

Óscar Pozo, director técnico de Automóviles de Reale Seguros

El ramo de **AUTOS** pasa por un momento crítico

Visión de experto

Mario Gallego, socio y director técnico de Alarcón y Gallego Correduría de Seguros. Ajustes para conseguir el resultado técnico en Autos

Punto de encuentro

La internacionalización y las energías verdes impulsan Caución

Más a fondo

El negocio de Vida de los corredores cae un 11%

In situ

El seguro ante las próximas tendencias







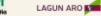








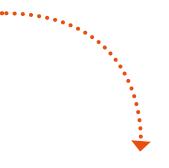






¿Por qué los corredores no acaban de apostar por el ramo de ¿Vida? La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha publicado recientemente el Informe Estadístico Anual de Mediación 2022, en el que se constata que los corredores no acaban de apostar por el ramo de Vida. Tras el importante repunte del 7,5% de 2021, en 2022 sufre una severa caída del 11,44% (ver Más a fondo).

Es curioso que un ramo como Vida, en el que es tan importante el buen asesoramiento, algo que está en el ADN de los corredores, estos no acaben de apostar por él. Algo que no ocurre con Autos en el que los corredores están bien implantados, aunque no pasa por su mejor momento porque, aunque se han producido incrementos de primas, no ha sido porque haya más riesgos



en el mercado, sino porque todas las aseguradoras se han visto obligadas a incrementarlas para hacer frente al aumento de los costes debido a la inflación, a la subida de indemnizaciones en el baremo... Para 2024, se espera un panorama parecido al del año que acabamos de terminar. A corto y medio plazo el gran desafío del ramo es poner las primas al nivel adecuado para volver a la senda de la rentabilidad (ver **Hablando claro**).

Este año, en Autos, los corredores tienen que estar vigilantes y adaptarse a un mercado duro, sin renunciar a la rentabilidad de sus empresas (ver Visión de experto).

Un caso aparte es el seguro de Caución, que está viviendo una época de esplendor, que las aseguradoras están sabiendo aprovechar. Aunque la competencia con la banca es dura, el mayor conocimiento de este producto y el fuerte crecimiento de sectores como las energías verdes están impulsando a un ramo beneficiado por las ayudas europeas a las empresas y que se espera que mantenga su buen comportamiento este 2024 gracias a la estabilidad política y el interés de las empresas en los negocios internacionales (ver **Punto de encuentro**).



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

Готот.та



Número 131 **Enero 2024 www.pymeseguros.com** ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

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





06 Hablando claro

Óscar Pozo, director técnico de Automóviles de Reale Seguros. El ramo de Autos pasa por un momento crítico



12 Visión de experto

Mario Gallego, socio y director técnico de Alarcón y Gallego Correduría de Seguros.

Ajustes para conseguir el resultado

técnico en Autos



03 Editorial

¿Por qué los corredores no acaban de apostar por el ramo de Vida?

32 Productos

Los últimos seguros del mercado

34 Al día economía

Noticias económicas que interesan a las pymes

37 Al día seguros

Noticias del sector asegurador

60 Al día distribución

Noticias de los corredores de seguros

80 Algo más que negocio

Acciones de RSC realizadas por corredores

84 Rincón de lectura

Libros útiles para la empresa



16 Punto de encuentro

La internacionalización y las energías verdes impulsan Caución



26 In situ

El seguro ante las próximas tendencias



22 Más a fondo

El negocio de Vida de los corredores cae un 11%



30 Cubriendo necesidades

Contrata pólizas con las principales aseguradoras con una única Integración



Óscar Pozo, director técnico de Automóviles de Reale Seguros

El ramo de Autos pasa por un momento **CRÍTICO**

Óscar Pozo, director técnico de Automóviles de Reale

Seguros, reconoce que "el negocio de Autos no ha ido bien en 2023 en el sector. Porque, aunque se han producido incrementos, no han sido porque haya más riesgos en el mercado, sino porque todas las aseguradoras se han visto obligadas a incrementar las primas para hacer frente al aumento de los costes debido a la inflación, a la subida de indemnizaciones en el baremo...". Para 2024 se espera un panorama parecido al del año que acabamos de terminar.

A corto y medio plazo el gran desafío del ramo es "poner las primas al nivel adecuado para volver a la senda de la rentabilidad".



En 2023 el seguro del Automóvil creció. ¿Lo considera una buena noticia?

Todo crecimiento tiene una valoración positiva. Sobre todo, si tenemos en cuenta que veníamos de decrecimientos provocados porque el hecho de que es un ramo muy optimizado, muy competitivo y las primas cada vez iban bajando más.

Pero hay que señalar que los incrementos de 2023 se han producido porque todas las aseguradoras se han visto obligadas a subir las primas para hacer frente al aumento de los costes debido a la inflación, a la subida de indemnizaciones en el baremo... El fuerte incremento viene provocado por esto y no porque haya más riesgos en el mercado.

Entonces, se puede decir que el negocio de Autos no ha ido bien...

Efectivamente. El negocio de Autos no ha ido bien este año.

El ratio combinado de Autos ha empeorado llegando, en algunas aseguradoras, a superar el 100%. ¿Qué supone esto para el ramo?

Para el ramo ha supuesto un cambio muy repentino porque está acostumbrado a ganar mucho dinero de forma continuada en el tiempo sin demasiados vaivenes. Esta pérdida de rentabilidad no viene porque los riesgos sean peores o porque haya más frecuencia, sino que está provocada por incrementos de costes de forma brutal. Ha sido un terremoto importante que ha hecho que todos hayamos tenido que incrementar primas porque es la única manera de volver a la senda de la rentabilidad. En Reale
estamos
trabajando en
tener un seguro
de movilidad,
donde en lugar
de cubrir el bien,
se cubra a la
persona

¿Habría posibilidad de que algunas aseguradoras salieram del ramo debido a esta situación?

Hay alguna aseguradora que en 2023 ha salido de Autos, pero no sabemos si es por la realidad convulsa que atraviesa el ramo o por otras circunstancias. Es complicado que desaparezcan aseguradoras de este negocio.

¿Cree que la situación económica actual va a potenciar la concentración del negocio en pocas aseguradoras?

La historia demuestra que no. El sector es muy fuerte, muy robusto. Todas las aseguradoras tienen buena salud y aguantan vaivenes fuertes. No creo que vaya a haber muchos cambios, más allá de las últimas compras que ha habido. Pero como las que han comprado están dentro de los 10 primeros, tampoco va a cambiar mucho el panorama.

¿Cuáles son las previsiones para 2024, teniendo en cuenta el nivel de inflación en el que estamos?

Este año va a ser parecido a 2023. Con menor intensidad, pero muy parecido. El incremento de la inflación no va a ser tan alta como en 2023, pero sí del doble de lo que estábamos acostumbrados. Algo que tiene un reflejo en los costes del baremo de lesiones personales, porque está por ley. Por otro lado, los talleres, servicios y grúas

van a seguir reclamando incrementos en los costes o la traslación de ese incremento a esos servicios. También tenemos mayores costes de reaseguro.



Por lo tanto, pienso que volveremos a tener lo mismo que en 2023, pero con un poco menos de intensidad. Habrá que seguir tomando medidas y no va a ser un año fácil.

¿Cómo influye en el ramo el alto envejecimiento del parque de vehículos?

Influye directamente en la siniestralidad. Cuanto más antigüedad tiene un vehículo, más probabilidad hay de que tenga un siniestro. Y demandan más servicios de Asistencia en

Viaje. Los coches nuevos vienen con sistemas de prevención que ayudan a reducir la siniestralidad y eso favorece al ramo.

Últimamente, se están adhiriendo a los seguros de Autos diferentes complementos como la geolocalización a la hora de comunicar un siniestro, entre otros. ¿Va por ahí el ramo?

Yo diría que esa es la tendencia. Todas las mejoras y avances tecnológicos que se están produciendo en el mundo se están introduciendo en el ramo de Autos. La geolocalización nos ayuda a dar un servicio más rápido. En Reale estamos trabajando con insurtech en la foto verificación para la suscripción de una póliza, por ejemplo. Se manda un link al móvil del cliente, que abre una aplicación que le va guiando para hacer una serie de

PREALE

La pérdida de rentabilidad del ramo no viene porque los riesgos sean peores o porque haya más frecuencia, sino que está provocada por incrementos de costes de forma brutal

fotos al vehículo y en cuestión de un minuto, está hecha la verificación.

En la señalización en caso de avería también trabajamos con insurtech. En 2026 va a ser obligatorio que las luces de avería estén conectadas a la nube de la DGT para que se puedan tomar las medidas oportunas rápidamente.

Casi la mitad de los asegurados, según un informe de Capgemini, quiere una única póliza que les cubra con inde-

pendencia de su medio de transporte. ¿Qué está haciendo el sector al respecto?

El seguro del Automóvil es obligatorio y tiene su propia especificidad y en él no entran otro tipo de movilidad, de momento. Es verdad que la gente está demandando un único seguro para que cubra todas las formas de moverse y todas las compañías estamos trabajando en ello. En Reale estamos trabajando en tener un seguro de movilidad, donde en lugar de cubrir el bien, se cubra a la persona. Por ahí va a ir el futuro. Pero no es fácil, porque falta legislación y es complicado refundir seguros distintos en uno solo.

¿Sería un seguro complementario al seguro de Automóviles?

Actualmente sí. Según la legislación actual, en el

seguro de Autos no entra nada más. Lo que se está haciendo es crear seguros paralelos que cubran los desplazamientos de las personas en otros medios de transportes diferentes al coche particular. Se puede hacer un seguro que cubra la RC cuando se desplaza en un patinete, una bici... En un futuro es posible que se pueda hacer, pero para eso habría que cambiar toda la ley del seguro de Autos para, en lugar de asegurar el bien, asegurar a la persona.

¿Ese nuevo seguro estaría en el ramo de Autos o en RC?

Es una pregunta difícil de responder. La nueva directiva de Autos que se tenía que haber traspuesto al derecho español el 23 de diciembre de 2023, entre otras cosas, habla de los vehículos de movilidad personal (VMP). Insta a los estados miembros a que tengan un seguro obligatorio de Responsabilidad Civil para los VMP, porque comparten la vía pública con los coches. Pero deja libertad a cada estado miembro para que haga lo que considere. En España se está planteando que sea un seguro obligatorio. A día de hoy, la base sobre la que se quiere trabajar es sobre la del seguro de Autos, que las bases de funcionamiento sean como las de Autos. Pero está por decidir si entra en el ramo de Autos o no.

Hablando de esta directiva, ¿qué puntos positivos y negativos destacaría del Anteproyecto de Ley que no se ha llegado a aprobar sobre

En 2026 va a ser obligatorio que las luces de avería estén conectadas a la nube de la DGT para que se puedan tomar las medidas oportunas rápidamente

Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor?

Ese anteproyecto de ley se paralizó debido a la convocatoria de las elección en junio y, ahora, habrá que volver a retomarlo. Evidentemente no será como comenzar de cero, pero hay que empezar a elaborar otro anteproyecto que no tiene que ser estrictamente ese.

Entre los puntos positivos de la directiva está el armonizar en toda la Unión Europea la Responsabilidad Civil de Automóvil y que la cobertura sea un poco más amplia con la víctima. También gestiona mejor el caso de que una aseguradora se declare insolvente y el siniestro haya ocurrido entre dos vehículos asegurados en dos estados distintos, porque era complicado saber quién se hace cargo de esto.

En el caso de España, tal como nosotros tenemos la Ley actualmente, los cambios serán relativamente pocos. La realidad es que tenemos muy controladas las insolvencias y los límites de indemnización que tenemos están muy por encima de las que pide la Directiva.

El único cambio más importante será lo que se entiende por un hecho de la circulación y su seguro obligatorio. Por ejemplo, no se considera hecho de la circulación cuando existe un siniestro y el vehículo responsable está haciendo una labor agrícola o industrial y, por lo tanto, una aseguradora, en teoría, no tenía que pagarlo. Con la nueva redacción del hecho de la circulación, sí va a estar cubierto.

Como en la Ley sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor (que es donde se va a transponer la directiva) figura todo lo relativo al baremo, se va a aprovechar para introducir mejoras en el baremo, que va a suponer un incremento de los costes. En los daños que tiene que ver con la pérdida patrimonial, va a haber algunas modificación que incrementarán las indemnizaciones. También se va a aprovechar para dejar claro que en los VMP tiene que haber un seguro obligatorio de RC y se instará a que se resuelva cómo tiene que ser este seguro.

Parece ser que entre diez y dieciséis millones de usuarios no entienden lo que están firmando porque



El seguro del Automóvil tiene su propia especificidad y en él no entran otro tipo de movilidad, de momento

APUESTA POR LOS CORREDORES

Dentro del canal mediado, los corredores tienen el mayor porcentaje de negocio de Reale Seguros. A través de ellos, llega entre el 65-70% y va aumentando porque en nueva producción, los corredores siguen mejorando. A esto contribuye, según **Óscar Pozo, director** técnico de Automóviles de la

compañía, el hecho de que "valora mucho el poder hablar con cualquier persona de la aseguradora sin problema. Hay mucha accesibilidad y se les escucha. Todos los años se hacen reuniones de los **Consejos Consultivos** de Corredores donde se valoran todas sus demandas v necesidades. Se le considera como una

parte importante de la aseguradora. Si aporta buenos riesgos, él gana dinero y la compañía gana dinero porque tiene mejor siniestralidad. Además, estamos a la vanguardia de utilizar todos los multitarificadores". A cambio, se les pide "tener una relación duradera y a largo plazo, en la que todos tenemos que ganar".

las pólizas de Autos son técnicamente incomprensibles para un lector medio, tanto por tiempo de lectura y complejidad en la redacción, como por legibilidad. ¿Qué se puede hacer para que deje de ser así?

Si me pongo en los zapatos de un asegurado, opino que tiene razón. Pero igual que no se entienden otros documentos legales como la hipoteca.

No obstante, hay una voluntad por parte del sector asegurador para trabajar esto en las pólizas de todos los ramos, porque cualquier condicionado general de cualquier producto es muy farragoso y complicado. El objetivo es tener unos contratos o condicionados en un lenguaje más sencillo. Pero es complicado poner en un lenguaje sencillo algo muy farragoso para que luego el juez no interprete que no es lo suficientemente detallado. Al final tiene que haber un acuerdo entre todas las partes para hacerlo más sencillo para que se entienda, pero que no tenga ninguna repercusión.

En Reale tenemos la ventaja de que apostamos por

la mediación y ellos son los expertos que trasladan al cliente todo lo que está plasmado en los condicionados.

La experiencia de cliente requiere una parte de sorpresa en el servicio. ¿Cómo se puede hacer en el seguro de Autos, que está tan focalizado al precio?

Es complicado porque el gancho habitual es el precio. Para diferenciarte e impactar al cliente, hay que dar un gran servicio.

¿A qué desafíos se enfrenta el ramo de Autos?

A corto y medio plazo el gran desafío del ramo es hacer frente a estas complicaciones económicas que tenemos en la actualidad. Poner las primas al nivel adecuado para volver a la senda de la rentabilidad.

También se tiene que enfrentar al desafío de la centralidad en el cliente; al envejecimiento del parque; al cambio climático; y a dar respuesta al aseguramiento de los vehículos de movilidad personal.

¿Qué importancia tiene el ramo de Autos en Reale?

Antes, el 80% de nuestro negocio venía de Autos. Pero hemos ido bajando el porcentaje y ahora En el baremo se van a incrementar las indemnizaciones en los daños que tiene que ver con la pérdida patrimonial



está en el 60%. La idea es seguir reduciéndolo hasta que esté por debajo del 50%.

¿Reale tiene previsto escalar algún puesto en el ranking del ramo de Autos?

No tenemos previsto crecer porque escalar puestos por encima del puesto 12 del ranking es complicado, ya que no se consigue con crecimiento orgánico. La única forma sería comprando compañías y no hay muchas oportunidades de compra.

¿Qué está haciendo Reale para fidelizar al cliente?

Reale es una compañía de personas. Nos gusta el trato con las personas. Por eso, fidelizamos a través de la escucha al cliente y sabiendo qué le pasa en los momentos más difíciles, en los llamados 'puntos de dolor'. El mediador es una parte importante de la fidelización del cliente.

Más allá de esto, todo lo que tiene que ver con mejores servicios, con ser más rápidos... hace que el cliente esté más fidelizado.

Algunos corredores se quejan de que hay una tendencia generalizada a bajar la comisión al corredor en el ramo de Autos, para mejorar la rentabilidad de la compañía. ¿Qué opina al respecto?

No es la práctica que se sigue en Reale. Para nosotros, el corredor es un socio y le tenemos que cuidar. En Reale no tiramos de esa partida para mejorar la cuenta de resultados.

Carmen Peña Fotos:Irene Media



Mario Gallego, socio y director técnico de Alarcón y Gallego Correduría de Seguros y delegado de Madrid de Aunna Asociación

Ajustes para **CONSEGUIR** el resultado técnico en Autos

Este año, Mario Gallego, socio y director técnico de Alarcón y Gallego Correduría de Seguros y delegado de Madrid de Aunna Asociación, afirma que "seguiremos viendo ajustes en las aseguradoras hasta conseguir el equilibrio del resultado en el sector". Aunque es complejo anticiparse a un horizonte en el que la inteligencia artificial se ha implementado en el análisis de los riesgos, un posicionamiento adecuado, con inversión y formación, "nos permitirá realizar un buen análisis de esta evolución y nos facilitará la adaptación". Los corredores "tenemos que estar vigilantes y adaptarnos a un mercado duro, sin renunciar a la rentabilidad de nuestras empresas".

Mario Gallego valora el crecimiento del ramo de Autos en 2023, desde una doble visión. En su opinión, "el aumento de las matriculaciones y del parque móvil del año pasado con respecto a 2022, favorece el crecimiento en el ramo, que siempre es una buena noticia". Pero, por otro lado, "la rentabilidad del sector sigue alejada de lo deseado y, en algunas aseguradoras, el resultado implica continuas correcciones en las tarifas. La práctica totalidad del sector ha mantenido un importante incremento en las primas que ya se arrastraba desde el año anterior".

A pesar de las medidas de corrección que están implementando las aseguradoras, Gallego indica que "los resultados no

están siendo los deseados, lo que supone que el ramo seguirá corrigiendo las primas durante 2024, sobre todo, en aquellas aseguradoras con peores resultados. Tendremos que estar atentos a las pequeñas entidades o con una alta concentración en el ramo de Autos que pueden tener más dificultades para ser rentables y que tienen un margen de maniobra más limitado".

No obstante, Mario Gallego opina que "el sector tiene una elevada solvencia y las oportunidades de compra por parte de las compañías es limitado entre las que concentran el negocio de Autos. Las limitaciones del sector están muy acotadas, y cada vez se hace más difícil asegurar ciertos riesgos en las aseguradoras que concentran el 85% del negocio, aun así, los corredores seguimos teniendo alternativas para ubicar riesgos no estandarizados".

LOS CORREDORES DEBEN ESTAR VIGILANTES

En el caso de los corredores, Gallego dice que "tenemos que estar vigilantes y adaptarnos a un mercado duro, sin renunciar a la rentabilidad de nuestras empresas. Esto implica más formación, que mantenga a nuestros equipos bien cualificados para seguir ofreciendo a nuestros asegurados las condiciones más favorables a sus necesidades; más tecnología, para optimizar nuestros procesos; y más análisis, que nos permita identificar aquellos riesgos no deseados que penalizan nuestro resultado y no deben estar en nuestras carteras".

En Alarcón y Gallego lo saben bien, ya que inició su negocio en el sector en 1995 como agente de una de las principales aseguradoras de Auto. Por eso, en la transición a corredor, en 2014, siguieron apostando por este ramo. "En él nos encontramos muy cómodos ofreciendo a nuestros asegurados un asesoramiento adicional que nos sitúe fuera del ámbito de una

commodity. Siempre hay asegurados que buscan un asesoramiento imparcial, que les ayude a entender las diferencias entre las múltiples ofertas del sector, y que puedan ser más ventajosas para sus características y necesidades, y un servicio post venta que facilite la gestión de sus pólizas".

Su volumen de negocio en Autos es del 44%. "Seguimos incrementando el número de pólizas, pero este va disminuyendo año a año, debido al incremento en la venta cruzada, lo que propicia un mayor número de clientes multirramo en nuestra cartera. El seguro de Autos nos facilita el acceso a muchos clientes que, a posteriori, nos trasladan todos sus riesgos".

No obstante, se queja de que "las aseguradoras cada vez ajustan más sus productos y condiciones" y que los corredores que trabajan el ramo, "nos vemos cada vez más limitados por sus normas de suscripción y la prestación de sus servicios. En la relación con nuestros clientes, tenemos que dedicar más tiempo para retenerlos, y prestar servicios que requiere de un gran esfuerzo".



El ramo de Autos nos facilita

el acceso a muchos clientes

trasladan todos sus riesgos

que, a posteriori, nos

IMPORTANTES CAMBIOS EN MATERIA DE MOVILIDAD

Mario Gallego piensa que "sin duda, la especialización es un

factor que te posiciona frente a las amenazas del ramo. Frente al futuro. en el que nos enfrentamos a importantes cambios en materia de movilidad, con la correspondiente adecuación normativa. Seguiremos viendo ajustes en las aseguradoras hasta la consecución del equilibrio del resultado en el sector. La implementación, cada vez más, de inteligencia artificial en el análisis de los riesgos, se ha convertido en una realidad. Es complejo anticiparse a este horizonte, pero un posicionamiento adecuado, inversión y formación, que nos permita realizar un buen análisis de esta evolución, facilitara la adaptación".

Cree que las corredurías que trabajan el ramo "con eficiencia e inversión tecnológica están mejor adaptadas para analizar sus carteras. identificando aquellos riesgos no deseados que penalizan el resultado. La tendencia а bajar las comisiones de alguna aseguradoras, es una variable con la que tenemos que trabajar v. en cierto modo.

determina nuestra relación con las aseguradoras. Como corredores, debemos ser eficientes y rentables, tenemos que identificar a aquellas aseguradoras que aparte de no prestar un servicio adecuado, con la correspondiente carga de trabajo adicional, reducen nuestra remuneración, no siendo rentables

para el desarrollo de nuestro negocio".

Las primas continuarán al alza y las aseguradoras seguirán adaptando sus productos y endureciendo las normas de contratación

2024 SEGUIRÁ LA TÓNICA DE 2023

Desde el punto de vista de un corredor, las previsiones para 2024 son de seguir con la misma tónica que en 2023, "al menos en el primer semestre". En opinión de Gallego, "las primas continuarán al alza y las aseguradoras seguirán adaptando sus productos y endureciendo las normas de contratación". Desea que "las medidas que

están adoptando las aseguradoras surtan efecto y que, en la segunda mitad del año, el mercado tienda a estabilizarse".

Asimismo, se espera que sigan surgiendo novedades en el ramo. El socio y director técnico de Alarcón y Gallego piensa que "la digitalización está suponiendo, un cambio en la forma de comunicarse con los asegurados y de facilitar las gestiones. El futuro va a seguir en esa línea. Pero debemos tener presente, que al igual que en otros sectores, tenemos que seguir dando servicio de modo tradicional a aquellos asegurados que tienen más dificultad para adaptarse a esta evolución, y trabajar a dos velocidades. El mediador, tiene que facilitar a sus clientes la interactuación con las aseguradoras, y adaptarse a los distintos perfiles de los asegurados".

Hay que tener en cuenta que casi la mitad de los asegurados, según un informe de Capgemini, quiere una única póliza que les cubra con independencia de su medio de transporte, tanto si conducen un coche como si utilizan un servicio de transporte compartido. Sin embargo, Mario Gallego no cree que, "a corto plazo, veamos grandes cambios al respecto. Una única póliza para cualquier medio de transporte implica un importante cambio en la legislación, que después debe ser adaptado.

Esto no quiere decir que las aseguradoras no incluyan en sus pólizas actuales coberturas de accidentes o asistencia en otros medios distintos al del vehículo asegurado. Ya lo están haciendo algunas desde hace tiempo".

LA FIGURA DEL CORREDOR SE PONE EN VALOR

A primeros de 2023, los colegios de mediadores, a través de su Consejo General, presentaron a la DGSFP su informe sobre legibilidad de los condicionados de las pólizas de Autos, en el que se dice que, entre diez y dieciséis millones de usuarios no entienden lo que están firmando porque las pólizas de Autos son técnicamente incomprensibles para un lector medio, tanto por tiempo de lectura y complejidad en la redacción, como por legibilidad. Un informe, que según Gallego, "pone en valor la figura del corredor de seguros. La capacidad de entender y analizar los distintos condicionados de las aseguradoras, distinguir las diferencias sustanciales entre la gran oferta del sector, y poder facilitar a los asegurados que requieren una buena cobertura en sus pólizas



Los corredores seguimos teniendo alternativas para ubicar riesgos no estandarizados

toda la información que no pueden entender, para que tomen la mejor decisión, debe ser nuestra principal labor. El artículo tercero de la ley de contrato de seguro ya contempla que las condiciones generales deben ser redactadas de forma clara y precisa".

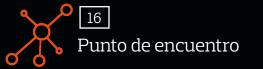
Está convencido de la necesidad del asesoramiento del corredor de seguros en Autos porque "los corredores asesoramos con absoluta imparcialidad, ayudamos a entender los contratos para que nuestros clientes decidan con el mejor criterio posible, velamos por sus derechos y les guiamos en la gestión de sus pólizas". Es más, cree que "mientras siga la oferta actual y la dificultad para entender las diferencias entre la inmensa variedad

de productos, seguiremos siendo necesarios para dar respuesta a todos los asegurados que requieran calidad, con la prima más adecuada a sus necesidades. El cliente bien asesorado, ahorra más y está más protegido de la mano de un mediador profesional e independiente".

Aunque se dice que el cliente es infiel por naturaleza, Mario Gallego cree que "es infiel el asegurado monopoliza, que no ve nuestra labor y los servicios que prestamos". Por eso, desde Alarcón y Gallego se le intenta fidelizar "con empatía y servicio, tratamos de dar a nuestros clientes un valor añadido, nos importa su futuro, que estén bien asegurados con independencia de que alguna de sus pólizas no pueda estar asegurada con nosotros. Nuestros clientes deben tener claro que ponemos el foco en ellos y sus necesidades".

A corto plazo, el ramo se enfrenta a mejorar el resultado técnico del sector. A medio y largo plazo, habrá que hacer frente a los importantes cambios en materia de movilidad, "la evolución de los nuevos formatos a la hora de adquirir y hacer uso de los vehículos va a influenciar el futuro del ramo y sus desafíos. Queda mucho trabajo por realizar, e iremos viendo qué iniciativas van adoptando las aseguradoras", comenta Mario Gallego.

Carmen Peña



La internacionalización y las energías verdes **IMPULSAN** Caución



El seguro de Caución está viviendo una época de esplendor, que las aseguradoras están sabiendo aprovechar. Aunque la competencia con la banca es dura, el mayor conocimiento de este producto y el fuerte crecimiento de sectores como las energías verdes están impulsando a un ramo beneficiado por las ayudas europeas a las empresas y que se espera que mantenga su buen comportamiento este 2024 gracias a la estabilidad política y el interés de las empresas en los negocios internacionales.

El ramo de Caución está experimentando un crecimiento espectacular en los últimos tiempos, como pone en evidencia que hasta septiembre de 2023 su impulso fuera un 26,58% superior a un año antes. Algo que ratifica Rocío Tello, directora de Caución de Solunion España, quien destaca que es el ramo que más está mejorando de los seguros de No Vida. Una buena dinámica en la que, bajo su punto de vista, han influido varios factores. Por un lado, que las grandes empresas españolas están saliendo a los mercados internacionales, por la relativa disminución de negocio en España. Por otro lado, ha mejorado el interés de las entidades: "Hay un apetito que se ha incrementado en estos años, dando unas capacidades muy elevadas a las empresas y reduciendo también precios en el mercado", confirma. También existe un mayor conocimiento del seguro de Caución por parte de los beneficiarios, gracias a la labor de los brókeres y compañías en darlo a conocer a los clientes. Y, por último, también se ha producido una disminución del interés por parte de la banca, que por sus requerimientos de capital está saturada de capacidades "y ha decidido compartir riesgos o tener menos apetito y eso hace



que las aseguradoras podamos emitir más".

Andrés Cardona, Divisional Director Surety en BMS Group, recalca que la internacionalización, "ha dado oportunidad de revertir un poco la estacionalidad o el freno que han mostrado ciertos sectores claves en el sector de Caución, como la construcción o las energías renovables". Y también destaca el conocimiento de las empresas sobre el ramo de Caución: "Los directores financieros conocen muy bien las cualidades del seguro de Caución y cómo supone una ventaja para no limitar su acceso a financiación de circulante".

"Nosotros hemos notado efectivamente un crecimiento brutal, que lo achacamos a que se ha aumentado el importe de los contratos", añade Alberto Fernández, CEO de Uno Correduría, quien lo achaca, en parte, a que se ha realizado mucha contratación pública. "Ahora mismo se está demandando más porque frente al aval banco no les consume Cirbe, les dota de más liquidez...", menciona.

Con todo, Fernando Molano, suscriptor de Caución de Iberian Insurance, precisa que en este preciso momento podría existir una pequeña disminución de los puntos de conexión provocado por los cambios regulatorios y cuyas capacidades ahora son mucho menores

que en 2020 y 2021. Aunque, por el lado positivo, menciona que todos los proyectos solicitados y en desarrollo a partir de 2018 están llegando a fases de construcción. Además, han salido otras garantías condicionadas, como las construcciones EPC, de corta duración y de importes muy

elevados, o las garantías de desmantelamiento, que es un mercado un poco complejo, "pero que estamos viendo que cada vez más aseguradores están entrando, porque es un mercado muy rentable".

FONDOS NEXT GENERATION

Sobre cómo están influyendo los fondos *Next Generation* en el seguro de Caución, Alberto Fernández recuerda *que* España, a través del Plan de Recuperación, tiene previsto invertir 140.000 millones para que lleguen a las empresas hasta 2026.

Andrés Cardona confirma que ya de por sí estos fondos llevan vinculados la aportación de una garantía, aunque no todas las aseguradoras ni agencias de suscripción tienen apetito en este tipo de riesgo. Ahora bien, cree que sí que hay opciones, "sobre todo en las que van a fondo perdido y eso ya lleva intrínseco una nueva oportunidad de negocio que tiene también un control del riesgo un poco más intenso".

No obstante, como recalca Fernando Molano: "Es una inyección de capital, que en España ha venido muy bien tanto por el aumento de las licitaciones desde 2022 como por esas ayudas o subvenciones que han salido y que, aunque son garantías un poco complejas, sí que están

ayudando a muchas empresas", argumenta.

En concreto, Rocío Tello cita algunos sectores que se están viendo especialmente beneficiados, como el de la energía, el de obra civil y el ferroviario. Y también se están dando subvenciones para el tema de la reindustrialización, lo que está fomentando el desarrollo de estas empresas tras la crisis sanitaria.

RIESGOS POLÍTICOS, ECONÓMICOS Y REGULATORIOS

Asimismo, los riesgos políticos, económicos y regulatorios influyen en Caución. Cardona concreta que a nivel nacional en el sector de las energías renovables no se ha evolucionado ni se va en el camino que se esperaba de crecimiento por la propia inestabilidad política: "Se lleva esperando durante más de un año unos concursos que todavía no han salido ni se

han establecido las bases", comenta. En el ámbito internacional, también en otras industrias se han visto influidas con la guerra de Ucrania.

Efectivamente Molano constata que el conflicto bélico provocó un aumento de los precios de construcción desorbitados, que supuso que muchas de las empresas entrasen en liquidación o concurso por no poder llevar a cabo todas las obras a precio cerrado.

Además de aspectos políticos, "cualquier cambio regulatorio afecta al seguro de Caución, porque obviamente está regulado o bien por una ley o por un contrato", constata Tello, quien hace mención a las modificaciones que se han visto en los últimos años en el sector de la



"Las compañías que podemos hacer negocio internacional estamos acompañando a nuestros clientes fuera; es una fuente de negocio realmente importante". Rocío Tello energía o los provocados por carácter de emergencia a raíz de la pandemia.

Fernández añadiría a todas estas influencias externas en el ramo la de la banca, ya que los tipos de interés son determinantes.

IMPAGOS COMERCIALES

También el aumento de los impagos comerciales impactará de lleno en Caución. La directora de Caución de Solunion España aprecia que su aseguradora cuenta con analistas que predicen comportamientos y situaciones que dañan a las empresas, cortando a tiempo la concesión de crédito cuando se ve que hay ciertas irregularidades.

"No hay que perder de vista que el seguro de Caución tiene en su base un análisis financiero de las empresas", sostiene el Divisional Director Surety en BMS Group, ya que, si estos

percances tienen un gran impacto, pueden llevar a la empresa a una situación de quiebra.

El suscriptor de Caución de Iberian Insurance pone el énfasis en que en 2022 se incrementaron los impagos comerciales un 21% respecto a 2021, cuando a las empresas se les concedieron muchas ayudas, como los préstamos ICO. "La recuperación no ha sido en muchas compañías de la manera esperada y, a día de hoy, tienen ciertas dificultades para poder realizar esas devoluciones, lo que aumenta el riesgo de crédito y de caución", recalca.

"En definitiva, los corredores lo notaremos en la menor capacidad por parte de las compañías, se reducirá el apetito de riesgo y tendremos menos capacidad



de suscripción", resume el Alberto Fernández, CEO de Uno Correduría.

CONSTRUCCIÓN EN EL FOCO

Respecto al sector de la construcción, que tanta incidencia tiene en el ramo de Caución, Fernando Molano corrobora que sigue habiendo una gran demanda, con mucha entrada de empresas extranjeras: "El ladrillo en España siempre ha sido un mercado seguro, la construcción y los inicios de Caución siempre ha ido de la mano", valora.

Sin embargo, el CEO de Uno Correduría, alberga dudas de cara a los próximos años, toda vez que, según un reciente informe de la UE, el precio de la vivienda en España está sobrevalorado y una forma de regularlo es in-

troducir más oferta: "Si el Gobierno decide aumentar el parque de vivienda, será buena noticia para el seguro de Caución", vaticina, pero de lo contrario se generará cierta incertidumbre en el mercado.

Aparte de la vivienda, la directora de Caución de Solunion España, hace hincapié en la incertidumbre en las grandes infraestructuras y obra civil, "pues también las constructoras están viendo muy perjudicadas por los altos costes de los materiales, por el aumento de los tipos de interés y por los costes de personal".

El Divisional Director Surety en BMS Group, cree que las oportunidades se generarán en obra privada, por donde considera que se producirá el crecimiento, porque en la obra pública, ahora mismo se están recuperando muchas empresas y los periodos de pago de las admi-



"El mercado estará más que capacitado para asumir los retos y las capacidades que nos van a solicitar". Andrés Cardona

nistraciones muchas veces no son los deseados. Con todo, opina que estamos en un momento en el que se empieza a superar la dificultad acarreada después de la pandemia y de la guerra de Ucrania.

ENERGÍAS VERDES

En cualquier caso, están surgiendo nuevas oportunidades de negocio, especialmente por las energías verdes: "En nuestro caso prácticamente el 80% de la Caución que estamos emitiendo viene por ahí", comenta Alberto Fernández.

Para Cardona el sector de las energías renovables también es una parte fundamental dentro de Caución, a pesar de que, en 2021, con el cambio de la legislación que lo regulaba, se

frenó, con un parón durante el que no se emitió absolutamente nada para acceso y conexión. "Pero tras el establecimiento de la nueva legislatura también se hizo un filtro para desarrolladores y partícipes, que ha beneficiado mucho al sector", matiza. Se trata "de un sector muy seguro", con mucha especialización y escasa siniestralidad.

Rocío Tello dentro de la energía diferencia la parte de las garantías públicas solicitadas por el Gobierno y de los epecistas (empresas que realizan el diseño, suministro y construcción de una planta de energía renovable). Sobre las primeras, explica que el boom de la energía se produjo entre 2017 a 2019, momento en el que las compañías emitieron más garantías para la parte de los puntos de conexión. "Donde sí que estamos haciendo más negocio en los dos últimos años es en la parte de

epecistas, garantías entre privados para la parte de ingeniería", sostiene. Además, existe mucho apetito por parte de fondos extranjeros que están llegando a España y que están comprando proyectos y sacándolos a flote.

Fernando Molano coincide en que ha venido muy bien la inversión extranjera por el impulso económico que ha dado, con empresas que se han asentado en Europa con bastante fuerza. "A esto se ha sumado que a partir de 2021 la regulación intentó eliminar 'la especulación' que estábamos teniendo y que a día de hoy se ha profesionalizado mucho más el sector de renovables y el crecimiento de muchas empresas sobre todo en el ramo epecistas", cita.

Respecto a otros sectores, más allá de las renovables, donde existen oportunidades de negocio, Tello destaca las garantías judiciales

porque hay algunos procedimientos por competencia o por aplazamiento de impuestos, etc. que sí que están dando bastante negocio y se puede seguir creciendo.

Efectivamente, el Divisional Director Surety en BMS Group señala que en grandes transacciones por decisiones financieras se producen también aplazamientos de impuestos, así como otras opciones de fortaleza y decisiones estratégicas de las compañías, lo que genera un nicho muy interesante.

GANANDO EL PULSO A LA BANCA

El aval bancario sigue siendo una fuerte competencia para el seguro de Caución, pero últimamente se



"Los corredores notaremos el incremento de los impagos comerciales en que las aseguradoras reducirán el apetito al riesgo y tendremos menos capacidad de suscripción".

Alberto Fernández

está produciendo una caída que, según Fernández, tiene muchísimo que ver con el conocimiento de las empresas, que cada vez tienen más información sobre el producto de Caución y se dan cuenta de que es mucho más ventajoso que el aval bancario, ya que dota de más liquidez, no resta endeudamiento... "Su auge tiene más que ver con la bondad del producto en sí", argumenta.

"Solamente por la mayor presencia, ya se consigue que la gente conozca más el producto", asegura Andrés Cardona, Divisional Director Surety en BMS Group, tanto de aseguradoras como de agencias de suscripción que vienen con unos ratings muy buenos que hacen que la aceptabilidad de garantías por parte de inversores o de partes privadas sea mucho mayor. Con todo, advierte que todavía queda mucho por competir con los bancos, por-

que al final tener el control del dinero de los clientes les da una tranquilidad que las aseguradoras y agencias de suscripción no tienen.

Aun así, Molano reconoce que "el endurecimiento de la banca ha abierto un abanico a muchas empresas, buscando alternativas fuera del círculo habitual y ha ayudado a que el mercado de Caución esté en auge, porque es mucho más conocido que hace unos años". Es cierto que por temas de costes sea algo superior, pero ha permitido a las empresas diversificar, destinando más los préstamos a la banca y el de avales ha pasado al seguro de Caución para compensar ese endurecimiento.

Además, como señala la directora de Caución de

Solunion España por el lado de los clientes todo el tema de los altos costes de los tipos de interés y la inflación hace que busquen otras vías, dejen la banca para la financiación y usen el seguro de Caución. "Todo el trabajo que venimos haciendo estos años aseguradoras y corredores para el conocimiento de este producto ha influido mucho", ratifica. Además, la banca sufre los altos costes que les supone emitir los avales bancarios y las capacidades que ya tienen consumidas con grandes clientes, lo que hace que muchas veces las aseguradoras puedan coger más negocio.

RETOS DEL SECTOR

De cara a 2024 Rocío Tello, directora de Caución de Solunion España, pone el foco en el ámbito internacional, que para su aseguradora es clave, porque hay mercados donde hay mucha evolución, como Latam, EE.UU., Australia o los países europeos donde se están desarrollando grandes infraestructuras. "Estamos viendo un crecimiento del mercado internacional muy potente de empresas españolas que acuden allí", confirma. Y respecto al mercado nacional, hay sectores que se están desarrollando mucho y se esperan nuevas ayudas y subvenciones por parte del Gobierno.

Conviene Andrés Cardona en que los retos vendrán por la parte de unos presupuestos aprobados, ya que con una estabilidad política se espera seguir el curso del crecimiento de la economía nacional: "El mercado estará más que capacitado para asumir los retos y las capa-



"El mercado estará más que capacitado para asumir los retos y las capacidades que nos van a solicitar". Fernando Molano

cidades que nos van a solicitar", argumenta. Además de que, por la parte internacional, el que haya empresas españolas que hayan dado el salto y sigan creciendo siempre va a beneficiar al sector.

"Tenemos que seguir haciendo las cosas igual de bien que lo estamos haciendo
en los últimos años, dándonos a conocer en
el mercado", propone el suscriptor de Caución de Iberian Insurance, así como evitar
que aumente la siniestralidad con el crecimiento de la Caución y que las compañías no
entren en el miedo a ciertas operaciones imbuidas por los temores de la banca, aprovechando que el comercio internacional está
creciendo y muchas empresas están viendo
ahí negocio. "Y en España, que con los presupuestos aprobados podamos tener un mo-

mento de estabilidad, muy común en las nuevas legislativas", sentencia.

"Además, sería bueno hacer más hincapié en la comunicación y en el conocimiento del cliente final", comenta el CEO de Uno Correduría, quien propone hacer una campaña importante de comunicación para las empresas para que demanden más Caución. "Y también abarcar más el tema de avales financieros, ya que en mi caso puedo acceder mucho más fácilmente a avales técnicos que a financieros", sugiere.

Aitana Prieto / Carmen Peña





El negocio de Vida de los corredores CAE un 11%



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado en diciembre el Informe Estadístico Anual de Mediación 2022, que, al contrario del ejercicio anterior, cuando los corredores sustentaron su crecimiento en Vida, en esta ocasión es No Vida la que ha aupado su negocio, al incrementarse un 8,30% en volumen de primas gestionadas. Sin embargo, Vida, tras el importante repunte del 7,5% de 2021, sufre una severa caída del 11,44%.

Auto
retoma la
senda alcista y
ya supone el
43,26% de las
primas
tramitadas por
los corredores

Los corredores de seguros gestionaron un volumen total en Vida en 2022 de 2.658.604.901,13 euros en primas, muy por debajo de lo obtenido en 2021 (3.002.205.643,18). En concreto, los corredores personas físicas volvieron a experimentar una gran bajada, siguiendo la tónica de los anteriores ejercicios, gestionando 40.315.121,42 euros en primas, frente a los 46.691.199,11 euros del año predecesor. De ese montante, el 92,67% correspondió a primas individuales y el 7,33% restante, a colectivas. Las corredurías también empeoraron sus resultados, de los 2.955.514.444,07 euros de 2021 a los 2.618.289.779,71 euros de 2022, de los

que el 63,99% fueron de primas individuales y el 36,01%, de colectivas.

Consecuencia de ello es que las comisiones obtenidas en este ramo se han visto perjudicadas. En el caso de las corredurías, se situaron en 140.744.808,63, un 17,26% menos que el ejercicio anterior. Más atenuada fue la bajada de los corredores, que lograron 2.516.927,67 euros, un 6,46% por debajo de lo obtenido en 2021.

Nueva producción de Vida ha tenido, igualmente, un

decrecimiento en las primas trabajadas, cuyo volumen ha caído a los 1.008.088.142,73 euros, lo que supone una bajada del 22,81%. De este montante, tan solo 14.463.256,89 euros han sido gestionados por corredores, copando las



primas individuales el 93,22%, por el 6,78% de las colectivas, que se han recuperado, respecto a su representación del 1,10% de doce meses antes. Las corredurías han tramitado 993.624.885,84 euros en primas, en cuyo caso se dan porcentajes más parejos, ya que el 57,03% son individuales y 42.97% colectivas.

AUTOS SE RECUPERA

Como en años anteriores, el principal negocio de estos mediadores sigue siendo el de No Vida, en el que intermediaron 10.047.327.647,17 euros, de los que 315.431.738,61 euros correspondieron a personas físicas y 9.731.895.908,56 euros, a personas jurídicas. Esta cifra supone un notable

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMO VIDA 2022								
		Primas	%	Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas	
CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS FÍSICAS	Individual	37.361.336,03€	92,67%	2.299.029,79 €	6,15%	0,00€	0,000%	
	Colectivo	2.953.785,39€	7,33%	217.897,88 €	7,38%	0,00€	0,000%	
CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS JURÍDICAS	Individual	1.675.395.452,54€	63,99%	100.895.878,51€	6,02%	451.818,00€	0,027%	
	Colectivo	942.894.327,17 €	36,01%	39.848.930,12 €	4,23%	1.186.934,44 €	0,126%	
CORREDORES DE REASEGUROS	Individual	48.516.948,49€	49,17%	1.182.315,09 €	2,44%	96.756,00€	0,199%	
	Colectivo	50.147.385,57€	50,83%	1.839.686,51€	3,67%	71.869,00€	0,143%	
TOTAL		2.757.269.235,19€	100,00%	146.283.737,90 €	5,31%	1.807.377,44 €	0,070%	



incremento del 8,3% respecto a 2021. En total, este segmento les proporcionó unas comisiones de 1.413.296.893,24 euros (+5,06%).

Autos sigue siendo, con gran diferencia, el ramo que más volumen de negocio reporta a los corredores de seguros, 2.722.956.858,85 euros, de los que 136.461.492,61 euros los gestionaron personas físicas y 2.586.495.366,24 euros las personas jurídicas. Las cifras experimentaron un ligero repunte respecto al ejercicio anterior, cuando el volumen total fue de 2.644.199.460,96 euros de primas gestionadas, y dándole la vuelta a la tendencia bajista de los últimos años.

En el caso de los corredores, los siguientes ramos más productivos fueron Multirriesgo Hogar en el segundo puesto (12,99%), seguido de Asistencia Sanitaria (8,51%) y Multirriesgo Comunidades (7,56%), los mismos ramos que coparon los primeros puestos en 2021, mientras que RC General: Otros Riesgos (5,57%) arrebata el quinto puesto a Multirriesgo Industriales (5,05%).





Un ranking muy parecido al de las corredurías. Así, tras su cartera de Autos, se colocan RC General: Otros Riesgos (13,67%), que se impone en esta ocasión a Asistencia Sanitaria (13,24%), Multirriesgo Industriales (7,31%) y Multirriesgo Hogar (6,29%).

LA NUEVA PRODUCCIÓN DE NO VIDA, AL ALZA

Las buenas cifras globales de No Vida se han visto reflejadas un año más en la nueva producción, que ha vivido un importante incremento. El curso pasado, las primas intermediadas por los corredores se auparon hasta los 2.336.669.981,23 euros, un 6,05% mejor que el ejercicio precedente. De este volumen, 60.532.467,83 euros han sido gestionados por corredores y 2.276.137.513,40 euros por las

VOLUMEN TOTAL D	E PRODUCCIÓN RAN	/IOS NO VIE	DA: CORREDORES	DE SEGUROS PERS	SONAS FÍSICAS 20	22
Ramos	Primas	%	Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas
Accidentes	8.631.589,22€	2,74%	1.575.784,06€	18,26%	0,00€	0,000%
Enfermedad	4.435.483,79€	1,41%	538.414,24€	12,14%	0,00€	0,000%
Asistencia sanitaria	26.828.155,17€	8,51%	2.298.529,14€	8,57%	15.862,69€	0,059%
Dependencia	311.062,08€	0,10%	34.325,39€	11,03%	0,00€	0,000%
Autos	136.461.492,61€	43,26%	15.922.462,02 €	11,67%	3.913,40€	0,003%
Transportes	6.275.608,51€	1,99%	940.911,78€	14,99%	4,00€	0,000%
Incendios y elementos naturales	554.326,94 €	0,18%	87.301,69€	15,75%	0,00€	0,000%
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	3.299.447,38€	1,05%	286.269,57€	8,68%	0,00€	0,000%
Otros daños a los bienes: robo u otros	633.570,66 €	0,20%	97.145,52€	15,33%	0,00€	0,000%
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	1.695.721,27€	0,54%	235.968,71 €	13,92%	0,00€	0,000%
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	223.663,77 €	0,07%	40.441,35€	18,08%	0,00€	0,000%
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	17.576.428,45 €	5,57%	2.909.181,59€	16,55%	15.500,00€	0,088%
Crédito	4.311.724,71€	1,37%	431.512,15 €	10,01%	0,00€	0,000%
Caución	182.610,06€	0,06%	18.741,22€	10,26%	0,00€	0,000%
Pérdidas diversas	644.793,80€	0,20%	124.251,18€	19,27%	0,00€	0,000%
Defensa jurídica	1.573.273,90€	0,50%	329.512,30€	20,94%	240,00€	0,015%
Asistencia	991.502,78€	0,31%	162.796,51€	16,42%	0,00€	0,000%
Decesos	4.325.852,49€	1,37%	979.519,47 €	22,64%	0,00€	0,000%
Multirriesgo hogar	40.977.620,00€	12,99%	9.188.356,52€	22,42%	1.008,05 €	0,002%
Multirriesgo comunidades	23.831.180,37 €	7,56%	4.648.587,68€	19,51%	5.096,41€	0,021%
Multirriesgo comercios	12.487.550,32€	3,96%	2.467.605,88€	19,76%	6.368,65 €	0,051%
Multirriesgo industriales	15.918.263,38 €	5,05%	3.014.296,38 €	18,94%	1.580,00€	0,010%
Otros multirriesgos	3.260.816,95€	1,03%	543.082,04€	16,65%	240,00€	0,007%
TOTAL	315.431.738,61 €	100,00%	46.874.996,39	14,86%	49.813,20€	0,02%

	. DE PRODUCCIÓN RA	%	Comisiones			
Ramos	Primas			Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb Primas
Accidentes	309.041.739,26 €	3,18%	54.978.655,48€	17,79%	304.195,34€	0,098%
Enfermedad	319.998.009,53 €	3,29%	29.506.816,14€	9,22%	189.392,90€	0,059%
Asistencia sanitaria	1.288.591.975,27€	13,24%	119.315.033,52€	9,26%	450.594,51€	0,035%
Dependencia	2.040.793,26€	0,02%	485.619,41€	23,80%	10,72€	0,001%
Autos	2.586.495.366,24€	26,58%	320.513.777,12€	12,39%	6.222.719,12€	0,241%
Transportes	455.267.814,41 €	4,68%	67.621.724,90€	14,85%	503.603,50€	0,111%
Incendios y elementos naturales	283.453.809,72€	2,91%	25.885.441,25€	9,13%	1.755.853,97€	0,619%
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	263.014.822,55€	2,70%	31.230.328,96 €	11,87%	60.611,41 €	0,023%
Otros daños a los bienes: robo u otros	46.391.254,09€	0,48%	8.129.001,22€	17,52%	280.237,20€	0,604%
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	133.773.543,81 €	1,37%	30.198.345,48€	22,57%	144.247,78€	0,108%
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	4.327.009,81 €	0,04%	185.524,45€	4,29%	42.218,67€	0,976%
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	1.330.414.164,82€	13,67%	190.764.362,32 €	14,34%	6.574.548,95€	0,494%
Crédito	274.755.407,72€	2,82%	30.903.962,47 €	11,25%	100.499,56€	0,037%
Caución	175.942.406,91€	1,81%	24.360.726,70€	13,85%	2.050.685,39€	1,166%
Pérdidas diversas	79.839.903,02 €	0,82%	17.995.969,87€	22,54%	142.336,35€	0,178%
Defensa jurídica	37.443.583,67€	0,38%	9.685.019,80€	25,87%	50.924,75€	0,136%
Asistencia	116.779.057,76€	1,20%	43.073.062,28€	36,88%	54.069,93 €	0,046%
Decesos	74.134.508,55 €	0,76%	23.693.975,14€	31,96%	172.555,12€	0,233%
Multirriesgo hogar	612.196.093,57€	6,29%	118.468.616,30€	19,35%	1.053.231,15€	0,172%
Multirriesgo comunidades	244.057.069,34 €	2,51%	51.417.037,45€	21,07%	430.356,10€	0,176%
Multirriesgo comercios	211.703.335,62 €	2,18%	36.110.142,37 €	17,06%	222.488,50€	0,105%
Multirriesgo industriales	711.416.702,31 €	7,31%	105.606.910,84€	14,84%	4.775.616,35€	0,671%
Otros multirriesgos	170.817.537,32€	1,76%	26.291.843,38€	15,39%	402.116,48€	0,235%
TOTAL	9.731.895.908,56€	100,00%	1.366.421.896,85	14,04%	25.983.113,75€	0,27%

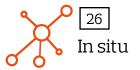
corredurías, habiéndose alcanzado unas comisiones globales de 363.007.488,69 euros, un 7,22% más.

También entre las nuevas primas, el ramo de Autos encabeza la intermediación por parte de los corredores, especialmente entre los profesionales personas físicas que han llegado a los 29.561.788,57 euros. Aunque en menor medida, también tiene un peso relevante entre los corredores personas jurídicas, con 668.155.877,53 euros.

Multirriesgo Hogar ocupa el segundo lugar entre los corredores, con el 9,15% de las primas intermediadas de nueva producción. Tras él se colocan los ramos de Asistencia Sanitaria (7,67%), Multirriesgo Comunidades (5,81%), RC General: Otros Riesgos (4,62%), Asistencia Sanitaria (5,38%) y Multirriesgo Industriales (4,15%), con porcentajes similares a los de un año antes.

Entre las corredurías, tras Autos aparecen RC General: Otros Riesgos (12,53%), Asistencia Sanitaria (8,05%), que supera esta vez a Agrarios Combinados (7,78%), al que le sigue Multirriesgo Industriales (6,64%) y Transportes (4,70%).

En este informe se recoge la actividad desarrollada por los mediadores de seguros durante el ejercicio 2022, proporcionada por los propios corredores a través de sus respectivas documentaciones estadístico-contables remitidas anualmente. Al igual que en el último informe, este año se muestra el número de profesionales en activo. La cifra de corredores personas físicas descendió hasta los 1.009, frente a los 1.014 de un año antes, mientras que la evolución de las corredurías de seguros sí fue ascendiente, pasando de los 2.699 en 2021 a los 2.726 doce meses después.



Jornada 'Un entorno global con impacto local'

El seguro ante las próximas TENDENCIAS

'Un entorno global con impacto local' fue el lema elegido por **Iris Global** para profundizar en los desafíos actuales y futuros. En la jornada se abordaron temas como la geopolítica o la sostenibilidad y juventud, haciendo hincapié en las próximas tendencias que llegarán en 2024 y cómo se está adaptando el seguro.

Iris Global ha celebrado, por tercer año consecutivo, su encuentro navideño en el que el ex embajador y representante permanente ante la Unión Europea (UE), Pablo García-Berdoy, inauguró el encuentro con una charla sobre la situación geopolítica internacional y las expectativas para 2024.

García-Berdoy destacó cuatro puntos cruciales para el próximo año: las elecciones en EE.UU., las elecciones al Parlamento Europeo, las consecuencias de la

normativa contra el cambio climático -a su parecer completamente necesaria- y la continuidad de los conflictos en Ucrania y Gaza. El representante permanente ante la UE resaltó la importancia de estas cuestiones para el equilibrio de la Unión Europea y España y su impacto, especialmente en los seguros de Viaje.

Asimismo, abordó la importancia de la tercera revolución industrial que viene a través de las energías limpias, por el problema del cambio climático. Eso hace que no se luche por la competitividad de la industria sino contra el cambio climático. Eso significa que la inversión no va al rendimiento a corto plazo, si no a largo plazo. No obstante, señaló





Pablo García-Berdoy,

la importancia de que se lleve a cabo a nivel global porque "Europa solo tiene el 6-7% de las emisiones globales". A propósito de eso, se planteó la posibilidad de que el turismo se pueda considerar como actividad reprobable por el impacto que tiene en el cambio climático.

DIVERSIFICACIÓN DE DESTINOS

La primera mesa redonda, moderada por Zsuzsanna Bodo, responsable de Asistencia en Viaje de Iris Global, abordó las 'Previsiones sobre los viajes internacionales en 2024'. Ricardo Fernández, director general de Destinia, analizó los destinos preferidos por los viajeros españoles, destacando el auge del Caribe, de EE.UU. porque es un destino seguro, el despertar de Asia, la bajada del norte de África desde el conflicto de Gaza que impacta en la movilidad de los viajeros y los cambios en el perfil del viajero postpandemia, el cual es mucho más cortoplacista, está mucho más preocupado por el seguro y por diversificar el destino y, por el momento, no se está preocupando por la subida de los precios. En general, se viaja más que antes de la pandemia.

Susana de la Fuente, responsable médica de Iris Global, centró su intervención en los factores sanitarios, geopolíticos y climáticos que influirán en el futuro del turismo, haciendo hincapié en la necesidad de opciones



El turismo se podría considerar como actividad reprobable por el impacto que tiene en el cambio climático



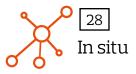
de turismo sostenible. Hizo referencia al hecho de que las infecciones viajan con nosotros, aunque afortunadamente, el Covid ya está gripalizado.

Elsa Sancho, responsable de Red Internacional de Iris Global, enfatizó la apertura a nuevos destinos. Hay más globalización y mayor movimiento de viajeros. Asimismo, indicó la adaptación de las empresas aseguradoras a los nómadas digitales. El teletrabajo permite estar en cualquier punto del mundo y piden a las aseguradoras un servicio más rápido. La vídeo consulta está siendo muy demandada porque evitan desplazamientos innecesarios y es más sostenible. Sin embargo, explicó que el control del coste medio de los siniestros cada vez es más complicado porque se ha disparado.

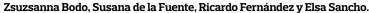
Sobre el tema de la vídeo consulta, De la Fuente coincide en que va a seguir creciendo "por su ahorro de energía y su sostenibilidad". Pero se necesita avanzar más sobre la aceptación de receta en diferentes países porque se encuentran que algunos rechazan las que no han sido emitidas por facultativos de su país. En este sentido, en algunos países de Europa se está estableciendo la receta transfronteriza y va a ir a más. También se está intentando intercambiar los datos sanitarios en Europa.

EL SEGURO ANTE LA SOSTENIBILIDAD

En la segunda mesa redonda se habló de las 'Repercusiones en la energía, la sostenibilidad y los hogares', moderada por Bibiana Gutiérrez, responsable de Nuevos Clientes de Iris Global. Paloma Docampo, Energy Portfolio Manager en OBE Iberia, se discutió el auge de las energías renovables y los desafíos que conlleva. Hay







muchos siniestros que afectan al desarrollo de esta energía verde, debido a la falta de mantenimiento y de robos. Por eso, dijo que es tan importante estar asegurados. Aunque cada vez se invierte más en energía renovable, el peso energético de fósiles sigue estando ahí porque parece que no hay suficiente energía verde. Docampo demandó "más normativa de obligado cumplimiento, porque la hay, pero no es obligatoria".

Por su parte, Emmanuel Djengue, fundador de Kaatch y vicepresidente de la Asociación de Jóvenes del Sector Asegurador, destacó la importancia de la sostenibilidad y la adaptación del sector asegurador a esta nueva perspectiva. "El sector asegurador es muy importante en España (el 5% del PIB tanto si hay crisis o no)". En su opinión es un sector que acompaña a la sociedad, "nos adaptamos con los cambios tecnológicos, nos adaptamos con el Covid y ahora debemos adaptamos a esta nueva



Las aseguradoras se adaptan a los nómadas digitales



Bibiana Gutiérrez, Emmanuel Djengue y Paloma Docampo.

forma sostenible de ver el mundo". Las compañías tienen que dar pasos claves para dibujar los nuevos productos y servicios. Consumir productos tangibles, embebidos, sostenibles, a largo plazo y accesible. Aportar algo distinto y que los clientes estén siempre asegurados.

Docampo comentó que "el seguro está ayudando a la transición energética con el conocimiento de las estrategias de los clientes para adaptar nuestros productos para darles aseguramiento en las energías verdes. Las empresas están poniendo paneles y necesitan que se aseguren. Acompañamos a los clientes también con inversiones en fondos verdes".

AFRONTAR LA LONGEVIDAD

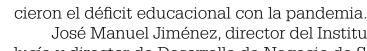
La última mesa redonda fue sobre 'Ahorro, finanzas y normativa en momentos de incertidumbre', que estuvo moderada por Sergio Real, director general del Área de



Sergio Real, José Manuel Jiménez, Susana Brasero e Ignacio Conde.

Seguros de Iris Global. Contó con la participación de Ignacio Conde-Ruiz, director adjunto en Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), quien compartió insights de su nuevo libro 'La Juventud Atracada', coescrito con su hija. Expuso los desafíos económicos que afectan a la juventud actual. Habló sobre el dividendo demográfico y recalcó que "nada de lo que se hace favorece a los jóvenes y esto es por la demografía política. En los años 90, el 35% del electorado era joven, no había un político al que se le ocurriera no hacer caso a las peticiones de los jóvenes, pero ahora apenas representan el 20% del electorado y su participación electoral es muy baja y sus intereses son heterogéneos". Eso supone que cada vez se hagan menos cosas para los jóvenes.

Conde-Ruiz criticó que mientras las subidas de las pensiones han supuesto 2,8 puntos del PIB, no haya dinero para mejorar la educación de todos los que pade-



José Manuel Jiménez, director del Instituto Santalucía y director de Desarrollo de Negocio de Santalucía Servicios Compartidos, enfocó su intervención en el reto de la longevidad y en cómo la sociedad deberá adaptarse puesto que, al ser la vida laboral más larga, tendremos que contar con más periodos de reciclaje formativo con los cambios tecnológicos que se producirán y crear ahorros que sobrevivan más en el tiempo porque vamos a vivir más. Para Jiménez, es importante mejorar la información que tenemos sobre la jubilación y desarrollar más el 2º y tercer pilar. Propuso potenciar el ahorro en la compañías con mayores ayudas fiscales.

Por último Susana Brasero, responsable del Área Jurídica de Iris Global comentó cómo se afrontan estos retos desde Iris Global, "hace ya mucho tiempo que tenemos un equipo de abogados con una larga experiencia en temas de jubilación y decidimos aprovechar todo este equipo para poner en marcha un proyecto que se centrara en el asesoramiento, simulación y tramitación de la pensión de jubilación para que, en base a esta información, el asegurado pueda tomar las decisiones acertadas" explicó Brasero.

Ese equipo hace la simulación para ver las cotizaciones y una vez hechas, les asesora sobre la edad más adecuada para jubilarse. Este proyecto, que lleva poco tiempo, se complementará informando sobre los productos que se pueden contratar para complementar la pensión.

Maite Maroto, directora general en Iris Global, cerró el evento reafirmando el compromiso de la empresa con la excelencia y la innovación como forma de mejorar y crecer en el sector.



El viajero postpandemia es más cortoplacista y está mucho más preocupado por la contratación de un seguro



Angel Blesa CEO y Director de Desarrollo de Negocio de Codeoscopic

Contrata pólizas con las principales aseguradoras con una única **INTEGRAción**

La nueva plataforma de conectividad de Codeoscopic, Integra, es una pasarela de servicios que simplifica y mejora la experiencia de conexión permitiendo a los corredores vender seguros desde su solución digital. Integra conecta de manera eficiente Codeoscopic Workspace con aseguradoras y otros servicios, siendo de fácil mantenimiento y totalmente escalable gracias a la infraestructura de Amazon Web Service (AWS).

Codeoscopic vuelve a ser el proveedor tecnológico disruptor del sector asegurador con Integra, la nueva API REST que va a revolucionar la venta de seguros. Esta innovadora solución está destinada a transformar la dinámica de venta de seguros al permitir a los clientes integrar de manera fluida esta herramienta en sus soluciones digitales, posibilitando la comercialización de pólizas mediante la conexión con Avant2 Sales Manager.

Se caracteriza por ofrecer una interfaz homogénea de comunicación que unifica la interacción entre diversos productos y compañías. Incluye un cuadro incrustable y personalizable (iFrame) diseñado para las aplicaciones del usuario final, eliminando la complejidad asociada con los campos de ajuste para diferentes productos.

Una de las ventajas clave de Integra es su capacidad dinámica para la incorporación de nuevos productos aseguradores. Al añadir un nuevo producto a Avant2 Sales Manager, este se integra automáticamente en la aplicación del integrador, sin requerir intervención en el código existente. Esto no solo simplifica el proceso, sino que también agiliza la oferta de nuevos productos en el mercado. Facilita además un flujo completo de contratación de pólizas, permitiendo a los usuarios llevar a cabo todo el proceso, desde la selección del producto hasta la confirmación, brindando una experiencia fluida y completa. Además, el servicio incluye funcionalidades de comparativa e impresión de presupuestos, empoderando a los usuarios con herramientas para tomar decisiones informadas. A todo esto hay que añadir que es totalmente configurable del mismo modo que Avant2 Sales Manager, se adapta fácilmente a las necesidades específicas del integrador, asegurando una experiencia personalizada y alineada con los requisitos de su negocio.

Por otro lado, la integración se simplifica mediante una arquitectura REST, permitiendo una sencilla incorporación en entornos existentes. La documentación en tiempo real, proporcionada a través de OpenAPI, facilita la comprensión y por ende dicha integración.

Alojado en AWS Cloud, Integra garantiza alta disponibilidad y escalabilidad para satisfacer las demandas cambiantes del mercado. En términos de seguridad, la solución adopta medidas sólidas, como la autorización OAuth 2.0 y la encriptación end-to-

end tanto en la transmisión como en el almacenamiento de datos, asegurando la protección integral de la información sensible.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Integra se presenta como una herramienta valiosa para facilitar la oferta de servicios aseguradores de manera más integrada. y su conexión directa con Avant2 mejora la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Por ello, está especialmente pensado para: corredurías que quieran conectar sus aplicaciones con el motor de multitarificación de Avant2 Sales Manager, de tal mane-

Integra es una pasarela de servicios que simplifica y mejora la experiencia de conexión permitiendo vender seguros desde cualquier solución digital

ra que puedan tarificar y contratar pólizas desde su ERP, CRM, etc. sin tener que salir de sus sistemas internos; corredurías que quieran tener una web o aplicación móvil abierta al público; comparadores B2C; e-commerce; telcos, retail, etc.

Este lanzamiento innovador es solo el comienzo de la trayectoria de Integra. Mirando hacia el futuro, Codeoscopic tiene previsto enriquecer aún más esta revolucionaria API. Entre las próximas funcionalidades previstas se encuentran la integración de servicios API provenientes de su ERP Tesis Broker Mana-

ger. Esta adición permitirá a las corredurías desarrollar aplicaciones móviles completas con acceso a toda la información necesaria para satisfacer las demandas específicas de sus clientes.

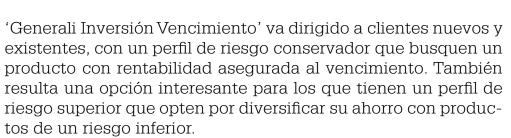
Además, Codeoscopic está comprometida en seguir potenciando la versatilidad de Integra al incorporar servicios API del CRM de Avant2, entre otras mejoras. Su objetivo es proporcionar a los usuarios de Integra una herramienta completa y adaptable que no solo resuelva los desafíos actuales del sector asegurador, sino que también esté a la vanguardia de las necesidades emergentes.





Ahorro con rentabilidad garantizada

Generali amplía su oferta de productos de ahorro garantizado con el lanzamiento de 'Generali Inversión Vencimiento'. Con este producto, los clientes pueden beneficiarse de una rentabilidad garantizada al vencimiento derivada del tipo de interés técnico más la asignación de una posible rentabilidad adicional. Esta nueva modalidad se puede contratar mediante prima única y desde 3.000 euros.



El cliente podrá elegir la duración de su inversión mediante una



horquilla definida desde los 5 años y hasta un máximo de 10 años. 'Generali Inversión Vencimiento' se incorpora a la oferta de la aseguradora en el actual contexto de tipos de interés elevados y su rentabilidad permite al interesado obtener una atractiva remuneración por sus ahorros. Cuenta con rentabilidad total neta, hasta el 31 de diciembre de 2023, de hasta un 2% incluyendo tipo técnico garantizado y tipo técnico adicional.



Seguro para patinetes eléctricos

La marca Smile del **Grupo Helvetia** ha lanzado en España 'smile. mobility', un seguro de Responsabilidad Civil para patinetes eléctricos y otros vehículos de movilidad personal. La experiencia Smile se caracteriza por ser 100% digital, sencilla y rápida.

El mercado de seguros en España, aunque competitivo, muestra un creciente interés en soluciones de seguros y servicios digitales, una tendencia que se observa especialmente entre los consumidores más jóvenes.

A lo largo de 2024 se presentarán más productos en colaboración con Helvetia Seguros y Caser, las compañías del grupo multinacional suizo en España.

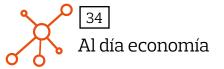
Soluciones creativas para tus necesidades de comunicación

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





maytemunoz563@gmail.com • 626388002



Hacienda baraja aumentar al 10% la deducción por gastos no justificables para los autónomos



La Agencia Tributaria estudia incrementar al 10% la deducción en el IRPF para que los autónomos puedan desgravarse gastos de difícil justificación como las comidas, la gasolina, el teléfono o los suministros del hogar en el caso de que teletrabajen.

En la actualidad, los autónomos, sobre el rendimiento neto de la actividad (ingresos menos gastos deducibles) pueden aplicar una reducción del 7% por los gastos de difícil justificación, mientras que los autónomos societarios (aquellos que han creado una empresa) pueden deducirse hasta el 3%.

Entre los últimos flecos que perfila la Agencia Tributaria también está el análisis de si bajar de 85.000 euros a 80.000 euros el umbral de ingresos anuales de los autónomos para que se puedan acoger a la exención del IVA. Es decir, los trabajadores por cuenta propia que ingresen menos de 80.000 euros al año no tendrán la obligación de presentar facturas con IVA ni, por tanto, realizar la declaración trimestral y anual del impuesto. Estos trabajadores, al quedar exentos del tributo, podrán deducirse los gastos de su actividad a través del IRPF.

Las sociedades cotizadas que no cumplan con la paridad entre hombres y mujeres en los puestos de dirección y en sus consejos de administración incurrirán en una infracción grave que acarreará desde multas hasta la suspensión de la cotización.

Las empresas que no cumplan con la ley de paridad podrán ser suspendidas de cotización

El Consejo de Ministros aprobó a primeros de diciembre, para su remisión a las Cortes, la ley de paridad que obliga a que las mujeres tengan entre el 40% y el 60% de representación en los órganos de decisión de las empresas cotizadas.

A partir del 30 de junio de 2024 entrará en vigor para las 35 sociedades con mayor valor de capitalización bursátil, desde el 30 de junio de 2025 para las cotizadas con una capitalización bursátil superior a los 500 millones y un año después para las que estén por debajo de esa cifra.

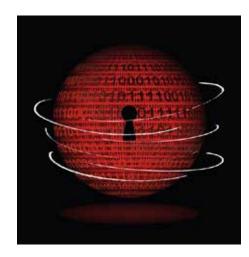
La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) velará por el cumplimiento de las obligaciones de representación paritaria en las sociedades cotizadas.



El principio de equilibrio a través de la regla 40-60 aplicará asimismo a las entidades de interés público que tengan más de 250 trabajadores y una cifra de negocios de más de 50 millones de euros o activos por 43 millones.

El 39% de las empresas es muy consciente de su exposición a ciberataques

En el último año la amenaza cibernética ha vuelto a colocarse como principal riesgo para las empresas españolas. De hecho, el 39% de las empresas españolas consideran que su exposición a los ciberataques es alta o muy alta, según el Informe de Ciberpreparación de Hiscox 2023.



Sin embargo, pese a que la amenaza cibernética sigue siendo el mayor riesgo empresarial, el sentimiento de exposición que tienen las empresas españolas ha descendido 9 puntos desde 2022 cuando fueron el 48% las que afirmaron que su exposición a los ciberataques era alta o muy alta. Una de cada tres empresas (31%)

cree que su exposición al ransomware es alta o muy alta.

El 37% de las empresas valora como alto o muy alto el riesgo de pérdidas económicas debidas al fraude por desvío de pagos, especialmente a través del correo electrónico, porcentaje que desciende del 44% de 2022. Además, el 36% de las empresas valora como alto o muy alto su riesgo de exposición a otros brotes de virus cibernéticos, frente al 44% del año anterior, así como a los ataques distribuidos de denegación de servicio (DDoS), indicado por el 35% este año, en comparación con el 43% de 2022.

Entre otras amenazas, el 32% señala la pérdida de datos no cifrados con la consiguiente exposición de datos personales o de clientes, así como la pérdida de datos cifrados sin dicha exposición (33%), frente al 42% del año pasado, en ambos casos. Finalmente, el uso indebido de recursos informáticos, como el uso de la infraestructura para minar criptomonedas o alojar *malware*, conlleva un riesgo alto de exposición para el 31%, 10 puntos porcentuales menos que el año anterior.

Los sueldos suben un 4,2% y marcan máximos en 23 años

El coste laboral medio por trabajador y mes, que incluye las remuneraciones y las cotizaciones sociales, subió un 5% en el tercer trimestre del año en relación al mismo periodo de 2022, hasta los 2.892,73 euros, su cifra más alta en un tercer trimestre desde el año 2000.



Este incremento del coste laboral, con el que se acumulan once trimestres consecutivos de alzas, es ocho décimas inferior al registrado en el segundo trimestre (+5,8%), según el **INE**.

Entre julio y septiembre, los salarios (todas las remuneraciones, tanto en metálico como en especie) subieron un 4,2%

interanual en términos brutos, hasta situarse en una media de 2.117,80 euros por trabajador y mes, la cifra más elevada desde que comenzó la serie, hace 23 años.



Las empresas deberán afrontar intereses por encima del 12% si pagan tarde las facturas

La Unión Europea (UE) endurece las reglas para evitar la morosidad en las operaciones comerciales entre las empresas y también entre las compañías y la Administración Pública por el retraso en el pago de facturas o, directamente, por impagos. La Comisión Europea ultima el reglamento para reformar la Directiva de morosidad de 2011 que entrará en vigor una vez se publique en el Diario oficial de la UE, para lo que aún no hay fecha, y se aplicará doce meses después.

Entre las novedades, se limitan los plazos de pago de la factura a 30 días, el Estado podrá sancionar y mul-



tar a las empresas por el retraso de los pagos y los deudores afrontarán intereses que podrán superar el 12%. Así es la propuesta de reglamento de la UE.

El texto establece que serán nulas las cláusulas de los contratos entre partes que fijen un plazo de pago superior a 30 días. También, las que excluyan o limiten el derecho del acreedor a obtener los intereses de demora o la compensación por los costes de cobro. Finalmente, tampoco se podrá retrasar o impedir intencionadamente el momento del envío de la factura, ya que la recepción de la misma es la fecha en la que comienza a contar el plazo para el pago.



El 83% de las pymes priorizan la sostenibilidad

El estudio 'El camino hacia el crecimiento: Tender puentes sobre la brecha de las pymes en materia de información sobre sostenibilidad', realizado por **Sage**, destaca que un 83% de las pymes en todo el mundo consideran la sostenibilidad como un aspecto crucial para su crecimiento, pero solo el 8%, está actualmente comprometido en la medición y el informe de su impacto ambiental.

El estudio identifica dos principales barreras que enfrentan las pymes en su camino hacia la sostenibilidad. Por un lado, los costes iniciales, que un 73% de las empresas considera como un obstáculo significativo y, por otro lado, la complejidad de los sistemas de información actuales, vista como un impedimento por el 65% de las pymes.

En España, el 58%, siente una fuerte presión para adoptar prácticas más sostenibles, principalmente ejercida por sus clientes. Además, un 36% indica que ha realizado progresos notables en la medición de su impacto medioambiental, aunque reconocen que aún hay margen de mejora. Otro dato relevante es que un 18% de las pymes

españolas se muestra completamente satisfecho con su sistema de medición actual.

Para los organismos de regulación: Se sugiere la necesidad de establecer una terminología ESG (ambiental, social y de gobernanza) coherente y comprensible para que las pymes puedan responder más eficientemente a las solicitudes de información.



Mutualidad diseña un plan para convertirse en una compañía 100% digital en 2027



Mutualidad ha diseñado un plan de digitalización para ser una compañía 100% digital en 2027. Con este programa, incluido en su Plan Estratégico ADN 23–27, espera seguir mejorando la calidad de vida de sus mutualistas a la vez que contribuye con su labor en lograr una sociedad más colaborativa, justa e inclusiva, como recoge el propósito general de la compañía.

Tal y como ha explicado María Galván, subdirectora general de Organización y Tecnología de Mutualidad, "el Plan de Digitalización de Mutualidad emana de nuestro Plan estratégico 23-27 y, en este sentido, está alineado con las líneas estratégicas y objetivos corporativos planteados. Tenemos una hoja de ruta ambiciosa

en transformación digital que actuará como palanca potenciadora de la estrategia de Mutualidad. La transformación digital estará presente de manera transversal en la mayor parte de las estrategias que llevaremos a cabo durante los próximos años.

Jacinto Martínez, director de Tecnología de Mutualidad, señala que "somos conscientes de que la digitalización nos permite estar más cerca de nuestros mutualistas, así como ser más eficientes en el servicio. Para ello, renovaremos nuestro ecosistema tecnológico, y aprovecharemos nuevas tecnologías, incorporándolas a nuestro día a día".

Mutualidad quiere involucrar a toda la organización en avanzar hacia un modelo de relación omnicanal y en la digitalización y automatización de todos los procesos que impliquen tareas repetitivas, así como en la mejora de la toma de decisiones gracias a los datos. Se implementarán metodologías como Agile y DevOps, con la adecuada inversión en infraestructura IT, que además garantice la seguridad preventiva, minimizando así los posibles riesgos asociados a la digitalización.

Aura Seguros da un paso hacia la transformación con la introducción de la firma digital, eliminando la necesidad de envíos postales en papel y ofreciendo a los clientes un proceso más rápido y seguro.

Aura Seguros adopta la firma electrónica de Signaturit

Este paso adelante incluye la adopción de la firma electrónica a través de Signaturit, una solución que permite a los clientes firmar documentos de manera rápida, segura y sin complicaciones toda la documentación vinculada a las pólizas de sus asegurados.

Con esta nueva opción de firma digital, los clientes de Aura Seguros experimentarán una notable simplificación en el proceso de contratación de pólizas. Ya no será necesario realizar envíos postales en papel y en su lugar, podrán firmar cómodamente desde cualquier lugar con acceso a internet.





Juan Closa es el director general de Occident, que define su estructura organizativa

GCO (Grupo Catalana Occidente) ha definido la estructura organizativa de Occident, compañía que desde enero aúna las actividades de Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao. Los nombramientos se enmarcan en un proceso de transición ordenada y se han hecho efectivos el 1 de enero de 2024. Así, el actual director general de negocio tradicional, Juan Closa, se convierte en director general de Occident.

Closa, vinculado a GCO desde 1981, es economista actuario, ha cursado el Programa de Desarrollo Directivo (PDD) de Iese y el de Análisis Financiero del Instituto de Estudios Financieros. A lo largo de su carrera profesional en GCO ha ocupado diversas posiciones en Seguros Catalana Occidente hasta que en 2017 fue nombrado su primer ejecutivo y posteriormente, en 2020, asumió la dirección general de todo el negocio tradicional de GCO.

Dependiendo de la dirección general se establecen tres direcciones: la comercial, la de seguros generales y la de vida. Al frente de la dirección comercial se sitúa Raúl Lucena, titulado como graduado social por la Universidad de Barcelona y posee un PDD por el Iese. Lucena cuenta con casi treinta años de experiencia en GCO, donde ha ocupado distintos puestos en el

Área comercial en Seguros Catalana Occidente. hasta asumir en 2017 la dirección de negocio Vida de esta compañía, y en 2022, la dirección del mismo ámbito en el negocio tradicional. La estructura comercial de Occident quedará dividida en tres bloques: el canal agencial, el canal de corredores y el canal de grandes brókeres e instituciones. En este sentido, entre las prioridades de la nueva dirección comercial estará seguir desarrollando el canal de la mediación, compuesto por más de 15.000 profesionales que dan servicio a más de 4,5 millones de asegurados. A su vez, se priorizará seguir impulsando las herramientas necesarias para que los mediadores puedan relacionarse con el cliente por el canal que este prefiera en cada momento, y dotar a los canales de distribución de la formación y apoyo adecuados



para su desarrollo, en aras de ofrecer el mejor servicio a los clientes.

Liderando la dirección de seguros generales está Josep Esclusa, ingeniero que ha cursado el Programa de Desarrollo Directivo (PDD) de Iese y el MBA de Eada. Vinculado a GCO desde 1991. Esclusa inició su carrera profesional en Prepersa, la entidad que gestiona las redes de colaboradores externas del Grupo. Tras ello, ocupó diversas posiciones en Seguros Catalana Occidente, la dirección general adjunta de Plus Ultra Seguros y desde 2022 está al frente de la dirección de seguros generales de negocio tradicional de GCO. Entre los desafíos de esta dirección se encuentra el velar por una política de suscripción que mantenga el crecimiento rentable de los productos de particulares, automóviles y empresas.

En la dirección de Vida está Daniel Ciprés, economista actuario que ha cursado el máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la UB y el Executive MBA de Iese. Se incorporó a NorteHispana Seguros en 2010, donde se responsabilizó de diversas Áreas técnicas y de producto, para posteriormente, en 2021, dirigir el negocio de Salud de GCO. Entre las prioridades de Ciprés, cuya dirección abarca los seguros de Vida riesgo, Vida ahorro, Decesos y Salud, está el desarrollo de soluciones que cubran las crecientes necesidades de ahorro y previsión de las personas, en un contexto de progresivo aumento de la edad media de la población española y el deseo de una jubilación activa y saludable.

En otro orden de cosas, el Grupo Catalana Occidente ha creado 'GCO Ventures' para concentrar el negocio corporate venturing. La nueva entidad tiene como reto contribuir al crecimiento a largo plazo del grupo asegurador mediante la identificación, construcción y puesta en marcha de nuevos negocios. Para ello, se encarga de seleccionar proyectos en áreas prioritarias para el negocio de GCO, como son hogar, salud y servicios unidos a seguros, que representen una oportunidad de mercado para crear nuevas empresas. Respaldada por la solvencia de GCO, la nueva entidad abarca desde la construcción de empresas desde cero, hasta la inversión o el acompañamiento a emprendedores en sus planes de crecimiento.

Por último, señalar que Occident ha mejorado sus pólizas de salud Asistencia



Sanitaria y Reembolso Mixto con la incorporación de nuevas pruebas diagnósticas y técnicas quirúrgicas. Entre los nuevos tratamientos, caben destacar las pruebas diagnósticas que refuerzan la atención y cuidado de las mujeres embarazadas. Se incluye el estudio de preeclampsia, para detectar a las mujeres embarazadas que corren más riesgo de padecer este trastorno de la tensión arterial. Asimismo, cons-

cientes de que los bebés prematuros ya alcanzan el 7% del total de nacimientos en España, se ofrece dos nuevas pruebas de gran interés para evitar complicaciones asociadas a los partos prematuros: la evaluación de la madurez pulmonar del feto y del análisis prematuro de la bolsa amniótica, que sirve para diagnosticar una rotura de membranas, uno de los principales causantes de los partos pretérmino.

Los seguros de Salud 'Asistencia Sanitaria' y 'Reembolso Mixto' incluirán la cirugía oftalmológica con láser CO2, que permite controlar la profundidad de la ablación láser para ofrecer una mayor seguridad y precisión en las intervenciones para corregir el desprendimiento vítreo o de retina. Otra técnica quirúrgica incluida es el uso de un balón farmacoactivo en angioplastias, una estrategia muy efectiva para ensanchar las arterias cuando los stent coronarios no han funcionado de forma correcta y que evita la cirugía coronaria abierta. Además, se incorporarán a las coberturas habituales la implantación de materiales osteoligamentosos del banco de tejidos en fracturas o cirugías importantes en grandes articulaciones. Finalmente, en el campo de la urología, las pólizas cubrirán el uso de una malla suburetral para tratar la incontinencia urinaria, que afecta a más de 6 millones de personas en nuestro país.



Mapfre capta 1.000 millones en primas de ahorro individual en 2023

Mapfre ha superado los 1.000 millones de euros en primas emitidas en soluciones de ahorro individual en España durante 2023. Este éxito viene propiciado, según fuentes de la entidad, por la agilidad demostrada por la aseguradora en lanzamientos de productos garantizados, tanto de prima única como de ahorro flexible (aportaciones periódicas, únicas y extraordinarias), incluyendo las soluciones de rentas.

Todos sus productos cuentan con máxima flexibilidad, ya que permiten aportaciones periódicas o únicas, y cuentan con liquidez, lo que supone una tranquilidad para los clientes que pudieran necesitar disponer del capital o cuyas capacidades de ahorro puedan cambiar con el tiempo.

En otro orden de cosas, Mapfre ha comunicado a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones el recálculo trimestral de su posición de solvencia que se situó en el 198,1% a septiembre 2023, incluyendo medidas transitorias. Este ratio sería el 189,7%, excluyendo los efectos de dichas medidas, frente a 188,8% al cierre de junio 2023.

Por otra parte, la aseguradora ha indicado que su negocio en la Comunidad de Madrid ha superado en el tercer trimestre de 2023 los 2.130 millones de euros en primas, lo que representa un crecimiento cercano al 23% respecto al mismo periodo en 2022. Esta región representa más del 30% del negocio total de Mapfre en España, que en los nueve primeros meses de este ejercicio ingresó primas por valor de 6.511 millones de euros.



Vida ha sido uno de los ramos en los que la aseguradora ha experimentado un mayor crecimiento en la comunidad, con 714,7 millones de euros en primas, lo que supone un incremento del 67,4% respecto al tercer trimestre de 2022.

En Salud, la aseguradora también ha logrado un notable repun-

te del 9,5%, respecto al mismo periodo del año anterior, lo que supone unas primas de 252,6 millones de euros y casi 230.000 madrileños que confían su salud a la aseguradora.

Por su parte, el negocio de Automóviles sigue siendo uno de los más importante por volumen de primas de Mapfre en Madrid. La aseguradora superó hasta septiembre de 2023 los 321 millones de euros, con un crecimiento de más de 3 puntos porcentuales. En total, Mapfre asegura más de 700.000 vehículos en la comunidad.

Mapfre también ha experimentado un crecimiento del 3,4% en el ramo de Hogar, con 155,7 millones de euros en primas, y los cerca de 824.000 hogares asegurados en la región. Asimismo, las primas procedentes del negocio de comunidades aportaron 38,3 millones de euros en esta comunidad autónoma, lo que supone un incremento del 9,4% respecto al año anterior.

Por otro lado, el presidente de Mapfre, Antonio Huertas, durante su discurso de apertura en la Cumbre por el 50 aniversario de la Asociación de Ginebra, ha abordado los temas más importantes a los que se enfrenta la industria aseguradora actual, desde el propósito social de los seguros, especialmente en los mercados emergentes, hasta la lucha contra el cambio climático. y las oportunidades y riesgos de la IA y la ciberseguridad. Dijo que "hay que legislar sobre el riesgo ético de la IA, pero hay que hacerlo con criterio. En un escenario global, Europa tiene que en-

contrar el equilibrio entre una regulación necesaria y asfixiar su capacidad competitiva".

Asimismo, sobre el tema de la regulación, Ramón Carrasco, Chief Risk Officer (CRO) de Mapfre, ha participado junto a representantes de Eiopa, el Banco de Inglaterra y la patronal de las aseguradoras británicas en una mesa redonda en la que ha expuesto la necesidad de unas mismas reglas del juego para los grupos internacionales. Carrasco denunció los diferentes requerimientos de capital para empresas estadounidenses y europeas operando en un mismo territorio.

Por otra parte, la aseguradora y **Cyberwrite** han unido fuerzas para ayudar a los clientes de la entidad a reducir el riesgo de ciberataques con inteligencia artificial (IA). En concreto, el proveedor tecnológico proporcionará a la compañía una plataforma de análisis del ciberriesgo en pequeñas y medianas empresas, con el objeto de disponer de un conocimiento más preciso del riesgo en el momento de suscripción y renovación del ciberseguro.

Por otro lado, la aseguradora ofrece hasta el 31 de enero un descuento del 10% en 'Segurviaje', un producto de asistencia en viajes temporales, destinado a las personas interesadas en desplazarse para disfrutar de un destino o para la realización de actividades de aventura, esquí, deporte, excursiones, caza y safari, golf o estudios. Asimismo, el plan de fidelización Club Mapfre cumple 25 años y para celebrarlo ha lanzado la 'Campaña 25 aniversario − Navidad', para que aquellos socios que activen su tarjeta Bankinter del club hasta el 31 de enero y hagan uso de ella, recibirán 50 euros de regalo en Tréboles (equivalencia de 1€/1Trébol), que podrán descontar en sus próximos seguros o renovaciones de seguros de Mapfre.

Por último, señalar que la aseguradora ha presentado su campaña navideña 2023, enfocándose en relatos verídicos de sus clientes, transformando partes de siniestros "peculiares" en narrativas, y dando un tono sorprendente a estas situaciones difíciles e inesperadas.

El IES imparte formación sobre el nuevo convenio colectivo de la mediación de seguros

El Instituto e-Learning del Seguro (IES), con la colaboración del despacho Martínez-Echevarría Abogados, ha celebrado una jornada técnico-formativa titulada 'Todo lo que debo conocer del nuevo convenio colectivo de la mediación de seguros'.

Más de 200 personas siguieron en directo el webinar en el que pudieron conocer, de la mano del abogado Gonzalo Blanco, socio del Área Laboral de Martínez-Echevarría Abogados, todos los detalles, novedades y aspectos destacados del nuevo Convenio Colectivo de la



Mediación de Seguros que acaba de entrar en vigor a primeros de diciembre y que será de aplicación durante el periodo del 2023 a 2026.



Unespa refuerza su presencia en Insurance Europe con nuevos miembros en puestos clave

España ha reforzado su presencia en Insurance Europe, la organización que representa los intereses del seguro ante las instituciones comunitarias y foros internacionales, con un aumento de la representación del sector asegurador español. En la actualidad, cinco ejecutivos de Unespa ocupan puestos de alta responsabilidad dentro de la federación.

Pablo Pernía ha sido nombrado vicepresidente del Comité de Conducta de Mercado de Insurance Europe, en representación de Unespa. Pernía es director del departamento Legal de VidaCaixa y licenciado en Derecho por la Universidad de Cantabria y cuenta con dos posgrados en habilidades directivas y en ahorro y fondos de pensiones por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona (UPF).

Felipe Navarro será vicepresidente del Comité de Seguros de Vida. Es director corporativo de Mercado de Capitales y Tesorería de Mapfre y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y máster MBA por la Universidad de Alcalá de Henares.

Insurance Europe también ha aprobado la renovación de Anna Vidal como vicepresidenta del Grupo de Trabajo de Información Financiera (Corporate Reporting Working Group) de Insurance Europe. Es directora de Políticas y Consolidación Contable en el Grupo CaixaBank y licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra (UPF).

Los tres directivos asumen este mandato por un periodo de tres años. Desde el 1 de enero de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2026. Estos tres recientes nombramientos se suman a los de otros dos españoles designados para puestos de responsabilidad en los últimos ejercicios.

Carlos Rami ocupa, desde 2019, la vicepresidencia del Grupo de Trabajo Solvencia II de Insurance Europe. Actualmente, es el director corporativo de Asuntos Internacionales de Grupo Mapfre. Es licenciado en Ciencias Empresariales y máster en Cien-





cias Actuariales y Financieras, por la Universidad Complutense de Madrid.

El otro representante de Unespa es Miguel Pérez Jaime, vicepresidente del Comité de Seguros Generales de la federación desde principios de 2023. Director general comercial de Allianz Seguros, Pérez Jaime es licenciado en Economía y Administración de Negocios por la Universidad Complutense de Madrid; actuario, colegiado del Instituto Español de Actuarios (IAE) y actuario de fondo de pensiones registrado.

La Asamblea General Ordinaria de la federación europea, celebrada el pasado 7 de junio en París (Francia), aprobó la composición del Comité Ejecutivo de Insurance Europe (ExCo) para el mandato 2023-2026. Mirenchu del Valle Schaan, presidenta de Unespa, fue designada en-

tonces miembro en representación del mercado asegurador español.

En otro orden de cosas, Unespa ha dado a conocer la elaboración de una guía de buenas prácticas en los procesos de suscripción de seguros de Vida por parte de las personas con VIH, de forma consensuada con la Coordinadora estatal representativa del movimiento ciudadado de VIH y sida en España (Cesida).

La guía de buenas prácticas, de adhesión voluntaria por parte de las aseguradoras de Vida que operan en España, se aplicará a los nuevos contratos de seguro de Vida suscritos a partir de 1 de enero de 2024, y aplicará a los seguros de Vida y todas sus coberturas complementarias.

Las aseguradoras que se adhieran a la guía se comprometerán a no incorporar cláusulas que excluyan a priori o de manera automática al asegurado por tener VIH, y deberán analizar y evaluar el riesgo caso a caso y de manera individualizada, teniendo en cuenta la información declarada en el cuestionario de salud previo a la contratación.

Eso significa que las aseguradoras no denegarán a estas personas el acceso a la contratación de una póliza de Vida, ni les cobrarán una prima más elevada (sobreprima), ni reducirán las prestaciones del contrato cuando no exista un mayor riesgo asegurado asociado al VIH o a su tratamiento y el solicitante no padezca ninguna otra enfermedad.

Lisa muestra sus seguros digitales a los mediadores

Lisa Seguros ha realizado una doble jornada de formación para corredores en los colegios de mediadores de Navarra y Guipúzcoa, donde presentó su modelo de seguros integrados enfocados a la mediación. Ambas instituciones han firmado un acuerdo de colaboración con la neo aseguradora, que permitirá a sus profesionales



conocer y comercializar el modelo de seguros integrados de Lisa, con ventajas exclusivas asociadas a la suscripción de pólizas.

Pilar Andrade, CEO y cofundadora de Lisa Seguros, explicó que "la digitalización no debe suponer que el mediador desaparezca de la cadena de valor. Con los seguros integrados, los corredores se convierten en prescriptores de estos nuevos productos y aportan un valor añadido a su cartera de clientes".

Bajo el título 'Seguros Integrados: qué son y cómo incorporarlos a tu negocio', Andrade mostró a los asistentes todo el ciclo de mercado de los seguros integrados que crea Lisa: "desde la conceptualización de una necesidad aseguradora no atendida, hasta la alianza con las mejores compañías para desarrollar productos exclusivos. Y su integración en entornos digitales de la nueva economía, ilustrada con varios casos reales de seguros ya disponibles en el mercado".

Por otro lado, Lisa Seguros ha dado a conocer que ha quedado finalista de los Cyber Insurance Awards 2024, que organiza Intelligent Insurer, cuyos ganadores se anunciarán en una gala en Londres el próximo 7 de febrero de 2024. Ha sido elegida entre las mejores candidaturas en el apartado de Insurtech.



Nace la Asociación de Profesionales Senior del Seguro

La Asociación de Profesionales Senior del Seguro (APSS) ha celebrado su Asamblea Constituyente, con el objetivo de convertirse en la plataforma de la experiencia senior en el sector asegurador.

Esta iniciativa, sin ánimo de lucro y respaldada por profesionales de reconocido prestigio de diversos ámbitos del sector, tiene como propósito resaltar y defender el valor que aportan los expertos y directivos en las etapas avanzadas de sus trayectorias profesionales. En definitiva, reivindicar el talento senior en las organizaciones, explorar soluciones que ayuden a los asociados en esta etapa profesional, y colaborar con las empresas para asegurar la transferencia intergeneracional del conocimiento corporativo.

Luis San Juan, presidente de la asociación, afirma que "nos comprometemos a brindar una red sólida, conocimientos actualizados y herramientas esenciales para atender las necesidades específicas de estos profesionales, asegurando así su impacto continuo en nuestro sector".

La APSS, puesta en marcha con un enfoque totalmente inclusivo, abre así sus puertas a todos los profesionales con una amplia trayectoria (entorno a veinticinco



años o más) en el sector. Se financiará con las contribuciones de sus miembros, mediante cuotas anuales que se destinarán a promover el valor de los profesionales con larga trayectoria en el sector, sostener actividades que promuevan el intercambio de experiencias, y facilitar el acceso a diferentes tipos de recursos relevantes como formación especializada.

Los objetivos de la asociación son: Promoción del networking y colaboración; Concienciación sobre el edadismo (abogar por el reconocimiento del valioso aporte de los profesionales séniores al desarrollo del sector asegurador); Transferencia de conocimiento (preservar y transmitir la experiencia acumulada para beneficio mutuo y del sector en general); Formación continua.

Los miembros de la Junta de Gobierno son: Luis San Juan, presidente; Guillermo Gil, vicepresidente; Gonzalo Iturmendi, secretario; Mariano Blanco, tesorero; y Chema Aparicio, Ana de Gregorio, Julián del Saz, Enrique Ruiz y Avelino Sanz, vocales.

La insurtech Prima aspira a obtener 100.000 clientes activos en 2024



En 2024, **Prima Seguros** aspira a alcanzar los 100.000 clientes y 20 millones en primas.

Prima ha cerrado 2023 con un aumento de las primas en más de un 30%, alcanzando los 850 millones de euros. Además, la empresa confía en seguir alcanzando sus objetivos también en 2024, incluso en un contexto de mercado marcado por la inflación, donde los clientes buscan mejores alternativas y mayor facilidad tanto en sus compras en línea como para acceder a asistencia personal cuando es necesario.

Solunion ficha a José Ramón Alegre como nuevo director general

Solunion ha nombrado a José Ramón Alegre director general de la compañía. Desde el 1 de enero, sustituye a Alberto Berges, que pasa a ser CEO de Mapfre México.

Alegre posee una amplia experiencia en el sector asegurador. Procedente de Mapfre, donde su responsabilidad más reciente ha sido la de CEO del Área Regional EMEA desde enero de 2023, ha desarrollado su carrera profesional en distintas posiciones, entre ellas las de CEO del Área Regional Aurasia de Mapfre, CEO de Verti Alemania, director comercial de Red Mapfre España, director del Club Mapfre y director comercial de Mapfre Insurance Company of Florida. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y posee un PMD (Program for Management Development) de Iese.

En otro orden de cosas, Solunion ha dado a conocer su informe 'Ley Concursal: impacto en el tejido empresarial español', en donde se indica que, en el último trimestre de 2023, se alcanzarían cerca de 1.500 concursos de acreedores, lo que constituye la cifra

más alta de los últimos 10 años, con la excepción de la singularidad de 2022. Más concretamente, las previsiones apuntan a que 2023 finalizó con una disminución del 24% del número de insolvencias empresariales registradas.

Casi todos los sectores de actividad y comunidades autónomas se situarían en cifras negativas. Estos datos contrastan con los obtenidos en los años 2022 y 2021, donde el número de con-

cursos de acreedores aumentó un 21% y 30%, respectivamente.

En esta línea, Vincent Pérez, jefe corporativo de Análisis de Crédito de Solunion, explicó de qué manera afectaron factores como la pandemia, la huelga de letrados durante el primer trimestre de 2023, así como el fin de la moratoria y el posible e incipiente impacto tras la aplicación del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal para las compañías españolas.

"Nos encontramos en una fase de aprendizaje, tanto para las empresas, como para los juzgados, y de momento, no observamos un uso masivo de la ley. Hay que darle tiempo", aseguró Pérez.

Evolucionando de manera opuesta al número de insolvencias empresariales, a octubre de 2023 la frecuencia de impagos a nivel nacional superó el periodo pre Covid-19 (+11%) y registró un notable crecimiento de 117% respecto a agosto de 2021.

Desde verano de 2021, la frecuencia de impagos continúa al alza y parece acelerarse un +21% respecto al año pasado, con mayor incremento para las compañías de los sectores servicios y agroalimentario, impactado por la caída del consumo, mientras construcción sigue de momento muy en línea con la evolución nacional.

En consecuencia, y dependiendo de cómo funcione la normativa, según las estimaciones de Solunion, en 2024 parte de los nuevos procedimientos podrían acabar en insolvencias, registrando un

nuevo incremento de los concursos de acreedores.

Por otro lado, Nieves Mendoza, directora de Siniestros y Recobro de Solunion España, subrayó que la nueva ley permite alertar de manera temprana sobre la situación de insolvencia de una compañía, además de proponer planes de reestructuración preventivos. Asimismo, posibilita procedimientos específicos, tanto para las microempresas como para las personas físicas.





Fabrice Alberti, al frente del Área de Human Capital, Digital & Transformation de CNP Iberia

CNP Iberia ha creado el Área de Human Capital, Digital & Transformation, con el objetivo de continuar impulsando la innovación y la transformación digital en la organización y en el sector asegurador, y con un enfoque especial en el desarrollo de la cultura organizativa y el empoderamiento de los empleados. Para lograrlo, ha puesto al frente de esta Área a Fabrice Alberti.

Alberti, actual Head of Transformation & Digital, asume la dirección del nuevo departa-

CNP

mento, que jugará un papel fundamental en el aprovechamiento de las nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia operativa, brindar una mejor experiencia al cliente y fomentar una cultura de innovación dentro de la aseguradora.

Berkley España ha llevado a cabo un evento para directores y tramitadores de siniestros de las corredurías líderes con las que colabora la compañía para el intercambio de ideas y el fortalecimiento de relaciones profesionales.

Berkley España estrecha lazos con los profesionales de siniestros de sus corredurías colaboradoras

Ignacio Megía, director de Siniestros y Asesoría Jurídica de la aseguradora, resaltó la importancia estratégica de establecer vínculos estrechos entre los tramitadores de siniestros de las corredurías y los de Berkley España. Subrayó que la colaboración fluida y la comunicación efectiva entre ambas partes son fundamentales



para potenciar la valoración técnica de los siniestros y facilitar su resolución.

En otro orden de cosas, Berkley España ha promovido a César Morales tras más de 5 años como director de desarrollo de negocio de la zona norte. En su nueva responsabilidad, se encargará de liderar las estrategias de desarrollo de negocios en la Zona Centro y en la Zona Norte, y además dirigirá la relación y estrategia de crecimiento con las principales asociaciones de corredores, uno de los pilares estratégicos de desarrollo de la aseguradora para los próximos años.

Presiones económicas y cuestiones sociopolíticas, los mayores riesgos para los directivos

Las respuestas inadecuadas a las presiones económicas, las cuestiones geopolíticas, la implementación de tecnologías innovadoras como GenAI o los desafíos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) se encuentran entre los principales factores que impulsan la posibilidad de que una empresa y sus directivos (D&O) puedan ser demandados en 2024, según el informe de seguros de D&O de Allianz Commercial.

Vanessa Maxwell, responsable global de Líneas Financieras de Allianz Commercial, explica que "la inflación sigue influvendo en las reclamaciones futuras a través de valores de liquidación más elevados -en máximos de 10 años- y mayores costes de defensa. El aumento del coste de refinanciación de la deuda está resultando chocante. Las insolvencias están aumentando. la incertidumbre geopolítica es considerable, el riesgo cibernético es elevado y las reclamaciones ESG han llegado para quedarse y están siendo un reto. Los D&O deben estar preparados y tener una estrategia que pueda adaptarse cuando se presente un bloqueo para el negocio".

Según el análisis de Allianz, se espera que las insolvencias empresariales aumenten un 10% en 2024. Las presiones inflacionistas persisten y la refinanciación de la deuda existente tras años de bajos tipos de interés es una nueva prueba para muchos. Según el informe, los directivos están experimentando nuevas presiones sobre la generación de efectivo y las decisiones sobre cómo las empresas financian los gastos de capital y gestionan sus perfiles de deuda están sometidas a un mayor escrutinio por parte de las partes interesadas.

En otro orden de cosas, Allianz Commercial ha nombrado a Miguel Peces responsable de Construcción para Europa. En este puesto de nueva creación Peces dirigirá los equipos de suscripción de construcción en Europa centrándose en la integración de los negocios MidCorp y LargeCorp que engloba Allianz Commercial. Al mismo tiempo, seguirá dirigiendo el equipo de Natural Resources y Construcción en Iberia.



Peces se incorporó a AGCS en 2021 y hasta ahora ha desempeñado el puesto de director de Energía y Construcción para Iberia y Latinoamérica. Gran parte de su trayectoria profesional ha estado vinculada al sector de la Construcción, pues trabajó como suscriptor de construcción en RSA y fue director de Construcción y Energía en March JLT. Asimismo, fue jefe de Obra y jefe de Grupo de Obras en Ferrovial.

Por último, señalar que Pipper, el perro influencer de viajes con miles de seguidores en redes sociales, protagonista de programas de televisión en los que recorre España junto a su dueño, ha sido elegido por Allianz Seguros como nuevo embajador perruno de la marca e informará sobre los beneficios que un seguro de Responsabilidad Civil reporta, en diferentes situaciones cotidianas en la vida de un perro y su dueño.



Asisa impulsa su transformación comercial en la IV Convención Nacional

Asisa ha celebrado su IV Convención Comercial Nacional, en donde ha comunicado su intención de seguir impulsando su transformación comercial, el crecimiento y la diversificación multirramo. Se analizaron las acciones

que realizará la aseguradora teniendo en cuenta el difícil escenario por el que atraviesa España.



La convención permitió analizar la situación del mercado asegurador y los retos que afrontan Asisa y Asisa Vida en un escenario marcado por el incremento de costes, las di-

ficultades económicas por las que atraviesan las familias y, en el caso específico del seguro de Salud, el impacto negativo de la práctica congelación de las primas del mutualismo administrativo en 2023 y 2024.

En el encuentro participaron el consejero delegado de Asisa, Enrique de Porres; el director general de Negocio, Luis Beraza; Jaime Ortiz, director Comercial y Marketing; Aurora Barbero, directora de Grandes Cuentas; José Pereira, director de Medios; y Francisco Martínez, director general de Asisa Vida, junto a los responsables directos de las diferentes áreas comerciales. Igualmente, participaron en la convención los directores territoriales y los directores comerciales territoriales, que aportaron su visión respecto a diferentes temas clave para afrontar el futuro inmediato.

En sus intervenciones, todos los ponentes destacaron la importancia de avanzar en el proceso de transformación comercial que impulsa la compañía con el objetivo de fortalecer su capacidad de crecimiento, avanzar en la diversificación multirramo, mejorar la rentabilidad de la compañía y desarrollar su cartera de clientes. Igualmente, coincidieron en la necesidad de adaptarse rápidamente a las demandas de los clientes para competir en un mercado cada vez más complejo.

Para ello, Asisa seguirá reforzando su estrategia, operativa y equipos comerciales; desplegando nuevas herramientas de gestión que mejoren la eficiencia y permitan generar y aprovechar oportunidades de venta y fidelizar a los clientes; fortaleciendo sus capacidades de venta en el ámbito digital; mejorando su cartera de productos para adaptarla a las demandas del mercado; y buscando nuevos acuerdos que permitan a la compañía llegar a nuevos segmentos comerciales.

En otro orden de cosas, Asisa ha incorporado la cobertura de RC en sus seguros para mascotas. Con esta nueva garantía, 'Asisa Mascotas' se adapta a la Ley de Bienestar Animal que prevé la obligatoriedad de contratar, en el caso de los perros, un seguro de Responsabilidad Civil.

'Asisa Mascotas', el seguro de asistencia veterinaria para perros y gatos, permite la contratación como garantía adicional de tres posibles capitales de responsabilidad civil: 150.000 euros, 200.000 euros y 300.000 euros.

En los próximos meses, Asisa tiene previsto comercializar un producto exclusivo de Responsabilidad Civil para mascotas.



MPM Software lanza un portal de análisis de datos para corredurías

MPM Software ha lanzado al mercado 'Elevia Analytics', una solución avanzada de análisis de datos para corredurías, asociaciones y grupos de corredores.

Este portal se conecta con los datos de Elevia y proporciona a los mediadores de seguros una visión integral y eficiente de todas sus áreas de negocio, generando indicadores clave (KPIs), cuadros de mando, gráficos y tablas interactivas que facilitan el análisis y la visualización de la información.

Con 'Elevia Analytics' y mediante inteligencia artificial y *machine learning* se pueden realizar análisis predictivos a futuro de cada KPI, detectar patrones y tendencias, y generar alertas y recomendaciones. Además, se pueden compartir los resultados con otros usuarios y exportarlos en diferentes formatos.

En otro orden de cosas, la correduría de seguros Cifuentes y Junquera ha impulsado su transformación digital con la adopción de SegElevia, TarifAI, Salud-e y la integración con la plataforma eEvidence para optimizar su gestión y servicios al cliente, todas ellas de MPM Software.



Europ Assistance cumple 60 años

Fundada en Francia en 1963, Europ Assistance ha celebrado su sexagésimo aniversario y su éxito como Grupo al constituirse en líder mundial en su campo. El lema del 60 aniversario, 'Care at Heart', refleja el compromiso de la marca 'You live, we care' así como



la misión del grupo: facilitar la vida de los clientes proporcionándoles apoyo en situaciones estresantes y difíciles, así como comodidad y seguridad en su día a día.

Ha pasado de ser una pequeña empresa francesa para convertirse en un líder mundial gracias al compromiso de más de 12.000 empleados en más de 35 países, 57 centros de asistencia y una red de 750.000 socios acreditados. Europ Assistance gestiona, en la actualidad, más de 11,5 millones de intervenciones al año.

Juan Luis Cavero, CEO de Europ Assistance España, destaca "la valiosa contribución de nuestra filial en España, donde iniciamos nuestro compromiso con la asistencia en viaje en 1977, hace ya 46 años. Estamos comprometidos a seguir brindando una asistencia excepcional y continuar siendo un referente en el mercado español, ofreciendo servicios de calidad que reflejen el espíritu innovador y la cercanía que nos caracteriza".



S&P eleva el rating de Fiatc a 'A-' con perspectiva estable

La agencia de evaluación crediticia Standard and Poor's

ha mejorado la calificación de **Fiatc** Seguros que pasa de una 'BBB+' a una 'A-' con perspectiva estable.

S&P ha tomado esta decisión en base a la evolución histórica que está viviendo la compañía en los últimos años y que ha reforzado tanto su estructura de capital como una mejora de los resultados. Del mismo modo, la agencia espera que el incremento de resultados se mantenga para el período 2024-2025.

Otros elementos destacados por la agencia para mejorar la calificación de Fiatc ha sido por: una fuerte mejora en la estructura de capital de la compañía según el modelo usado por la agencia; la mejora continua de su posición competitiva; la diversificación de sus líneas de negocio; su carácter mutual y su propósito como entidad que responde a las necesidades de sus asegurados; su adecuado modelo de gobernanza; y una fuerte posición de liquidez.



Grupo Mutua Propietarios amplía las garantías de su seguro de Impago de Alquiler

Con el objetivo de aumentar la protección ante los nuevos escenarios marcados por la Ley de Vivienda, **Grupo Mutua Propietarios** ha ampliado las garantías de su seguro de Impago de Alquiler para ayudar a los propietarios a afrontar las situaciones de incertidumbre derivadas de la actual normativa.

En la actualidad, y como consecuencia de los cambios incorporados por la Ley por el derecho a la Vivienda, los riesgos vienen por el alargamiento del proceso de desahucio y por el margen de tiempo extendido establecido para que Servicios Sociales trate de encontrar una solución habitacional alternativa para el inquilino vulnerable, que dará como resultado unas pérdidas esperadas para el propietario, superiores a las que soportaba antes.

Entre las nuevas coberturas destacan la posibilidad de contratar hasta límites máximos de 24 mensualidades impagadas superiores a los 12 meses de la póliza estándar habitual anterior, la gestión de los nuevos requisitos formales legales para presentar la demanda (demostración de la condición



de pequeño tenedor mediante presentación de nota registrales y, en caso de que el propietario sea considerado gran tenedor, acreditación de vulnerabilidad del inquilino y proceso de conciliación), y un precio diferente para grandes y pequeños tenedores, siendo obligatorio declarar su tipo al contratar y al renovar las pólizas de cartera.



Abierto el plazo para suscribir el seguro de frutales para la campaña 2024

El 1 de diciembre se inició el periodo de suscripción del seguro de frutales para la próxima campaña a través de los módulos que incluyen las opciones de aseguramiento más amplias: helada y mal cuajado, pedrisco y lluvia e inundación.

El nuevo plan del seguro de frutales de Agroseguro presenta importantes novedades. Entre ellas, destaca la individualización de las coberturas para aquellos asegurados con reiterada y alta siniestralidad. Una medida que incide, en concreto, en apenas el 6% de los asegurados de la última campaña y evita que el otro 94% de los fruticultores asegurados se vea perjudicado por los resultados de otros produc-

tores. Además, el seguro de frutales permitirá asegurar como plantones aquellas plantaciones cuya producción no sea comercialmente rentable en su primer año productivo, e incrementa el precio asegurado para la nectarina de media estación y tardía para ajustarlo a las condiciones de mercado.

La campaña 2023 del seguro de frutales se ha cerrado con 105 millones de euros en indemnizaciones, ya abonadas prácticamente en su totalidad. Corresponden principalmente a la Región de Murcia (46,3 millones de euros), Aragón (14,1 millones), Extremadura (12,6 millones), La Rioja (8,6 millones), Cataluña (7,9 millones) y Castilla-La Mancha (7,1 millones). El resto se reparte entre productores de Andalucía, Comunidad Valenciana, Navarra, Castilla y León, Islas Baleares y País Vasco.

El seguro de frutales presentó, además, un importante crecimiento en el aseguramiento de la última campaña, con más de 1.228 millones de euros



de capital asegurado (un 9% más que la campaña anterior) y 2,14 millones de toneladas aseguradas (un 2,5% más). La implantación del seguro superó el 80% de la producción.

En otro orden de cosas, Agroseguro ha comunicado que el 89% de los productores de cultivos herbáceos encuestados en el Índice de Calidad Percibida 2023 confirma su intención de renovar su póliza de seguro agrario para la campaña 2024.

El volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el tercer trimestre de 2023 se sitúa en 281.015 millones de euros, según datos de **Icea**.

Las inversiones del sector asegurador alcanzaron los 281.015 millones hasta septiembre



La cartera de Vida representa el 49,25% de dicho volumen, el 15,21% corresponde a la inversión de No Vida, un 3,65% a los fondos propios y el 31,90% restante lo acapara la cartera general.





Asefa Seguros se fusiona con SMA y se convierte en sucursal del Grupo SMABTP en España

Asefa Seguros y SMA han unido sus fuerzas para formar una alianza sólida y dinámica. Esta fusión permite a Asefa Seguros convertirse en la sucursal del Grupo en España, ofreciendo a sus clientes una combinación de la tecnicidad y proximidad de la aseguradora con la solidez financiera que le aporta el Grupo SMABTP.

La fusión también lleva implícita la unificación de la identidad visual de ambas organizaciones y marca un hito importante en el camino de Asefa hacia el futuro.

"Este cambio de imagen es más que un simple rediseño estético. Representa la sinergia entre Asefa y el Grupo SMA- BTP, reforzando la coherencia y la solidez de la marca en el mercado" comenta la directora general de la compañía, Florence Cesmat.

"Nuestro nuevo logo refleja claramente el espíritu del grupo SMABTP y resalta su solidez gracias a un nuevo elemento distintivo: la clave de bóveda, que se convierte en nuestro máximo símbolo de apoyo y estabilidad y que, desde ahora, corona el nombre de SMABTP y el de Asefa marcando la solidez de un grupo al servicio del sector de la construcción desde hace más de 160 años", explica Cesmat.

Santalucía ofrece asesoramiento jurídico gratuito para planificar la pensión

Santalucía ha presentado el proyecto 'Activa tu Jubilación', una iniciativa diseñada para ofrecer un asesoramiento integral y simplificar el proceso de jubilación, desde el cálculo aproximado de la pensión hasta su tramitación efectiva vía online ante la Seguridad Social.

'Activa tu Jubilación' es un servicio que proporciona asesoramiento integral a los clientes, orientación sobre el procedimiento para su solicitud, documentación necesaria o la simulación de la prestación con el fin de facilitar decisiones informadas. Esta iniciativa busca simplificar la tramitación de la jubilación ante la Seguridad Social en nombre de los clientes, eliminando las trabas del sistema actual.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha firmado un acuerdo con **Murimar** para la distribución de su seguro de Decesos Prima Periódica 'Asistencia Familiar iPlus' a través de la red de agentes de esta última.





SegurCaixa Adeslas se une a Cima

SegurCaixa Adeslas se ha incorporado a Cima, la plataforma digital diseñada por Tirea para agilizar la conectividad entre las aseguradoras y los corredores.

A partir de ahora, las corredurías que trabajan con la compañía pueden descargarse de la plataforma información relacionada con la gestión de pólizas y recibos. Estos materiales están disponibles en la versión 6 del Estándar de Intercambio de información entre Aseguradoras y Corredores (Eiac), el lenguaje común que el sector está adoptando mayoritariamente para facilitar las comunicaciones entre entidades y mediadores.



Codeoscopic crea una plataforma para permitir al corredor emitir seguros online

Codeoscopic ha creado 'Integra', la nueva Api Rest que funciona como una pasarela de servicios que simplifica y mejora la experiencia de conexión. De



esta forma, permite a los corredores vender seguros desde su solución digital, usando esta herramienta conectada a Avant2 Sales Manager.

Su mantenimiento es sencillo; los cambios en las afinaciones de las aseguradoras no requieren cambios en el código del integrador y los nuevos productos aseguradores están disponibles automáticamente. Asimismo, es escalable sin límites. Basado en la infraestructura AWS Cloud que permite dar servicio ilimitado a todo tipo de clientes, independientemente de su tamaño, volumen y necesidades. Dispone, además, de un Api Portal de última generación, un repositorio documental de los procesos que le permite a nuestros clientes aprovechar al máximo todas las posibilidades que ofrece 'Integra API Rest'.

En otro orden de cosas, desde el multitarificador Avant2 Sales Manager se han recogido datos que indican que la prima media de nueva producción en los seguros de Hogar mantuvo, durante el mes de noviembre, su tendencia alcista con un incremento del 10% respecto del mismo mes del año 2022.

Analizado por modalidades, la 'Estandar' continúa siendo la modalidad de Hogar que mayor crecimiento experimenta en su prima media. Quedando en noviembre de 2023 en 190 euros sobre un total de 5.228 pólizas emitidas en Avant2 Sales Manager, lo que supone un incremento de más del 12% respecto del mismo periodo del año anterior.

Los seguros de Autos experimentaron en noviembre un aumento del 16% en la prima media de nueva producción en comparación con el mismo mes del año anterior.

Por su parte, el ramo de Decesos destacó como un ámbito de alto potencial, con una prima media de 49 euros refleja un crecimiento de más del 2% en comparación con el mismo período del año anterior.



Generali incide en la importancia de concienciar a las pymes de los ciberataques

Coincidiendo con el Día Mundial de la Ciberseguridad, el 30 de noviembre, **Generali** insistió en la importancia de concienciar a las empresas, especialmente las pymes y micropymes, de protegerse frente a las amenazas cibernéticas que pueden sufrir ante una sociedad cada vez más digitalizada y vulnerable.

Para prevenirlo, recomienda a las pymes seguir los siguientes consejos:

- 1. Formación del personal de la compañía: El personal empleado debe estar sensibilizado en las buenas prácticas de seguridad de la información. Asimismo, empleados externos como estudiantes en prácticas o subcontratados deben ser conocedores de estas normas.
- 2. Usar contraseñas fuertes, que presenten mayor dificultad a la hora de descifrarse. Han de tener mínimo 8 caracteres con mayúsculas y minúsculas, cifras y caracteres especiales. Además, han de cambiarse regularmente.
- **3.** Prevenir el uso de dispositivos personales en el trabajo y limitarlos al uso privado.
- **4.** Uso adecuado del correo electrónico y verificación del remitente: Se recomienda no descargar archivos, ni clicar enlaces de remitentes desconocidos para evitar ataques de *ransomware*.
- 5. Mantener actualizados el software y el antivirus.
- 6. Realizar copias de seguridad y comprobar recurrentemente su funcionamiento.
- 7. Uso de herramientas de doble cifrado: Usar servicios que empleen dos capas
- de cifrado para acceder a los sistemas de información, como el portal del empleado, el correo electrónico o incluso al ordenador de la empresa.
- **8.** Transferir el riesgo: El riesgo cero no existe. Por eso, es recomendable contratar un seguro de Ciberriesgos que pueda cubrir las consecuencias de sufrir un ciberataque.





Helvetia Seguros conmemora los 25 años de su certificación de calidad de procesos

Este año se cumplen 25 años desde que Helvetia Seguros certificó por primera vez su sistema de tramitación de siniestros con Aenor según la Norma ISO 9001, de sistemas de gestión de la calidad.

Esta certificación se ha ido renovando año tras año y, posteriormente, se ha ampliado a otros ámbitos de gestión de la compañía: la emisión de pólizas, en 2008, y la formación, en 2011.

Durante todos estos años, la certificación ha ido evolucionando hasta convertirse en un sistema fundamental para garantizar la calidad del servicio. Esto ha permitido a la entidad la mejora continua a través de la medición de los procesos con el establecimiento de indicadores críticos o el análisis de la experiencia del cliente, entre otros.

Arag estima que Defensa Jurídica seguirá creciendo por encima de los seguros generales

Los seguros de Defensa Jurídica seguirán creciendo en los próximos años, incluso por encima de los seguros generales ya que "este mercado sigue siendo pequeño y no es aún maduro", según indican desde **Arag**.

Su director comercial, Juan Carlos Muñoz, comenta que "los cambios legislativos han sido frecuentes y esa incertidumbre es buena para el crecimiento del ramo. Esto ha ayudado a la mediación a comercializar nuestros productos al existir una mayor concienciación de la clientela". Pese a ello, aclara que el futuro lo determinarán la mayor agilidad de los procesos jurídicos, el incremento de los costes judiciales y la frecuencia de los siniestros.

El seguro de Defensa Jurídica tiene un grado de penetración

en España por debajo de otros países europeos, por lo que hace que los incrementos sean constantes y mayores que en otros ramos. "La cifra de asegurados se incrementa cada año, tanto en seguro directo como a través de las compañías generalistas, que cada vez reciben más demandas de los clientes para incorporar garantías jurídicas en sus pólizas", indica Muñoz, que apunta que "el ejercicio 2023 acabó en una cifra de crecimiento cercana a los dos dígitos".

En otro orden de cosas, la aseguradora ha estrenado un

nuevo episodio de 'Un podcast muy legal' centrado en las inquietudes que pueden tener las personas que viven de alquiler. La segunda entrega, titulada '¿Vives de alquiler? Inquilino precavido vale por dos', ha contado con la participación del Mago More, presentador, empresario, guionista, actor, conferenciante y articulista que colabora en la última campaña de la aseguradora centrada en el seguro Arag Inquilino. Él ha sido el encargado de trasladar las dudas más comunes a las que se enfrentan los

arrendatarios con su contrato de alquiler: ¿Me pueden cambiar el importe de la renta a mitad de la anualidad? ¿Pueden vender el piso estando alquilado? ¿Quién se hace cargo de las pequeñas reparaciones?

El primer episodio de 'Un podcast muy legal', titulado 'Se acabó el amor: ¿cómo nos divorciamos?' tuvo más de 31.000 reproducciones. En él, se dieron las claves sobre los divorcios, la diferencia con la separación, qué hacer cuando tenemos niños y nos separamos o quién se queda con la mascota en común.





La nueva producción de Autos se eleva un 4,46% en el canal corredor

Prisma ha publicado un nuevo Índice de Evolución de Ventas (IEV) realizado sobre una muestra de 228.873 operaciones de nueva contratación que revela un incremento generalizado del 3,96% en estas ventas en el tercer trimestre del año en comparación con el mismo periodo en 2022. Autos es el ramo que mayor crecimiento registra en las ventas de nueva contratación (4,46%).

En general, este informe refleja un incremento intermensual de las ventas para todos los meses y ramos analizados, un 5,49% para julio, 5,50% en agosto y en septiembre del 0,89%.

De los tres ramos analizados, Autos es el que mayor crecimiento registra en nueva contratación (4,46%) respecto al año anterior. Por meses, es especialmente reseñable el aumento de las ventas de nueva contratación en julio con un 6,01% y agosto con un 7,54%.

Hogar se posiciona como el segundo ramo que más crece de

Fecha	Total matriculaciones / Mes	Incremento matriculaciones respecto a cada mes en 2022	Variación de nuevas matriculaciones (%)	Variación de ventas de autos nueva producción canal corredor (%)
77/2023	121.991	13.334	12,27%	6,01%
08/2023	85.701	7.327	9,35%	7,54%
09/2023	97.166	-3.055	-3,05%	-0,01%

los tres analizados, con un incremento de 3,38% con respecto al mismo periodo del año 2022. Por meses, julio presenta datos especialmente positivos (4,29%).

Por su parte, Motocicletas ofrece un comportamiento similar a Hogar, pero con datos inferiores en términos de crecimiento respecto al mismo periodo del año anterior. No obstante, en el mes de julio las ventas aumentaron un 2,20%. El crecimiento para el resto de los meses del trimestre se reduce hasta un 1,62% para el mes de agosto y un 1,54% para septiembre.

El incremento en el precio de las primas es el factor fundamental sobre el que pivota el aumento del volumen del negocio del corredor. Y es que, a pesar de la reducción del número de pólizas de nueva producción durante el periodo analizado en este informe de 2023 (-4,21%), el incremento del 8,3% en el precio de las primas en los principales ramos de seguro, tal y como informó Prisma en su último Asegurómetro, ha propiciado este aumento generalizado en el volumen de ventas.



Elena Talegón, nueva Head of Marine Insurance para Iberia de Sompo International

Sompo International ha anunciado el nombramiento de Elena Talegón como Head of Marine Insurance para Iberia.

Talegón se incorpora procedente de RSA, donde pasó los últimos 12 años como Senior Marine Underwriter. Anteriormente, desempeñó funciones en corretaje de transporte con Aon en Madrid y Cooper Gay & Co en Londres.



Abarca Seguros mantiene el rating de BBB- con perspectiva estable de S&P Global

Abarca Seguros ha renovado la calificación BBB– con perspectiva estable por parte de S&P Global, empresa de servicios de calificación crediticia, referencias y análisis en los mercados mundiales de capital y de materias primas.

La perspectiva estable refleja las expectativas de que Abarca mantendrá una sólida adecuación de capital, mejorará su rentabilidad y continuará el desarrollo de



su negocio sostenible y rentable gracias al aumento de la previsible generación de primas y a un entorno de oportunidades para la emisión de garantías.

Además, su buena capitalización para riesgos sitúa a la aseguradora especializada en Caución por encima del nivel de confianza del 99,99% de modelo de capital basado en el riesgo de la agencia de calificación crediticia.

Abarca Seguros, además, cuenta con la calificación B+ de A.M. Best, agencia internacional de calificación crediticia enfocada en el sector asegurador.



DKV presenta los resultados de su campaña para generar leads de la mano de Outbrain

La plataforma tecnológica **Outbrain** y **DKV** han anunciado los resultados de una campaña centrada en la generación de leads en la que también participó **Performics**, la agencia de marketing de performance.

El objetivo principal de DKV era atraer a usuarios interesados o predispuestos a conocer las ventajas de los seguros de Salud y, en última instancia, conseguir que suscribieran una póliza con la marca. Uno de los principales focos de atención de DKV fue el producto 'Seguro Integral de Salud', al que se dio la máxima cobertura en todos los canales de medios de pago.

En su primer mes, Zemanta acaparó el 31% de los leads, con un CPL que suponía una mejora del 58% en comparación con el resto de los formatos display.

En su segundo mes, el formato nativo duplicó la captación de leads hasta el 60% en comparación con el mes anterior, reportando un CPL -73,6% más barato que las campañas de display estándar en el mismo periodo.

El análisis trimestral de campañas mostró que el DSP de Outbrain mostró un CPL del -23,7% en comparación con el resto de los formatos display; además, la activación nativa incrementó en un 19% el volumen de leads en comparación con el resto de campañas. Durante el resto del año, el volumen de leads procedentes de la activación del DSP de Outbrain se mantuvo estable en torno al 59%, siendo Zemanta el DSP con mayor número de pólizas directas atribuidas.



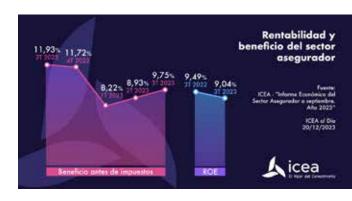


Caser presentó una guía para planificar las finanzas en Navidades

Caser Saving & Investment Solutions comparte una guía de consejos para la planificación y gestión de las finanzas en función de la etapa de la vida en la que nos encontremos.

- 1. Ciclo de vida inicial: reforzar la educación financiera será el mejor regalo con mayores beneficios para el futuro. Durante la temporada navideña, la educación financiera se vuelve un regalo valioso para capacitar a los jóvenes en la gestión eficiente de sus recursos, la toma de decisiones financieras sólidas y la prevención de problemas económicos. De esta manera, se fomenta la estabilidad financiera y el bienestar a largo plazo. Establecer un registro cuidadoso de gastos y evitar el endeudamiento excesivo se convierten en metas esenciales para mantener la armonía en las finanzas de los más jóvenes.
- 2. Ciclo de vida adulta: diversificar el ahorro para gastar en Navidad sin perjudicar nuestros planes futuros. La estrategia del ahorro adquiere una atención especial en esta etapa de vida. Saber diversificar nuestros ahorros y mantenerse fiel a un plan permitirá poder ser más laxos en Navidad sin riesgo a que los planes de ahorro a largo plazo se vean mermados.
- **3. Ciclo de vida sénior:** si vas a gastar en esta época, gasta únicamente tiempo con la familia. Por un lado, quienes se encuentran en los últimos años de su vida laboral deben priorizar la contención de gastos, ya que las necesidades de ahorro suelen ser menores. El objetivo principal en esta etapa es mantener los beneficios logrados hasta el momento, por lo que es importante contar con planes a largo plazo que permitan tener bajo riesgo y un beneficio asegurado.

En otro orden de cosas, **Mobilize Financial Services España** y Caser Seguros han anunciado la renovación y ampliación de sus acuerdos para seguir ofreciendo soluciones aseguradoras tanto a los vehículos de renting como a los de ocasión, por cinco años más.



El beneficio antes de impuestos del sector fue del 9,75% de las primas en el tercer trimestre

Icea informa que, en el tercer trimestre de 2023, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 9,75%, 2,18 puntos porcentuales menos respecto al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 9,04%, 0,45 puntos porcentuales por debajo respecto al tercer trimestre de 2022. En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 235,8%.

DAS Seguros informa sobre su producto de protección jurídica 'Abogado de Negocio'

DAS Seguros ha completado el ciclo formativo desarrollado a lo largo de 2023 sobre uno de sus productos: 'DAS Abogado de Negocio'. Ha consistido en 5 webinars en los que se han explorado las diferentes garantías que incluye el producto con ejemplos reales y casos de éxito, permitiendo una mejor comprensión de las coberturas.

A cierre de año, son más de 250 mediadores de toda España los asistentes a cada una de las sesiones con un nivel de satisfacción del 87%.

'DAS Abogado de Negocio' va dirigido al segmento pymes y autónomos y, además de responder a las necesidades del mediador al participar activamente en su formulación y reforzar sus competencias como asesores y gestores, facilita su labor diaria y le permite aportar valor añadido a sus clientes.



Además, gracias a la herramienta Legal Risk Scanner, a través de un sencillo cuestionario, permite analizar en solo cuatro minutos los riesgos legales de las empresas y ofrecer las soluciones más adaptadas a las necesidades del cliente.

El 62% de los españoles consideran el seguro de Salud clave en un programa de bienestar corporativo

El 62% de los empleados españoles coincide en que el seguro privado es el elemento principal de un programa sólido de salud y bienestar dentro de cualquier compañía, tal y como ha puesto de manifiesto el nuevo estudio Cigna '360-Vitality'.

Los empleados hombres (68%), los casados (67%) y los que tienen un alto nivel de vitalidad (73%) son más propensos a esperar que un programa sólido de salud y bienestar incluya un segu-

ro médico privado que los demás grupos poblacionales. Además, los mayores de 45 años (entre el 54% y el 61%) y las personas de vitalidad más baja (56%) priorizan el contar con una mayor flexibilidad laboral. Por su parte, la generación Z (40%) es la que más apoyo a la salud mental desea.

El estudio destaca, además, que el 91% de los empleados en todo el mundo considera que un programa sólido de salud y bienestar aporta beneficios a los empleados o a la empresa, gracias a

la creación de un entorno de trabajo más positivo (56%) y una mayor productividad laboral (52%), entre otras razones.



E2K celebra el tercer aniversario del lanzamiento del Canal Denuncia. Este servicio, ofrecido de manera gratuita para beneficiar a su amplia red, ha sido clave para asegurar el cumplimiento normativo a través de una plataforma confiable y efectiva para reportar irregularidades sin incurrir en costos adicionales.

El Canal Denuncia de E2K cumple tres años

El área legal de E2K se destaca por ofrecer una amplia gama de servicios legales especializados, diseñados a medida para las necesidades de los corredores y corredurías de seguros. Cada servicio es un reflejo del compromiso de E2K con la excelencia y la adaptabilidad.

Entre estos servicios resaltan: Canal Denuncia (implementación efectiva para el reporte de irregularidades); Gobernanza de productos, de prevención de conflictos de interés e incentivos en materia de vida ahorro y políticas de transparencia; Soporte documental diario con recursos esenciales para la gestión cotidiana; Prevención de Blanqueo de Capitales y Compliance Penal (salvaguardas clave para operaciones legales y éticas); Atención al Cliente (siempre disponible para asistir y orientar las reclamaciones).

Según Pura Rubio "en E2K no solo se cumple con las obligaciones vigentes, sino que también se anticipa a futuras modificaciones legislativas, asegurando que nuestros corredores siempre estén un paso por adelante".

Ruiz Re celebra la segunda edición del Día RE

La correduría murciana **Ruiz Re** ha celebrado la segunda edición del Día RE, una jornada con muchas actividades que favorecen el trabajo en equipo.

La correduría, cuenta con 77 oficinas repartidas por todo el territorio penínsular, y sus representantes asistieron a este acontecimiento. Entre las actividades, figuró la creción del logo de Ruiz Re.

Juan Antonio Gil, director de Personas, Organización & RSC de la correduría, destacó que "un encuentro como el Día RE es fundamental para fortalecer nuestra unidad y cohesión, que es especialmente importante en estos años de fuerte crecimiento de la compañía. Todos los compañeros y compañeras pudieron disfrutar de una jornada fantástica que deja una estela duradera en el tiempo, y que potencia el orgullo de pertenencia a la empresa". Juan David Ruiz, CEO de Ruiz Re, resume la jornada como "un día donde pusimos de manifiesto uno de los valores que más nos caracteriza: el trabajo en equipo y el trato humano. Somos parte de una compañía que apuesta por un día a día donde el trabajo en equipo es la base de todas nuestras operaciones".





Alberto Ocarranza nuevo presidente de Fecor

El Pleno de **Fecor** (Federación de Asociaciones y Organizaciones Profesionales de Corredores y Corredurías de Seguros de España) nombró a mediados de diciembre a Alberto Ocarranza como presidente, en sustitución de Juan Antonio Marín que ha estado al frente de la federación durante 4 años, ampliando el número de asociaciones de 9 a 18.

Ocarranza, presidente de Grupo hIB y CEO de Cursoris Correduría de Seguros, única candidatura presentada, sustituye a Juan Antonio Marín que ha estado en el cargo 2 legislaturas (de diciembre de 2019 a diciembre de 2023).

En su despedida, Marín afirmó haberse sentido "siempre muy acompañado y muy respaldado en estos 4 años". Tuvo palabras de agradecimiento para todos los que han trabajado con él y en especial para su gerente, Cristina Gutiérrez de la que dijo que "es y seguirá siendo el alma de este Fecor actual". A partir de ahora, -comentó- "empieza otra etapa. Las asociaciones necesitan y merecen cambios. Merecen evolucionar y merecen que otra gente que está trabajando desde hace tiempo se ponga al frente e incorpore sus valores".

Alberto Ocarranza en su primer discurso como presidente de Fecor, agradeció a Juan Antonio Marín su gran labor liderando la federación durante los últimos años. "Cogiste un Fecor con 9 asociaciones y lo dejas con 18. Has cumplido ampliamente tus objeti-

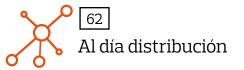
vos". Afirmó que "es un honor asumir la presidencia de Fecor. Mi compromiso es mantener lo que hemos logrado hasta ahora y seguir avanzando. Juntos continuaremos creciendo, explorando nuevas oportunidades y estrategias y fomentando la innovación. Promoveremos la cocreación mediante una colaboración activa, trabajando mano a mano para que Fecor siga creciendo".

Junto a Ocarranza completa la Junta Directiva: Higinio Iglesias (consejero delegado en E2K) en la Vicepresidencia I; Juan José Candela (presidente de Asoccex) en la Vicepresidencia II; Paco Hoya (presidente de ACCA) en la Vicepresidencia de Sostenibilidad y Expansión; José Luis González (vicepresidente del Grupo hIB) en la Secretaría General; y Antoni Serra (gerente de CCC) en la Tesorería.

Para abordar temas estratégicos de la federación, se han establecido las vocalías de: Relaciones Institucionales, con Juan José Ruiz Maguregui (presidente de Euskalbrok); Relación y Defensa del Asociado, con Pablo Lariño (presidente de Agacose);

Empresa y Gerencia de Riesgos, con Néstor Díaz (presidente de Asociación Cántabra); y Fomento Cultura Aseguradora, con Juan Ramón Galván (presidente de Cosas CyL). La Junta de Gobierno está compuesta también por Cristina Gutiérrez como directora gerente de la federación.

En palabras de Alberto Ocarranza: "Asumo estos dos años de presidencia apoyado por una Junta Directiva, fuerte, unida y comprometida. Todos sus miembros aportan profesionalidad, experiencia y un profundo conocimiento de la Federación. Es un equipo que refleja la visión y los valores fundamentales de Fecor. Juntos vamos a trabajar para que Fecor siga creciendo, promoviendo la cocreación, aprovechando nuevas oportunidades, apostando por la innovación y el talento, implantando nuevas estrategias y potenciando las que ya existen. Y todo ello con un objetivo final, seguir representando a la pequeña y mediana correduría, dándoles voz, defendiendo sus intereses y aportándoles valor sin hacerles perder su independencia".



Luz Tejeda, elegida como nueva directora del Consejo General

El Consejo General de Colegios de Mediadores ha nombrado a María Luz Tejeda directora general de la institución.

Licenciada en Ciencias Físicas por la Universidad Autónoma de Madrid, es máster en Dirección Comercial y Marketing por EFEM y máster en Energía Nuclear por la Universidad Autónoma de Madrid.

Cuenta con más de 25 años de experiencia profesional en empresas como Unión Fenosa- Ingeniería, grupo IBM en España y Lenovo Iberia. Durante su trayectoria ha ocupado puestos de responsabilidad y ha ejecutado programas tecnológicos como las pruebas e integración del Software de Resultados de Atletismo para los Juegos Olímpicos de Sídney 2000.

Hasta su incorporación al Consejo Gene-

ral, María Luz Tejeda era gerente del Colegio Oficial de Físicos. A lo largo de 15 años en la institución, ha sido responsable de la gestión, puesta en marcha de proyectos, control presupuestario, así como del desarrollo de iniciativas para promover la formación continua de los miembros.

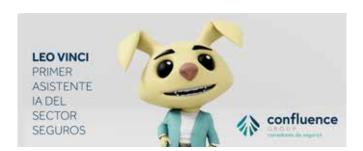
Tejeda es vicepresidenta de la asociación Women in Nuclear (WiN España); miembro del patronato de la Fundación Conama y coautora del libro 'Residuos Radiactivos y su Percepción Pública'.

En otro orden de cosas, el Consejo General y Asisa han firmado un convenio de colaboración que ofrece condiciones especiales para los colegiados en la contratación de los seguros 'Asisa Salud', 'Asisa Integral' y 'Asisa Dental'. El acuerdo es extensible a familiares directos (cónyuge e hijos) y personal de sus negocios de mediación.

Entre las ventajas ofrecidas se incluyen: Eliminación de copagos; Eliminación de carencias para altas realizadas entre enero y marzo de 2024; y coberturas complementarias incluidas, sin coste, tanto en los seguros 'Asisa Salud', como 'Asisa Integral' (seguro de fallecimiento por accidente, asistencia veterinaria para mascotas o asistencia en viaje por 14.000 euros por viaje). Respecto a cobertura dental, se abrirá una póliza independiente para quienes deseen contratarlo. El precio variará en función de si son asegurados de Salud de Asisa.

Confluence Group ha creado un asistente virtual en el sector asegurador: Leo Vinci 1.0, que permite a los miembros de su red enviar solicitudes para ejecutar una multitud de acciones tediosas a esta exclusiva Inteligencia Artificial.

Confluence group presenta a su asistente virtual



Iban Monje, director comercial de la correduría, señala que "aunque muchos profesionales desean comprar el sistema, no somos una empresa de negocio tecnológico, más bien el desarrollo se ha hecho para facilitar el trabajo de los miembros de nuestra red de corredores y la única forma de acceder a él es integrándose en nuestra correduría".

Toma posesión la nueva Junta Directiva de Colmedse

Ha tomado posesión el nuevo equipo del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse), encabezado por el presidente Rafael Cabello.

Junto a Cabello, la Junta Directiva está compuesta por: Jesús Lozano, corredor de seguros de Sevilla, y José Diego Béjar, corredor de seguros de Huelva, como vicepresidentes; Magdalena Campos, agente de seguros de Sevilla, como tesorera; Gabriel Gisbert, agente de seguros de Córdoba, como secretario; y David Pazos, corredor de seguros de Sevilla, y Pedro, agente de seguros de Huelva, como vocales.

El presidente, al asumir su cargo, expresó su entusiasmo por liderar la Junta Directiva y detalló sus objetivos para el periodo de su candidatura. "Esta Junta se compromete a trabajar de cerca con los colegiados, asegurando una comunicación abierta y constante. Se prevén iniciativas que promoverán la participación activa de los miembros del Colegio y se implementarán mejoras significativas para elevar la calidad de los servicios ofrecidos", declaró.

Colmedse ha congregado a sus colegiados en un encuentro híbrido en el que Rafael Cabello reconoció la confianza continua de los colegiados, especialmente en tiempos desafiantes. La presentación de la nueva Junta de Gobierno fue el punto de partida para una jornada que exploró temas fundamentales para el futuro del colegio y la presentación completa de la Agenda24.

Cabello presentó las líneas maestras de la actual legislatura, abordando cuestiones cruciales como el desarrollo de negocio, el conocimiento de las nuevas tecnologías, la incidencia del cambio climático en el sector o las novedades legislativas.

La estructura del programa posterior se dividió en áreas clave, como Marketing, Formación, Jornadas y Eventos, destacando la importancia estratégica de cada una. Con una completa formación







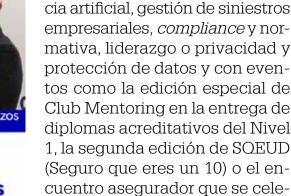






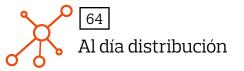






brará en junio en Sevilla.

continua, incluyendo temáticas de actual interés como inteligen-



La FMBA realiza una visita a la sede de Lloyd's

La Federación Mediterránea de Corredores de Seguros (FMBA) ha realizado una visita a la sede de **Lloyd's** en Londres. La delegación, encabezada por su presidente, Sebastián Cordero, aprovechó para mantener un contacto institucional con el Lloyd's.

En el encuentro se comentó una posible colaboración de ambas instituciones en un programa conjunto de formación internacional. En otro orden de cosas, en el comité directivo se procedió a aprobar el aplazamiento de la Asamblea General de la organización, que estaba prevista para el mes de diciembre en Beirut,

como consecuencia de la inestabilidad de la zona por la situación bélica actual.

Por parte del coordinador general se dio cuenta de las negociaciones con asociaciones de corredores de Croacia y Eslovenia para una posible incorporación a la federación.

Posteriormente, los miembros de la FMBA realizaron una visita a las instalaciones y dependencias del Lloyd's de la mano de su representante para España José Núñez.





ACS-CV convoca a sus asociados en el encuentro de Navidad

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha celebrado su tradicional encuentro de Navidad con sus asociados.

El presidente de la asociación, Miguel Sánchez, tras dar la bienvenida a los nuevos asociados y felicitar a la correduría asociada Torres Asesores por su 25 aniversario, destacó el trabajo realizado por ACS-CV durante el último año.

Sánchez afirmó que "hemos realizado numerosas acciones formativas, reforzado nuestra defensa de la profesión y estrechado nuestras relaciones con las aseguradoras".

Asimismo, la asociación reunió en otro evento a las aseguradoras colaboradoras de la asociación para celebrar la Navidad, que sirvió para reafirmar las relaciones entre ambas partes.

En él, el director mercantil de ACS-CV, Aurelio Gil, agradeció a las entidades su apoyo a la asociación, destacando "su compromiso con el sector del seguro y los corredores".

Los colegiados de Castellón se forman sobre la influencia de las Dana y los eventos climáticos

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón llevó a cabo la jornada 'Las Dana, eventos climáticos extremos: su influencia en el cambio climático', para explicar cómo afectan estos eventos catastróficos al sector asegurador en un contexto de crisis climática.



La conferencia corrió a cargo de Alejandro Izuzquiza, director de operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros desde 1997 y profesor de la Universidad Pontificia de Salamanca, entre otros cargos.

Izuzquiza resaltó el papel del Consorcio de Compensación de Seguros, centrándose en su firme labor en relación a la Dana de 2019, durante la que llegó a gestionar 8.500 siniestros, manejando cifras de 50 millones de euros que llegaron a multiplicarse casi por 10, posteriormente. Izuzquiza amplió además el foco hasta incluir la práctica totalidad de borrascas, inundaciones y eventos naturales de los últimos años.

Izuzquiza aportó su experiencia en el Consorcio en cuanto a la profundidad del im-

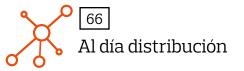
pacto de los diferentes y crecientes eventos climáticos extremos, y la repercusión que acontecimientos como las Dana tienen para el sector asegurador y la sociedad en general. Asimismo, desgranó qué riesgos extraordinarios cubre y cómo realiza su función, destacando además el alto grado de satisfacción que muestran los ciudadanos con su labor.

El Colegio de Castellón aprovechó además para homenajear a Alejandro Izuzquiza por su trayectoria profesional ante la perspectiva de su jubilación en los próximos meses. En otro orden de cosas, el Colegio de Castellón recibió la visita institucional de Sanitas Seguros, durante la cual Dionisio Carcel se presentó como nuevo responsable

comercial de la red mediada para esta provincia. Fue recibido por Antonio Fabregat, presidente del Colegio, y Fernando Solsona, vicepresidente.

En el encuentro, Carcel destacó el papel fundamental que juegan los corredores y agentes en el desarrollo comercial de Sanitas. "El seguro de Salud es uno de los ramos de mayor crecimiento, y la mediación ha tenido un papel fundamental en esta progresión", afirmó.

En el encuentro, también se abordaron otros temas de interés para los mediadores de seguros, como la situación actual del mercado de seguros, las tendencias de futuro y las nuevas oportunidades de negocio.



Unipoliza potencia su departamento de Salud

La correduría de seguros Unipoliza ha anunciado su plan de potenciar su departamento de seguros de Salud para posicionarse como líder en este ramo, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de los asegurados.

Entre las medidas anunciadas se encuentran inversiones en tecnología y recursos humanos especializados, con el objetivo de ofrecer a los clientes soluciones de seguro de Salud más completas y adaptadas a sus necesidades individuales. Unipoliza se propone no solo ampliar su cartera de productos de Salud, sino también mejorar la acce-

sibilidad y la experiencia del cliente a través de los procesos digitales.

Andrés Martín, CEO de la correduría, ha explicado que "queremos estar a la vanguardia ofreciendo soluciones de seguros que realmente marquen la diferencia. Estamos comprometidos a proporcionar a nuestros asegurados opciones más amplias, servicios personalizados y una experiencia general más satisfactoria".

Marta Rodríguez se ha unido a Unipoliza en calidad de especialista en seguros de Salud, para fomentar el crecimiento y la excelencia del departamento. Será responsable de fortalecer las relaciones con los clientes, identificar oportunidades de me-



jora en los productos existentes y liderar iniciativas que impulsen la innovación en el ámbito de los seguros de Salud.

La correduría también ha aumentado la plantilla de su departamento de seguros para Comunidades, con la incorporación de Adrián Martín.

Insure Brokers participa en la XVI edición de Nevaria



Insure Brokers ha participado en la decimosexta edición de Nevaria, la feria temática sobre la nieve y la montaña más importante del norte de España, que se celebra en Moreda (Asturias).

En el stand de Insure Brokers, se presentó un seguro de daños para esquís, raquetas y tablas de snow, que se puede embeber en el proceso de compra del forfait y dirigido también a empresas de alquiler de material. Este seguro se combina con un desarrollo de otro módulo de accidentes para esquiadores, que incluye rescate y salvamento, implementado todo mediante 'Apis' sin afectar la estructura de las webs de compra.

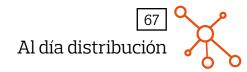
II- Bróker abre oficina en La Palma

Incorporate Insurance Bróker ha abierto una nueva oficina en La Palma. Según su director comercial, Darío Fernández, con esta nueva integración, II-Bróker se posiciona localmente como una de las principales corredurías de la isla, gestionando un volumen local de 6.000 clientes.

Valeria Martin ha sido nombrada responsable de la nueva oficina, que dependerá de la dirección Territorial Canarias dirigida por David Betancort.







Adecose participa en la última reunión del Comité de Directores de Bipar

El director gerente de **Adecose**, Borja López–Chicheri, acudió a la reunión del Comité de Directores de la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar) que tuvo lugar en Bruselas, los días 30 de noviembre y 1 de diciembre, en la que se debatieron los principales temas de actualidad que afectan a la mediación de seguros, con especial hincapié en la tramitación de la Estrategia Europea de Inversión Minorista (RIS) por el impacto que pueda tener en el sector.

A este respecto, las asociaciones presentes hicieron seguimiento respecto de la posición de cada país en el marco de las últimas reuniones celebradas a nivel de Consejo de la UE. Asimismo, se analizaron de manera pormenorizada las enmiendas presentadas por los grupos parlamentarios en la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios (Econ) a la propuesta de la Comisión Europea (CE) en cuestiones como las relacionadas con los incentivos, los índices de referencia basados en datos sobre los costes y el rendimiento de los productos; los productos de inversión que no siempre ofrecen rentabilidad al inversor minorista (value for money); o la aplicación del principio del 'mejor interés del cliente'. Bipar considera que muchas de las enmiendas recogen los planteamientos de la Federación Europea, si bien se hará un seguimiento muy pormenorizado de su tramitación para que el resultado que se adopte sea lo más adecuado a los intereses de la mediación. Durante el encuentro, también se prestó especial atención a la Propuesta de Reglamento relativo a un marco para el acceso a los datos financieros (Fida) por su implicación para el sector. Para ello, se repasaron las consideraciones enviadas a la CE por Bipar en relación con la Propuesta en el periodo abierto por la Comisión para recibir comentarios de las partes interesadas previo a su envío al Parlamento Europeo y al Consejo de la Unión. En otro orden de cosas, Adecose ha finalizado con la recogida de información de la XV Edición del Barómetro, que ha alcanzado una participación récord del 88% de los socios, con 1.446 respuestas a la encuesta. La asociación presentará los resultados el próximo 1 de febrero.





Gabriel Raya continúa al frente de Centerbrok

La red profesional de corredurías

Centerbrok celebró su Junta General a
primeros de diciembre, en la que se
aprobó por unanimidad la continuidad
como presidente de Gabriel Raya, de la
correduría Rasher, así como el resto
del consejo, con la incorporación de
Enrique Ubeira, de Tempu, como
nuevo consejero.

Junto a ellos, se mantienen en la primera línea de representación de la organización David Gómez (Asebrok), Marta del Rey (Polifani), Gonzalo Camacho (Endurance) y Juan José Missis (Arancorp). Asimismo, se nombró a Elena Durán nueva secretaria del Consejo de Administración. Una incorporación que impulsa la paridad en la dirección del Grupo, junto a Julia Torrico. Estos nombramientos han sido realizados con el fin de seguir impulsando una estrategia de crecimiento y un mejor posicionamiento en el sector.

Además, se planteó el nuevo plan estratégico para los próximos años que busca fortalecer la organización a través de varias palancas de acción, entre las que se encuentran la potenciación de sus integrados y el impulso de las herramientas informáticas aplicadas al mundo de la mediación.

Por otro lado, Centerbrok continúa su expansión con la incorporación de cuatro nuevas corredurías: **Bonum**, en Zamora; Decemur, en Murcia; **Cánovas Insurance Brokers**, en Alicante; y **MPR Correduría de Seguros**, en Las Palmas de Gran Canaria. Unas incorporaciones que fortalecen la presencia nacional de la organización, sumando más de 72 corredurías distribuidas en más de 41 provincias del territorio español.



Los mediadores de Valladolid se forman en Agroseguro

Bajo el título 'El cambio climático: nuevas oportunidades en el sector agrario', Eduardo Benavides, responsable de Negocio Agrario de Pelayo explicó distintos puntos de interés sobre el Agroseguro en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valladolid.

Allí se abordaron temas como el funcionamiento de Agroseguro a nivel nacional, las circunstancias actuales que condicionan el desarrollo de este tipo de seguros y cómo el futuro del sector agrícola puede ser una oportunidad de negocio para la mediación. Asimismo, se trató las distintas formas de aseguramiento y garantías para este tipo de riesgos, así como la actuación del Consorcio de Compensación de Seguros en el Agroseguro.

La correduría Pacale se une a Aunna Asociación

Aunna Asociación continúa su crecimiento con la incorporación de la correduría Pacale, con sede en Torrent (Valencia).

"Creo que Aunna nos puede aportar un gran conocimiento, experiencia, llegar a coberturas que actualmente no llegamos y poder tener a nuestro alcance herramientas tecnológicas que nos ayuden en nuestro día a día, así como mantenernos actualizados de las noticias del sector y dotarnos de la formación necesaria para alcanzar un alto grado de profesionalidad y poder así dar un excelente servicio a nuestros clientes, siempre aportando apoyo a la asociación y al resto de nuestros compañeros", destaca su gerente Francisco Piles.





Alfonso Gallego de Chaves, nuevo CEO de Iberia y presidente de Aon España

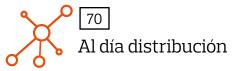
Aon ha nombrado a Alfonso Gallego de Chaves CEO de Iberia y presidente de España de Aon.

Gallego de Chaves cuenta con más de 25 años de experiencia en Aon ofreciendo asesoramiento estratégico a clientes de una amplia gama de industrias, segmentos y líneas de soluciones, así como liderando equipos de alto rendimiento. Head of Affinity, SMEs & Digital Solutions de EMEA desde 2020, con anterioridad había desempeñado distintos puestos de responsabilidad en la firma en España en áreas como retirement, grandes cuentas o health & benefits.

Gallego de Chaves indica que "nuestro objetivo es seguir fortaleciendo nuestras capacidades y acompañando a nuestros clientes, ayudándoles a tomar las mejores decisiones de cara a proteger y hacer crecer su negocio".

En otro orden de cosas, Aon apoya el lanzamiento de dos planes de pensiones de empleo simplificado para el colectivo de empleados por cuenta propia de la Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV).

Con esta iniciativa, CEAV pretende apoyar a sus asociados en la planificación del ahorro a largo plazo para su jubilación, permitiendo además que se puedan beneficiar de las ventajas fiscales de las aportaciones a plan de pensiones para autónomos, aprovechando el nuevo entorno regulatorio que ha incrementado hasta una aportación total de 5.750 euros la cantidad para deducirse del IRPF. La gestión y administración de los planes de pensiones será realizada por Santander Pensiones, gestora del Banco Santander, permitiendo al autónomo la posibilidad de elegir y combinar, en su caso, entre dos estrategias de inversión diferenciadas: uno de Renta Fija mixta y otro de Renta Variable mixta.



Brokalia y Grupo 10 impulsan el I Foro Anual de Tramitadores de Siniestros de Corredurías

El I Foro Anual de Tramitadores de Siniestros de Corredurías, una iniciativa impulsada por Natalia Marín, socia-directora del departamento de Siniestros de Brokalia, y Joanna Peña, gerente de Grupo 10, reunió a expertos en tramitación de siniestros de esas dos entidades y de la correduría Lara.

El foro comenzó con la ponencia de Pablo Canas, director comercial de zona Cádiz y Sevilla de Liberty Seguros, en la que destacó la importancia de la gestión del tiempo. Para ello, habló del valor de la productividad, la planificación y la identificación de prioridades en el día a día de un tramitador. El foro continuó con la ponencia de Miguel

Orellana, CEO de Grupo 10 y abogado de Jurisleg. Orellana hizo hincapié en la resolución de un siniestro tras el rechazo de una compañía, destacando la necesidad de estudiar la viabilidad del asunto con personas expertas en la materia en plazos rápidos. Por último, Natalia Marín, socia-directora del departamento de Siniestros de Brokalia, re-



saltó la importancia de la correcta apertura y comunicación de un siniestro, insistiendo en aplicar procesos y tecnología para ello. También compartió con los asistentes el sistema dual especializado implantado y creado en Brokalia para tramitar de forma más ágil y eficaz, así como los desafíos a los que nos enfrentamos de cara al futuro.



WTW cambia su sede en Alicante

WTW ha instalado su sede de Alicante en el centro Panoramis Life & Business, ubicado en el muelle de Poniente del puerto de la ciudad.

Iván Sainz de la Mora, máximo responsable de WTW en España, explica que "este cambio de sede nos permitirá avanzar en nuestros objetivos organizativos y estratégicos. El nuevo espacio está diseñado específicamente para apoyar funcionalmente, y de forma optimizada, nuestra forma ágil de trabajar, lo que nos va a permitir crear un entorno con energía positiva e inspirador para nuestros colegas, clientes y el mercado asegurador. Sin duda, este es un gran momento para trabajar en WTW".

Jhasa pone en valor los seguros W&I para proteger las operaciones de M&A

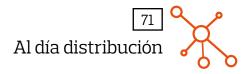
Las fusiones y adquisiciones de empresas, conocidas por sus siglas en inglés M&A, son una de las formas más comunes en que las compañías crecen y se desarrollan. Durante estas complejas operaciones, asegurar posibles impactos de la transacción en un futuro es imprescindible y, por ello, Jhasa resalta la importancia de contar con seguros W&I, cuyas siglas se traducen como *Warranty and Indemnity*.

La correduría presenta estos seguros como una opción ventajosa para cubrir los posibles riesgos en el proceso, tratándose de una solución que refleja lo acordado en el contrato de compraventa y cubre el cumplimiento de las garantías dadas al comprador por parte del vendedor, ofreciendo un clima de certidumbre en la operación para ambas partes. En primer lugar, es importante tener en cuenta que el origen de las garantías se limitaba sólo a las grandes operaciones y, con el paso del tiempo, se han ido adaptando a las particularidades del mercado y de cada jurisdicción. De esta manera, se observa cómo en los últimos años las primas han disminuido considerablemente al haber una mayor gama



de coberturas debido a esta adaptabilidad mencionada. Así, los expertos de Jhasa ponen en relevancia cómo es fundamental contar con este tipo de seguros en cualquier operación, independientemente de su tamaño y volumen de riesgo.





El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha comunicado un cambio en su equipo directivo debido a que, a finales de

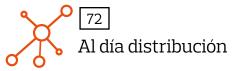
noviembre, su gerente Rafael Perales se jubiló y le sustituyó en el cargo María José Francés.

María José Francés, nueva gerente del Colegio de Valencia

Francés trae consigo su experiencia como mediadora de seguros y un historial reciente de trabajo y compromiso como secretaria técnica del Colegio.

En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha celebrado su séptimo Encuentro de Corredores. En él hubo una ponencia sobre la 'Evolución de la responsabilidad civil del mediador'. Fue un encuentro enfocado en analizar la actividad de mediación desde la perspectiva de la ley de distribución, poniendo especial énfasis en la responsabilidad civil del mediador.

Un aspecto destacado de la jornada fue el análisis de las repercusiones de las reclamaciones gestionadas por el Pool, apoyándose en el informe de gerencia de riesgos en la actividad de mediación 2022, que recopila datos desde 1993 hasta 2022.





El Colegio de Badajoz celebra su XV Día del Mediador

El Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz ha celebrado su XV Día del Mediador.

En él, entre otras cosas, se hizo un homenaje a los compañeros que han cumplido 25 años de actividad profesional colegiada y la entrega del Código Deontológico a los nuevos colegiados. El presidente Zacarías Fernández invitó a participar en el 'Camino de la Integración' de 2024.

El Colegio de Barcelona acoge la última jornada de la Cumbre Iberoamericana

El Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona fue el escenario de la última jornada de la Cumbre Iberoamericana del Seguro que se ha celebrado en Barcelona, donde se habló sobre el futuro del sector, innovación, transformación digital y tendencias del mercado, entre otros.

Francesc Santasusana, presidente del Colegio de Barcelona, señaló "la importancia de la innovación, una cualidad que debemos incentivar en todos los ámbitos del negocio". Para el presidente colegial, "es necesario construir un entorno colaborativo que permita, cuando sea necesario, que por ejemplo un corredor de Barcelona se pueda poner en contacto y colaborar con un corredor en cualquier país americano".

Mirentxu del Valle, presidenta de Unespa, hizo un llamamiento para reformar "el entorno regulatorio actual porque es del siglo XX y tiene que adecuarse a la realidad actual". La representante de la patronal añade que "hay que crear un marco para que podamos desarrollar proyectos innovadores y para que podamos poner la digitalización al servicio de los clientes y de la sociedad en general".



La sesión de clausura estuvo dedicada a la innovación y a la explosión de insurtech. Marta Nolis, directora del Barcelona Insurhub, destacó el papel que esta entidad juega en el sector. "Oueremos ayudar a hacer la transformación digital poniendo en contacto a todos: inversores, compañías, mediadores y startups". Salvador Alonso, director general de Banorte Seguros de México, ha alertado de la necesidad de tener un espíritu inquieto que motive a estar siempre innovando y pendiente de las tendencias de mercado. Martín Navaz, presidente de Adecose, expresó su temor "por la falta de recursos para implementar la tecnología necesaria" y "por la diferencia de velocidad entre compañías y mediadores que va a dificultar poder competir". Francesc Santasusana admitió que "España está excesivamente regulada, pero tenemos que adaptarnos" y explicó que la fórmula que ha aplicado en su correduría es "negocio, confianza, liderazgo y equipo e ir avanzando paso a paso".

Howden Iberia reúne a representantes del sector de la aviación por el European Rotors

Howden Iberia ha reunido a los principales representantes de la industria de la aviación de rotor mundial que han participado en la feria European Rotors.

La tercera edición de la feria European Rotors se celebró en Ifema Madrid a finales de noviembre y es el único evento europeo que reúne a toda la industria de la aviación de rotor. En el evento, organizado por la Asociación Europea de Helicópteros (EHA) y la Agencia de Seguridad Aérea de la Unión Europea (EASA) e impulsado por los principales fabricantes de equipos originales, se han mostrado los últimos avances, se ha debatido sobre el futuro del vuelo vertical y se han intercambiado conocimientos para afrontar los retos del futuro. Howden Broking Group gestiona más de 300 millones de euros en primas de este ramo en todo el mundo y ostenta el liderazgo en Aviación general. Para dar servicio a



sus clientes, cuenta con un equipo de más de 60 profesionales especializados y con una amplia experiencia, todos capaces de ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades específicas de cada uno de ellos y de cada país.

Gijón será la sede del Congreso Nacional de Mediadores 2024

Gijón ha sido elegida por los presidentes de los Colegios de Mediadores de Seguros para albergar el Congreso Nacional de Mediadores, que se celebrará a finales de septiembre de 2024.



Durante dos días, se analizarán y compartirán experiencia sobre los temas que más preocupan a la profesión, asuntos globales, tendencias en el sector y riesgos emergentes con el objetivo de ofrecer a los participantes las herramientas necesarias para optimizar sus competencias.

La candidatura de Gijón, presentada por el Colegio de Asturias, fue finalmente elegida por el pleno de presidentes, desbancando a Bilbao y Las Palmas de Gran Canaria que eran las otras ciudades que optaban a ser anfitrionas de este encuentro de profesionales de la mediación.



La correduría MatErh reúne a su equipo en su encuentro anual en Madrid

La correduría **MatErh** reunió a su equipo en el encuentro anual en Madrid, para hacer balance del año y presentar los retos y objetivos para 2024.

La jornada fue inaugurada por su CEO, José María Erhardt, que destacó el crecimiento constante experimentado por la compañía desde su fundación y presentó el Plan de Crecimiento y Desarrollo para los próximos ejercicios.

Entre las temáticas que se abordaron a lo

largo de las diferentes sesiones de trabajo, estuvieron la situación de la compañía, los objetivos para 2024, las sinergias entre equipos, la digitalización y la unificación de procesos y forma de trabajar acometidos en 2023, destacando el compromiso y la dedicación de todos los miembros de MatErh.



Para analizar los resultados y estrategias por cada una de las Áreas, intervinieron los representantes de las divisiones de Correduría y Consultoría, Santiago de Elizalde y Laura Casal, respectivamente, así como Néstor Rodríguez, director comercial y Ramón Labrada, responsable de Control de Gestión.

Intermundial ha

el viajero estrenando
las alertas de vuelo con
notificaciones push.
Con este nuevo
desarrollo, los viajeros
estarán informados
instantáneamente de
cualquier cambio en el
estado de su vuelo,
incluso estando en el
mismo aeropuerto y a
punto de embarcar.

La app de Intermundial incorpora notificaciones push para alertas de vuelos

Tanto si se trata de un cambio en el horario de vuelo como de una cancelación, los viajeros recibirán automáticamente, a través de la App de Intermundial, una notificación emergente. Esta funcionalidad se une a la ya existente sobre consulta de estados de vuelo.

Hasta el momento las notificaciones de la App estaban vinculadas a funcionalidades operativas o de prestación de servicio. Así, el viajero recibe avisos push cuando faltan pocos días para renovar su segu-



ro, avisos de fuera de cobertura y de inicio de cobertura. También comunicaciones relativas a un siniestro y encuestas de satisfacción de servicio.

Además, se ofrecen servicios y prestaciones de última generación, entre los que se incluyen la asistencia con medicina digital en su propio idioma y la gestión autónoma de siniestros que agiliza y simplifica su tramitación y seguimiento al máximo.



AXA y Alejandro Izuzquiza, reconocidos por el Consejo Andaluz

La dirección territorial Sur de AXA
España ha recibido el reconocimiento del
Consejo Andaluz de Colegios de
Mediadores por el compromiso y
colaboración de la entidad con la
"mediación profesional colegiada e
instituciones corporativas". Asimismo,
durante el acto, se entregó otro galardón
a Alejandro Izuzquiza, director de
Operaciones del Consorcio de
Compensación de Seguros.

Genaro Sánchez, presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores, destacó la "profunda implantación de AXA en toda Andalucía, le generación de riqueza que suponía su activi-



dad para esta comunidad autónoma, así como su decidido apoyo al canal de la mediación de seguros profesional y colegiada de nuestra comunidad".



Aemes celebra un webinar sobre las novedades del convenio colectivo de la mediación

Aemes ha celebrado un webinar titulado 'El convenio colectivo de la mediación de seguro: principales novedades'.

El programa del webinar fue inaugurado por el presidente, Jorge Benítez, quien destacó la importancia de mantenerse al día con las novedades en el sector. A continuación, Lucía Relanzón, responsable del departamento Jurídico de Aemes, ofreció una detallada explicación técnica sobre las principales modificaciones introducidas en el convenio.

Los temas que generaron mayor interés entre los asociados fueron el día de vacaciones que premia la fidelidad de los trabajadores por su antigüedad en la empresa y la sustitución del premio de jubilación por un plan de aportación definida.

Debido al interés y la complejidad que rodea al nuevo plan de aportación definida, se ha propuesto la realización de un webinar específico en el futuro próximo. Esta sesión se enfocará exclusivamente en desgranar los detalles y responder a las inquietudes de los profesionales respecto a este tema.



Finsa reúne en Ceuta a su equipo en su Convención Anual

El equipo de **Finsa**|**Senda** ha celebrado su convención anual en Ceuta, en la que participaron 23 miembros del equipo que han fortalecido sus lazos como equipo.

Durante este evento, se intercambiaron ideas innovadoras, estrategias comerciales y visiones para el futuro de la empresa. La convención anual no solo ha sido un testimonio del compromiso de Finsa|Senda con la excelencia empresarial, con su importante y tan necesaria red de colaboradores y con todos sus clientes, sino también un ejemplo de cómo la colaboración y el intercambio de ideas pueden impulsar el crecimiento y el éxito colectivo.



RibéSalat ha lanzado RSNext, su renovada plataforma de gestión de soluciones aseguradoras para empresas. De esta forma, potencia y consolida su área de negocios B2B2C con esta nueva marca para ofrecer un servicio integral y más digital a sus clientes.



RibéSalat mejora su plataforma de gestión de seguros para empresas

Bajo el liderazgo de Sergi Martí, director de RSNext, la plataforma integra productos y servicios aseguradores para clientes con negocios en áreas muy diversas, como la automoción, travel, retail, utilities, movilidad, ticketing o el real state, entre otras, y los adapta a un entorno cada vez más digitalizado.

Según Martí, "la nueva marca incorpora nuevos aspectos tecnológicos que se traducen en protocolos más ágiles y en procesos de mediación y operativos más optimizados, todo ello para potenciar la personalización, la sencillez y la proactividad que nos caracterizan". añade.

RSNext cuenta con un equipo de especialistas que analiza las necesidades de cada negocio y trabaja para integrar en cada uno de ellos el seguro que mejor contribuya a la diferenciación respecto a los competidores.

Entre la diversidad de su oferta destacan las posibilidades aseguradoras para empresas que prestan servicios públicos, como las energéticas, que requieren una gran capacidad de gestión y control; o el programa de soluciones para car y motosharing, movilidad compartida, grandes flotas, alquileres de motos y coches y otros riesgos en circulación, muy enfocado a la protección de empresas y particulares en el ámbito de la movilidad.

Coseba reúne a su red en torno al tradicional perol navideño

Coseba 1986 ha celebrado su tradicional perol navideño, reuniendo a un centenar de participantes en las oficinas centrales de la compañía en Córdoba.

El evento contó con la presencia del equipo de la oficina central en Córdoba, sucursales en Sevilla y Valdepeñas y punto de venta en Madrid, así como representantes de las diversas oficinas de la Red Premier de toda España y de diversas compañías aseguradoras. Por otro lado, el 18 de diciembre Coseba celebró, de forma online, su segunda Jornada Premier 2023, en la que se citaron los directivos de las más de 50 oficinas Premier de la marca repartidas por toda la geografía española.

Durante esta reunión, la firma hizo balance del año que se cierra, presentó nuevas tendencias del mercado para 2024 y avanzó la actualización e implantación de nuevas aplicaciones de su herramienta eCorredor para la red de distribución.



Premiado el I Congreso de Educación Financiera del Grupo Barymont



La Asociación Cántabra de Empresas de Organización de Eventos y Congresos (OPCE Cantabria), ha concedido el segundo premio anual al I Congreso de Educación Financiera Ciudad de Santander Grupo Bárymont.

El I Congreso de Educación Financiera Ciudad de Santander Grupo Bárymont, que reunió a más de 1.000 personas en el Palacio de festivales el pasado 30 de septiembre de 2022, ha recibido el accésit 1 "por su innovación y gran aportación al sector de la economía". Javier Montaraz, director general de la marca, agradeció el premio a toda la organización de OPCE y aseguró estar feliz de poder contribuir al desarrollo económico y social de la región porque "está en nuestro ADN. El I Congreso de Educación Financiera de Santander nace con la misma vocación con la que nació Bárymont: ayudar, inspirar y educar a las personas para que consigan su bienestar económico".





Blai Gabinet de Serveis renueva su certificación a la excelencia en gestión empresarial

Blai Gabinet de Serveis, socio de **Cojebro**, ha obtenido, por sexto año consecutivo, la certificación a la excelencia en gestión empresarial otorgado por **Informa D&B** y **elEconomista**.

Este certificado a la excelencia en gestión empresarial es un reconocimiento a la solvencia, rentabilidad, crecimiento, empleo, internacionalización, responsabilidad social corporativa, satisfacción de clientes, innovación, gestión del riesgo comercial y digitalización.

La correduría Bernad Bosque pasa a llamarse Plentis

El socio de Cojebro, Bernad Bosque Correduría de Seguros, ahora es Plentis Mediadores de Seguros.

La nueva denominación es fruto de un proceso de reflexión y evolución amplio que la organización ha expe-

rimentado en el último año y que ha llevado a introducir algunos cambios, entre los que destaca el cambio de sede en Logroño. De esta evolución nace la nueva identidad de marca de Plentis, donde, según Pablo López Ábalos, socio director, "Plentis está enfocada a un público más joven y a nichos de mercado dinámicos que requieren especialización y una constante actualización".



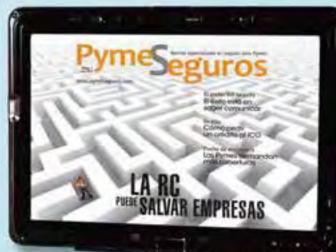


Aprocose reúne a asociados y entidades colaboradoras en su comida de Navidad

Aprocose ha celebrado su tradicional comida de Navidad donde reunió a los asociados y los representantes de las aseguradoras colaboradoras, además de contar con la presencia del director general de Financiación de la Generalitat Valenciana, Nicolás Jannone.

Durante la comida, el presidente de Aprocose, Martín Julián Rojo, agradeció la presencia de los asistentes y realizó un balance de 2023 por lo que respecta a las actividades de la asociación. "Ha sido un año muy intenso para Aprocose, en el que hemos celebrado nuestro 13 aniversario y hemos vuelto a organizar el 'Quieres saber', un evento que es muy importante para nosotros porque nos permite estar en contacto con los corredores de seguros y ofrecerles un foro de actualidad con un panel de expertos de gran calidad", señaló Rojo.

PymeSeguros y corredores y corr



Información especializada

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

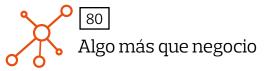
Dirigida a corredores

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

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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM





La Cruz Roja reconoce la solidaridad de la mediación

Tras las campañas de solidaridad llevadas a cabo por la mediación de seguros, la Cruz Roja ha reunido a los representantes de Adecose, Aemes, Aprocose, Apromes, Aunna, Cojebro, Colegio de Alicante, Colegio de Barcelona, Colmedse, Colegio de Madrid, Colegio de Valencia, Consejo General, E2K, Espabrok, Fecor, Newcorred, Senda y Willis Network para reconocer su inestimable colaboración en la recaudación de fondos para diferentes causas.

El responsable de la coordinación de programas de RSC de la organización social, José Carlos García, ha entregado un diploma a las diferentes organizaciones de la mediación de seguros promotoras de esta iniciativa, que comenzó con la campaña #MediadoresContraCovid. Esta acción, que logró una alta implicación económica, consiguió además que las asociaciones de la mediación de seguros se unieran en otros proyectos solidarios como la guerra de Ucrania, y los terremotos en Turquía y Siria a principios de 2023 y el más reciente, en Marruecos.

La aportación final superó los 154.000 euros, y es por ello, que la Cruz Roja ha querido reconocer públicamente el compromiso del sector. Ana Muñoz, en representación de las organizaciones y como líder de esta iniciativa se mostró orgullosa de que la labor conjunta de la mediación de seguros tenga capacidad de atender a dichas emergencias humanitarias, cumpliendo así las expectativas que la sociedad tiene puestas en el sector asegurador.

El 15 de diciembre el

Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias

celebró la undécima



edición de su tradicional Brindis Solidario. En esta ocasión, se distinguió la labor desarrollada por la Asociación Salud Mental Oviedo (Asociación Samo), una entidad sin ánimo de lucro integrada por personas con discapacidad y/o enfermedad mental, que tiene como objetivo promover la salud, integración y recuperación de las personas con enfermedad mental a través del deporte.

El Colegio de Asturias reconoció a la Asociación Salud Mental Oviedo en su Brindis Solidario

La recaudación íntegra del Brindis Solidario 2023 se traducirá en actividades educativas, culturales, deportivas, ocio y tiempo libre que mejorarán la calidad de vida de quienes luchan contra enfermedades mentales en Asturias.

Desde su primera edición, hace ya más de una década, el Brindis Solidario de Mediadores Asturias ha destacado por unir a la mediación y al sector asegurador de la región en un acto de solidaridad, responsabilidad y generosidad para distinguir y apoyar la labor realizada por entidades no lucrativas que aportan un beneficio a la sociedad.

La asociación Samo dispone de diferentes modalidades deportivas, compitiendo a nivel autonómico, nacional e internacional.

SegurLike seguirá potenciando sus acciones de RSC

SegurLike by Cojebro celebró la tradicional comida navideña con los medios del sector asegurador y la junta directiva de Cojebro. Allí se hizo un repaso de todas las acciones de RSC que realiza y que seguirá potenciando.

Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro, expuso los proyectos en los que actualmente está trabajando la organización empresarial en materia de formación, así como en su estrategia de RSC: en el ámbito solidario, con el Camino de Santiago Segur-Like Solidario y comedores sociales; en materia medioambiental, en colaboración con la ONG Oxizonia, con el Bosque Segur-Like, el documental 'La Selva de Cristal' y líneas de reforestación en la reserva amazónica peruana; y en el ámbito cultural con los Premios Cultura y Seguro, en donde que se pone de manifiesto la función social del seguro. También informó del dinamismo y ampliación de contenidos que se le otorgará al Consejo Social, presidido por Pilar González de Frutos.

Luis Mena, vicepresidente de SegurLike by Cojebro, dijo que

"nuestra organización aboga por la educación desde la base: hay que invertir en formar a los más jóvenes para cuidar de nuestro entorno, porque el planeta no es infinito". En este sentido, comentó que "la presentación del documen-



tal 'La Selva de Cristal' ha tenido una gran acogida por parte del público y de los medios". Por último, Mena anunció que la organización está trabajando en un ambicioso proyecto para 2024 de la mano de Oxizonia, del que espera que se haga realidad en breve.

Diego Fernández, gerente de Cojebro, destacó la importancia de la formación en la organización, con 550 alumnos capacitados en distintos niveles durante 2023.

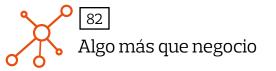
Por último, Ana Muñoz, responsable de Relaciones Institucionales, subrayó que las acciones de RSC que realizan tienen como objetivo destacar la imagen del sector asegurador ante la sociedad y poner de manifiesto la función social del seguro.



NB21, distinguida por su compromiso con sus obligaciones ASG

NB21 Correduría de Seguros ha completado con éxito el programa Responsabilízate de la Xunta de Galicia, una iniciativa de asesoramiento diseñada para apoyar a las empresas gallegas en el cumplimiento de sus obligaciones ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo). Como resultado de su participación, NB21 ha sido distinguida con el sello 'Responsabilízate'.

José Manuel Piñeiro, administrador de NB21, enfatiza el compromiso asumido por la empresa, destacando su responsabilidad social y ambiental, así como la búsqueda de una gobernanza transparente y eficaz.



Ucoga dona 30 cestas de Navidad al Ayuntamiento de Santa Comba

Gracias al Ayuntamiento de Santa Comba y a la Consejería de Servicios Sociales, **Ucoga Asesores** ha podido entregar 30 cestas de Navidad para aportar su granito de arena e intentar que nadie se quede sin turrón este año.



La recogida de las cestas se ha llevado a cabo gracias a los trabajadores de protección civil, quienes llevaron las cestas avuntamiento hacer para entrega de las mis-

mas el día 22 de diciembre. El ayuntamiento de Santa Comba fue el encargado de gestionar la donación directamente.

"La iniciativa de la 'Cesta solidaria' tiene un cariz especial para Ucoga ya que, a través de un pequeño gesto, podemos aportar nuestro granito de arena", ha explicado Iván Novo, director general de la correduría.



RibéSalat, patrocinador de la Copa Aragón Ciclocross 2023

RibéSalat patrocina la Copa Aragonesa de Ciclocross 2023, una de las competiciones del

panorama ciclista aragonés. La Copa, que se inició el 3 de diciembre en Boltaña (Huesca) en un circuito totalmente nuevo acondicionado para la ocasión, vuelve a Aragón tras seis años de ausencia.

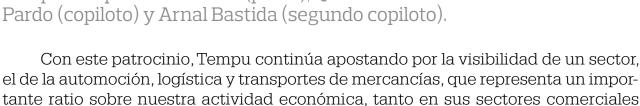
La competición, muy vinculada a la temporada invernal, arranca cuando la disciplina de carretera llega a su fin y destaca por sus intensos recorridos llenos de barro y obstáculos. Organizada por la Federación Aragonesa de Ciclismo, la Real Federación Española de Ciclismo y el Gobierno de Aragón, este año se disputó en cuatro pruebas, repartidas en diferentes zonas de la provincia de Zaragoza. Concretamente, Villa de los Fayos y Tarazona acogerán los ciclocross de los días 6, 8 y 9 de diciembre, y Utebo cerrará la competición el 17 del mismo mes.

Tempu patrocina al Tibau Team en el Dakar 2024

como industriales y de servicios.

La correduría **Tempu** patrocina la participación en el Dakar 2024, del equipo Tibau Team, compuesto por Jordi Esteve (piloto); Quico

Pardo (copiloto) y Arnal Bastida (segundo copiloto).



La salud mental centra el II FID Grupo Bárymont

La segunda edición del Foro Internacional del Deporte Santander **Grupo Bárymont**, se centró en la salud mental en el deporte y en el fútbol.



Se destacó la importancia de abordar la salud mental en el ámbito deportivo. Se compartió la importancia que tiene seguir concienciando sobre la salud mental. Cómo el deporte permite huir de las salidas como la delincuencia, el alcohol y otras drogas. Asimismo, se subrayó la importancia de reconocer la necesidad de descanso y buscar ayuda cuando sea necesaria.

Se habló de la importancia que tiene la atención continua a la salud mental de los deportistas enfatizando en la necesidad de abordar aspectos psicológicos en los entrenamientos con empatía. Aunque se observan avances en la visibilidad de la salud mental, queda mucho por hacer.

Javier Montaraz, director general del Grupo Bárymont, recalcó la importancia que tiene una correcta educación financiera en el deporte, subrayando la peculiaridad de un periodo de gran bonanza económica seguido de posibles problemas graves cuando los ingresos cesan de repente. "La realidad que nos encontramos con muchos deportistas no es, para nada, agradable. La falta de educación financiera en los deportistas hace que, muchas veces, acaben arruinándose".

El FID Santander Grupo Bárymont finalizó con la entrega del III Premio FID al motorista Jorge Lorenzo, un galardón con el que ya cuentan Lydia Valentín y Vicente del Bosque.

Aunna Asociación realiza un taller de sensibilización hacia las personas con discapacidad intelectual

Aunna Asociación ha realizado un taller de sensibilización con Fundación Prodis que trabaja para mejorar la vida de las personas con discapacidad intelectual. Una acción que forma parte del plan de RSC que la

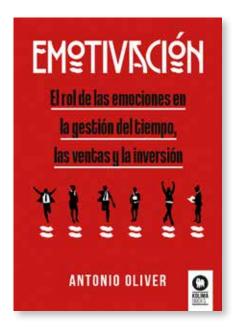


asociación de corredores ha impulsado este 2023 y que continuará promoviendo el próximo año.

A él acudió la Junta Directiva de la asociación que pudo disfrutar de un taller realizado por algunos de los integrantes de la asociación. Así conocieron el trabajo de las personas que desarrollan su actividad profesional en el Centro Especial de Empleo de la Fundación.

En este centro, emplean a más de ochenta personas con discapacidad realizando diferentes acciones, como elaboración de merchandising, gestión documental, manipulados...





Emotivación

El rol de las emociones en la gestión del tiempo, las ventas y la inversión

Antonio Oliver Silvestre

Editorial: Kolima **Precio:** 19 € libro impreso

Este manual va más allá de las tácticas convencionales de venta, explorando el terreno emocional que impulsa a todo gran comercial. En estas páginas descubrirás cómo las emociones no solo influyen en la gestión comercial, sino que también desempeñan un papel fundamental en dos aspectos críticos para el éxito del vendedor: la gestión efectiva del tiempo y la toma de decisiones en inversiones. A través de consejos prácticos y accesibles, Oliver te guía en el desarrollo de habilidades emocionales que potenciarán tu desempeño y te llevarán a alcanzar nuevos niveles de éxito en el apasionante mundo de las ventas.



12 pasos para delegar efectivamente

Dirigida a jefes de todos los niveles

Martha Alles
Editorial: Ediciones
Granica
Precio: 16,05 € libro
impreso

Esta nueva edición revisada mantiene la estructura original de los 12 pasos, y recoge las tendencias y los comportamientos de las nuevas generaciones. La obra está dirigida a jefes de todos los niveles y a personas que aún no son jefes y desean serlo, y también a los especialistas en Recursos Humanos, consultores y al ambiente académico en general, profesores y alumnos. Delegar responsabilidades cobra hoy una importancia inusitada. Saber hacerlo es una de las herramientas que cualquier gerencia o responsable de Recursos Humanos debe procurarse y desarrollar.

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario

Accede a las noticias que te interesan en



Su chófer privado



- 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**









