivos y sostenibles' fue el título de la conferencia que la **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** organizó en julio, impartida por Juan Mateo, director de la Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos Universidad Francisco de Vitoria de Madrid, que guió a los asistentes a través de una exploración en profundidad del mundo de la negociación y su relación con los entornos competitivos y sostenibles.

La conferencia fue estructurada en torno a una serie de puntos clave, que incluyeron el conflicto como base de toda negociación, el concepto de "algo a cambio de algo", los intereses comunes, incompatibles y compatibles, la gestión de las emociones y las necesidades básicas de los seres humanos, la evaluación de alternativas y argumentos, y las opciones disponibles para alcanzar acuerdos.

Según Mateo, "la única forma válida de negociar es entender qué quiere el otro, sin persuadir ni prejuzgar, sino escuchando para generar confianza". Los asistentes tuvieron la oportunidad de aprender estrategias y habilidades necesarias para enfrentar y resolver conflictos desde una perspectiva constructiva.

Siguiendo con programa formativo, ACS-CV impartió un curso de 'Segmentación de clientes', impartido por Doroteo González, profesor y consultor en formación de ESIC Corporate Educación, experto en área comercial, director técnico de CE KAM y socio director IMD Soluciones, que puso en valor la importancia de segmentar bien los clientes para poder ofrecer el mejor servicio.

En el curso se brindó las herramientas necesarias para desarrollar estrategias comerciales efectivas y planificar acciones específicas para cada segmento de cliente, así como los conocimientos fundamentales para el análisis y la optimización de la cartera de clientes.

Entre los contenidos que se abordaron durante la jornada está el análisis de los flujos de cartera, segmentación de cartera, valor de un cliente, estrategias comerciales o la elaboración de planes de acción enfocados a cada segmento de cliente.

Asimismo, ACS-CV celebró una jornada sobre 'El régimen jurídico del corredor de seguros', que contó con la participación del abogado y profesor Juan Bataller. En él se abordaron de manera detallada: el régimen jurídico del corredor de seguros, los deberes del corredor de seguros, la importancia de la carta de condiciones, la retribución correspondiente y, por último, la responsabilidad inherente a la profesión del corredor de seguros. Esta acción formativa abordó las fuentes jurídicas que rigen la actividad de los corredores de seguros.

También si impartió dos jornadas formativas sobre la gestión de información en EIAC a cargo de las empresas **Sims** y **Segurlif**. La primera, se centró en la configu-

ración de Eiac y la tramitación de pólizas, recibos y siniestros. En ella se proporcionaron claves para resolver las dudas más frecuentes y se brindaron herramientas prácticas para optimizar la gestión de la información en Eiac.
En la segunda jornada, a cargo de Segurlif, se realizó una presentación de Eiac y se abordaron temas relacionados con las formas de acceso a la información, altas de cuentas, petición de claves, entre otros aspectos fundamentales. Además, se proporcionaron conocimientos sobre la gestión de ficheros y procesamiento, así como la resolución de incidencias que puedan surgir en el manejo de la plataforma.
En otro orden de cosas, ACS-CV continúa su estrategia de crecimiento con la incorporación de Corredoria 2012 Lliure de Multiassegurances, ubicada en Sueca (Valencia), que cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector.
Por último, señalar que la asociación, en la asamblea general ordinaria del 7 de julio, aprobó las cuentas de 2022 y el presupuesto para 2023. Miguel Sánchez, presidente de ACS-CV, realizó la apertura y resumió los puntos de interés, poniendo el énfasis en "la importancia de seguir desarrollando la divulgación de la figura del corredor de seguros y su labor de asesoramiento y ayuda al cliente".

El Colegio de Toledo explica cómo los microseguros contribuyen a la reducción de desigualdades

El curso de verano sobre seguros inclusivos (microseguros), organizado por el Área de Derecho Mercantil de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Castilla-La Mancha y por el Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo, explicó cómo estos seguros pueden convertirse en herramientas que contribuyan a la reducción de las desigualdades económicas y sociales en cualquier parte del mundo.

Esta solución financiera se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible del Milenio de las Naciones Unidas. Buscando, asimismo, proporcionar una perspectiva internacional sobre estas herramientas financieras, con diferentes enfoques, énfasis y experiencias en diversas regiones latinoamericanas.
Las sesiones abordaron temas como el origen y la conceptualización de los microseguros, los requisitos actuariales, los aspectos jurídicos, los nichos de mercado, los seguros inclusivos de ahorro e inversión, de Vida, Salud, la defensa del consumidor, la relación entre microseguros y tecnología o su marco jurídico en la Unión Europea.
Por otro lado, el presidente del Colegio de Toledo, Enrique García Mérida, aprovechando el Comité de Dirección de la Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha (Cecam), ha mantenido un encuentro de trabajo con los presidentes de las federaciones y secretarios de las cinco provincias de Castilla-La Mancha, además del presidente y secretario de Cecam, Ángel Nicolás y Mario Fernández González. En ella, explicó el acuciante problema en la contratación de seguros, especialmente en empresas de desguaces, residuos e industrias agroalimentarias. Una de las mayores dificultades a abordar es la falta de medidas en prevención de incendios de algunas industrias.

GexBrok sigue con su expansión

La correduría de seguros GexBrok, con más de 35 años de experiencia en el sector, socio de Cojebro y Adecose y miembro del grupo internacional ETL Global, ha cerrado un proceso de expansión a nivel nacional con la integración de tres nuevas corredurías de seguros, ubicadas en Cáceres, Madrid y Barcelona.

Tras estas operaciones, el equipo de GexBrok pasará a estar formado por un total de 25 profesionales expertos en el sector de los seguros y la mediación. En Barcelona se ha producido la integración de Icali Correduría de Seguros. En Madrid ha integrado a Molina Medina Correduría de Seguros. Y en Cáceres ha adquirido Adeco Consultores Correduría de Seguros.
Asimismo, ha sumado tres nuevos colaboradores dentro de la Red Élite, llegando a más de 50 delegaciones. Los nuevos Élites están ubicados en la población castellonense de Villareal; en Barco de Ávila y en Sevilla donde ya son más de 6 Élites prestando servicio en asesoramiento de seguros para particulares y empresas de todos los ramos. Estas nuevas incorporaciones hacen crecer el modelo de Red Élite diseñado por GexBrok | Member of ETL Global hace ya más de 10 años con más de 50 delegaciones repartidas por todos los rincones de la geografía española.

La correduría Protego Seguros compra Flores & Marticorena

Tras celebrar su 25° aniversario en 2022, y en el marco de su plan estratégico de expansión, Protego Seguros, con matriz en Cataluña, ha cerrado la adquisición en Madrid de la rama de actividad aseguradora de la correduría Flores y Marticorena Economistas (F&M), expertos en seguros de Crédito desde su fundación, en 1999.

La operación refuerza la presencia en la capital de Credit Broker Protego, su marca de soluciones aseguradoras y financieras, y la consolida como referente a nivel nacional desde una posición de liderazgo entre las corredurías especializadas independientes, y también globalmente gracias a sus alianzas con brokers internacionales.
Credit Broker Protego ofrece, además de múltiples soluciones de cobertura de riesgos operativos, fórmulas avanzadas de financiación de circulante y activos, así como servicios asociados a la gestión de recobros, información financiera o inteligencia de mercados, entre otros.

Quality Brokers habla de riesgos de talento y retribución flexible

En julio se celebró el I Desayuno Quality Brokers, con la temática 'Riesgos de talento y retribución flexible', promovido por Sergio Alonso y David Cruanyes, director comercial y Risk consultant & International Insurances de la correduría, respectivamente.

En él se debatió sobre los desafíos y dificultades que "el enamoramiento del talento" conlleva, ya que actualmente convertir a los trabajadores en promotores del proyecto es más que nunca un riesgo que compromete el futuro de las empresas, en todas las áreas económicas y en todo el mundo.

A raíz de una encuesta previa al I Desayuno que se distribuyó desde Quality Brokers, David Cruanyes comenzó desgranando qué valores eran los más relevantes a las diferentes "generaciones" laborales: Baby boomers, Generación X, Y, y Z.

Víctor Tatay, Regional Manager de Adecco Group, quiso destacar que los empleados jóvenes "hoy en día te eligen si creen que tu cultura empresarial encaja con la suya, si tu propósito e intereses están alineados con los suyos".

Sienna J. Brown, directora de Power to Fly, empresa de Recursos Humanos, destacó que los empleados piden poder disponer más libre y flexiblemente de su jornada laboral.

David Cruanyes comparó la flexibilidad en su despacho QB a la de "hacerse un traje a medida" a nivel de horarios. Con respecto a la puesta en común de la resolución de problemas, afirmó que dirigen a procedimientos basados en aportaciones comunes, lo que genera una "misión compartida", buscando ser "solucionadores" en la resolución de problemas.

Ricardo Hernández destacó que las personas "votan con los pies" en el sentido que el liderazgo en la empresa y la gestión del cambio son los máximos exponentes donde un trabajador se fija, valorando propósito y valores para permanecer o irse de una empresa. También destacó "la formación", "la flexibilidad de horarios", "retribuciones en gastos de transporte", y los seguros de Salud para directivos como adaptaciones que han sabido contribuir a crear una cultura de empresa más atractiva.

Respecto a la dificultad de la motivación entre los empleados, los drivers naturales de una persona, el sentimiento de pertenencia y el sentimiento de orgullo son, según Hernández, factores esenciales, y diversas investigaciones en neurociencia, desarrollándose en estos momentos, afirma "contribuirán a la retención de talento".

Como colofón, se destacaron otros de los problemas en la dinámica actual: el absentismo laboral como un reto creciente, acompañado del desafío de encontrar un manager o puesto intermedio *ad hoc;* la conciliación es el 70% de motor de cambio; la relevancia de la retribución flexible como parte de la cultura de la empresa; la importancia de realizar "entrevistas de salida" para conocer los factores que determinan la salida de las empresas, y del micromanagement que llega a atender individualmente las necesidades de cada persona.

En otro orden de cosas, Quality Brokers ha celebrado una jornada en la sede de **Ateval**, donde se analizaron y repasaron diversos casos prácticos y soluciones en el sector textil y sus riesgos.

Ilunion cuenta con más de 45.500 voluntarios asegurados

A 31 de mayo, Ilunion Correduría de Seguros había superado los 45.500 voluntarios asegurados de 1.965 asociaciones y entidades del tercer sector de toda España.

"Se trata de la póliza de voluntariado que cuenta con las mejores condiciones técnicas y económicas del mercado. Incluye cobertura de accidentes y responsabilidad civil para todos los voluntarios, independientemente de la edad y/o discapacidad", dicen desde Ilunion.
Esta póliza de voluntariado completa el programa integral de seguros que la correduría ofrece a las entidades sin ánimo de lucro, y que incluye seguros de Responsabilidad Civil general, de D&O, Ciberriesgo, Multirriesgo, Accidentes, Autos, entre otros.

La convocatoria de elecciones generales para el 23 de julio abrió un mundo de incógnitas por tratarse de las fechas en las que la gran mayoría de los españoles disfruta de sus vacaciones. La posibilidad de ser convocados a formar parte de una mesa electoral sembró de dudas la esperanza de disfrutar de su descanso estival en esas fechas. Por ello, desde el Instituto de Desarrollo Asegurador se trató de resolver algunas de ellas.

Instituto de Desarrollo Asegurador dio a conocer el alcance de los seguros de Viaje en las pasadas elecciones

En primer lugar, se puntualiza que la ley no recoge específicamente un periodo de vacaciones como eximente para no acudir a la convocatoria. "Unas vacaciones no son motivo para no formar parte de una Mesa", explica Cristina Llorens, directora de Desarrollo de Negocio del Instituto de Desarrollo Asegurador. "Sin embargo, el perjuicio económico que podría causar al convocado el hecho de ser llamado a una Mesa si tiene unas vacaciones contratadas puede ser de una cuantía importante. Aunque aquellas personas que hayan contratado previamente un Seguro de Viaje no van a tener que preocuparse por el dinero", recuerda.
Las personas que al contratar sus vacaciones también hubieran contratado un seguro de Viaje con cobertura de cancelación pudieron recuperar su dinero hasta las cantidades contenidas en su póliza. "Hay que diferenciar bien los seguros de Viaje, porque no todos incluyen coberturas de cancelación o interrupción del viaje", destaca Llorens. Por lo general, los seguros de Cancelación de Viajes incluyen como causa la convocatoria a una mesa electoral, por lo que las personas aseguradas, llamadas a formar parte de una mesa y con un seguro previamente contratado podrán recuperar su dinero, en todo o en parte, dependiendo de lo que tenga contratado.

El Colegio de Valencia se acerca a sus colegiados

Torrent fue el lugar elegido para celebrar el sexto Desayuno del **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia.** Una iniciativa que pretende acercar el Colegio y sus actividades a los colegiados.

El presidente, Jorge Benítez, Carmen Bautista, de la Comisión de Corredores, y José Vicente Grau, de la Comisión de Formación, aprovecharon la ocasión para recordar las diversas iniciativas en materia de formación que se ofrece a los colegiados.
Posteriormente, se recordaron los servicios de Fisiomes en palabras de su gerente Antonio Puerto, que anunció una próxima charla en el Colegio. Por su parte, Manuel Hurtado informó de las diversas acciones que se realizan desde la Comisión Técnica y de Mercado, Ignacio Beneyto informó de los servicios jurídicos que su despacho facilita a los colegiados, y también se recordaron los servicios que ofrece Risk Consulting fruto de su colaboración con el Colegio.
Por otra parte, el Colegio de Valencia celebró en julio su tradicional almuerzo de trabajo con todas las aseguradoras colaboradoras.
Fruto de esta colaboración, **Asefa Seguros** impartió en junio una jornada sobre 'Oportunidades de negocio en el seguro para la rehabilitación de edificios de comunidades de propietarios' que impartió Francisco Montes, director de la delegación Centro de Asefa Seguros, y Eduardo Laguna, responsable comercial de zona. En su opinión, la rehabilitación de edificios de comunidades de vecinos supondrá un impulso para el crecimiento de su aseguramiento y, por ende, un beneficio recurrente para los profesionales de la mediación de seguros.
Ambos ponentes compartieron su conocimiento sobre los beneficios y oportunidades que ofrece este seguro, así como la forma en que los fondos *Next Generation* pueden ayudar a impulsar proyectos de esta índole.
Por último, señalar que el Observatorio de Distribuidores de Seguros de la Comunidad Valenciana celebró una reunión ordinaria el pasado 5 de julio, que supuso la despedida del órgano de José Vicente Soler, director general de Economía Sostenible en funciones, como consecuencia del cambio de gobierno producto de las recientes elecciones autonómicas.
En el acto, celebrado en el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia**, participaron Jorge Benítez, presidente del **Consejo autonómico** y del Colegio de Valencia; Florentino Pastor, vicepresidente del Consejo autonómico y presidente del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante**; Antonio Fabregat, presidente del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón**; Miguel Sánchez, presidente de la **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)**, y Martín Julián Rojo, presidente de **Aprocose**.

La reunión sirvió para hacer balance de las actuaciones realizadas durante los años 2022 y 2023, poniendo el acento en las de carácter formativo, y también para tratar cuestiones previstas para el presente ejercicio. En este sentido, se dio luz verde a la redacción de un estudio sobre las correduría de la Comunidad Valenciana supervisadas por la Generalitat Valenciana. Además, se debatió sobre la necesidad de simplificar los trámites de presentación de la Declaración Estadístico-Contable (DEC).

Isabel Casares se incorpora al Centro de Alta Formación Aseguradora

El centro de Alta Formación Aseguradora, dependiente de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Albacete, Málaga y Murcia, continúa sumando talento para seguir ofreciendo la alta calidad formativa. La última incorporación, Isabel Casares, al Curso Nivel 1 supone aumentar el nivel formativo del curso para seguir exigiendo la excelencia.

Casares aporta talento con una perspectiva dinámica de la gestión de riesgos en las empresas. Es presidenta de Casares Asesoría Actuarial y de Riesgos, economista y actuaria de seguros. Con más de 32 años de asesora Actuarial y Financiera en materia de pensiones, evaluación, gestión y control de riesgos y seguros de empresas tanto nacionales como internacionales. Es además fundadora y socia honorífica de la Asociación Iberoamericana de Gestión de Riesgos y Seguros, entre otros muchísimos cargos que ocupa actualmente.

La correduría AMV explica la normativa sobre ruido de las motos

Según datos que maneja la correduría AMS, siete de cada diez moteros desconoce a partir de cuántos decibelios te pueden multar y cuánto es el importe de esta. Por eso, ha optado por explicar la normativa.

Los expertos de AMV señalan que "el valor límite del nivel de emisión sonora de un vehículo de motor o ciclomotor en circulación se obtiene sumando 4 decibelios ponderados al nivel de emisión sonora que figura en la ficha de homologación del vehículo".
Esto significa que: si se trata de un ciclomotor, el nivel de emisión sonora será de 87 decibelios ponderados. Por lo que nos multarán a partir de 91 decibelios.

En las motos, la ITV determinará el nivel de emisión sonora para el ensayo a vehículo parado siguiendo el procedimiento reglamentariamente establecido. En caso de que sobrepasemos en 4 dB el nivel establecido para nuestro modelo de moto seremos sancionados.
No obstante, al recaer la normativa del ruido de moto en los ayuntamientos, lo mejor es que nos informemos en el consistorio de nuestra localidad sobre cuál es el límite permitido.
Si nuestra moto o ciclomotor emite más decibelios que los permitidos, los expertos de AMV advierten que nos arriesgaremos a que nos sancionen con una multa económica de un mínimo de 200 euros, pero puede llegar a los 600, la cuantía de la sanción varía en función de la ordenanza municipal.
Un dato a tener en cuenta es que, en el futuro, poco a poco, se irán instalando radares de ruido para detectar a los vehículos que incumplen la normativa.

Cambio climático, inteligencia artificial y ciberriesgos centran la reunión de Bipar en Madrid

Adecose y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ejercieron como anfitriones en la reunión semestral que Bipar (Federación Europea de Intermediarios de Seguros) ha celebrado en Madrid, en donde se habló sobre el cambio climático, la inteligencia artificial y los ciberriesgos.

Durante la primera jornada, el secretario de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, Gonzalo García, realizó un análisis de la situación económica y política global y su impacto en la economía española y en el sector asegurador como parte de la estructura financiera, destacando el poder de resiliencia y de rápida reacción ante las amenazas globales que ha permitido mitigar los efectos negativos de la inflación, guerra de Ucrania o la crisis del gas natural.
Por otra parte, se celebró la reunión de la Comisión de Corredores, donde Pedro Penalva, Head Enterprise Clients – Emea de Aon, dio su visión sobre cómo ha cambiado la forma en que la industria aseguradora se enfrenta a los riesgos: "Ahora no vale con detectar el riesgo y repararlo, sino que hay que predecir dicho riesgo y protegerse de él". Asimismo, analizó los nuevos desafíos relacionados con la propiedad intelectual, ciberataques, cadenas de suministro, reputación de marca, resiliencia y el cambio climático.
En el encuentro también se conocieron las perspectivas del supervisor de seguros español y del Consorcio de Compensación de Seguros. En este sentido, el director general de la DGSFP, Sergio Álvarez, destacó que desde el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia se está trabajando en un nuevo marco para el fomento de pensiones sostenibles, afirmando que "por primera vez, los productos de pensiones privados cobran importancia en el sistema de pensiones".

En cuanto a regulación, Didier Millerot, director del departamento de Seguros y Pensiones (Fisma); y Paul Carty, Chair of the EU Affairs Committee de Bipar, abordaron las claves de la transposición por parte de los países de la Unión Europea de la Directiva Ómnibus, prevista para 2026, y su adopción en 2027.
En este sentido, se explicaron los cambios que dicha directiva propone en la IDD para todos los productos, incluidos IBIPs, Vida y No Vida, así como la inclusión de un test de sostenibilidad. También se estudió la Estrategia de Inversión Minorista, donde se afirmó que debe estar en consonancia con otras políticas de la Unión Europea, en términos de finanzas digitales, sostenibilidad y transferencia de datos.
Por último, la reunión semestral finalizó con la celebración de la Asamblea General de Bipar, donde se procedió a la reelección ordinaria de la Junta Directiva de la Federación y a la aprobación de las actividades y cuentas generales. Juan Ramón Plá, vocal extraordinario del Área Internacional de Adecose, ha sido nombrado secretario general de Bipar, tras agotar su periodo de dos años como vicepresidente de la federación. Por su parte, Nicolas Bohême (Agéa) asume la presidencia, sucediendo a Dominique Sizes (CSCA), que pasa a ser vicepresidente de la Federación.

Alfonso Pérez, nuevo presidente de Red Mediaria

La Junta General Extraordinaria de **Red Mediaria** ha aprobado y constituido el nuevo Consejo de Administración de la correduría, que queda formado por: Marisol Chico, Oscar Rivas, Alberto Nieto y Jesús Tejedor, como vocales; Marisa Vidal, como secretaria; José Manuel Molina, como vicepresidente; y Alfonso Pérez, como presidente.

"En esta nueva etapa vamos a realizar un plan de actividades que consolide todos los logros obtenidos y que recoja todo lo iniciado y el buen trabajo realizado por el anterior Consejo de Administración, con la intención de abordar nuevas mejoras y cambios en aquellas cuestiones que supongan un avance para nuestra organización", ha destacado Pérez.

Aunna Broker, correduría interna de **Aunna Asociación**, superó durante el mes de abril los 2.500.000 euros de primas intermediadas.

Aunna Broker supera los 2,5 millones de primas intermediadas

Integrada en la oferta de servicios exclusivos para socios de Aunna, desde su creación Aunna Broker está enfocada al negocio de empresas y tiene como objetivo facilitar al socio el acceso a la colocación de riesgos singulares, complejos o de difícil acceso, así como acceso a aseguradoras o agencias de suscripción con las que el socio no tenga código o línea de negocio abierta. También se facilita el acceso a productos de empresa exclusivos, diseñados o pactados por la asociación.

En un contexto general de mercado duro, sigue en aumento el número de socios que utilizan satisfactoriamente este servicio de la asociación, con una media de 2.000 operaciones al año y un crecimiento neto del 58% en 2022.

También se han desarrollado desde Aunna Broker acciones de divulgación y formativas para que los socios dispongan de herramientas y recursos en productos en crecimiento, como Ciber, D&O y Responsabilidad Civil Profesional.

Con el objetivo de mejorar en la atención al socio, Aunna Broker ha desarrollado junto con el departamento de Tecnología un software propio para la optimización de procesos de gestión, seguimiento y reporte de las operaciones, así como el análisis de datos de producción, ratios de conversión y utilización, plazos de respuesta, etc., todo ello integrado en los avances tecnológicos de Aunna Framework, el ecosistema tecnológico de la asociación.

En otro orden de cosas, la asociación ha publicado un nuevo vídeo sobre la esencia de la organización con la que pretende explicar a los socios y a la sociedad de manera muy rápida y visual quiénes son y qué servicios ofrecen.

Por último, señalar que Aunna Asociación ha adherido como socio a la correduría **Reina & Hijos**, con sede en Torrelavega (Cantabria) y fundada en 1972.

Cojebro apuesta por el modelo empresarial en su organización

La Asamblea General de Socios de Cojebro ha aprobado la modificación de sus estatutos para adaptarse mejor a las nuevas necesidades y exigencias del mercado, tanto en favor de sus socios como de la propia organización.

Cojebro podrá incorporar otras figuras del sector asegurador con las que tengan vinculación sus socios y agiliza la gestión de admisión de nuevos socios.

Fruto de estas modificaciones estatutarias que modernizan la gestión de la entidad, posicionándola más en un modelo empresarial que asambleario, Cojebro cambia su denominación social, pasando a ser 'Cojebro, Organización Empresarial de Seguros'.

"Con esta modificación, Cojebro da un paso adelante en la modernización de su modelo, colaborando para que nuestros socios puedan adaptarse mejor a las exigencias del mercado. De esta forma, además, seguimos avanzando con el foco puesto en proporcionar más retorno a los socios y a las entidades que forman parte de nuestro panel, postergando un modelo asambleario desfasado en favor de un modelo empresarial más ágil y eficiente", ha reseñado Antonio Muñoz-Olaya, presidente de la organización.

Por otro lado, Cojebro ha incorporado cuatro mujeres a la junta directiva, consiguiendo paridad de hombres y mujeres. La actual composición de la junta, que queda formada por cinco mujeres y cinco hombres, refleja el compromiso de Cojebro por fomentar un entorno de igualdad, inclusivo, diverso y equitativo.

Las nuevas incorporaciones al Comité de Dirección son Ana Ceballos, directora comercial de Ceballos Correduría de Seguros; Mariona Santasusana, directora comercial de Grup Santasusana; Angélica González, responsable de Siniestros de SDMM; y Piluca Gómez, responsable de Empresas de Molyma. "Su juventud, talento y experiencia enriquecerán las decisiones estratégicas y ayudarán a impulsar el crecimiento y el éxito empresarial que viene cosechando Cojebro", explica su presidente.

Además, Pilar González de Frutos presidirá el Consejo Social de Cojebro. De esta forma, la junta constituyente de este órgano estará

constituida, además, por Antonio Muñoz-Olaya, Luis Mena Rodríguez y Ana Muñoz García, presidente, vicepresidente y secretaria de Cojebro, respectivamente, juntos con los vocales que sean designados por dicho órgano constituyente para cada uno de los ámbitos de actuación que se definan.

Su finalidad será la orientación, promoción y divulgación de las iniciativas de Cojebro en materia de RSC; contribuir al desarrollo sostenible; apoyar la función social empresarial; fomentar la ética y la transparencia empresarial; establecer alianzas estratégicas con organizaciones sociales; apoyar iniciativas de voluntariado corporativo; desarrollar programas de educación y concienciación; impulsar la inclusión y accesibilidad; fortalecer las relaciones humanas y personales con clientes, consumidores y usuarios, así como evaluar y medir el impacto social de las acciones desarrolladas.

Por último, señalar que la asociación ha inaugurado su 30º aniversario con la celebración de una misa por la festividad de la Virgen de Nuestra Señora del Perpetuo Socorro, en La Cripta de la Catedral de La Almudena.

Paco Hoya continúa en la presidencia de ACCA

La Asociación Catalana de Corredores y Corredurías de Seguros (ACCA) ha concluido su proceso electoral con la elección por aclamación de Paco Hoya como presidente para los próximos cuatro años. Durante la Asamblea anual extraordinaria, se ha designado también la Junta Directiva, que contará con el apoyo y asesoramiento de Juan Pedro Hoya, experto en ámbito jurídico de seguros de Emin Global.

Durante la Asamblea, Paco Hoya ha presentado su plan de trabajo para la próxima legislatura, destacando especialmente la integración de la ACCA a Fecor, en donde ejerce como vicepresidente de sostenibilidad y expansión.

Los principales objetivos para el próximo mandato, según Hoya, incluyen:

- Reclamar medidas a la Administración para establecer coberturas de carácter obligatorio en el ámbito industrial, puesto que muchas veces la industria se ve forzada a autoasegurarse porque no encuentran cobertura, asumiendo importantes riesgos.
- Velar para que el ámbito de la protección de alquileres esté cubierto por empresas del sector, constituidas a tal efecto.
- Trabajar para la imposición de un seguro obligatorio para los Vehículos de Movilidad Personal.
- Impulsar la digitalización consciente y responsable del sector, aportando soluciones también en los clientes y usuarios que prefieren realizar muchos trámites de forma analógica.
- Trabajar para conseguir la paridad de género en un sector fuertemente masculinizado.
- Sobre el sector de la banca y los seguros, reclamar a la Administración que operen con igualdad de condiciones. Hoya recuerda que la banca "tiene acceso a muchísima información sobre sus clientes y se tiene que velar para que no sea empleada de forma abusiva".
- Solicitar a la Generalitat la eliminación de la limitación del tope de clientes de fuera de la comunidad autónoma, lo cual no sucede con la autorización estatal.

Mediavanz reúne a sus socios en Madrid

Mediavanz ha celebrado en Madrid una reunión de socios, en la que Surne ha realizado una presentación de su línea de productos de seguros para autónomos. Asimismo, BCover presentó una herramienta de análisis de riesgos de seguros para empresas.

Durante la reunión se ha continuado con la puesta en común de los diferentes proyectos que está acometiendo Mediavanz, como refrendo de la apuesta de crecimiento en la que se encuentra inmersa.

Se firma un Convenio Colectivo de Mediación de Seguros que aporta estabilidad social al sector

El pasado 20 de julio, los representantes sindicales que integran la Comisión Negociadora junto con Aemes, firmaron el nuevo Convenio Colectivo de Mediación de Seguros Privados para el periodo 2023-2026. Entre otras cosas, aumenta su duración a 4 años, lo que aporta estabilidad social al sector y una mayor confianza en las relaciones laborales.

Además, a la vista de la situación económica y social en la que nos hemos visto todos involucrados en los últimos años, muy especialmente teniendo en cuenta el IPC y la guerra de Ucrania, que ha tenido un importante impacto en los precios, se ha pactado un incremento salarial lo más contenido posible: del 4% en 2023, 3% en 2024 y 2025, y un 2,75%, que incluye la aportación al Plan de Aportación definida para 2026. De esta manera, el incremento salarial del año 2026 será del 1,25% y el 1,5% restante irá destinado a la aportación al Plan de Aportación Definida.

Respecto a la previsión social, a partir del 31 de diciembre de 2025, quedan suspendidas las aportaciones al premio de jubilación, no generándose nuevos derechos, y las empresas deberán recurrir a un plan de aportación definida. Para ello, a partir del 1 de enero de 2026 el incremento salarial se desdoblará, destinando una parte al incremento de salario base y otro porcentaje al plan de aportación definida. El nuevo convenio permitirá que las empresas puedan mantener el plan de previsión social establecido o reemplazarlo, siempre que las condiciones mejoren.

En relación a las cuestiones relativas a la comida, se recoge la propuesta de aumentar la cantidad a 13 euros y el kilometraje aumenta ligeramente, hasta llegar a 1,5 céntimos más en el año 2026, esto es, a 0,38 euros el kilómetro. Las dietas se mantienen como se recogía en el anterior convenio de 2022.

Por último, se acuerda la posibilidad de reducir la jornada laboral a 8 horas a cuenta de un día de vacaciones. De esta forma, la jornada laboral anual será de 1.720 horas y los trabajadores tendrán derecho a 25 días de vacaciones. Por otro lado, y en aras de premiar la fidelidad de los trabajadores, se dará un día más de vacaciones a aquellos que cumplan una antigüedad de 20 años en la empresa y otro más a los que lleven 30 años en la correduría. Por otro lado, se alargan al máximo los periodos de prueba y los contratos temporales.

En cuanto al abono del PAE, se establece como condición para su cobro que las empresas facturen más de 3,5 millones de euros en comisiones y se elimina su derecho de cobro para el nivel 9.

Pedro de Torres, nuevo CCO Zona Norte de Aon

Aon ha nombrado a Pedro de Torres nuevo CCO de la zona Norte de España. Desde su nuevo puesto, se encargará de coordinar la actividad comercial de la firma en esta región, ayudando a llevar todo el potencial de la correduría a las empresas y organizaciones locales.

De Torres, licenciado en Administración y Dirección de Empresas, cuenta con más de 20 años de experiencia en sectores como la consultoría y banca, así como una ya extensa carrera profesional dentro de Aon, donde se incorporó en 2013 y ha desarrollado diferentes responsabilidades.

En otro orden de cosas, Aon ha presentado su nueva sede social en España a los clientes e instituciones colaboradoras. Las nuevas oficinas se ubican en el edificio Velázquez, 86 de Madrid.

En la última reunión de la ejecutiva de **Apromes** en Madrid, entre otras cosas, se acordó tener mayor presencia en Levante y Baleares, lo que significa que la asociación creará una estructura unificada para, de ese modo, fortalecer la presencia de esta organización profesional e impulsar sinergias, compartiendo conocimientos y la interrelación directa de todos los socios de las provincias de Alicante, Valencia, Murcia y Baleares.

Apromes une a todos sus asociados de Levante y Baleares

En la actualidad, la asociación cuenta con el corredor de seguros Vicente Galiana, como delegado en Alicante y Valencia, así como con José Luis Planas, como delegado en Baleares. A partir de septiembre, se producirá la unificación de todos los asociados bajo la marca Apromes Levante Baleares.

"Con esta iniciativa, no solo se rentabilizarán los acuerdos aseguradores y de servicios, sino que servirá para el desarrollo de networking, colaborando además, con las instituciones y organismos relevantes de la región levantina, para promover la excelencia y el crecimiento corporativo en el sector", señalan desde Apromes.

Asimismo, la asociación ha dado a conocer la reciente incorporación de la correduría de seguros Aina Cerdà Santaner, de Palma de Mallorca. De esta forma, aumenta a diez el número de asociados en Baleares, lo que significa un crecimiento del 30%, desde el pasado año.

Por último, señalar que Oscar Herencia, vicepresidente del Sur de Europa y director general de **Metlife** para Iberia, ha recibido el Premio Apromes Excelencia. Un galardón que reconoce el esfuerzo y la ilusión en el trabajo demostrados a lo largo de los años, en especial en 2022, destacando la valiosa contribución del homenajeado al sector asegurador y de la distribución de seguros.

¿Por qué tener un seguro de Vida si se va a solicitar una hipoteca?

Life5, insurtech que está renovando el sector de los seguros de Vida en Europa, da respuesta a las cuestiones más habituales a las que se suelen enfrentar las personas ante la contratación de una hipoteca.

¿Se debe contratar el seguro de Vida en la misma entidad en la que se tiene la hipoteca?

En la mayoría de los casos, la gestión con otras entidades, como las aseguradoras tradicionales, las insurtech o los corredores, tiene otras ventajas de alto impacto en lo que respecta a las condiciones y que afectan directamente al precio o las coberturas finales.

Si se contrata un seguro de Vida vinculado a una hipoteca, ¿quién es el beneficiario?

En estos casos, el beneficiario, es decir, quién recibe el capital asegurado contratado en caso de fallecimiento, incapacidad o similar, es la entidad bancaria con la que se ha contratado la hipoteca, ya que su finalidad es cubrir la deuda pendiente.

¿Durante cuánto tiempo es conveniente tener contratado un seguro de Vida vinculado a una hipoteca?

Si bien no existe una pauta de duración establecida, lo ideal es mantenerlo durante todo el tiempo en que el préstamo hipotecario esté vigente.

¿Cuál es la edad mínima y máxima para contratar un seguro de Vida vinculado a una hipoteca?

La edad mínima es 18 años, con la excepción de mayores de 14 años que podrían ser los asegurados, siempre y cuando su tutor legal dé conformidad y el tomador sea mayor de edad. Por su parte, la edad máxima para la contratación de un seguro de Vida asociado a una hipoteca es de 65-70 años por norma general, sin embargo, existen algunas aseguradoras que ofrecen seguros hasta los 74 años.

En otro orden de cosas, Life5 (antes Getlife) ha captado 10 millones de euros en su tercera ronda de financiación, la más grande realizada por una insurtech en España. Esta ronda, en la que han participado los fondos de la empresa de capital riesgo Singular, Mundi Ventures y Global Brain (Sony Financial Ventures), tiene como objetivo seguir impulsando su crecimiento. La compañía, que ha revolucionado el sector de los seguros de vida, ya había captado un millón de euros en una ronda pre-semilla y 5,5 millones más en una segunda ronda llevada a cabo en 2021.

NB21 aumenta casi un 20% las primas intermediadas en 2022

La correduría NB21 ha cerrado el ejercicio 2022 con un incremento del 19,55% en las primas intermediadas. Por ende, el incremento de la cifra de negocios de la correduría se sitúa en un 8,62%, lo que se traduce en más de medio millón de euros.

Si lo analizamos por ramos, el crecimiento en Vida ha sido del 51,64%, mientras que en Diversos fue del 26,07% y en Autos 9,31%. Este crecimiento tiene como resultado un incremento en el Ebitda del 9,1% respecto al ejercicio anterior.
El administrador de la correduría, José Manuel Piñeiro, declara que "continuamos creciendo y expandiéndonos por todo el territorio nacional, con más de 50.000 clientes asegurados y más de 50 puntos de venta".
En otro orden de cosas, la correduría ha celebrado su XIX Convención Anual, bajo el lema 'Para ti, Para todo'. José Manuel Piñeiro, administrador de NB21, enfatizó en "la importancia de la confianza como un valor fundamental para el presente y futuro de la correduría", así como una llamada para "colocar al cliente en el centro de las decisiones de la empresa", y anunciar "un plan de acción en materia ambiental, social y de gobernanza".

Finsa|Senda, reconocida por continuar sin accidentes laborales

Finsa|Senda ha sido galardonada por continuar con cero accidentes laborales. "La seguridad es una prioridad fundamental para proteger la integridad física y emocional de nuestros trabajadores, por eso para Finsa|Senda el haber alcanzado una década completa sin accidentes laborales es un hito importante".

Por esta razón, ha sido reconocida por Fraternidad Muprespa y forma parte del colectivo de empresas que no han declarado accidentes de trabajo o enfermedad profesional.
En otro orden de cosas, la correduría y MPM Software han mantenido una jornada de trabajo para mejorar la calidad y analizar estrategias tecnológicas. Finsa|Senda cuenta con años de experiencia realizando integraciones y numerosos acuerdos de colaboración.

Correduría Seguros Nogal implementa un nuevo canal de atención al cliente a través de WhatsApp

Correduría Seguros Nogal da un paso más en su compromiso por estar cerca de sus clientes con la implementación de Whatsapp Business como un nuevo canal de atención.

La integración de WhatsApp, como canal de atención al cliente, permitirá a los clientes realizar consultas, obtener información sobre pólizas, solicitar cotizaciones y recibir asistencia personalizada, de manera ágil y directa.
En otro orden de cosas, la correduría ha anunciado la aprobación de su Plan de Igualdad, una iniciativa que demuestra su firme compromiso con la igualdad de oportunidades y el trato equitativo entre hombres y mujeres. Asimismo, la correduría se compromete a garantizar la igualdad retributiva entre mujeres y hombres, posibilitar y facilitar el ejercicio corresponsable de los derechos de la vida personal, familiar y laboral, prevenir el acoso sexual y laboral, y desarrollar medidas tendentes a mejorar la situación de las víctimas de violencia de género.
Por último, señalar que Correduría de Seguros Nogal ha alcanzado 2.000 reseñas con una puntuación de 4.7 sobre 5 en la plataforma Google My Business, lo que la convierte en una de las marcas con mejor índice reputacional, según la plataforma.

RibéSalat ha lanzado RSBiz, una nueva marca para su servicio de outsourcing laboral, fiscal y contable.

RibéSalat crea una nueva marca de outsourcing laboral, fiscal y contable

RSBiz nace de la fusión de RS (RibéSalat) y bizness, un dominio de Internet cada vez más popular en el mundo de los negocios. Según explica la directora de Marketing de RibéSalat, Thais Gros, "se trata de un nombre claramente anclado al terreno empresarial, con un pequeño twist que hace referencia al futuro en clave tecnológica".
La firma, que prevé cerrar 2023 con una facturación de alrededor de tres millones de euros, pone el foco en el acompañamiento personalizado a los clientes a través de un modelo estratégico orientado a ofrecer soluciones innovadoras que faciliten los procesos de toma de decisiones.
Los profesionales que componen el equipo de RSBiz trabajan de forma especializada en el ámbito laboral, fiscal y de franquicias, tres de las áreas de mayor *expertise* de RibéSalat.

Los mediadores de Álava y Vizcaya podrán usar el software de gerencia de riesgos de Innova Ibérica

El Colegio de Mediadores de Seguros de Álava y Vizcaya e Innova ibérica han llegado a un acuerdo para que los colegiados utilicen el software de gerencia de riesgos y seguros Bcover en condiciones preferentes de contratación.

Bcover es una solución web integrada dentro de la suite Codeoscopic Workspace, que permite al mediador de seguros alinearse con la estrategia ERM (Enterprise Risk Management) y le ayuda a maximizar el valor de sus empresas.
Bcover sistematiza, automatiza y simplifica el proceso de análisis y evaluación de riesgos, facilitando su gestión proactiva y tratamiento, lo cual lo convierte en un buen argumento de venta de un programa de seguros idóneo.
El software está enfocado para que el 100% del trabajo pueda hacerse online.
Bcover ofrece la posibilidad de llevar a cabo una verificación técnica de los riesgos e incluso la cotización y emisión online de determinadas pólizas.

Albroksa celebra su V Convención Nacional

Albroksa ha celebrado su V Convención Nacional en Sevilla, coincidiendo con su XV aniversario.

Ángel Mirat, director general, señaló los principales hitos conseguidos hasta el momento, con una cartera actual de 43 millones de euros, 55.000 clientes, una capacidad de nueva producción de 13 millones, y 5,2 millones de facturación, reflejando la madurez del modelo de integración de profesionales de la mediación de seguros que ofrece la correduría.
Por su parte, Francisco Alcántara, consejero delegado, esbozó las grandes líneas del nuevo plan estratégico 2024-2026, basado en la continuación del crecimiento de la red comercial, mayor digitalización y búsqueda de capacidad aseguradora exclusiva, con el objetivo de llegar en 2026 a los 70 millones de cartera gestionada y un volumen de facturación por encima de los 10 millones.

Espabrok constituye una sociedad para asesorar sobre ahorro y previsión

La nueva sociedad, que opera ya en el mercado como agencia vinculada de seguros y agente financiero y que ha recibido las autorizaciones ante la DGSFP y la CNMV, es el vehículo de soporte a la red de correduría de Espabrok para asesorar en materia de ahorro, previsión, patrimonial y activos financieros.

Espabrok Inversiones cuenta con un equipo técnico profesional, formado y actualizado en materia financiera, para vigilar los intereses del inversor con arreglo a la normativa Mifid de protección al inversor.

Para Domingo Elena, presidente de la entidad, "Espabrok Inversiones ya es una realidad, nos hace mucha ilusión ser la primera asociación de correduría que dota a su red de una empresa de servicios de inversión, lo que nos permite al corredor profesional ampliar la oferta mejorando así la eficacia y rentabilidad".

"Estamos muy ilusionados con Espabrok Inversiones, ampliamos los servicios de Espabrok a sus correduría y nuestro objetivo es hacer que el mundo de las finanzas sea más accesible para todos", ha señalado Luis López Visús, director general.

Entre otras cosas, esta nueva sociedad ha firmado un acuerdo con **JubilaME**, por el cual pondrán a disposición de todos sus corredores la plataforma 'Espabrok Inversiones *powered by* JubilaME' con la que prestarán servicio en todo lo relacionado con el *wellbeing* financiero.

En otro orden de cosas, Espabrok ha firmado un convenio de colaboración con IMeureka por el que la plataforma colaborativa para corredores de seguros ofrece a la correduría mayorista de Espabrok, herramientas y soluciones para agilizar tareas y aumentar la eficiencia en la gestión de cotizaciones de riesgos.

Por otro lado, en la Convención Nacional de Espabrok, celebrada en Cádiz, se hizo balance de situación de las líneas estratégicas y nuevos objetivos marcados. Allí se celebró también la aprobación en Junta General, con el 100% de votos a favor, tanto del informe de gestión como del balance de las cuentas presentadas de 2022.

Por último, señalar dos nuevas incorporaciones a la asociación: las correduría de seguros Pujol Protect y Xevi Fernández, ubicadas en la provincia de Barcelona, Manresa y Vic respectivamente. Con estas nuevas adhesiones, la organización ya cuenta con once correduría en Cataluña, afianzando su presencia y liderazgo en la zona.

HD+ Insurance Broker ha incorporado a Guillem Boix como su nuevo analista de riesgos senior. Con su amplia experiencia como corredor de seguros y auditor de cuentas, Guillem aportará conocimiento en el área de gerencia de riesgos y en la operativa diaria de la compañía.

HD+ Insurance Broker incorpora a Guillem Boix como analista de riesgos senior

Boix cuenta con una destacada trayectoria en el sector asegurador. Con una sólida formación como corredor de seguros y auditor de cuentas, posee un profundo conocimiento de los diversos aspectos que conforman la industria de seguros.
En su nuevo cargo como analista de riesgos senior, trabajará estrechamente con los equipos internos de HD+ Insurance Broker para evaluar y gestionar los riesgos asociados a las operaciones diarias de la empresa.

El Colegio de Madrid se vuelca en la formación de seguros de edificios

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid refuerza la formación en el seguro de edificios.

La cadena de derrumbes de edificios en varias cuidades ha lanzado a primera línea de la actualidad los seguros de protección a la propiedad. "Los seguros de edificios ya estaban en boga porque estamos en una coyuntura propicia para su desarrollo", explica Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.
Ángel Corada, gerente del Colegio de Madrid y director del Centro de Estudios, explica que "los mediadores de Madrid llevan tiempo demandando formación sobre las novedades de los seguros de edificios dirigidos a comunidades de propietarios, dueños de locales y negocios y, muy especialmente, al seguro de Hogar". Por eso, el seguro de edificación tendrá un papel creciente en la programación formativa del Colegio.
En otro orden de cosas, Previsora General ha celebrado su V Encuentro con mediadores de seguros en el Colegio de Madrid donde expusieron las alternativas de la compañía a la mutua tradicional para ayudar al mediador a incrementar sus ventas con los seguros de nicho, aplicados a los convenios colectivos.

Por último, señalar que el Colegio de Madrid ha abierto el plazo de matrícula para el curso Nivel 1 que empezará el 4 de octubre.

Grupo 10 celebra el XI aniversario de su fundación

Cabra (Córdoba) ha sido el escenario en el que miembros del órgano consultivo de Grupo 10 se han reunido para analizar el transcurso del primer semestre de 2023. La evolución, el constante crecimiento y la expansión actual, fueron los puntos destacados del día.

La jornada concluyó con la bienvenida a nuevos integrantes y la celebración del XI aniversario de la fundación de Grupo10.
En otro orden de cosas, la correduría ha inaugurado su primera sucursal en la población malagueña de Alhaurín el Grande. José Antonio, Rosa y María estarán al frente de esta oficina.

Coseba celebra la primera de sus Jornadas Premier 2023

La correduría y red de franquicias Coseba 1986 ha celebrado la primera de sus Jornadas Premier 2023, un evento en el que han participado representantes de las más de 50 oficinas Premier de la compañía repartidas por toda la geografía española.

Durante esta jornada, la primera de las dos previstas con la red de franquiciados este año (la próxima será en noviembre), Coseba ha hecho balance del primer semestre de 2023, marcado por un crecimiento sostenible de la marca, así como de la Red Premier, y ha presentado nuevos servicios complementarios y productos, especialmente dirigidos al nicho de Salud, que implantará a partir de la segunda mitad del año en su red de distribución.
Asimismo, la correduría presentó de forma oficial su nueva plataforma CRM, una herramienta tecnológica de desarrollo propio diseñada para realizar venta cruzada a los clientes de su red agencial, y la iniciativa Singular Woman by Coseba, cuya primera jornada, centrada en dirección, comunicación, motivación y liderazgo, se celebró en Madrid. En ella se realizaron diversos talleres (como el titulado 'Encantada de conocerMe', a cargo de MFD Formación) y charlas sobre talento, comunicación, retos y liderazgo femenino en el sector asegurador.
Cabe recordar que Singular Woman by Coseba es un espacio propio creado por la correduría y red de franquicias dedicado al desarrollo profesional de las mujeres que trabajan o quieren trabajar en el sector asegurador. Asimismo, a través de Singular Woman, Coseba ofrece ayudas específicas para aquellas mujeres emprendedoras que deseen desarrollar su carrera profesional con/en Coseba.
Por último, señalar que la correduría ha anunciado la apertura en el primer semestre de 2023 de ocho nuevas oficinas, alcanzando un total de 64 en toda España.

Gesa Correduría lanza una nueva campaña de viajes

Bali, Atenas, Tokio, Houston, Kansas... Estos son algunos de los destinos turísticos internacionales que se han convertido en protagonistas de la última campaña publicitaria de Gesa.

Bajo la ambiciosa propuesta de valor de la compañía 'Nosotros no lo decimos, lo aseguramos', cada uno de los mensajes hace referencia a alguno de los destinos más visitados en estas fechas.

Martín Navaz, presidente de Adecose, ha sido nombrado consejero titular del Consejo Directivo de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose) hasta 2025.

Martín Navaz, nuevo consejero titular del Consejo Directivo de Copaprose

Copaprose, organismo internacional sin ánimo de lucro, que agrupa a Asociaciones de Productores de Seguros (Agentes y Corredores) de toda Latinoamérica, España y Portugal, ha celebrado su XXX Congreso Iberoamericano, en donde se identificaron las innovaciones y tendencias regulatorias que están transformando el mercado asegurador. En la Asamblea General Ordinaria se renovaron los consejeros titulares del Comité Ejecutivo, donde Martín Navaz fue elegido en representación de España.

Por otro lado, Adecose ha lamentado que no se hayan detectado irregularidades en el expediente sancionador que la CNMC abrió contra la banca por la vinculación de seguros a los préstamos ICO-Covid. Mediante un comunicado, la CNMC declara la inexistencia de infracción y archiva el procedimiento sancionador contra Caixabank, Bankia (ahora Caixabank), Banco Santander y Banco Sabadell por presuntos actos de competencia desleal cometidos en la comercialización de los préstamos ICO-Covid a empresas y autónomos.

En otro orden de cosas, Adecose ha lanzado la campaña de comunicación 'Espacio Corredurías Adecose' para informar sobre las novedades de sus corredurías asociadas y proporcionar una visión más cercana del seguro. Mediante esta iniciativa, la asociación pone a disposición de sus socios distintas plataformas que podrán utilizar como canales adicionales de comunicación (la sala de prensa de la web de Adecose, el Blog del Broker o el canal de Tik Tok, 'Seguros para Todos'.

Por otro lado, la Junta Directiva de la asociación ha aprobado, en su reunión mensual de junio, la incorporación de Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers y Correduría de Seguros Corporativos El Corte Inglés, con las que la asociación suma 167 corredurías.

Rafael Carrasco y Julia Torrico se unen a la Dirección General de Centerbrok

Fernando Castellanos cerrará en 2023 su etapa al frente de Centerbrok tras 11 años como consejero delegado y director general. Le sustituirá en este último cargo Rafael Carrasco y Julia Torrico se convierte en directora general adjunta.

Socio fundador, consejero delegado y director general de Centerbrok, para Castellanos "es el momento adecuado para dar paso a una nueva Dirección que afronte una nueva era marcada por la tecnología, los cambios sociales en movilidad, nuevas formas de trabajo y comunicación, que influirán de manera decisiva en el desarrollo de las empresas y profesionales en la próxima década".

Rafael Carrasco es licenciado en Derecho y Administracion de Empresas, abogado especializado en seguros. Lleva cinco años dentro de la estructura de Centerbrok (en 2019 se incorporó como director de la Asesoría Jurídica y, posteriormente, pasó a ser secretario del Consejo de Administración). Por su parte el Consejo refuerza el papel de Julia Torrico nombrándola directora general adjunta y directora de Operaciones. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, se incorporó a Centerbrok en 2013 como directora financiera y administración. En otro orden de cosas, la red Centerbrok celebró su XV Convención Nacional en la que se abordaron temas de máxima actualidad para la red y para el sector de la mediación profesional, repasando la evolución de la empresa y los excelentes resultados conseguidos por la red. El programa del congreso dio especial protagonismo a la digitalización y la implantación de su proyecto CenterNet, como base del desarrollo futuro de la organización y como mejora de la profesionalización de los corredores.
Por último, señalar que J.M. Pozas se ha adherido a la red. A esta correduría la avalan más de 16 años de experiencia como corredor de seguros y casi treinta años como distribuidor.

Kalibo traslada su oficina en Sevilla

Kalibo Correduría de Seguros ha trasladado su centro de negocios en Sevilla a la zona de Los Remedios, en concreto a la avenida Virgen de Luján, 56.

"Ir donde están los clientes y atenderlos personalmente es lo que ha llevado a pensar en una nueva ubicación para nuestra sede de Sevilla", ha asegurado el director general de Kalibo, Miguel de las Morenas.

La Junta del Colegio de Castellón prepara su agenda para el segundo semestre

La junta de gobierno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón se ha reunido en la sede colegial para realizar balance del primer semestre de 2023 y preparar las actividades que se desarrollarán tras el paréntesis vacacional.

Presidida por Antonio Fabregat, la junta acordó los detalles de la próxima edición de los cursos Nivel 1 y Nivel 2 organizados por el colegio. Ambas convocatorias, basadas en el plan de estudios de Cecas, con el aval académico de la Universidad CEU San Pablo y con la dirección de Carlos Soria, darán comienzo en septiembre y tendrán carácter semipresencial.

Además, se perfilaron los contenidos relacionados con la celebración de la Patrona del Seguro, que tendrá lugar, una vez más, en la localidad de Benicàssim en noviembre. El evento incluirá la entrega del Premio Rotllo a la aseguradora que más haya trabajado por la mediación profesional de seguros de la provincia.

Por último, señalar que el Colegio de Castellón ha acogido una jornada de presentación de productos de Salus, donde se explicó la evolución de la entidad y su plataforma web diseñada especialmente para mediadores. Además, se presentaron productos como 'Salus Excellent', 'Premium', 'Essential' y 'Global Health para expatriados', así como novedades en cuanto a colectivos abiertos y cerrados.

S4, correduría oficial de Mindtech 2023

Una edición más, S4 Correduría de Seguros está presente en la feria Mindtech 2023 by Asime como única empresa expositora del sector asegurador y como correduría oficial para mediar la póliza del seguro de Responsabilidad Civil del evento.

Mindtech 2023, organizada por la Asociación de Industrias del Metal y Tecnologías Asociadas de Galicia (Asime), es la feria industrial de referencia del Polo Ibérico. Al igual que en las anteriores ediciones, S4 Correduría de Seguros ha estado presente en la zona expositora informando a empresarios del sector industrial sobre las soluciones existentes en el mercado.

Jhasa prevé una activación de las operaciones de fusiones y adquisiciones para el segundo semestre

Las operaciones de fusiones y adquisiciones alcanzaban, a cierre de 2022, la mejor cifra de la última década con un total de 839 acuerdos, según el informe anual de Capital & Corporate, estabilizando así la actividad tras el ejercicio de 2021. Pero el inicio del año ha estado marcado por un momento de incertidumbre, que ha dado lugar a un enfriamiento en las operaciones durante el primer semestre del año. No obstante, los expertos de Jhasa se muestran optimistas y ven viable una activación de las operaciones que están en *standby* hasta la fecha.

Este auge en la preocupación por la contención en la financiación atiende a una inflación elevada y persistente, sumada a la séptima subida de tipos consecutiva que sitúa estos ya en un 3,75%, niveles máximos desde el comienzo de la crisis financiera. "Es comprensible que los inversores se muestren más precavidos ante operaciones que involucren altas cifras monetarias", afirma Jacobo Lacalle, socio y director de Líneas Financieras de Jhasa, bróker de seguros y reaseguros independiente especializado en los sectores de construcción, energía y M&A. Como experto, ve en el encarecimiento del coste de financiación o en la posible reducción del valor de la rentabilidad de las empresas el principal freno en el cierre de operaciones.

En este contexto, los principales riesgos que acompañan a las operaciones de M&A se hacen más evidentes, abarcando desde los descubiertos en *due diligence*, hasta los potenciales o totalmente desconocidos y ajenos a los inversores. Por tanto, desde Jhasa se enfatiza en la necesidad de contar con expertos mediadores capaces de generar una transición estable y dotada de las medidas necesarias para asegurar estas operaciones y abordar de manera proactiva las posibles contingencias, favoreciendo la financiación y reduciendo potencialmente los posibles costes imprevistos.

A pesar de esta etapa de ralentización, los expertos de la compañía se muestran optimistas y ven viable una activación de las operaciones que están en *standby* hasta la fecha. Así, se prevé que surjan nuevas oportunidades interesantes en materia de fusiones y adquisiciones, una vez que los inversores hayan ajustado los riesgos a corto plazo y termine el ciclo de las subidas de tipos, ya atisbado por el Banco Central Europeo.

"El mercado español sigue siendo altamente atractivo para inversores nacionales e internacionales, por su diversificación empresarial, su marco regulatorio estable, su ubicación estratégica o su inversión en innovación y tecnología. Esto ocasiona que, a pesar del enfriamiento en los procesos de fusión y adquisición, siga habiendo un alto interés en llevar a cabo estos en un corto y medio plazo", afirma Jacobo Lacalle, quien prosigue concluyendo que "como expertos, somos conscientes de la incertidumbre que emerge sobre cualquier proceso de este tipo actualmente, por lo que siempre recomendamos contar con pólizas específicas que minimicen los riesgos para los inversores, facilitando así una mayor confianza en la transacción".

Fecor ha puesto en marcha la iniciativa Proeles, que tiene como objeto que los corredores menores de 42 años, a través de reuniones y sesiones de trabajo, mejoren su eficacia, impulsen la colaboración, fortalezcan su red de contactos y aumenten su visibilidad.

Proeles, nueva iniciativa de Fecor para mejorar la eficacia de los corredores jóvenes

Con un enfoque orientado al futuro y su firme compromiso con el crecimiento profesional, los Proeles de Fecor contribuirán a su progreso, impulsarán la innovación en las corredurías y promoverán un desarrollo sostenible.
La primera reunión de los Proeles de Fecor marcó el inicio de su Plan de Acción en la que se puso sobre la mesa temas como resiliencia, innovación, negocio, tecnología, cliente, profesionalidad y competencia; se establecieron los desafíos y los puntos clave del Plan de Acción, así como un calendario con las principales acciones a desarrollar en un plazo de dos años. La primera acción que los Proeles implementarán será el FecorATHON, un evento que será un punto de encuentro entre Proeles y jóvenes y en el que se buscará encontrar soluciones creativas e innovadoras que impulsen el crecimiento y la evolución de la profesión de corredores de seguros.
Los coordinadores de los Proeles de Fecor son Helena Iglesias, Enrique Maestro, Alexandre Martínez, Enrique Muñoz, Alberto Ocarranza y Cristina Gutiérrez.
"Es necesario que el talento joven que tenemos en nuestras corredurías trascienda a las asociaciones y estamos firmemente convencidos de que su actividad les ofrecerá nuevas sinergias", ha señalado Juan Antonio Marín, presidente de Fecor.

José Luis Álvarez preside la Junta de Gobierno Provisional de Colmedse

En junio, con la asistencia del presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros, Genaro Sánchez, se constituyó la Junta de Gobierno Provisional del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse), quedando como presidente José Luis Álvarez.

El resto de la junta está compuesta por: Jesús Canovaca, como vicepresidente primero; Antonio Jesús Gil, como vicepresidente segundo; Francisco Daniel Montalvo, como secretario; Francisco Luis Pérez, como tesorero; y David Salinas, José Manuel Pérez-Godoy y Francisco Rodríguez, como vocales.

Delia Guerras, al frente de Estrategia, Control de Gestión y Datos de Alpha Brokers

Alpha Brokers ha incorporado a Delia Guerras como directora de Estrategia, Control de Gestión y Datos.

Se une a la firma tras más de 10 años de experiencia en el sector y habiendo formado parte de la multinacional AXA, desempeñando diferentes roles de manera transversal en las principales áreas de la compañía, Distribución y Ventas, Área Técnica, Marketing Cliente o Finanzas, entre otras.

El Colegio de Asturias celebra su VIII Encuentro de Territoriales de Aseguradoras

En el marco de las XXVII Jornadas del Seguro en Asturias, tuvo lugar como ya es tradición el Encuentro de Territoriales de Entidades Aseguradoras del **Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias**. Esta cita anual, que este año cumplió su octava edición, tiene como objetivo crear sinergias y compartir puntos de vista y experiencias, para lograr un sector más innovador, dinámico y competitivo.

Durante la reunión se presentó la Memoria 2022 del Colegio, en la que se recogen las actuaciones más relevantes llevadas a cabo durante el pasado ejercicio, y la plataforma de formación de la organización colegial, Academia Mediadores Asturias. Se debatió sobre la conectividad y la transformación digital y la necesidad de implantar estándares de intercambio de información y unificar y simplificar los canales de comunicación independientemente del software que se utilice para ello.

Se apuntó también la importancia de conocer el nivel de digitalización en el sector de la mediación, asunto en el que ya se está trabajando desde el Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros con un proyecto *ad hoc*.

Por otro lado, durante la celebración de las XXVII Jornadas del Seguro en Asturias 2023, el Colegio hizo entrega de la Distinción Colegial a Pilar González de Frutos, presidenta de **Unespa** durante las últimas dos décadas (2003-2023), en reconocimiento a su dilatada trayectoria profesional de servicio al sector asegurador en múltiples cargos de responsabilidad.

Los mediadores inician una reclamación ante el Banco de España por mala praxis de CaixaBank

El presidente de la **Asociación de Mediadores contra la Mala Praxis Bancaria** y letrado, Miguel Orellana, ha interpuesto reclamación ante el **Banco de España**, poniendo en conocimiento la mala praxis que **CaixaBank** ejerce en su banca electrónica.

CaixaBank dificulta la anulación de las pólizas de seguros contratadas con SegurCaixa, Adeslas o CaixaVida, tanto presencial como en la banca electrónica y no permite al cliente la opción de devolución en plazo, de los recibos vinculados a estas pólizas de seguros de las entidades propias y, por el contrario, sí de otras aseguradoras.
Desde la asociación consideran que debe tener el mismo trato una que otra entidad; proporcionando al cliente la libertad y su derecho de decisión ante la contratación, rehúse, anulación, renovación, etc. de sus seguros, como igualmente ejerce sobre cualquier otro cargo en su cuenta bancaria.

El Colegio de Lérida premia a Arag por su compromiso con la mediación colegiada

Arag ha recibido el Premio 231 por su compromiso con la mediación colegiada de la mano del **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida**, durante los actos de la patrona de la entidad colegial.

El Premio 231, cuyo nombre se debe a los 231 municipios de la provincia de Lleida, fue creado en 2019 y se entrega siempre a una entidad vinculada al Colegio que esté alineada con los tres pilares de la asociación: la formación, la información y los servicios, herramientas imprescindibles para los mediadores.

Unipoliza ha adquirido el blog de tecnología Geekpro.es. Esta adquisición estratégica permitirá a la correduría expandir su alcance hacia el mercado tecnológico, ofreciendo servicios especializados y soluciones de seguros a la creciente comunidad tecnológica.

Unipoliza adquiere el blog tecnológico Geekpro

Con más de 2.000 visitas al mes, Geekpro.es es un blog en el ámbito tecnológico que ofrece contenido de calidad sobre gadgets, nuevas tecnologías, videojuegos y cultura geek en general.
Al combinar el profundo conocimiento de Unipoliza en Responsabilidad Civil y Ciberseguros con la experiencia tecnológica de Geekpro.es, la correduría podrá ofrecer soluciones específicas y personalizadas para abordar los riesgos y desafíos emergentes en el ámbito tecnológico, además de información valiosa a los lectores, promoviendo una mayor conciencia sobre la importancia de proteger los activos digitales y la responsabilidad asociada con la tecnología.
En otro orden de cosas, la correduría ha anunciado la incorporación de Zurich a su cartera de aseguradoras.

La correduría AyF crea una web específica sobre ciberriesgos

La correduría de seguros AyF ha abierto al público ciberriesgo.net, una nueva web específica para informar y concienciar a las empresas y población en general sobre los ciberriesgos, que ya se han convertido en el riesgo número 1 para las empresas españolas.

En palabras de María Ameijeiras, directora general de AyF Correduría: "El asesoramiento está en el ADN de nuestra empresa. Creemos que todavía existe una importante falta de concienciación sobre el ciberriesgo, especialmente en las pymes, que consideran que son demasiado pequeñas para ser objetivo de los cibercriminales. Cuando, precisamente es esto lo que las hace especialmente vulnerables".
La web ciberriesgo.net explica cuáles son los 8 tipos más frecuentes de ciberriesgo y detalla las principales medidas de ciberseguridad que cualquier empresa debe tomar, entre las que se cuentan la contratación de un seguro de ciberriesgos.
María Ameijeiras explica que "la mayoría de los ciberataques, incluso a grandes corporaciones, se producen por fallos humanos que abren la puerta a los ciberdelincuentes. Por muy estricta que sea la política de ciberseguridad, el riesgo de fallo existe y, por eso, la contratación de un seguro de ciberriesgos se hace imprescindible".

Cohebu forma a su equipo en herramientas de inteligencia artificial

La correduría Cohebu ha celebrado unas jornadas de la mano de Correduidea, para capacitar a sus empleados y colaboradores en la utilización de herramientas de inteligencia artificial (IA).

Conscientes del impacto que la IA ya tiene en el sector asegurador, la organización ha llevado a cabo un programa de formación intensivo diseñado para dotar al equipo de la correduría, en las habilidades necesarias para comprender y aprovechar el potencial de la IA. En él se habló desde los fundamentos de la IA hasta su aplicación práctica en áreas como el análisis de datos, la personalización de productos y servicios, la automatización de procesos y la mejora de la experiencia del cliente.
Cohebu realizó Cursos de Verano en julio y agosto, de monográficos online: 'Mediadores con resiliencia: Estrategias para la Continuidad de Negocio', 'Explorando la IA en el Sector Asegurador: Conceptos Fundamentales y Herramientas', 'Marco Legal para Mediadores de Seguros: Obligaciones y Cumplimiento Normativo' y 'Plan preventivo de ciberseguridad, para Empresas y Autónomos'.

Pedro Vera, presidente de E2K informó en su Junta General de Accionistas de los excelentes resultados del ejercicio 2022 destacando que la sociedad ha registrado un crecimiento del 10% en sus ingresos de explotación alcanzando la cifra de 5.417.216 euros y un beneficio después de impuestos de 281.029 euros.

E2K aumentó un 10% sus ingresos a la explotación en 2022

El presidente destacó, en el 30 aniversario de la organización, que "Hemos contribuido a la modernización del sector en varios frentes: por la calidad de la red de distribución #E2KBrokernet; la apuesta por una tecnología hecha por corredores para corredores, que está en vanguardia; por la alta innovación en todo lo que hacemos y por nuestro posicionamiento público con notoriedad en la industria aseguradora como sello que garantiza la calidad de nuestra red de corredores, la innovación y la tecnología".
Dijo, además, que "E2K significa crecimiento, capacidad comercial, rigor profesional, innovación, tecnología y solvencia empresarial. Pocos agentes en el mercado reúnen todas estas cualidades a la vez".

Senda Vivir Seguros se compromete con la formación continua de su personal

Senda Vivir Seguros está llevando a cabo acciones de formación continua para el desarrollo profesional de sus socios y trabajadores.

El programa de gerencia de riesgos financieros que han realizado sus socios junto a **Mapfre** buscaba capacitar a los socios y trabajadores de la correduría en la gestión eficiente de los riesgos relacionados con el sector financiero y asegurador. A través de una formación integral y especializada, se busca asegurar un conocimiento profundo de los diferentes riesgos financieros y las estrategias para su mitigación.
Además, la correduría participó en el maratón de formación continua organizado por el **Instituto E-learning del Seguro** antes del verano.

Crecen las altas de corredores y correduría en el segundo trimestre

Según el informe realizado por el portal especializado en gestión y tramitación de altas de Corredores y Correduría, www.quierosercorredordeseguros.es, en el segundo trimestre de 2023 se han registrado un total de 53 nuevas altas inscritas en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), lo que supone un 25% más que en el primer trimestre del año, que registró un total de 43 altas.

De estas nuevas altas del segundo trimestre, el 60% (32) han sido correduría, frente al 40% (21) que han sido corredores individuales. Ambas categorías aumentan frente al primer trimestre, aunque desde el portal llaman especialmente la atención sobre el caso de las altas de corredores individuales que suben un 65% de un trimestre a otro.
Sin embargo, el primer semestre de 2023 cierra con un total de 96 nuevas altas de corredores y correduría registrados en la DGSFP (34 corredores individuales y 62 sociedades de correduría), lo que supone un descenso del 12% frente al mismo periodo de 2022.
Se da la circunstancia de que desde www.quierosercorredordeseguros.es se ha asesorado al 54% de todas las altas del periodo, lo que supone que han tramitado algo más de 1 de cada 2 nuevas altas de corredores y correduría con clave nacional que han llegado a la profesión durante el primer trimestre de 2023. Se destaca el caso de las correduría, habiendo tramitado el 60% del total de nuevas registradas en la DGSFP en el segundo trimestre de 2023.

Sabseg Group, el proyecto de consolidación de corredurías de seguros de Miura Partners, ha alcanzado un acuerdo con el líder portugués Sabseg Seguros. Con esta asociación, se consolida como el principal bróker independiente en la península ibérica.

Brokers & Partners se asocia con Sabseg Seguros para crear Sabseg Group

Sabseg Seguros es el mayor corredor de seguros en Portugal, que genera anualmente más de 350 millones en primas y ofrece coberturas integrales a más de 200.000 clientes particulares y empresas. Sabseg Group prevé superar los 500 millones de euros en primas, alcanzar un Ebitda consolidado de más de 20 millones y unas comisiones superiores a los 60 millones a finales de año. Además de Sabseg, el grupo incluye a Banasegur, Ores & Bryan y Brokers Consultores, con amplia representación geográfica en España y fuerte especialización en Crédito y Caución, así como en seguros corporativos, Multirriesgo, Salud, D&O, Agropecuarios y de Ciberseguridad.
En los próximos meses, Sabseg Group prevé cerrar acuerdos para integrar a cinco corredurías más. La transacción está pendiente de aprobación por la autoridad reguladora de seguros en Portugal.

La mediación coruñesa celebra la patrona del seguro

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha celebrado un almuerzo solidario en conmemoración de la Virgen del Perpetuo Socorro, patrona del Seguro, en el que se han recogido kilos de ayuda y donaciones en metálico de colegiados, homenajeados y representante del sector asegurador, destinados a la Cocina Económica de La Coruña (ver la noticia en la sección Algo más que negocio).

En este encuentro también se hizo entregar de insignias y distinciones al sector asegurador y diplomas y reconocimientos a los alumnos del Curso Superior de Seguros convocatoria 2022-2023, y a los alumnos y ponentes del Curso de Especialización IBIPS 2022-2023.
Asimismo, se reconoció a la entidad que ha colaborado de manera destacada en estos últimos años con el Colegio y con los mediadores, y que, en esta ocasión por decisión de la Junta de Gobierno, se ha propuesto a Asisa.
Para finalizar el acto, Rosa de Oña, presidenta de Cima presentó la plataforma de Conectividad, Innovación y Servicios para la mediación aseguradora. De Oña recibió un reconocimiento del Colegio por su gran aporte de valor al sector asegurador.

La Conselleria de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana se incorpora como patrono honorífico de la Fundación Mediaseguros

Corredores, compañías, otras fundaciones, instituciones y ahora también la Generalitat Valenciana se incorpora a la Fundación Mediaseguros y consolida la institución.

La Fundación Mediaseguros y la Conselleria de Economía sostenible han colaborado ya en varios proyectos formativos y, juntos, han impulsado el desarrollo de la responsabilidad social corporativa en el sector de la mediación. Fruto de esta colaboración, la Consellería de Economía Sostenible se incorpora a la fundación en representación de la Generalitat para seguir impulsando la proyección social del sector asegurador y, en concreto, "las aportaciones que podemos hacer los mediadores profesionales para vivir en un mundo mejor".

La sostenibilidad y la responsabilidad social han abierto nuevas posibilidades en el sector de la mediación, el mercado demanda compromisos, "las personas exigimos transparencia y los mediadores profesionales no podemos ser ajenos a esta nueva realidad, muy al contrario, debemos volver a innovar, conocer, descubrir y aplicar nuevas técnicas de ventas y relaciones sociales", se dice desde la fundación.

MDC Corredoria y Mutuarisk Correduría de Seguros han informado de su fusión jurídica con efecto 1 de julio. Con esta unión estratégica, la correduría resultante potenciará su posición en el mercado y fortalecerá su capacidad para brindar soluciones de seguros completas y personalizadas a sus clientes.

MDC Corredoria y Mutuarisk se fusionan

Mutuarisk pasa a convertirse en un actor destacado en el sector, con un volumen de primas cercano a los 40 millones de euros y cerca de 50.000 clientes. Con esta fusión, la correduría contará con 5 delegaciones territoriales y 11 oficinas distribuidas estratégicamente para atender a sus clientes en todo el país. Asimismo, más de 100 profesionales altamente capacitados estarán a disposición de los clientes para ofrecer asesoramiento experto y soluciones aseguradoras adaptadas a sus necesidades.

Si bien la nueva correduría tiene la capacidad de ofrecer soluciones aseguradoras para todas las necesidades aseguradoras de sus clientes, mantiene una gran especialización en seguros de protección inmobiliaria y soluciones aseguradoras para empresas, con especial conocimiento y experiencia en los seguros para flotas. También destaca por un gran crecimiento en seguros de Salud colaborando con las principales entidades aseguradoras del mercado.

TravelFine presenta su Kit Premium

Travelfine, correduría especializada en seguros de Viaje a medida, presenta una propuesta diversificada, flexible y exclusiva para las agencias de viaje, su Kit Premium. Esto le ha llevado a conseguir más de 1.000 agencias afiliadas a su plataforma durante el primer semestre de 2023.

Con el objetivo de mejorar la experiencia actual de las agencias y sus viajeros, Travelfine ofrece una plataforma de contratación que se puede integrar tanto en las páginas web de las agencias como en su propio CRM. Además, los agentes de viaje podrán contar con un gestor personal cualificado que les ayudará a resolver cualquier duda o necesidad que puedan tener sobre la plataforma o los seguros de Viaje.

El Kit Premium ofrece desde seguros de cancelación con más de 39 garantías incluidas, hasta seguros para dar cobertura a la cancelación de estancias, viajes de estudios, de negocio, larga duración y un seguro con solo garantías de repatriación y asistencia médica, consideradas imprescindibles a la hora de viajar.

Entre sus elementos principales destacan por un lado el seguro para Grupos, que cuenta con 15.000 euros de cobertura en asistencia médica y se pueden complementar, con garantías optativas tales como anulación de viaje, cruceros y deportes de aventuras. Por otra parte, también destaca la gama de 'Vacacionales y su Anual Multiviaje', que cuenta con 3 modalidades adaptadas a las diferentes necesidades que pueda tener cada viajero, teniendo en cuenta su origen y destino.

Además, la compañía tiene una App de viajes que permite a los viajeros, entre otras muchas funcionalidades, gestionar cualquier imprevisto que pueda ocurrir durante su viaje en un solo click y desde cualquier parte del mundo de una forma sencilla y ágil.

La correduría Puyó y Asociados se une a Grupo hiB

La correduría **Puyó y Asociados**, con oficinas en las localidades madrileñas de Pozuelo de Alarcón, Las Rozas y Móstoles, se ha incorporado a **Grupo hiB**.

"Para nosotros es un orgullo que corredurías históricas de Madrid como Puyó y Asociados se decanten por nuestro proyecto. Con el criterio cualitativo que aplicamos a nuestra estrategia de crecimiento, la correduría dirigida por José Luis Puyó aportará todo su *expertise* a Grup hiB", ha comentado Alberto Ocarranza, presidente de Grupo hiB.

A partir del 29 de septiembre será obligatorio el seguro de RC para animales de compañía

RuizRe recuerda que el 29 de septiembre entra en vigo la Ley 7/2023 de protección de los derechos y el bienestar de los animales, que afecta a todos los animales de compañía y silvestres en cautividad, excepto los perros de caza, guarda y de trabajo.

Entonces, será obligatorio para todos los dueños de perros contratar un seguro de Responsabilidad Civil a terceros para asegurar cualquier daño que puedan causar.
Además de la cobertura de responsabilidad civil, la nueva ley recoge "la obligación de comunicar a la administración la retirada del cadáver de un animal de compañía que deberá ir acompañada del documento que acredite que fue incinerado o enterrado por una empresa reconocida oficialmente para dichas actividades" y "la necesidad de facilitar los controles y tratamientos veterinarios establecidos como obligatorios para las administraciones públicas".
Juan David Ruiz, CEO de la correduría de seguros RuizRe, afirma que "aunque estas dos últimas peculiaridades no exigen la necesidad de contratar un seguro, desde RuizRe ofrecemos 3 paquetes. Por un lado, la opción 1 más básica que solo cubre la responsabilidad civil; la opción 2, el paquete básico ampliado en el que agrupamos el seguro de Responsabilidad Civil y eliminación de cadáver; y la opción 3 premium, que añade a la opción anterior una asistencia veterinaria".

Las corredurías de Intermundial ya pueden contratar seguros tecnológicos través de la plataforma Safer

Intermundial pone a disposición de su canal de corredores de seguros la contratación de productos tecnológicos (móvil, tablet, gadgets, equipos informáticos...) a través de su plataforma Safer.

Safer permite realizar operaciones como la carga masiva desde excel con un solo clic, acceder a información completa de todos los productos, abrir casos, contactar con agentes especialistas a través de chat y realizar el alta, modificación y consulta del estado cuando quieran. Asimismo, con Safer es posible recuperar un presupuesto, así como gestionar cambios en cualquier parámetro.

"Se trata de una nueva forma de gestionar sus negocio para ser más eficientes y disfrutar de una mejor experiencia en su relación con el seguro. Con Safer, ponemos en sus manos la tecnología e innovación necesaria que permite simplificar el trabajo de los corredores en su día a día, siempre bajo la garantía de Intermundial", comenta Rubén Gómez, responsable de Corredores de Intermundial.

HD+ Insurance Broker patrocina el Festival Vallviva

HD+ Insurance Broker ha formado parte del panel de patrocinadores en el Festival Vallviva, celebrado a mediados de julio, en Olot, Cataluña. Durante el evento, el equipo de HD+ estuvo presente para mostrar su apoyo a esta iniciativa benéfica y destacar la importancia de destinar los beneficios recaudados a la investigación contra el cáncer en el Hospital Vall d'Hebron de Barcelona.

El Festival Vallviva, reconocido como uno de los eventos culturales más destacados de la región, reunió a miles de asistentes para disfrutar de la música, el arte y la gastronomía local.

Para HD+ Insurance Broker, es de vital importancia apoyar este tipo de iniciativas, para así lograr un impacto directo en la lucha contra el cáncer. Los fondos recaudados durante el Festival Vallviva se entregan al proyecto de investigación contra el cáncer llevado a cabo en el Hospital Vall d'Hebron de Barcelona y contribuirán a avanzar en la investigación médica y a mejorar los tratamientos y calidad de vida de los pacientes afectados por esta enfermedad.

El Colegio de Valladolid organizó el I Fanatic de Pádel

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Valladolid** ha organizado el I Fanatic de Pádel, con el patrocinio de **Glassdrive**.

Tanto mediadores colegiados como distintos miembros de compañías disfrutaron de una jornada distinta con un ambiente deportivo. A la conclusión de la competición se llevó a cabo la entrega de trofeos.

RibéSalat patrocina la III edición de Clásicas OnRoad

RibéSalat ha patrocinado, por tercer año consecutivo, el encuentro de Clásicas OnRoad, un evento de motos clásicas que se celebró a primeros de junio en la localidad valenciana de Siete Aguas, en la comarca de la Hoya de Buñol.

El encuentro, organizado por la asociación Motos Clásicas 80, concentró a motoristas con vehículos de entre los años 60, 70, 80 y 90, con el objetivo de que puedan compartir su afición mientras realizan un recorrido por la comarca. Este año, un total de 150 motos clásicas de la época circularon por los paisajes y las carreteras secundarias de la Hoya de Buñol, siguiendo una ruta de aproximadamente 180 kilómetros. En esta ocasión, lo importante del recorrido no es la velocidad ni el tiempo, sino el pleno disfrute de unas motos que siguen aguantando el paso del tiempo de forma magnífica y que no dejan indiferente a nadie.

IV Torneo Insure Brokers en el Real Club de Golf de Castiello

Insure Brokers ha celebrado en el Real Club de Golf de Castiello, de Bernueces (Asturias), el IV Torneo de Golf de la correduría, que contó con la colaboración de las aseguradoras Berkley, Santalucía y Liberty Seguros.

Insure Brokers está apostando este año por el golf, con diferentes colaboraciones: patrocinando el torneo de Reyes de la Escuela de Golf de Las Caldas, pack de bolas en todos los pares 3 durante la Liga individual de Villaviciosa Golf, el reciente torneo organizado por la AEJGOLF en Asturias denominado 'Race to Aroeria' donde patrocinaron los trofeos de la pareja ganadora, así como los regalos de bolas en los pares 3 y el I Torneo de golf de Villaviciosa Golf.

Alcabala Brokers patrocina a Jairo Bautista, campeón de España de Pádel 2023

Alcabala Brokers Correduría de Seguros anunció su patrocinio al jugador de pádel malagueño, Jairo Bautista, quien junto a su compañero Javi Rico, se consagró como el campeón de España de Pádel 2023 en la Categoría Masculina Absoluta de este deporte.

"Nuestra correduría siempre ha tenido un fuerte compromiso con el mundo del deporte y el bienestar de los jóvenes talentos. Con este patrocinio, se reafirma el apoyo desde Alcabala Brokers S.L., a los atletas emergentes y nuestro interés en fomentar el desarrollo del deporte", se indica desde la correduría.

RibéSalat celebra su XV Beach Tennis

RibéSalat ha retomado su tradicional torneo Beach Tennis con la celebración, después de cuatro años, de su XV edición. El encuentro deportivo tuvo lugar en la playa de Castelldefels (Barcelona) y reunió a ejecutivos y profesionales de diferentes aseguradoras.

Según la consejera delegada de RibéSalat, Mónica Ribé, "seguimos enfocados en ser una empresa cercana y referente, y eventos como este nos ayudan a conseguirlo, ya que nos permiten escuchar de igual a igual a nuestros compañeros y buscar la manera de que nuestros objetivos coincidan con los suyos".

Tras la competición, RibéSalat entregó los trofeos al ganador y al finalista del torneo, y los empleados de la compañía valoraron de forma anónima cuáles habían sido las mejores empresas en función de aspectos como la agilidad, la solución técnica o la innovación tecnológica. Una vez realizada la valoración, se otorgaron los siguientes premios: Trofeo Mejor compañía en ramos generalistas a Allianz; Trofeo Mejor compañía especialista a Sanitas; y Trofeo Evolución positiva en el servicio a Zurich.

El Colegio de Mediadores de Seguros de A Coruña aporta un donativo a la Cocina Económica

Jacinto Luis Torres, presidente de la **Cocina Económica de A Coruña** recibió a mediados de julio, en las instalaciones del **Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña**, y de manos de su presidente, Juan Manuel Sánchez-Albornoz, los kilos de ayuda recogidos en la Gala Solidaria que la institución colegial celebró la semana anterior en el Hotel NH Finisterre, en conmemoración de la Virgen del Perpetuo Socorro, Patrona del Seguro.

Sánchez-Albornoz destacó la importante labor que realiza la Cocina Económica de A Coruña desde el año 1886, ayudando a las personas más vulnerables.

El Circuit de Barcelona-Catalunya se ha convertido en un paraíso ciclista para disputar Mussara 24H. Una prueba en la que los participantes han rodado en el mismo circuito que los grandes pilotos de Moto GP y Fórmula 1 y que ha enganchado a dos empresas murcianas, **Gesa Sports** y Soltec, por segundo año consecutivo.

Gesa Sports y Soltec se unen para afrontar una prueba ciclista de ultra resistencia

Vuelven a Montmeló para afrontar un reto 'non stop' cuyo objetivo es dar el mayor número de vueltas a un circuito de 4,7 kilómetros. Los más de 150 equipos han disputado una carrera que durante 24 horas, los ciclistas de cada equipo fueron dando relevos para tener siempre un representante sobre la pista.

Gesa Sports y Soltec han afrontado la etapa con un total de siete equipos de 2, 4 y 6 participantes en modalidad 24H y 12H. La jornada ha finalizado con el podio de tres de los equipos Gesa Sports – Soltec, consiguiendo la plata en modalidad 24H y el oro y el bronce en modalidad 12H.

Gesa Sports asegura todos los eventos ciclistas organizados por RPM Sports. Trabaja con federaciones, clubes, organizadores de eventos y particulares. Además, dispone de un equipo de profesionales que garantizan una protección que se hace extensible a 73 disciplinas deportivas diferentes.

Vendes o vendes

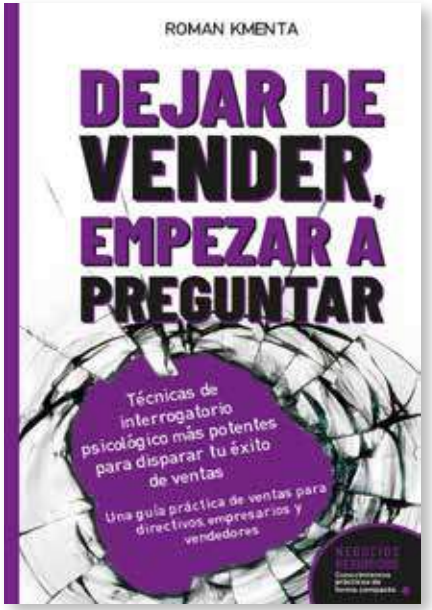
Cómo salirte con la tuya en los negocios y en la vida

Grant Cardone
(Autor)
Carlos Tejada
(Traductor)

Editorial: DeBolsillo
Precio: 10,40 € libro impreso
8,54 € libro electrónico

No importa si eres vendedor, director comercial o emprendedor, 'Vendes o vendes' será tu guía para vender efectivamente tus productos, tus ideas y a ti mismo, ¡a todo el mundo! Conocer los principios de las ventas es un requisito indispensable para el éxito en cualquier ámbito.

En este libro, Grant Cardone revela las técnicas y los acercamientos necesarios para manejar como experto el arte de vender, en cualquier lugar. Aprenderás cómo manejar el rechazo, revertir las situaciones negativas, acortar los ciclos de venta y garantizar tu grandeza. Cardone también te enseñará los puntos esenciales del éxito: Vender en una mala economía; Mantenerte positivo a pesar del rechazo; Llenar tu cartera con nuevos clientes; y desafiar la renuencia.



Dejar de Vender, Empezar a Preguntar

Técnicas de interrogatorio psicológico más potentes para disparar tu éxito de ventas

Roman Kmenta

Editorial: VoV media
Precio: 15,97 € libro impreso
7,97 € libro electrónico

Apenas hay una herramienta tan importante en las ventas como las preguntas. Todo vendedor debe dominar las técnicas de preguntas psicológicas. Con las preguntas adecuadas en los lugares adecuados, se da un gran paso adelante en las ventas.

Con el contenido de este libro conocerá mucho mejor las necesidades de sus clientes, reducirá rápidamente las situaciones de venta emocionales, rebatirá objeciones de forma divertida sin necesidad de discutir, construirá relaciones duraderas con los clientes en el menor tiempo posible y aumentará significativamente su tasa de cierre.

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario

Accede a las noticias que te interesan en

www.pymeseguros.com

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM