Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 112 Febrero 2022

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Juan Ignacio Vicente Espinosa, CEO de Holesia Correduria de Seguros: "El seguro de Viaje se está volviendo imprescindible

Punto de encuentro
La atomización empresarial y la falta de incentivos fiscales, grandes hándicaps de los PPE

Más a fondo
Cómo conseguir las ayudas europeas a la digitalización

In situ
En 2022 la facturación del seguro llegará a niveles de antes de la pandemia

Carlos Nadal,
director del Negocio Asegurador de Iris Global

Posible **CRECIMIENTO** de dos dígitos en Asistencia en Viaje

caser
seguros

En Caser, queremos comunicarnos contigo

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

¿ACEPTAS?

TU VIDA | TU SALUD | TU HOGAR | TU AUTO | TUS PENSIONES | TU EMPRESA

901 410 707 | agentesycorredores.caser.es

Se abre una oportunidad para digitalizar las correduría pequeñas

Este mes de febrero se da el pistoletazo de salida a la concesión de las ayudas europeas a la digitalización. Englobado dentro de los *Next Generation* EU, el primer programa centrado en mejorar las competencias digitales de las pymes y autónomos del país, Kit Digital, empezará a recibir las solicitudes de adhesión. Una función que en el caso de los corredores de seguros vendrá facilitada por la plataforma CIMA, que ya ha empezado a informar a los profesionales sobre cómo acceder a este tipo de subvenciones (ver **Más a fondo**).

Esa digitalización permitirá a los pequeños y medianos corredores ser más competitivos en su negocio y rentabilizar más su tiempo para vender productos como los seguros de Viaje, que tras la debacle que padeció en 2020, está resurgiendo con fuerza debido a la sensación de incertidumbre que vivimos (ver **Hablando claro**).

Se espera que, en 2022, el seguro de Viajes alcance un crecimiento cercano a los dos dígitos. No es extraño puesto que se está volviendo imprescindible para aquellas personas que quieren continuar con su vida tal y como la venían realizando antes de declararse la pandemia. Parte del éxito que está teniendo, es que el ramo ha sabido adaptarse a las nuevas necesidades, aportando nuevas coberturas (ver **Visión de experto**).

Otra oportunidad de negocio que se abre para corredores y aseguradoras son los planes de pensiones de empleo (PPE). Aunque desde el sector asegurador se aprecian problemas importantes, como la ausencia de incentivos fiscales a las empresas y la complejidad que genera el traslado de su gestión al sector privado, por el reducido tamaño de gran cantidad de empresas, que pone en alerta la rentabilidad del sector (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
Fotolia

06 Hablando claro
Carlos Nadal, director del Negocio Asegurador de Iris Global. Posible crecimiento de dos dígitos en Asistencia en Viaje

12 Visión de experto
Juan Ignacio Vicente Espinosa, CEO de Holesia Correduría de Seguros. "El seguro de Viaje se está volviendo imprescindible"

PymeSeguros Revista online para corredores y correduría
Número 112 { Febrero 2022 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

03 **Editorial**
Se abre una oportunidad para digitalizar las corredurías pequeñas

38 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

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

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

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

16 **Punto de encuentro**
La atomización empresarial y la falta de incentivos fiscales, grandes hándicaps de los PPE

22 **Más a fondo**
Cómo conseguir las ayudas europeas a la digitalización

28 **In situ**
En 2022, la facturación del seguro llegará a niveles de antes de la pandemia

34 **Cubriendo necesidades**
La modificación de la Directiva Europea de Autos y su impacto en la circulación de vehículos

36 **Evolución aseguradora**
Buenas perspectivas para los seguros de Viaje

Carlos Nadal, director del Negocio Asegurador de Iris Global

Posible **CRECIMIENTO** de dos dígitos en Asistencia en Viaje

Uno de los pocos aspectos positivos que nos ha traído el Covid-19 es, sin duda, el significativo aumento de la necesidad de contratar un seguro antes de iniciar un viaje, tanto de ocio como por motivos laborales. De hecho, Carlos Nadal, director del Negocio Asegurador de Iris Global, cree que "2022 será un año importante para la recuperación del seguro de Viaje. Si se confirma que la pandemia, a partir de esta primavera, tendrá un impacto mucho menor en todos nosotros, podemos tener un aumento muy significativo de la movilidad internacional. Apuesto que volveremos a tener un crecimiento cercano a los dos dígitos".

Antes de la pandemia, los seguros de Asistencia en Viaje tenían un porcentaje de compra en España del 20% y ahora está entre el 35 y 40%. ¿Cree que Asistencia en Viaje está saliendo fortalecida con el Covid?

Uno de los pocos aspectos positivos que nos ha traído el Covid-19 es, sin duda, el significativo aumento de la necesidad de contratar un seguro antes de iniciar un viaje, tanto de ocio como por motivos laborales. Esperemos que no sea algo pasajero, sino que nos ayude a acercarnos al resto de países de nuestro entorno económico, donde tradicionalmente los ratios de aseguramiento han sido mayores.

¿Cómo se comportó el ramo el año pasado?

En Iris Global hemos tenido un crecimiento en primas superior al 12%, con un resultado técnico muy positivo. Por tanto, estamos muy satisfechos de la evolución en 2021. Un año donde hemos empezado a ver cierta recuperación en los viajes y en la contratación de seguros. Aunque tenemos menos viajes que antes de la pandemia, el ratio de contratación es más elevado, con lo que el saldo final es positivo.

En 2021, Iris Global obtuvo un crecimiento en primas superior al 12%, con un resultado técnico muy positivo

¿Cómo ha influido en el seguro de Viajes la llegada de la nueva variante de Ómicron y su mayor posibilidad de contagio?

La aparición de la nueva variante ha ralentizado de forma significativa la recuperación de los viajes al extranjero. Especialmente, ha impactado el hecho de que sea una variante muy contagiosa y, por tanto, ha supuesto un incremento muy importante en el número de contagios. Esperemos que, en pocos meses, volvamos a una situación más estable y retomemos una senda alcista en los viajes internacionales. Toda la evolución que vemos en relación con el Covid y sus variantes, nos impacta de forma significativa en la confianza de los usuarios a viajar.

¿Se han producido muchas devoluciones de primas por la imposibilidad de viajar? ¿Cómo se ha gestionado?

Sí. Ese ha sido un problema bastante recurrente durante la pandemia. En Iris Global, desde el primer momento, hemos devuelto las primas de los viajes no iniciados. Por otro lado, también hemos tenido muchas contrataciones de la cobertura de gastos de anulación de viaje. Ha sido necesario realizar un esfuerzo de adaptación por parte de la compañía, para poder dar el mejor servicio a nuestros clientes en cada momento.

¿Cómo se espera que vaya 2022 en el ramo en general y en Iris Global en particular?

Yo creo que será un año importante para la recuperación del seguro de Viaje. Si se confirma que la pandemia, a partir de esta primavera, tendrá un impacto mucho menor en todos nosotros, creo que desde ese momento hasta final del año podemos tener un aumento muy significativo de la movilidad internacional, tanto en ocio como en *business travel*. Apuesto que volveremos a tener un crecimiento cercano a los dos dígitos.

¿Cómo se está reinventando el seguro de Asistencia en Viaje tras el Covid-19?

El seguro de Viaje ha cambiado mucho desde

marzo 2020. Por un lado, se han incorporado muchas garantías y servicios relacionados con el Covid-19, con el objetivo de ofrecer más seguridad al viajero. Por otro lado, hemos estado mucho más cerca de nuestros clientes que se encontraban enfermos en cualquier país del mundo, estando en contacto con ellos cada día para seguir muy de cerca su enfermedad y dándoles apoyo. Además, hemos reforzado de forma muy significativa nuestra red internacional de asistencia, como elemento clave para consolidar nuestra presencia en cualquier lugar del planeta. Todos estos esfuerzos realizados quedarán ya para siempre en nuestro ADN como aseguradora especialista.

¿Se puede decir que esta crisis ha ayudado a analizar más las necesidades de los clientes?

Sin duda. Se analizaron las nuevas necesidades de forma muy rápida y, sobre todo, se materializaron de inmediato. Esa agilidad entrenada y puesta en práctica también será muy útil para el futuro inmediato. Además de la adaptación a esta situación de crisis, ha sido necesario entender los cambios en el usuario y en sus nuevos hábitos. Cómo ha cambiado el usuario post-pandemia, qué valora, qué puntos son clave para ellos, qué vías de comunicación son las más valoradas.

¿A qué retos se enfrenta este ramo?

El seguro de Asistencia en Viaje se enfrenta a un nuevo ecosistema. Está cambiando el entorno y también los hábitos del usuario. Ahora se valoran más algunas garantías relacionadas con la seguridad o con la salud. El usuario es más sensible a las garantías de su seguro.

En Iris Global, desde el primer momento, hemos devuelto las primas de los viajes no iniciados

El entorno también está cambiando muy deprisa y tenemos que adaptarnos a estos cambios.

¿Cree que las aseguradoras especializadas se enfrentan mejor a los retos que aparecen?

Por supuesto. Cualquier especialización, junto con profesionalización de los equipos y un comportamiento innovador, permite afrontar los futuros cambios con más optimismo. Las compañías especializadas, como la nuestra, tienen las herramientas necesarias para poder adaptarse a los nuevos entornos. Para ello, somos muy activos en la innovación y en ver cómo esta puede aplicarse al cliente.

Parece que los virus y otros organismos bacteriológicos van a tener una fuerte incidencia en el futuro. ¿Cómo se prevé que responda el seguro? ¿Lo tendría que cubrir el Consorcio de Compensación de Seguros?

El seguro de Viaje ha tenido una respuesta muy aceptable en esta crisis pandémica tan grave. Por tanto, sinceramente, se me hace difícil pensar que, en el hipotético caso de volver a sufrir un acontecimiento de esta índole, no se responda de forma similar. Siempre tendremos que incluir algunas exclusiones o limitaciones, pero creo que otra posible pandemia estará cubierta también en el futuro.

Otro tema muy distinto es cómo afecta la pandemia a otras garantías como la interrupción de actividad, lucro cesante o pérdida de beneficios. En estos casos y otros, hay un debate importante y complejo, donde todo parece indicar que el Consorcio de manera aislada no es capaz de asumir el coste que estas garantías supondrían

En una jornada organizadas por Iris Global se dijo que las futuras pólizas de *Business Travel* combinarán la cobertura del ocio y el trabajo. ¿Qué ventajas e inconvenientes conllevará?

Antes de la crisis sanitaria, ya se había iniciado esta tendencia de personas que alargan los viajes internacionales de ocio para teletrabajar (*bleisure*). Tendremos que pensar en nuevas pólizas que combinen ocio y *business*. No veo ningún problema importante para esta combinación aseguradora, al contrario.

En este momento, ya ofrecemos la posibilidad de incluir viajes particulares dentro de una póliza de *business travel*. Bajo nuestro punto de vista, esta será una tendencia en crecimiento en los próximos años.

En esas jornadas, se auguró el incremento del precio del seguro de Asistencia en Viaje...

En esa jornada comenté que es posible que en el medio-corto plazo se tengan que subir de forma moderada las primas. Si esta pandemia se convierte en endémica, sigue la gran demanda de servicios sanitarios en todo el mundo y, por último, hay una reducción de profesionales sanitarios que prestan el servicio por agotamiento, etc., podemos vernos obligados a ese aumento moderado. De todas formas, hay que esperar acontecimientos. Aún es prematuro.

¿Qué hay que hacer para crecer en este ramo?

Las claves son las de siempre: tener productos y servicios adaptados a cada *target* de cliente: no es lo mismo las necesidades de un joven que viaja por ocio, que una ejecutiva que viaja a Estados Unidos por negocios.

- Documentación clara y fácil comprensión, tanto en lo que se cubre, como en lo que no.
- Un soporte digital para la contratación y la solicitud del servicio cuando el cliente tiene un problema. El cliente quiere poder realizar su gestión y contratación de forma autónoma.
- Una atención cercana y continua cuando tiene un percance. Este punto es clave en la experiencia del cliente con nuestros seguros.
- Por otro lado, lo que nosotros hemos denominado *Safe Travels* y que es poner al alcance de nuestros clientes en una APP con nuevos servicios de seguridad integral. Es decir, no solo nos preocupamos cuando viajamos de aspectos médicos sino también de aspectos relacionados con riesgos políticos, de terrorismo, catástrofes de la naturaleza, etc. Llegar a la seguridad integral.
- Y, por último, crecer de la mano de buenos profesionales, ya sean *partners* como por ejemplo otras aseguradoras o con la ayuda de corredores especializados. El canal de distribución es una pieza clave para poder crecer.

La innovación, seguir buscando nuevos modelos, canales, productos, etc. que se adapten más y mejor al cliente. Por eso, es clave seguir innovando en el sector.

La posibilidad de incluir viajes particulares dentro de una póliza de *business travel* crecerá en los próximos años

¿Cuál es el mayor valor añadido que aporta Iris Global al cliente?

Iris Global ofrece una propuesta de valor al mercado, centrada en varios pilares. Entre ellos destacamos:

- Soluciones globales: contamos con un amplio porfolio de seguros y servicios, que nos permite ofrecer al cliente soluciones adaptadas a sus necesidades, personalizadas. En el caso de seguros de Viaje disponemos de una amplia gama de productos.

- **Excelencia en el servicio:** es clave para nuestros clientes estar en los momentos que más nos necesitan.
- **Innovación:** es necesario estar evolucionando nuestro modelo para poder adaptarnos más y mejor a los cambios que se producen en el mercado.

Además de estos puntos clave, nuestra propuesta de valor se basa también en la transformación digital, el conocimiento del cliente y la experiencia líquida del usuario.

Iris Global ha desarrollado la App 'Safe travels' ¿Qué beneficios proporciona?

Es mucho más que una aplicación, es un concepto de seguridad total que combina el seguro de Viaje, la app con información y una red internacional de proveedores. A nivel de app (Safeture) para nuestro seguro de Viaje, incorpora diversos servicios relacionados con la seguridad personal en los viajes, así como una amplia información médica necesaria para la seguridad integral del viajero.

Esta app cuenta con datos de más de 220 localizaciones alrededor del mundo. Incluye una descripción general del país, alertas e información de seguridad en el lugar de destino, orientaciones sobre qué hacer durante el viaje, contenidos culturales, así como información actualizada en torno a la evolución de la emergencia sanitaria y orientaciones médicas en sentido amplio, no solo del Covid-19.

LOS CORREDORES ESTARÁN ATENTOS A LAS NOVEDADES EN ASISTENCIA EN VIAJE

Iris Global ofrece especialización, profesionalidad, cercanía y solvencia al pertenecer a un gran grupo asegurador, como es Santalucía. Todo eso, hace que seamos más interesantes para el canal mediador.
El ramo de Asistencia en Viaje sufrirá un desarrollo muy importante en los próximos años y los mediadores profesionales están atentos a esta nueva oportunidad, tanto en los viajes de ocio como en *business travel*.

El canal de distribución es una pieza clave para poder crecer en el seguro de Viaje

Respecto al cuidado de la salud, la app dispone de una base de datos con afecciones médicas y medicamentos. A través de la APP el viajero puede contactar directamente con los números de emergencia locales o con la central de asistencia de Iris Global.

Por último, la aplicación incluye opciones de eLearning, con 12 módulos de aprendizaje en formato vídeo sobre temas en torno a cómo prepararse para el destino, seguridad en el transporte, seguridad en el destino, seguridad cibernética, riesgos para la salud en los viajes, seguridad en concentraciones multitudinarias de personas, terrorismo o ataque masivo de víctimas, robo de vehículos, ubicaciones de alto riesgo y concienciación sobre los riesgos de viaje.

Carmen Peña

Disfruta de la nieve
con el mejor seguro
ARAG Esquiadores
Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es
ARAG

Juan Ignacio Vicente Espinosa, consejero delegado de Holesia Correduria de Seguros

El seguro de Viaje se está volviendo **IMPRESCINDIBLE**

El seguro de Asistencia en Viaje se está volviendo imprescindible para aquellas personas que quieren continuar con su vida tal y como la venían realizando antes de declararse la pandemia. Por eso, Juan Ignacio Vicente Espinosa, CEO de Holesia Correduría de Seguros, espera que "2022 sea un buen año. Aunque hasta 2023, no veremos una recuperación del sector". Parte del éxito que está teniendo, es que el ramo ha sabido adaptarse a las nuevas necesidades, aportando nuevas coberturas.

En 2021, se ha producido una fuerte demanda de los seguros de Asistencia en Viaje. Juan Ignacio Vicente Espinosa, consejero delegado de Holesia Correduria de Seguros, afirma que se debe al "reflejo de la sensación de 'inseguridad' que las personas tenemos hoy en día. En la era pre-covid, mucha gente ya contrataba este tipo de seguros para viajes a ciertos países en los que la asistencia sanitaria tenía un coste superior al que tenemos en España, pero el aumento actual se debe a que se quiere la garantía de una mayor 'seguridad' o 'confianza' en el caso de que surja algo ajeno a nuestra voluntad y nos impida disfrutar/realizar ese viaje como corresponde".

"El ramo de Asistencia en Viaje es, en esta época de desconcierto, un salvavidas que nos da seguridad. De ahí el incremento en su comercialización. Los seguros de Asistencia en Viaje están cumpliendo su función. Sobre todo, aquellos que dan coberturas adicionales y creadas a tal efecto por las compañías, para cubrir los riesgos derivados del Covid. Esperamos que 2022 sea un buen año para el sector. Considero que irá creciendo en el futuro de tal forma que no entendamos realizar un viaje sin este tipo de aseguramiento", sentencia Vicente Espinosa.

Una consecuencia de la pandemia fue que, a lo largo de estos dos años, se han producido muchas devoluciones de primas por la imposibilidad de viajar. En un primer momento, durante el año 2020, el consejero delegado de Holesia Correduría de Seguros comenta que "hubo devoluciones de primas en aquellos seguros que tenían contratada la cobertura de reembolso de gastos en caso de cancelación de viaje. Pero cuando se declaró la pandemia, las compañías empezaron a revisar sus condicionados generales y a 'depurar' los casos de coberturas, tanto para incluir la nueva casuística, como para 'rechazar' siniestros que consideraban que no tenían cobertura".

Para diferenciarse dentro del propio sector, las entidades han presentado productos más competitivos.

NUEVA CASUÍSTICA DE SINIESTRALIDAD

Tras el Covid-19, ha habido una renovación del seguro con mejores y más amplias coberturas. Juan Ignacio Vicente Espinosa indica que "se ha visto la nueva casuística de siniestralidad, y las compañías, con el fin de dar siempre el mejor servicio posible, incluyen nuevas coberturas que los clientes demandan. Para diferenciarse dentro del propio sector, las entidades han presentado productos más competitivos".

"El ramo deberá estar en constante revisión y análisis de sus coberturas. Las compañías tendrán que analizar sus propias operativas y, una vez más, las demandas de los clientes, que son los que finalmente van a contratar estos seguros. Además, hay que estar muy atento a las regulaciones que cada país haga, no solo en la gestión de esta pandemia, si no adelantarse a lo que pueda ocurrir en el futuro y flexibilizar sus productos para que se adecuen a las necesidades que se vayan teniendo en un corto espacio de tiempo", indica el cosejero delegado de Holesia Correduría de Seguros.

Juan Ignacio Vicente Espinosa considera que "es un seguro muy agradecido por el gran servicio que presta cuando viajamos. Lo que más nos atrajo en Holesia Correduría de Seguros para decidir ofrecer a nuestros clientes este tipo de productos, fue que se trata de un contrato de servicio muy personalizado y directo al consumidor final. Nosotros llevamos muchos años ofreciéndolo porque tienen un gran concepto de servicio y asesoramiento, donde el cliente puede valorar de manera muy directa nuestro asesoramiento y acompañamiento en la posible contingencia que pudiera tener en un momento cuando se encuentra fuera de su casa".

La realidad es que, hasta la Covid 19, el negocio de los seguros de Viajes ha evolucionado positivamente en Holesia Correduría de Seguros. "Con la llegada de la pandemia, se ha reducido bastante la contratación debido a que, evidentemente, las personas nos movemos menos en general, tanto por placer como por viajes profesionales. Esperemos que, poco a poco, volvamos a la normalidad deseada y los niveles de contratación vuelvan a recuperarse a niveles prepandemia".

El ramo de Asistencia en Viaje es, en esta época de desconcierto, un salvavidas que nos da seguridad

ACTUALIZACIÓN DE COBERTURAS

Ha sido un momento duro para los corredores de seguros porque, como cuenta Vicente Espinosa, "inicialmente, en 2020, nos encontramos desubicados con respecto al conocimiento de la propia cobertura del producto para la situación que estábamos viviendo. Esta incidencia se solventó con un contacto directo con los profesionales de las compañías que nos explicaron sus productos y actualizaron las coberturas para dar cabida a esta nueva demanda del sector".

En la actualidad, el principal problema, según el consejero delegado de Holesia Correduría de Seguros, "sigue siendo el miedo a realizar viajes de larga distancia y a planearlos con mucha antelación, dado que, como ya hemos presenciado, el entorno cambia constantemente".

En el lado positivo está que "es un seguro que se está volviendo imprescindible para aquellas personas que quieren continuar con su vida tal y como la venían realizando prepandemia. Dado que ya existen en el mercado mecanismos que nos pueden ayudar a hacer frente a cualquier contratiempo en nuestros desplazamientos, ya sea por ocio o trabajo, entiendo que los particulares verán este seguro cada vez más necesario, y su coste, que no es muy elevado para las coberturas que se dan, será cada vez más asumible. Si lo que se busca es tranquilidad en caso de que ocurra lo inesperado, un seguro de Asistencia en Viaje es lo se necesita, sin lugar a dudas" , afirma Juan Ignacio Vicente Espinosa.

VENDER EL MEJOR PRODUCTO AL MEJOR PRECIO

Como corredor, opina que "nuestra filosofía es vender el mejor producto al mejor precio. Es mejor pagar algo caro pero que sabemos

nos va a dar servicio en caso de necesitarlo, que pagar poco dinero y, en el momento de necesidad, ver que dicho desembolso no ha servido para nada. Ante el cliente, hay que hacer valer la compañía que mejores coberturas y servicio preste en caso de siniestro. Cuanto mejor se explique el producto al cliente, mejor entenderá en caso de siniestro qué se le cubre y que no. Evitando problemas a futuro".

La respuesta en caso de siniestro es la que está motivando que los corredores valoren bien el servicio que ofrecen las aseguradoras en el ramo de Asistencia en Viaje. El consejero delegado de Holesia Correduría de Seguros afirma que "estamos acostumbrados a que, por ejemplo, en el seguro de Auto, venga la grúa y te lo lleve al taller. El cliente percibe dicho servicio como un derecho, que lo es, pero la percepción que tiene ya no es de la calidad de la prestación del servicio en sí, sino de que ese servicio se realice de forma rápida y sin contratiempos. En el caso del seguro de Asistencia en Viaje, si estás fuera de tu país, el contar con un teléfono operativo las 24 horas del día los 7 días de la semana, con alguien al otro lado de la línea, que habla tu idioma y que va a intentar ayudarte en lo que necesites, ya es una tranquilidad abrumadora en caso de necesidad. Hemos tenido clientes que a la vuelta de un viaje han venido personalmente a trasmitirnos su agradecimiento por el servicio que les prestó la compañía estando de viaje. Eso pocas veces ocurre en otros ramos".

Hay que adelantarse a lo que pueda ocurrir en el futuro y flexibilizar los productos para que se adecuen a las necesidades que se vayan teniendo en un corto espacio de tiempo

BUSINESS TRAVEL, LA MÁS PERJUDICADA

La modalidad de *Business Travel* es la que se ha visto más afectada en España. Los datos que se manejan indican una caída del 37,40% para el año 2020 y del 32,10% para el año 2021. Pero Vicente Espinosa espera que 2022 "sea el año de repunte. Aunque no será hasta 2023 cuando veamos una recuperación del sector. Eso si no ocurre de nuevo algo 'inesperado' que nos cambie las reglas del juego".

Todo hace pensar que los virus y otros organismos bacteriológicos van a tener una fuerte incidencia en el futuro. Una posibilidad que se plantea es que sea el Consorcio de Compensación de Seguros el que lo cubra. En este sentido, Juan Ignacio Vicente Espinosa recuerda que, "a consecuencia de los ataques terroristas sufridos en 2001, se decidió que el Consorcio de Compensación de Seguros incorporara la cobertura por fallecimiento y otras complementarias de invalidez en todas sus modalidades. En la actualidad, los seguros de Asistencia en Viaje pagan un recargo a favor del Consorcio, por lo que considero que quizás sí debieran entrar a indemnizar o, al menos, a ayudar al sector, en caso de que ocurriera una nueva situación epidemiológica".

Carmen Peña

Las últimas modificaciones en los planes de pensiones de empleo (PPE) pretenden promover su desarrollo entre las empresas, como medio para canalizar el ahorro. Sin embargo, desde el sector asegurador aprecian problemas importantes, como la ausencia de incentivos fiscales a las empresas. Además, el traslado de la gestión al sector privado conlleva gran complejidad, por el reducido tamaño de gran cantidad de compañías, que pone en alerta la rentabilidad de los corredores.

La atomización empresarial y la falta de incentivos fiscales, grandes **HÁNDICAPS** de los PPE

El pasado noviembre, el Gobierno aprobó el anteproyecto de Ley de Fondos de Pensiones de Promoción Pública y Planes Simplificados con el que se quiso potenciar los PPE entre pymes y autónomos. Una reforma que no ha dejado muy satisfecho al sector asegurador. María Victoria Oñate, directora de Colectivos en **Aegon**, recuerda que hasta "hace no tanto" se permitía una deducción conjunta de las aportaciones a los planes de pensiones de hasta 8.000 euros por partícipe (en territorio común), que en 2021 se limitaron a 2.000 euros para las individuales, que se podían incrementar con las aportaciones de empresa en 8.000 euros adicionales. "Y ahora se limitan a 1.500 euros como aportación individual, pudiendo aumentar en otros 8.500 con contribución empresarial, compu-

tando en esta parte la aportación voluntaria del empleado, siempre que sean igual o inferiores a la realizada por la empresa" lo que supone una importante implicación de aportaciones empresariales, sin incentivos fiscales a las mismas. Adicionalmente, las aportaciones de la empresa que se derivan de la decisión del trabajador tienen la consideración de aportaciones del trabajador, "lo que se traduce en que la empresa sí o sí tiene que aportar mucho dinero".

Óscar Freire, director de Operaciones de **Caser Pensiones**, comparte la visión negativa de la reducción de las posibilidades de aportación a los planes al sistema individual. Sin embargo, no ve tan negativo el desarrollo de la previsión empresarial a través de la negociación colectiva: "Creo sinceramente que es una vía muy positiva a la hora de hacer llegar a la inmensa mayoría de los trabajadores ese segundo pilar", declara. Con todo, cree que no se ha planteado de la mejor manera, pues se penaliza el sistema individual. "Si se quiere desarrollar necesitamos unos incentivos fiscales a las empresas, pues van a tener un coste", añade.

Tampoco Rubén Hernández, socio director de la correduría **Rhplus Global Services**, asociada a **Aunna Asociación**, considera positivas estas modificaciones, que cree que se han adoptado de manera precipitada. "Los cambios que han introducido no mejoran la situación del sistema público de pensiones, porque tanto este año como el anterior, las aportaciones a los PPE se han visto bastante afectadas", comenta.

"Creo que es una huida hacia adelante por parte del Estado para intentar salvar un problema estructural grave de verdad", asegura Ernesto Getino, CEO director de **Inversiones–Gestión de Patrimonios–Asesoramiento Financiero y Previsión Social**. Dice que la solución no es "desviar el formato de ahorro para la pensión a través de los planes de pensiones de empleo, eliminando el resto de las fórmulas", y propone generar otras vías de incentivo.

En esta línea, María Victoria Oñate también percibe que "coarta y limita mucho las alternativas de la famosa retribución flexible". Además, considera que se queda un poco "hueco" el planteamiento del famoso fondo público, porque se deja al albur de la negociación colectiva.

DIFICULTADES DE GESTIÓN

Además, hay que asumir que es todo un desafío desde el punto de vista operativo para el sector asegurador, ya que no va a ser rápido el desarrollo de un sistema de planes de pensiones a través de una negociación colectiva porque el tejido empresarial español está muy atomizado, con cerca de un millón de empresas con dos o menos trabajadores, por lo que se tienen que gestionar el alta de las empresas partícipes y de cada empleado, "con todo el trabajo administrativo que eso conlleva". Como percibe Óscar Freire, se reducen de manera muy significativa unas comisiones que están calculadas en base a las que se cobran ahora mismo, cuando realmente lo que hay son planes de pensiones enormes, pero a partir de ahora habría que operar con todas esas micropymes. "Por eso los planes de promoción conjunta normalmente tienen unas comisiones más elevadas, ya que las economías de escala no tienen nada que ver con acercarte, formar y dar asesoramiento a ese pequeño empresario para que sepa cómo adherirse a un plan de promoción conjunta".

"A mí me da reparo cada vez que se habla del tema de comisiones y de gastos de gestión porque crean la sensación de que son altísimos", apunta

Rubén Hernández, porque entiende que no se valora el trabajo de determinadas figuras como las de los corredores, "que hacemos una labor perfectamente digna, profesional, honesta y seria".

Ernesto Getino valora que dentro del proyecto empresarial individual de cada corredor se va a plantear qué costes representa cada caso, "porque si está topado, sus ingresos también estarán topados". "Si estamos en una economía de escala e intentando sacar una rentabilidad a la actividad empresarial yo veo bastante complicado que a través de nuestro sector seamos los promotores de provocar que las empresas y los trabajadores intenten canalizar parte de sus ahorros hacia este vehículo de inversión", opina.

Efectivamente, para Oñate el problema es ese traslado de la gestión a las partes privadas, tanto a empresas como al sector asegurador, que al final tendrán que plantearse cómo gestionarlo y de dónde se saca rentabilidad: "Con esa merma tan importante en las comisiones de gestión, sabiendo cómo está constituido el tejido empresarial en España, es complicado", concibe.

"Cada vez que se ha retocado el tema de pensiones en este país, las medidas adoptadas han sido para ir empeorando la fiscalidad del ahorro a largo plazo".
Rubén Hernández

Con todo, ante la posibilidad de que estas dificultades de gestión conlleven un vacío en la convocatoria para la gestión del fondo público, porque a las aseguradoras no les interesara concurrir, Freire no lo ve peligrar, ya que muchas compañías ya se están posicionando, sacando más productos específicos de ciclo de Vida: "Las aseguradoras tenemos que estar, somos uno de los protagonistas principales a la hora de canalizar el ahorro para la jubilación de la población", se muestra tajante.

"Al final lo que tocará es manejar unos determinados volúmenes de apuestas específicas dentro de las compañías donde se tiene volumen y capacidad y gestión", tercia la directora de Colectivos en Aegon, para quien antes de que quedara desierta la convocatoria, el sector tendría capacidad de negociación entre los *players* que concursaran en ese esquema.

CORREDORES, PROTAGONISTAS CON TRABAS

"El problema sigue siendo la atomización y cómo llegamos a las empresas pequeñas", redunda Hernández, quien coloca a los corredores como figuras determinantes en este sentido, pues son los que están más cerca de las pymes y mejor conocen su día a día. Eso sí, cree que se debería de dar otro tipo de solución a la ausencia de comisiones, porque son pymes con pocos trabajadores que a veces hacen pequeñas aportaciones. "Los corredores somos la figura que está, quizás, más preparada en este sector, a los que más formación se nos exige, somos los que estamos más cerca de los clientes finales, de las pymes y de los pequeños aportadores, y creemos que debemos tener una postura de más peso", confiesa.

En este sentido, Getino piensa que tendría que contemplarse dentro del decreto un porcentaje en materia de rentabilidad, de modo que, si hay beneficios porque se gestiona bien ese plan, tengan incentivos tan-

to el gestor como el mediador, lo que animaría a presentar, informar o distribuir este vehículo. "Tenemos que intentar aquilatar al máximo los costes de gestión porque el caso de los corredores que se van a dirigir a empresas muy pequeñas, micropymes, se van a preguntar cuánto invierto y qué retorno tengo", sostiene.

Para el director de Operaciones de Caser Pensiones, los corredores van a tener un protagonismo importante, teniendo en cuenta esa atomización del tejido empresarial español y la cercanía que tienen con algunos sectores. El fallo, a su entender, es que se limita tanto el coste cuando se tiene que atender de manera tan atomizada a los clientes que es muy difícil ajustar: "El reto que tenemos las compañías de facilitar y simplificar todos los procesos es significativo", comenta.

"La esencia está en aumentar la capacidad y los conocimientos de la sociedad civil en materia financiera". Ernesto Getino

"La capacidad de llegada que tienen las correduría es muy grande, tienen lo más importante, que es al cliente y su confianza, pero es verdad que hay palos en las ruedas significativos para poder explotar esa atomización que tenemos y sería bueno poder tener una mayor ayuda a nivel de sector, porque hay una labor importantísima y, desde luego, previsión social se necesita", ratifica María Victoria Oñate.

LABOR DE CONCIENCIACIÓN

Otro de los grandes problemas en la escasa evolución de los PPE en nuestro país es el desconocimiento general. El informe 'Planes de pensiones de empleo para pymes y microempresas', elaborado por Caser el año pasado, ponía de relieve que el 65% de las pymes desconocía estos vehículos de ahorro. De ahí que Ernesto Getino abogue por fomentar la educación financiera: "Mientras esta asignatura no la pongamos en marcha y podamos transmitir ese conocimiento de las finanzas y de la economía a la población, a la sociedad civil, a los niños va a ser muy difícil que ese porcentaje disminuya", reconoce. En este sentido, insta a todos los actores, especialmente al regulador, a "hacer una acción de promoción para que la sociedad tome conciencia y entienda el riesgo de invertir".

"Además, es que en España las aportaciones de las empresas a favor del empleado se ven como algo que incrementa el coste laboral, y las aportaciones del trabajador las ve como una disminución su salario", añade Rubén Hernández, socio director de Rhplus Global Services, para quien tenemos una visión muy cortoplacista y somos excesivamente conservadores. "Los planes de pensiones de empleo, si se desarrollan bien, en un futuro pueden ser el germen que nos lleve incluso a hacer un cambio en el modelo de la Seguridad Social para que pase de ser un sistema de reparto a un sistema de capitalización, o incluso mixto. Para eso previamente tiene que haber una mentalización, como ocurre en otros países de la Unión Europea", considera.

María Victoria Oñate también considera que hay un punto que es esencial: el bienestar financiero, que pasa por la responsabilidad, la concienciación de que el futuro financiero de uno va a depender de sí mismo y "papá Estado" no lo va a

solventar. "Realmente esa concienciación con formación es lo único que puede capacitar a la acción", zanja, para lo que propone fomentar mucho cómo comunicar, cómo incentivar, cómo explicar los planes de pensiones, y la necesidad y responsabilidad individual, ya que percibe que hay cantidades importantes de dinero invertidas en las empresas para ahorro y muchas veces no se pone en valor de la mejor manera para los empleados, aquí hay un gran camino para recorrer.

Efectivamente, Óscar Freire, director de Operaciones de Caser Pensiones, recuerda que en el estudio no solo se ponía de manifiesto que las empresas no conocían los PPE, sino también que los empleados no los demandaban, por falta de ese conocimiento. Estamos en un "Estado con un sistema de pensiones de reparto, que es muy generoso, la gente lo ve como muy seguro, pero no es consciente del gran reto demográfico que tenemos en los próximos años, con grandes tasas de dependencia. Está claro que el nivel de la pensión no va a ser el mismo, así que cuanto antes empecemos a ahorrar y a aportar a vehículos de ahorro, mejor", aprecia.

"La capacidad de llegada que tienen las correduría es muy grande, pero es verdad que hay palos en las ruedas significativos para poder explotar esa atomización que tenemos".
María Victoria Oñate

Oñate recuerda como hace años el Gobierno se planteó el envío a los ciudadanos de cartas informativas sobre la estimación de su pensión futura, pero que no se llegaron a concretar, y que hubieran sido un paso para informar sobre la situación. Al final aprecia que la gente se queda con que el ratio de sustitución es del 80%, cuando esa no va a ser la realidad en los próximos años: "Que diferente sería si se tuviera la accesibilidad y la información para saber que la pensión pública no va a dar para mucho", arguye.

FISCALIDAD PERJUDICIAL

"Esto no es una situación de coyuntura, sino que nos afecta a todos y deberían todos los partidos políticos y agentes sociales llegar a acuerdos", propone Rubén Hernández. Y considera que la mala fiscalidad que tienen este tipo de productos en el momento de la salida es uno de sus grandes hándicaps. "Cada vez que se ha retocado el tema de pensiones en este país, las medidas adoptadas han sido para ir empeorando la fiscalidad del ahorro a largo plazo", afirma, cuando "debería ser todo lo contrario".

"Un país que no ahorra, se empobrece y un país que ahorra, se vuelve más rico", menciona Ernesto Getino, CEO director de Inversiones-Gestión de Patrimonios-Asesoramiento Financiero y Previsión Social, que ahonda en que, efectivamente, los planes de pensiones tienen una mala fiscalidad, porque cuando la persona más los necesita, es cuando se les graba: "Hay que hacer un equilibrio entre el presente y el futuro. En el presente, dame un incentivo para poder ahorrar y en el futuro no me lo grabes", propone.

"Realmente lo que tienes que hacer con el plan de pensiones es rescatarlo en forma de renta de tal manera que eso efectivamente te sirva como un complemento a la pensión pública", opina Óscar Freire, "porque no tiene ningún sentido que estés

ahorrando durante 25 años en un plan de pensiones y llegue el momento de la jubilación y digas 'lo tengo que rescatar". Para él, esa forma sí cree que necesitaría un incentivo, respecto a la forma de capital, "porque es beneficiosa desde el punto de vista teórico del producto".

Precisamente la directora de Colectivos en Aegon aprecia que uno de los principales errores de este tipo de vehículos es conceptuarlo como ahorro finalista para complementar la pensión de jubilación, recuperarlo en forma de capital, tributar y entonces constituir una renta. "La problemática que tenemos es que, en la situación y estructura de tipos correspondientes, las rentas no son una opción financiera óptima, por los costes de capital que suponen para las entidades", protesta.

"Estamos en un Estado con un sistema de pensiones que es muy generoso y la gente lo ve como muy seguro, pero no es consciente del gran reto demográfico que tenemos".
Óscar Freire

¿MODELO OBLIGATORIO?

María Victoria Oñate, directora de Colectivos en Aegon, hace referencia al *automatic enrolment* de Reino Unido que solventa los dos gaps que tiene el macrofondo de pensiones español, porque lo establece de obligatoria adhesión (aunque puede renunciar el trabajador) y con incentivos fiscales para la empresa. "Al final existen alternativas. Creo que se ha querido hacer una cosa demasiada inmediata, correr mucho y que no plantea la solución a largo plazo, pero hay herramientas para poderlo trabajar de forma consensuada por todos los actores sociales", acepta.

Como corrobora Freire, efectivamente, ese modelo ha tenido muy buena aceptación en Reino Unido, con en torno al 91% de los trabajadores adheridos a este sistema de aportación contributiva entre la empresa, el trabajador y el Estado. "Ahora bien, en España el hecho de imposición no sé cómo lo recibiríamos", se cuestiona.

"Yo sí creo que tendría que ser efectivamente obligatorio porque por nuestra forma de ser, si no nos obligan, no lo hacemos. Por nuestra cultura, necesitamos tener esa rigidez y marcarnos ese paso forzoso", propone Ernesto Getino.

También Hernández opina que los PPE no deberían ser una opción, sino una obligación, "porque la gente se cree que va a tener suficiente con las jubilaciones actuales". En cualquier caso, opta por establecer un marco ideal para que las aportaciones sean fiscalmente atractivas tanto para empresarios como para trabajadores, "de modo que todo el mundo piense que lo ilógico es no hacer estas aportaciones". "Y teniendo beneficios fiscales", puntualiza.

Getino coincide en que tiene que haber una contraprestación de beneficios, "en formato fiscal", para alcanzar el verdadero objetivo: "generar una bolsa que nos elimine las preocupaciones y tener la seguridad de que el día de mañana pueda complementar los escasos recursos del Estado que me van a dar con los otros recursos privados".

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

Cómo conseguir las **AYUDAS** europeas a la digitalización

Este mes de febrero se da el pistoletazo de salida a la concesión de las ayudas europeas a la digitalización. Englobado dentro de los *Next Generation* EU, el primer programa centrado en mejorar las competencias digitales de las pymes y autónomos del país, Kit Digital, empezará a recibir las solicitudes de adhesión. Una función que en el caso de los corredores de seguros vendrá facilitada por la plataforma CIMA, que ya ha empezado a informar a los profesionales sobre cómo acceder a este tipo de subvenciones.

Que el presente de los negocios es digital es una realidad incontestable, que lleva a las empresas a adoptar modelos tecnológicos para adoptarse al sistema comercial actual. Pese a ello, menos del 20% de las compañías en nuestro país están totalmente digitalizadas, según el informe del Observatorio sobre Digitalización GoDaddy 2021. Para facilitar ese proceso, los fondos europeos de recuperación han erigido a la transformación digital como uno de sus ejes de actuación, con el fin de modernizar las organizaciones empresariales y mejorar su productividad.

Tanto es así, que el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, impulsado por el Gobierno para gestionar las ayudas comunitarias, dedica el 28% del presupuesto a mejorar las competencias digitales de sociedad, Administraciones Públicas y empresas, así como a que integren las tecnologías en sus negocios.

Entre los principales objetivos que se plantean, están dotar de herramientas digitales a un millón y medio de pymes y autónomos; impulsar el comercio en internet hasta que suponga un cuarto del volumen de negocio de las pymes en 2025 (actualmente no llega al 10%); aumentar las competencias digitales del 80% de los ciudadanos para una mejor integración en la economía digital; y lograr que la mitad de las gestiones de los ciudadanos con las Administraciones Públicas se resuelvan a través de aplicaciones.

El Plan de Digitalización de Pymes 2021–2025 articulará las ayudas comunitarias en esta materia y contará con una partida de 4.656 millones de euros

PRINCIPALES PROGRAMAS

El Gobierno lanzó en enero de 2021 el Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025 para articular las ayudas comunitarias en esta materia, que cuenta con una partida de 4.656 millones de euros, y ya se ha materializado en la creación de algunos programas concretos:

- **Kit Digital.** Está dotado con 3.067 millones de euros a modo de subvenciones a fondo perdido, y pretende impulsar en los próximos dos años la digitalización de más de un millón de pequeñas empresas, microempresas y autónomos de cualquier sector de la economía. El plan asumirá parte de los costes de las empresas que contraten servicios digitales ya disponibles en el mercado, que incluyen medidas como el desarrollo de páginas web y aplicaciones, el impulso al comercio electrónico, la creación de oficinas en la nube, la digitalización de procesos básicos, acciones de marketing digital y cursos de formación, entre otras.
  La ayuda será abonada en dos tramos: el primero, que cubrirá el 70%, en el momento de la compra de herramientas; y el segundo, el 30% restante, cuando pase el periodo de uso y para comprobar que las ayudas se emplearon para este fin. En total, las empresas disponen de hasta 24 meses para la ejecución de las soluciones contratadas.
- **Agentes del cambio.** Se dedicarán 300 millones (hasta un máximo de 20.000 euros anuales por empresa y profesional) a incorporar a expertos tecnológicos a, al menos, 15.000 compañías cuya plantilla no supere los 249 empleados, para que desarrollen los planes de digitalización de estos negocios y aceleren su transformación.
- **Formación y redes de apoyo.** Se emplearán 26,4 millones a formar a

CIMA FACILITA A LOS CORREDORES LAS AYUDAS A LA DIGITALIZACIÓN

En el caso concreto de los corredores de seguros, la Comisión CIMA (integrada por Tirea, representantes de las aseguradoras, la mediación y las tecnológicas del sector) será la encargada de facilitar el acceso a las ayudas comunitarias en materia de digitalización.
Aunque en una primera instancia, como expone Martín Navaz, presidente de Adecose y miembro de esa Comisión, se intentó lograr para los corredores ayudas concretas como sector, finalmente no se pudo concretar, pero se ha lanzado una propuesta sectorial con la que se pretende obtener los máximos recursos de los fondos europeos.
Para ello, en los últimos 14 meses, y bajo el asesoramiento de la consultora Deloitte, la Comisión CIMA ha mantenido reuniones con las secretarías de Estado de Economía, de Transformación Digital, la propia Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones, Unespa, así como a las patronales CEOE y Cepyme, a fin de obtener la máxima información para poder desarrollar los paquetes de digitalización, que facilitarán las diferentes tecnológicas dentro del Kit Digital. Estos planes serán los que puedan implementar los profesionales del sector mediante soluciones *ad hoc* dentro de sus organizaciones, con los que adquirir herramientas para adaptarse a la transformación digital.
En un primer momento solo podrán acceder a estos paquetes del Kit Digital, a partir de este mes de febrero, las corredurías que tengan entre 10 y 49 empleados, que podrán recibir hasta un máximo de 12.000 euros destinados a la transformación digital de sus negocios. En un principio está previsto que más adelante, la convocatoria se hará extensiva a empresas de entre 3 y 9 empleados, en una segunda fase, que podrán optar hasta 6.000 euros por proyecto, y en una tercera fase, de 0 a 2 trabajadores, con dotaciones de hasta 2.000 euros. Aún no se conoce si finalmente habrá una partida para las corredurías de más de 50 empleados.
Las ayudas se gestionarán a través de los conocidos como agentes digitalizadores, tecnológicas ligadas al sector de la mediación, que serán las encargadas de implementar esas ayudas entre los corredores. Codeoscopic, Gecose y Ebroker ya se han postulado como esta figura para proporcionar las soluciones adecuadas.
"Desde la Comisión CIMA nos hemos reunido con las empresas tecnológicas y hemos hecho un trabajo común, de modo que nos van a ofrecer a los corredores paquetes de digitalización específicos que nos pueden permitir conseguir las máximas subvenciones que permita esta convocatoria de los fondos europeos", reconoce Navaz.
En cualquier caso, el objetivo del proyecto es aprovechar los fondos europeos para potenciar el desarrollo de iniciativas que permitan digitalizar la mediación y adaptar las capacidades de conectividad para optimizar sus operaciones con las aseguradoras y los clientes, redundando en una mejora de los servicios que prestan.
En este sentido, el presidente de Adecose hace especial hincapié en la necesidad de mejorar la eficiencia de los procedimientos de las propias empresas, no tanto en la comunicación con los clientes, sino en la automatización de trabajos de administración.
"Tenemos que ser mucho más competitivos en los procesos internos que tenemos en las corredurías. Y usar esa combinación estupenda que hay en nuestro sector de alta tecnología con gente muy preparada", precisa.

las pequeñas y medianas empresas para que usen tecnologías de la información y la comunicación en sus sistemas productivos, creando redes de apoyo y de consultoría e impartiendo talleres y programas de educación para promover su alfabetización digital.

MÁS AYUDAS

Aunque estos programas ya están concretados, se destinarán otras partidas a otros aspectos de interés en la transformación digital. Así, se reservan 524 millones para impulsar la ciberseguridad hasta 2023, tanto para actuar tras sufrir un ataque cibernético, como para prevenirlos, con campañas de concienciación y alianzas entre organismos que permitan actuar antes de que sucedan los ciberataques. Hay que recordar que España es el tercer país más afectado del mundo, solo por detrás de EE.UU. y Alemania, con un 74% de las pymes que reconocen haber sufrido algún incidente informático, cuyo importe va de los 2.000 a los 50.000 euros de pérdidas. De ahí que el Ejecutivo tenga como objetivo formar e incorporar en las empresas a 20.000 especialistas en ciberseguridad, inteligencia artificial y *big data* en 2025.

La Comisión CIMA se encargará de ayudar a los corredores a llevar a cabo la solicitud de subvenciones del programa Kit Digital desde este mes de febrero

Precisamente, otra partida de 500 millones se destinará a fomentar la aplicación de inteligencia artificial en la economía española, toda vez que se considera una tecnología fundamental para la innovación y el crecimiento de las empresas y que está poco desarrollada (apenas un 18% de las grandes compañías lo emplearon en 2020, porcentaje que se redujo hasta el 7% de las pymes). El objetivo del plan es lograr que el 25% de empresas usen IA y *big data* en 2025, aumentar 11% la productividad empresarial en 2035 y crear 16.000 nuevos empleos anualmente en este ámbito.

Extender la conectividad digital es otra de las grandes metas, ya que todavía hay zonas alejadas de núcleos urbanos a los que no llegan servicios de transmisión de datos potentes. Para 2025, se espera que el 100% del territorio tenga cobertura de 100 Megas y el 100% de los polígonos industriales tenga cobertura de 1 Giga. Para ello, se dedicarán 1.405 millones de euros hasta 2023 para extender el 5G en el país, facilitando inversiones por más de 5.000 millones de euros y la creación de más de 300.000 puestos de trabajo en España, ya que en la actualidad solo alcanza al 12,5% del territorio.

También se ha desarrollado un plan para impulsar la conectividad de empresas y ciudadanos, dotado con 80 millones, 50 de ellas para las pymes. Estas ayudas, emitidas en forma de bonos con dinero con los que pagar a las compañías operadoras, propiciarán la conexión a internet, por lo que las empresas podrán incorporar paquetes básicos de digitalización a sus procesos de trabajo.

Otros 115 millones se dedicarán, como subvenciones directas a fondo perdido, a conectar empresas que comparten una misma actividad económica para que participen en proyectos digitales, colaboren entre ellas y sean más productivas.

EL VALOR DEL TRABAJO SECTORIAL

Otras figuras esenciales en el proceso de la solicitud de las subvenciones son los facilitadores, organizaciones que trabajan para que la concesión de ayudas "sea lo más eficiente posible, apoyando, informando y dando a conocer los paquetes que tienen las tecnológicas". En el caso de los corredores, ese papel lo cumplen las organizaciones de la mediación (Adecose, Aunna Asociación, Consejo General de los Mediadores de Seguros y Fecor), que, en colaboración con las tecnológicas, han comenzado la fase de informar a sus socios y clientes sobre los plazos y procesos de solicitud de los fondos. No obstante, Navaz reconoce que uno de los mayores problemas de las corredurías es la falta de información sobre cómo se está desarrollando el mundo digital en el sector, por lo que su función pretende cubrir esta carencia.

"Hemos hecho un trabajo sectorial para que la oferta no solo sea de máxima consecución de recursos, sino que contenga un paquete de conectividad para que le demos un empujón definitivo a la incorporación a la plataforma CIMA de las corredurías que falten por integrarse", asegura el presidente de Adecose, toda vez que CIMA actúa como base para que una correduría pueda digitalizarse. De hecho, en los paquetes digitales habrá un apartado de "Conectividad CIMA/ EIAC" con esta finalidad.

Finalmente se aplicarán 37,5 millones (también con subvenciones directas a fondo perdido) para impulsar el desarrollo de los denominados centros de innovación digital, cuyo funcionamiento es similar al de las ventanillas únicas: en ellos, las pymes pueden acceder a la información, los servicios, las instalaciones y la formación para acometer sus procesos de transformación digital.

SOLUCIONES DIGITALES DISPONIBLES

En cualquier caso, el Kit Digital se ha erigido como el programa principal para canalizar las ayudas europeas en materia de digitalización hacia las pymes y este mes de febrero comenzará a recibir las solicitudes para comenzar el reparto de las subvenciones europeas, a modo de bonos digitales que permitirán a las pymes comprar o invertir en soluciones digitales para desarrollar servicios como:

- **Factura electrónica.** Digitalizar los procesos de facturación. Tendrá una dotación de hasta 2.000 euros por proyecto.
- **Presencia en Internet y sitio web.** Creación, mantenimiento y posicionamiento en Internet de un sitio web corporativo. Tendrá una dotación de hasta 2.000 euros por proyecto.
- **Comercio electrónico.** Creación de tiendas online. Tendrá una dotación de hasta 2.000 euros por proyecto.
- **Gestión de clientes y proveedores.** Automatización de los procesos administrativos y flujos de trabajo de la empresa con sus colaboradores. Tendrá una dotación de hasta 4.000 euros por proyecto.
- ***Business intelligence / Data analytics.*** Adopción de herramientas para optimizar la toma de decisiones en la pyme. Tendrá una dotación de hasta 4.000 euros por proyecto.

- **Gestión de social media.** Desarrollo de perfiles en redes sociales para promocionar la empresa. Tendrá una dotación de hasta 2.000 euros por proyecto.
- **Gestión de procesos.** Digitalización y/o automatización de los procesos de negocio que están relacionados con los aspectos operativos o productivos de la pyme. Tendrá una dotación de hasta 6.000 euros por proyecto.
- **Comunicaciones seguras.** Proporción a las pymes de seguridad en las conexiones entre los dispositivos de sus empleados y la empresa. Tendrá una dotación de 125 euros por usuario, hasta 6.000 euros en total.
- **Ciberseguridad.** Adopción de sistemas y protocolos que protejan de ciberataques. Tendrá una dotación de 125 euros por usuario, hasta 6.000 euros en total.
- **Servicios y herramientas de oficina virtual.** Implantar soluciones interactivas y funcionales que permitan la colaboración más eficiente entre los trabajadores de la pyme. Tendrá una dotación de 250 euros por usuario, hasta 12.000 euros en total.

Las soluciones de digitalización son múltiples, como el desarrollo de páginas web y aplicaciones, el impulso al comercio electrónico o la adopción de sistemas de ciberseguridad

CÓMO ACCEDER A LAS AYUDAS

Para solicitar estas ayudas, cada empresa tendrá que hacerlo a través del portal oficial Acelera Pyme (acelera-pyme.es), registrarse en la web y realizar un 'test de autodiagnóstico' (de manera online, en oficinas Acelera Pyme o vía telefónica en el 900 909 001) para conocer el 'nivel de madurez digital' y designar a qué tipo de paquetes pueden optar. A continuación, tendrá que elegir la solución que mejor se adapte a sus necesidades de entre las publicadas en el catálogo de soluciones de digitalización, una lista cerrada proporcionada por las compañías que se registren como agentes digitalizadores en el portal. Posteriormente, las compañías solicitarán su Kit Digital a través de la sede electrónica Red.es (sede.red.gob.es), que, tras completar el formulario correspondiente, les permitirá elegir a un agente digitalizador, con el que se pondrán en contacto para suscribir un acuerdo de prestación de soluciones digitales e iniciar el proyecto de transformación digital, gracias al bono digital concedido.

Los agentes digitalizadores serán también los encargados de hacer efectiva la ayuda y cobrarla de la Administración, para lo que deberán acreditar que se ha formalizado el contrato con la empresa solicitante y que se está prestando el servicio, que siempre se desarrollará en un período de 12 meses. Estas empresas prestadoras no podrán rechazar dar servicio a ninguna pyme que cuente con el bono, y se tendrán que encargar, asimismo, de asesorar y formar a las empresas para una buena implementación de los recursos digitales que les ofrezcan.

La concesión de las ayudas se hará por orden de solicitud, siempre y cuando se cumplan los requisitos de la convocatoria, que, junto con el número de empleados a cargo, contempla el estar al corriente de las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social y no superar el límite de ayudas mínimas, fijado en 200.000 euros durante los últimos tres ejercicios. El plazo de presentación de solicitudes será al menos de tres meses desde la publicación de la convocatoria o hasta que se agote el presupuesto, pudiéndose solicitar únicamente de manera online.

Aitana Prieto

Perspectivas del Seguro y la Economía para el año 2022 de Icea

Andrés Romero.

En 2022 la **FACTURACIÓN** del seguro llegará a niveles de antes de la pandemia

Los ingresos de las aseguradoras por primas, en el tercer trimestre de 2021, se situaron en 61.835 millones de euros, un 5% más que un año atrás. Sin embargo, si la comparación se realiza con 2019, el negocio es todavía un 3,65% menor. El seguro da, por tanto, señales de recuperación tras la irrupción de la Covid en España y las medidas adoptadas para contenerla, pero todavía no ha cubierto todo el terreno perdido. Se espera conseguirlo en 2022, en el que se augura un crecimiento del 4 o 4,5%.

Andrés Romero, presidente de ICEA, inauguró la jornada 'Perspectivas del Seguro y la Economía para el año 2022', indicando que 2021 fue "el año que quiso ser y no fue" por las incertidumbres que hubo a lo largo de los 12 meses que pasaron. A pesar de eso, el sector asegurador ha sabido estar ahí. Romero llamó la atención sobre el hecho de que, cada vez más, los fenómenos climatológicos extraordinarios se están convirtiendo en ordinarios y, por eso, es necesario ajustar el papel del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) a esta nueva realidad.

A continuación, tomó la palabra Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, para ir adentrándose en los resultados obtenidos en cada ramo. "Los datos de que disponemos en este momento, apuntan a que el sector asegurador ha obtenido en el año 2021 una facturación total de 61.835 millones de euros, lo que supone una expansión del 5% respecto del año anterior.

Los seguros de Vida obtienen un crecimiento del 7,88%

Pilar González.

Emilio Ontiveros.

Pero su facturación está todavía un 3,6% por debajo de los niveles de 2019".

Los seguros de Vida obtienen un crecimiento del 7,88%, lo cual deja su facturación estimada en los 23.558 millones de euros. "Igual que en el seguro en su conjunto, este crecimiento, a pesar de ser relevante, todavía sitúa al seguro de Vida claramente por debajo del nivel prepandémico, aproximadamente en un 14,41%".

El seguro de Vida riesgo ha crecido un 3,47%, lo que lo situaba un 3,1% por encima del nivel de 2019. Mientras que el seguro de Vida ahorro muestra una gran volatilidad y una debilidad que venía observándose antes de la pandemia a causa del entorno de tipos bajos, entorno que ha venido a sumarse con los cambios fiscales. Pese a crecer en primas un 9,14% sigue un 18,17% por debajo de los niveles de 2019.

Además, la presidenta de Unespa llamó la atención sobre "la fuerte restricción que se está produciendo en la facturación de los planes de pensiones individuales, como consecuencia directa del drástico recorte en sus beneficios fiscales".

El proyecto del gran fondo de pensiones de empleo, tal y como está concebido, se basa en que el empresario tiene que aportar la mayor parte del nuevo ahorro

LOS SEGUROS DE NO VIDA, POR ENCIMA DE 2019

En 2021, se estima que la facturación de los seguros No Vida ha sido de 38.277 millones de euros, lo que supone un crecimiento aproximado del 3,3%. "Los seguros No Vida sí que están por encima del nivel de 2019, aproximadamente en un 4,43%", apostilla González de Frutos.

Dentro de los seguros No Vida, encontramos el seguro de Autos, que, con los datos actuales, cabe estimar que se ha situado en los 10.990 millones de euros de facturación, importe que representa un descenso del 0,87% respecto al año anterior y que es de 2,85 puntos porcentuales menor que en 2019. En el seguro de Salud, en el año 2021 estimamos un crecimiento de las primas del 4,93% hasta una cifra de 9.849 millones de euros. El conjunto de seguros Multirriesgos, ha experimentado un crecimiento del 4,7% de sus primas, alcanzando los 8.117 millones de euros, casi ocho puntos porcentuales por encima del nivel de 2019. Por último, el resto de los seguros No Vida o seguros diversos, alcanzaron una facturación de 9.320 millones de euros o, lo que es lo mismo, un 5,57% más que el año anterior y un 4,91% por encima del nivel prepandémico.

En el ramo de Vida, Pilar González de Frutos piensa que "la nueva política del ahorro por la que se ha decidido apostar desde el Gobierno, se caracteriza por un primer acto de retirada del beneficio fiscal al ahorro individual. Esta retirada se realiza a cambio, por así decirlo, de una nueva apuesta: la apuesta por la construcción de un pilar de previsión en las empresas y corporaciones profesionales. Pero esta construcción, es un proyecto todavía". En su opinión, "el proyecto del gran fondo de pensiones de empleo, tal y como está concebido, se basa

en que el empresario tiene que aportar la mayor parte del nuevo ahorro, a pesar de que no se le reservan incentivos para ello. En el ámbito de los trabajadores autónomos, se plantean unos límites de reducción específicos; pero, en general, se acusa cierta falta de sensibilidad hacia el carácter irregular de los ingresos de muchos de estos autónomos".

Para este año, queda pendiente también revisar las coberturas de Consorcio de Compensación de Seguros: lluvias extraordinarias por el daño directo provocado directamente por la lluvia y no solo por las inundaciones; y el viento extraordinario.

José Antonio Sánchez.

EL SEGURO EN LA ÚLTIMA DÉCADA

José Antonio Sánchez, director general de Icea, realizó un análisis más pormenorizado de las cifras. En cuanto al resultado técnico de No Vida, señaló que, "en 2021, casi nos hemos comido toda la mejora del margen que tuvimos en el año 2020. En 2019 fue del 10,3%; en 2020, del 11,7%; y en 2021, del 10,5%. No vida aporta el 56,7% del resultado técnico total del seguro". Multirriesgos es el único ramo en el que cayó el resultado técnico en 2020 y en 2021. Con lo cual, desde 2019 a 2021 ha perdido casi 6 puntos porcentuales. Eso significa que el beneficio técnico del ramo ha disminuido un 55% en los últimos 2 años.

En cuanto a la concentración del sector, señaló que sigue aumentando. En los diez primeros grupos ha crecido 1,5 puntos porcentuales, de una forma inorgánica, a través de compras, fusiones y adquisiciones. En opinión de José Antonio Sánchez, "todavía más relevante que la concentración en primas, es la concentración en el beneficio técnico. Un 10% de las entidades concentra el 60% del beneficio técnico. Si nos vamos a los 5 grupos que más beneficio técnico tienen, concentran casi la mitad del beneficio técnico del sector. La tendencia es a que la diferencia entre los que más ganan y los que menos ganan sigan aumentando en el tiempo".

Raúl Costilla.

El director general de Icea realizó una comparativa del sector en los últimos diez años. "En la última década prácticamente el negocio se ha estancado. Por líneas de negocio se ve una heterogeneidad. Los de No Vida han crecido más del 20%, contando con tres motores: Salud, que ha crecido un 54% de facturación en ese periodo; los Multirriesgos, un 28,9%; y el resto de Ramos, un 20,9%. Dentro de este último, destaca Caución, que ha crecido un 83% en primas y Decesos, un 51%. En cuanto al negocio de Vida las primas han subido un 10,7% en los últimos 10 años, lastradas por Vida ahorro que ha caído un 17,9%, mientras que Vida riesgo ha crecido un 32,7%".

Como hace cada año, José Antonio Sánchez se atrevió a vaticinar el comportamiento de No Vida en 2022, "con un crecimiento de entre el 4 y el 4,5%". Asimismo, prevé que los siniestros "van a crecer, porque la incidencia siniestralidad va a volver a índices pre pandémicos y, en muchos casos, el coste de los siniestros se va a aumentar por la inflación".

FACTOR ACELERADOR DE LA COMPRA DE SEGUROS

Sánchez cree que "el Covid va a ser un factor acelerador de la adquisición de seguros". Pero se le plantean

dos dudas: "si seremos capaces de innovar para dar cobertura a esa necesidad aseguradora; y quiénes elegirán como *players* de futuro (no de la industria, sino del ecosistema). Creo que va a haber oportunidades para la demanda porque vamos hacia una sociedad con mayor incertidumbre y eso abre una necesidad de tener un seguro; además, están apareciendo nuevos riesgos que habrá que cubrir".

En su opinión, "vamos a un aumento del mercado potencial porque la tecnología rompe las barreras y permite acceder prácticamente a la totalidad de los clientes, de forma personalizada y rentable".

Actualmente el 70% de las redes de distribución están únicamente gestionando el 24% de las primas. Sánchez afirma que "tenemos que reinventar nuestro modelo de distribución, porque va a ser una de nuestras ventajas de futuro. Necesitamos un modelo de distribución que se enfoque a la profesionalización y al asesoramiento". Además, llamó la atención sobre el hecho de que "la omnicanalidad no puede significar una guerra de canales interna".

Para terminar la primera parte de la jornada, como es habitual, Emilio Ontiveros, presidente de AFI, hizo un repaso sobre la situación económica mundial y española. Sobre nuestro país dijo, entre otras cosas, que "el año pasado, la exportación creció un 12% y se espera que este año se incremente un 10%. Algo que puede influir en la mejora económica". También señaló la importancia de la modernización de la economía española gracias a las aportaciones europeas. "Es más interesante crecer mejor y no crecer más".

Los seguros No Vida recaudaron 38.277 millones de euros, lo que supone un crecimiento aproximado del 3,3%

Javier Murillo.

VIDA SUBIRÁ ALGO MENOS DEL 5%

En la segunda parte de la jornada, se dio paso a cuatro expertos que analizaron el comportamiento de diferentes ramos. Raúl Costilla, CEO de Mapfre Vida, señaló que el ramo de Vida está un 14% por debajo de las cifras de primas de 2019. En la modalidad de Vida riesgo se creció el 3,47%. Pero en su opinión, "tenemos que aspirar a crecimientos superiores" dada la importancia que está adquiriendo el ahorro a largo plazo, en donde han decrecido un 27,5% las primas en comparación con 2019".

En fondos de pensiones, ha crecido el patrimonio, pero las aportaciones (tanto netas, como brutas) han bajado. Costilla apunta que es un reflejo del recorte que ha realizado el Gobierno de 8.000 a 2.500 euros la deducción de la desgravación por aportaciones.

Todos estos datos reflejan una menor importancia del ramo Vida en el sector asegurador. En 2019 suponía el 43% de todo el sector y en 2021, es un 37%.

A pesar de estas cifras, el CEO de Mapfre Vida dijo que ahora "toca ponerse las gafas de las oportunidades". Se augura un buen comportamiento de los Unit Linked, que ya suponen el 30% de las primas del tercer trimestre del año pasado. Asimismo, han crecido los PIAS y las rentas colectivas. Además, apuesta por "crear nuevas coberturas y servicios, no solo se debe ir a la indemnización, sino que hay que acompañar a ese millón trecientos mil personas en dependencia".

Por otro lado, "hay que contar con la oportunidad que suponen los planes de empleo y autónomos si final-

mente se desarrollan de forma adecuada". Auguró que en Vida Riesgo se crecerá un 4 o 5%.

SALUD INCREMENTARÁ SU NEGOCIO ALREDEDOR DEL 6%

En el ramo de Salud, Javier Murillo, director general de SegurCaixa Adeslas, se congratuló de que lleve años creciendo en torno al 5% y por encima de la media de los seguros No Vida. En la actualidad, una cuarta parte de las primas de No Vida viene del seguro de Salud. Explicó que este comportamiento viene dado tanto por el incremento de asegurados (que aporta el 70%), como del precio (que supone el 30%).

Murillo señaló que es un seguro para entidades especializadas y con gran penetración en la población, ya que un 23,4% de las personas tiene seguro (un 4% de ellos son funcionarios y sus familias).

Vaticinó que el crecimiento en 2022 será "entre el 5,5 y 6%, debido a una mayor concienciación por la salud, reforzada por la pandemia, que continuará impulsando el crecimiento en asegurados individuales. En el segmento de colectivos, se espera que continúe el crecimiento apoyado en la buena valoración de los trabajadores y los beneficios que aporta a las empresas, si bien puede moderarse por la incertidumbre económica. El ramo se verá impulsado por el nuevo concierto de funcionarios y la subida de prima del primer año. Se producirá cierto incremento del precio de la prima para mitigar el alza de los costes de prestación sanitaria y la presión inflacionaria".

MULTIRRIESGOS CRECERÁ UN 5%

Íñigo Soto, director general de Helvetia Seguros, expuso la situación del Multirriesgos. Se trata de un ramo que representó un 21,2% del total de la facturación de No Vida en el tercer trimestre de 2021.

Olga Sánchez.

Es necesario ajustar el papel del CCS a la nueva realidad de los fenómenos climatológicos

En opinión de Soto, "son unos seguros que van muy bien, con un desarrollo muy fuerte. Han experimentado un 4,7% de crecimiento en 2021 y un 19% de incremento en la última década".

Por modalidades, Hogar representa el 60,9%; Industrial, el 18,3%; Comunidades, el 12,3%; Comercio, el 7,7%; y el resto, 0,8%. En los últimos diez años, la modalidad que más ha crecido ha sido Hogar, con 5,2 puntos porcentuales.

Sergio Álvarez.

Como ocurre con otros ramos, en Multirriesgos hay mucha concentración de negocio: los 5 primeros grupos acumulan el 52,95% del negocio y los 10 primeros, el 77,9%. El director general de Helvetia Seguros apunta que "el número de entidades que opera en Multirriesgos se ha reducido en un 15,5%".

En cuanto a la siniestralidad, se ha producido un crecimiento, sobre todo, "por el impacto de los eventos meteorológicos". Sin ir más lejos, la tormenta Filomena ha supuesto un coste estimado para las entidades de 223 millones de euros (datos correspondientes a una cuota de mercado del 82%).

Soto estimó que en 2022 se producirá un crecimiento de primas en torno al 5% y una mejora de la siniestralidad.

Iñigo Soto.

Un 10% de las entidades concentra el 60% del beneficio técnico del sector

AUTOS RECUPERARÁ UN 1,6%

Olga Sánchez, consejera delegada de AXA Seguros España, hizo referencia al comportamiento del ramo de Autos, que con algo menos del 30% del negocio de No Vida, continúa siendo el más relevante, aunque en los últimos años haya reducido su porcentaje (un 6% en diez años), al crecer por debajo del resto de ramos.

En primas, en 2021 hubo un 0,9% de decrecimiento debido a la prima media y a la evolución del número de matriculaciones que se ha ralentizado por la reducción en la fabricación de coches, debido a la falta de entrega de piezas.

Aquí también existe una gran concentración. Las 10 primeras aseguradoras tienen el 86% del negocio. El problema es que el 35% del mercado no obtenía beneficios antes de la crisis Covid.

En opinión de Sánchez, "la vuelta a la frecuencia habitual tras el Covid, la reducción del resultado financiero, el fuerte incremento de inflación y el impacto del cambio de Bases Técnicas del Baremo (se estima que incrementará un 40% las indemnizaciones personales de los siniestros que ocurran en 2022), reducirán muy negativamente el resultado técnico-financiero del ramo".

Olga Sánchez dijo que en 2022 "se espera un incremento de 1,6%".

BUENAS CIFRAS PARA UN AÑO COMO 2021

La clausura del acto la realizó Sergio Álvarez, director general de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que afirmó que "No son malas cifras. Son cifras modestas para un año normal, pero es que 2021 no ha sido un año normal, sino uno muy complicado". Los ratios combinados se han situado en torno a los de 2019.

Álvarez dijo que, aunque en España hay una relación activos-pasivos muy eficientes, como supervisores, vigilarán las carteras antiguas donde hay altos tipos de interés garantizados.

Además, el director general de Seguros pidió iniciativa por parte del sector asegurador para la creación de nuevos productos. En su opinión, hay una gran oportunidad en la transición ecológica, en la transformación digital, en la igualdad de género y cohesión social y territorial. Los fondos europeos darán lugar a actividades económicas nuevas que tendrán que estar aseguradas. Sergio Álvarez está convencido de que "la solidez económica e institucional del sector asegurador le permitirá afrontar todos los riesgos".

En cuanto al nuevo marco para el ahorro de la jubilación empresarial, dijo que "tiene sentido que se acerque el ahorro a las fuentes de generación del dinero. Es una gran oportunidad para el sector asegurador,a medio y largo plazo".

La modificación de la Directiva Europea de Autos y su impacto en la **CIRCULACIÓN** de vehículos

Carlos Miranda, director de Daños Personales de **Pelayo** Mutua de Seguros

La nueva Directiva del Seguro de Automóvil 2021/2118 ha abordado ciertas problemáticas, que no estaban reguladas en la anterior, y que se han ido poniendo de manifiesto en los últimos años, a través de diferentes sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y que justificaron los trabajos de evaluación previa.

Dicha evaluación identificó determinados aspectos y circunstancias, tanto terminológicas como de aplicación práctica, que dificultaban la correcta eficacia de la Directiva anterior. Las principales cuestiones a las que la nueva regulación aporta soluciones son:

- **La insolvencia del asegurador**, incorporando para ello procedimientos garantistas en favor de las víctimas, para determinar y llevar a cabo las correspondientes indemnizaciones.
- **La regulación de distintos ámbitos de la gestión** del seguro de automóvil relativos a la suscripción y al control del aseguramiento, como la creación de un certificado estándar de antecedentes siniestrales, con un contenido mínimo que garantice la igualdad entre los europeos.
- **La actualización de las cuantías mínimas** que deberá incorporar el seguro obligatorio en cada Estado miembro.
- **Los comparadores de precios**, la consideración de residencia de los vehículos importados, el acceso a los atestados y el tratamiento de determinados accidentes en que esté implicado un remolque arrastrado por un vehículo, terminan de conformar el amplio espectro de materias abordadas por la nueva Directiva.

No obstante lo anterior, podemos considerar como el aspecto más relevante de la Directiva todo aquello que tiene que ver con la definición de vehículo a motor y el ámbito de circulación del mismo.

REFERENCIA A LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS LIGEROS

Uno de los aspectos más novedosos y que tiene mayor implicación por sus consecuencias, es la referencia que hace a los vehículos eléctricos ligeros (patinetes o bicicletas eléctricos y *segways*), enfatizando su carácter innovador y el menor riesgo respecto a los otros vehículos, pero excluyéndolos de forma expresa de esta definición en el ámbito de la Directiva. Hay que destacar la indicación expresa respecto a la posibilidad de que los Estados

miembros puedan exigir un seguro obligatorio, a efectos de que los daños a terceros puedan estar cubiertos por el correspondiente organismo de indemnización. Esta normativa nos lleva a pensar que en un seguro obligatorio futuro que ampare legalmente los riesgos derivados de la circulación de estos vehículos, actualmente cubiertos (con excepciones) a través de seguros de Responsabilidad Civil personal.

En el mismo plano de importancia, y con un impacto directo en las indemnizaciones por responsabilidad civil derivadas de la circulación de vehículos a motor, la Directiva amplía el concepto "circulación de vehículos", de forma que se entiende como tal cualquier utilización que sea "conforme con la función del vehículo como medio de transporte en el momento del accidente, con independencia de sus características, del terreno por el que circule y de si está parado o en movimiento". Esta nueva regulación choca con la definición anterior, de forma que existe una delgada línea entre alguna de las actuales exclusiones (por ejemplo, la utilización de un vehículo para la realización de tareas agrícolas e industriales) y la consideración más amplia que realiza la Directiva, lo que de forma inevitable dará lugar a la revisión de nuestra normativa y su adaptación a las exigencias comunitarias, circunstancia que, igualmente sin remisión, tendrá su impacto en la cobertura con cargo al seguro obligatorio de algunos accidentes que actualmente quedaban fuera del mismo.

La Directiva del Seguro de Automóvil 2021/2118 deberá ser transpuesta a la legislación nacional en los 24 meses posteriores

La Directiva deberá ser transpuesta a la legislación nacional en los 24 meses posteriores, de forma que los Estados miembros deberán adoptar, publicar y aplicar las medidas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la misma. Tenemos trabajo por delante.

En Pelayo Mutua de Seguros estamos llevando a cabo un análisis exhaustivo de todos los elementos recogidos en la Directiva, así como de las respuestas que, como aseguradora experta en el seguro del Automóvil, deberemos ofrecer en un futuro inmediato.

Luis Higuera, Head of Travel & Client Channel Sales de Europ Assistance

Buenas **PERSPECTIVAS** para los seguros de Viaje

Nuestro motor económico, el turismo, que nos aporta gran valor añadido como país se vio afectado hace ya 2 años por una situación totalmente inesperada. Después de tanto tiempo, de tantos picos y valles, nos encontramos ante uno de los puntos más importante de la pandemia, la reapertura prácticamente completa de los países. Eso sí, con gran temor a un nuevo rebrote o una nueva variante.

Entre un 60% y un 70% de los encuestados está dispuestos a realizar viajes. Después del parón producido por la pandemia, el sector está viendo cómo se vuelve a dinamizar este tipo de seguro. Además, se está mostrando muy receptivo a la hora de satisfacer las nuevas necesidades del viajero, con servicios de información en tiempo real de las restricciones y necesidades que se pueden encontrar en los diferentes destinos.

Nuestro motor económico, el turismo, nuestro gran valor añadido como país se vio afectado hace ya 2 años por una situación totalmente inesperada. Después de tanto tiempo, después de tantos picos y valles, nos encontramos ante uno de los puntos más importante de la pandemia, la reapertura prácticamente completa de los países, eso sí con gran temor a un nuevo rebrote o una nueva variante.

Pero seamos positivos, es fundamental en este momento en el sector. Y debemos serlo, pues los datos nos dan motivos. Analizando encuestas realizadas, encontramos que entre un 60% y un 70% de los encuestados está dispuestos a realizar viajes; de momento, a nivel nacional y con unas reservas con muy poca antelación (primeros parámetros importantes que encontramos para analizar los seguros necesarios a ofrecer a nuestros clientes). Los grandes viajes deberán esperar, ¡pero llegarán!

ANTE UNA CRISIS, NACEN OPORTUNIDADES

Además, ante cualquier crisis, y esta es una, siempre nacen oportunidades. Y lo más positivo dentro de esta situación, es la necesidad y aceptación de los clientes frente a los seguros de asistencia médica. El mercado ha entendido la necesidad de viajar con un seguro, pero también ha demandado mucha flexibilidad por parte de los distribuidores. El cliente quiere sentirse seguro de que, si hay un rebrote, podrá cancelar o

modificar sus vuelos. Y esta necesidad está totalmente cubierta por la conjunción de los seguros de cancelación y la propia flexibilidad de los distribuidores.

Pero todo esto no se sustenta sin la presencia de la tecnología y del análisis del dato. Dos años aprendiendo constantemente de tendencias de los clientes, aprendiendo a entender los datos, para poder anticiparnos a las necesidades del consumidor.

Desde Europ Assistance hemos apostado por ayudar a nuestros clientes, no solo con nuevos productos sino también con nuevas herramientas que facilitan la decisión del destino. Hemos lanzado un mapa interactivo que nos proporciona, en tiempo real, las restricciones y necesidades que encontramos en cada destino. Esto impacta directamente en el posicionamiento del seguro que debemos ofrecer en cada momento.

El cliente quiere sentirse seguro de que, si hay un rebrote, podrá cancelar o modificar sus vuelos

PRODUCTOS QUE SE ADAPTAN A LAS NUEVAS NECESIDADES

Y hablando de productos, todo lo dicho anteriormente nos ha ayudado para crear una gama que se amolda a la necesidad de este nuevo cliente. Productos de viajero nacional, convirtiéndose en el producto estrella durante 2021 y con una gran proyección para 2022. También, siguiendo las tendencias de nuestros clientes, creamos un proyecto totalmente disruptivo enfocado al alquiler vacacional, el cual cubre los daños accidentales durante la estancia, evitando al inquilino adelantar fianzas o depósitos engorrosos.

Desde Europ Assistance, no perderemos ojo a la evolución de la situación para crear productos y nuevas formas de distribución junto a nuestros *partners,* para llegar a cubrir cualquier necesidad de los clientes.

Tus viajes. Tu mundo.
TU MEJOR COMPAÑÍA
SEGUROS PARA QUE DISFRUTES TODO EL AÑO SIN PREOCUPACIONES

www.europ-assistance.es
europ assistance
you live we care

Protegerse frente a la ocupación ilegal de inmuebles

La correduría Riescontrol acaba de lanzar al mercado un producto dirigido a inmobiliarias y agentes de la propiedad que permite asegurar frente al riesgo de ocupación ilegal la totalidad de las viviendas y locales que estas empresas gestionan en sus carteras, tanto para venta como para alquiler.

De esta forma, la inmobiliaria puede asegurar a sus clientes propietarios la cobertura de los gastos de defensa jurídica derivados de la reclamación para la recuperación del bien inmueble, así como de la reclamación de los daños ocasionados a la vivienda o local durante la ocupación.
En caso de ocupación, cubre los gastos por las tasas, derechos y costas judiciales derivadas de la tramitación de los procedimientos cubiertos o, en su caso, los del procedimiento de mediación. Asimismo, incluye los honorarios y gastos de abogado y procurador, que el asegurado puede elegir libremente; los gastos notariales y de otorgamiento de poderes para pleitos, así como las actas, requerimientos y demás actos necesarios para la defensa de los intereses del asegurado; y los gastos de peritos. En cuanto a los daños ocasionados, incluye la reclamación del importe de los causados en la vivienda o local ocupado o sus anexos, así como en instalaciones o aparatos contenidos en ellos.

Mapfre ha lanzado un seguro de Vida dirigido a personas que quieran garantizarse una prestación mensual y vitalicia en caso de dependencia. Puede ser contratado por personas de 55 a 75 años e incorpora cobertura para casos de dependencia moderada, severa y gran dependencia.

Seguro de Vida para seniors, con cobertura en caso de dependencia

El objetivo es ofrecer protección a sus clientes desde el primer momento en el que se produzca la situación de dependencia, sin necesidad de esperar a una declaración oficial. Basta el reconocimiento como persona dependiente por un perito de la compañía, basado en criterios médicos objetivos, para que el asegurado comience a percibir la renta establecida, que podrá ser elegida a la hora de contratar el seguro, con un mínimo de 100 euros y un máximo de 1.500 euros.
Además, en los casos en los que se determina que la situación es de dependencia moderada, el asegurado recibirá el capital fijado previamente para esta garantía y la póliza continuaría en vigor. Percibirá el equivalente a 6 mensualidades de la renta establecida.
Los que contraten el seguro de dependencia podrán incluir, de forma opcional, una garantía de fallecimiento que permite el rescate de las primas. Así, si el cliente que contrata esta cobertura decide dar de baja su seguro, podrá rescatar el 50% de las primas satisfechas hasta el momento (o la provisión matemática, el menor de los dos casos).

Seguro de Vida flexible

Norte Hispana Seguros ha lanzado un nuevo producto que permite una mayor personalización gracias a su flexibilidad a la hora de escoger prestaciones. Así, el seguro de Vida temporal complementa la garantía estándar por fallecimiento con otras opcionales para hacer frente a varios tipos de imprevistos, además de una serie de servicios exclusivos adicionales.

La compañía permite ampliar sus coberturas para contar con un respaldo económico mayor si el deceso se produce a causa de un accidente, ya sea de tráfico o por cualquier otra causa, y los beneficiarios recibirán un capital adicional. Además, en caso de que el fallecimiento sea simultáneo del asegurado y su cónyuge en un mismo accidente de circulación, teniendo hijos menores de edad o incapacitados en común, estos percibirán una cuantía extra.

El nuevo producto también brinda la posibilidad de contratar la cobertura por incapacidad permanente absoluta (IPA), que garantiza el pago anticipado del capital asegurado si el cliente se encuentra inhabilitado para desempeñar cualquier actividad remunerada a causa de un problema físico o psíquico irreversible.

Del mismo modo, Vida temporal ofrece la opción de cubrir algunas de las enfermedades graves más comunes, como cáncer, infarto de miocardio o cerebral, insuficiencia renal, Alzheimer, Parkinson, trasplante de órganos mayores o afección crónica de las arterias coronarias que requiere cirugía de bypass. A través de esta garantía, si al cliente se le diagnostica por primera vez alguna de estas dolencias, puede solicitar el anticipo del pago del 50% del capital asegurado.

Planes de pensiones según el horizonte temporal de jubilación de cada cliente

Generali ha lanzado 'Ciclo de Vida', una gama de Planes de Pensiones Individuales que se articula en torno a las necesidades vitales de los ciudadanos y su horizonte temporal de jubilación.

De este modo, la aseguradora ofrece tres planes de pensiones: una opción inicialmente más agresiva para personas hasta aproximadamente los 39 años, coincidiendo con el inicio de la trayectoria laboral y la generación de ingresos; un segundo plan para individuos entre los 40 y 49 años, con cierta estabilidad profesional y la necesidad de proteger su futuro; y finalmente un plan para el colectivo entre 50 y 59 años de edad, que cuentan con menos cargas familiares y precisan de protección del ahorro acumulado.

Generali se encargará de realizar una gestión activa de los planes revisando anualmente los porcentajes de Renta Variable y reduciendo el nivel de riesgo a medida que el individuo se acerque a su jubilación.

Las empresas tendrán hasta seis meses para adecuar sus contratos temporales

España estrenó, a finales de diciembre un nuevo marco laboral aprobado por el Consejo de Ministros en un Real Decreto-ley (refrendado el 3 de febrero en las Cortes) que reforma el mercado de trabajo tras el acuerdo que alcanzó el Gobierno con sindicatos y empresarios la víspera de Nochebuena. Con él, el Ejecutivo cumplió con la exigencia de Bruselas de tener lista la reforma laboral consensuada antes de finalizar 2021, para desembolsar otros 12.000 millones de euros de los fondos europeos, en próximos meses. Según esta reforma, las empresas tienen entre tres y seis meses para adaptar, a la nueva ley, los contratos temporales vigentes. Actualmente, hay unos cuatro millones de trabajadores con contrato eventual.

El cambio más fuerte y que más costó acordar fue el referente a la contratación temporal, si bien la reforma toca otros aspectos del Estatuto de los Trabajadores, la negociación colectiva, los nuevos ERTE por fuerza mayor coyunturales y sectoriales o la eliminación del despido objetivo en las administraciones públicas.

La nueva ley entró en vigor el 30 de diciembre de 2021, con su publicación en el Boletín Oficial del Estado (BOE), si bien tendrá un periodo transitorio (*vacatio legis*) de tres meses para que las empresas adapten su contratación temporal a la nueva norma, que se alargará hasta los seis meses en el caso del desaparecido contrato de obra o servicio. La norma establece que el contrato de trabajo ordinario será el indefinido y que solo habrá un contrato temporal con dos causas: el de sustitución y el productivo. Así el nuevo contrato por circunstancias de la producción solo podrá concertarse por incrementos ocasionales imprevisibles de la producción u oscilaciones de la demanda, por un tiempo máximo de seis meses, ampliables a doce si así lo establece el convenio colectivo sectorial de referencia.

Esta causa podrá emplearse en situaciones previsibles, como las campañas de Navidad o agrícolas, por un periodo máximo de 90 días al año no consecutivos. En el último trimestre del año anterior a la realización de estos contratos, los representantes sindicales deberán ser informados de la previsión anual.

Asimismo, las partes han acordado reducir a 18 meses en un periodo de 24 meses el plazo de encadenamiento de contratos para adquirir la condición de trabajador indefinido, frente a los 24 meses en un periodo de 30 meses vigente actualmente.

El incumplimiento de las normas que regulan la contratación temporal llevará a que el trabajador sea considerado indefinido. De hecho, se elevarán las sanciones contempladas en la Ley de Infracciones y del Orden Social (LISOS) por el uso fraudulento de la contratación temporal, estableciéndose multas por cada situación fraudulenta y no por empresa. De esta forma, cada multa ante una infracción en materia de temporalidad no se aplicará por compañía sino por cada trabajador afectado. Esto cambiará sustancialmente el panorama actual que, según ha sugerido Yolanda Díaz, ministra de Trabajo y Economía Social, era completamente ineficaz porque había numerosas empresas que incluso presupuestaban esta multa que ascendía hasta ahora a 8.000 euros como máximo. Ahora, dicha cuantía se eleva a 10.000 y por cada trabajador con el que se incumpla la ley en materia de contratación temporal.

En materia sancionadora, se crea una nueva tarifa que desincentive los contratos de corta duración, que consistirá en que la empresa deberá abonar una tasa de unos 27 euros por dar de baja contratos con menos de 30 días de duración, explicó el ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escriva, cuyo departamento será el encargado de recaudar dicho sobre coste en el momento de dar de baja al trabajador en el sistema.

Al mismo tiempo, reforzará la definición y causalidad del contrato formativo, ofreciendo dos tipos de contrato: el de formación en alternancia, que combinará trabajo y formación, y el contrato para la adquisición de la práctica profesional. El contrato de formación dual se limitará a una edad máxima de 30 años, obligará a que el contratado tenga un tutor y su duración deberá estar comprendida entre tres meses y un máximo de dos años.

Por su parte, el contrato de obtención de práctica profesional adecuada al nivel de estudios se suscribirá dentro de los tres años (5 años con personas con discapacidad), por un periodo mínimo de seis meses y un máximo de 12, estableciéndose en el convenio del sector correspondiente qué puestos de trabajo, actividades, niveles o grupos profesionales pueden contar con este tipo de contrato.

La nueva legislación laboral fomentará el contrato fijo discontinuo para la realización de trabajos de naturaleza estacional o actividades de temporada. Podrán acogerse a esta modalidad los trabajos en contratas administrativas o mercantiles y se reconocerá la antigüedad de todo el periodo de la relación laboral, no solo de los periodos efectivamente trabajados. Se trata de un contrato que, Díaz ha insistido en que "es estable a pesar de su denominación" y, por lo tanto, tendrá todos los derechos de un contrato fijo, como la indemnización por despido, que será mayor que la del fin de los contratos temporales actuales.

Durante los periodos de ERTE, sean por fuerza mayor o por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, no podrán realizarse horas extras, establecerse nuevas externalizaciones ni concertarse nuevos contratos.

Un 1% de convenios incluye un plan de jubilación para empleados

Los planes de pensiones de empresa son uno de los grandes fracasos del marco laboral. Solo uno de cada diez convenios, lo que equivale a uno de cada diez asalariados, disfruta de uno de estos planes en los que contribuye la empresa con aportaciones para la jubilación de sus empleados.

De los 908 convenios firmados durante el pasado año, el 10,78% incluye planes de pensiones. Por tanto, de los 3,5 millones de trabajadores que amparan esos convenios, 378.410 tendrán derecho a un plan de pensiones de empresa, según la estadística de convenios del **Ministerio de Trabajo**.

Respecto a la modalidad de convenio, los de empresa han registrado un menor índice de planes de pensiones para sus empleados. El año pasado se firmaron 685 de este tipo de convenio, con 201.537 empleados amparados, y tan solo el 5,64% de dichos convenios pactaron planes complementarios para la jubilación. Lo que supone 11.366 personas empleadas.

De los 233 convenios de ámbito superior firmados el pasado año, el 11,09% pactaron planes de pensiones para el personal, en concreto para 367.044 beneficiados. No obstante, se trata de una anomalía, pues la norma general es que los convenios de empresa sean más propensos a recoger planes de pensiones para las plantillas que los de ámbito superior.

La mitad de las pymes, el 50,7%, aplicó medidas de teletrabajo en 2020 como respuesta al Covid-19. Sin embargo, solo 4 de cada 10 las mantuvieron una vez pasado el estado de alarma. Solo un 8,8% de las pymes que implantó el trabajo a distancia tienen previsto mantenerlo a medio y largo plazo.

El 75% de las pymes no cree que el teletrabajo conlleve ventajas

Esta escasa inclinación hacia el teletrabajo por parte de las pymes se explica porque, según se desprende del Estudio 'Necesidades de las empresas en materia de Recursos Humanos en un entorno post-covid' de la **Cámara de Comercio de España**, el 75,2% de las pymes no creen que el teletrabajo conlleve ventajas. En particular, el 69,1% no considera que haya supuesto un ahorro de costes, y el 73,5% rechaza que haya aumentado la productividad de los empleados. Y ello, a pesar de que un 65,5% estima que los profesionales se han adaptado sin influir en el desarrollo de sus tareas, y que un 57% no aprecia cambios en la relación con sus clientes, a raíz del teletrabajo.

En cuanto a las dificultades para implantar el trabajo a distancia, la principal tiene que ver con la naturaleza de la actividad, ya que el 68,1% señala que "las características de mi empresa lo impiden". Un 14,8%, considera que entorpece el trabajo en equipo y el 11% dice carecer de medios para aplicar esta modalidad telemática.

Para el 25% de las empresas que sí ve útil el teletrabajo, la principal ventaja es la mayor disponibilidad de la plantilla con independencia de la jornada laboral (un 55,5%).

Cerca de 4.000 millones más de fondos europeos para España

La ralentización de la recuperación económica en España hará que el país acabe sacando más dinero del reparto definitivo de los fondos europeos. En concreto, si se cumplen las últimas previsiones macroeconómicas publicadas en noviembre del pasado año por la Comisión Europea –cuando se proyectó un avance del PIB nacional del 4,6% para 2021–, España terminará recibiendo cerca de 4.000 millones de euros más en subvenciones directas de las que se le asignaron a mediados de 2020, cuando se diseñó el mecanismo para impulsar la recuperación comunitaria.

La razón de este cambio se encuentra en el documento que regula el funcionamiento del fondo. En el reglamento 2020/241 de la Eurocámara y el Consejo, firmado hace casi un año, se detalla cómo las asignaciones de las capitales se calcularon con el objetivo de "garantizar una contribución financiera significativa que guarde proporción con las necesidades reales de los Estados miembros".

Así, el reparto entre los socios del 70% del fondo que corresponde a las subvenciones –ya definitivo– se calculó en base a factores como la población de cada país, la inversa del PIB per cápita en el año 2019 o la tasa de desempleo. Sin embargo, el 30% restante quedó sujeto a otras variables, incluyendo "el cambio acumulado del PIB real durante el período 2020-2021". Es esta partida la que se recalculará cuando se conozca la marcha real de la economía.

Ocurre que cuando se hicieron los cálculos preliminares, la Comisión se basó en las últimas previsiones publicadas (de otoño de 2020), que anticipaban un crecimiento para España del 5,4% en 2021. Hoy, la mayoría de analistas, incluyendo al propio Ejecutivo comunitario, rebajan las proyecciones para España a un entorno del 4,5%. Bruselas, en concreto, espera un 4,6%.

Se da la paradoja, por ello, de que el frenazo que ha experimentado la recuperación económica en España por las diferentes oleadas del Covid, su impacto en sectores como el turístico, la inflación, la crisis de suministros o un ritmo de ejecución del dinero europeo menor del esperado, redundará en una asignación de fondos mayor. Desde el Ministerio de Asuntos Económicos no se pronuncian al respecto y prefieren esperar a que Bruselas mueva ficha, una vez se conozcan los números reales. Fuentes comunitarias, por su parte, estiman que la revisión del reparto para España se produzca, efectivamente, al alza, si bien recuerdan que la subida exacta se sabrá cuando se conozcan los datos cerrados.

Cuando Eurostat publique las cifras oficiales de cada uno de los Estados miembros, la Comisión tendrá que hacer números y cerrar las asignaciones finales. Tal y como detalla el reglamento, el cálculo de la contribución financiera máxima del 30% del fondo "se actualizará para cada Estado miembro, a más tardar el 30 de junio de 2022, mediante la sustitución de los datos de las previsiones de otoño de 2020 de la Comisión por los resultados reales en relación con el cambio del PIB real de 2020 y el cambio acumulado en el PIB real del período 2020-2021".

La fórmula ideada por Bruselas para repartir el dinero especifica que para efectuar el cálculo por capitales son necesarias las cifras de PIB de cada uno de los 27 países.

Casi el 70% de las empresas valoran la cooperación entre compañías como factor de crecimiento

El 23% de las empresas españolas han establecido algún tipo de relación de cooperación con grandes compañías, mientras que el 40%, aunque no lo han hecho, consideran que este tipo de relación podría ser interesante para su negocio. De hecho, el 68,7% de las empresas considera que la colaboración empresarial tendría un efecto positivo en su crecimiento. Así se recoge en el último Observatorio de Competitividad Empresarial de la Cámara de España.

Son precisamente las empresas de mayor dimensión las que tienen mejor percepción de los beneficios de la cooperación con empresas de tamaño similar. En concreto, frente al 80% de las grandes empresas que considera que sería positivo para su crecimiento, únicamente el 61,4% de las micropymes perciben ese impacto favorable.

Por sectores: el 76% de las empresas del sector industrial son optimistas sobre su crecimiento de la cooperación empresarial, frente a un 53,8% en la construcción o un 68% en el sector servicios.

En general, las empresas consideran que las principales ventajas de colaborar con grandes firmas son el mejor acceso a canales de venta consolidados y el acceso a nuevas tecnologías.

Entre los inconvenientes, para el 59,3% la "reducción de la autonomía" sería el principal problema. La posibilidad de conflictos derivados de las diferencias de cultura empresarial es un inconveniente relevante para el 40,5% de las compañías.

Los empresarios, preocupados por la excesiva burocracia de los fondos europeos

En la 25ª Encuesta Mundial de CEO, elaborada por PWC, se alerta sobre el riesgo de que los fondos *Next Generation* UE se destinen a proyectos a corto plazo, mostrando su preocupación por la falta de claridad de los proyectos que van a recibir esta financiación y por la excesiva burocracia de las administraciones públicas.

En concreto, sus preocupaciones van sobre el hecho de que se prioricen proyectos a corto plazo en lugar de resultados a largo plazo (31%), la falta de claridad sobre los proyectos que van a recibir esta financiación (27%) y la excesiva burocracia de las Administraciones Públicas (22%).

Entre las incertidumbres y amenazas globales para la evolución de la economía mundial, la ciberseguridad y los riesgos de la salud son los más destacados con respuestas del 49% y 48%.

AXA coloca el servicio a la mediación como eje de su estrategia comercial para 2022

'AXA Wave, fuerza oceánica' ha sido el lema de la primera convención nacional de AXA España en 2022. Con la mirada puesta en la protección de los clientes, el servicio a la mediación y el crecimiento rentable, los equipos comerciales recibieron las claves para un ejercicio en el que los esfuerzos se centrarán en Salud, Empresas, Unit Linked, Auto y Hogar.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución, Ventas y Organización Territorial de AXA España, reconoció los logros del último ejercicio y recordó la misión de la compañía. "Tras la pandemia, hay una necesidad de aseguramiento en nuestros ramos estratégicos, Vida Riesgo y Salud. Se precisa ahorrar y las empresas necesitan estar mejor asesoradas y mejor cubiertas porque hay una evidente falta de cobertura", afirmaba.

Finalmente descartó que AXA entre en la guerra de precios que se está dando en Auto. "Eso iría en contra de nuestra política de estabilidad. No vamos a dar bandazos. Seremos fieles a nuestros pilares de estabilidad, competitividad y servicio", afirmaba. Y recordó que la misión de AXA es "ganarse la preferencia de la mediación profesional".

En el capítulo de novedades, la compañía presentó importantes acciones para los próximos meses, tanto en servicio como en producto, que pasan por aspectos como los programas de prevención de enfermedades graves, telemedicina u ofertas de retribución flexible o en paneles solares. Además, se permitirá a los clientes acceder a las agendas de los talleres AXA Calidad, se abrirán tres centros de reparación Avance, fomentando el objetivo de resolver los siniestros "al primer contacto".

La compañía apuesta además por el modelo de negocio "*phygital*" en el que poder aprovechar todas las oportunidades de negocio del mundo digital combinando las oportunidades y relación del mundo físico.

Javier Redondo, nuevo Financial Lines & Cyber Portfolio Manager de QBE

QBE ha nombrado a Javier Redondo Financial Lines & Cyber Portfolio Manager, para responsabilizarse del negocio de Managament Liability, Instituciones Financieras y Ciber Riesgo de QBE en España.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con más de diez años de experiencia en el sector asegurador. Hace 4 años se incorporó a QBE en esta misma área.

Simplificar la contratación y crear nuevos productos para sectores emergentes, hoja de ruta de Hiscox para 2022

Simplificar el proceso de contratación o digitalizar el sector son algunas de las principales conclusiones obtenidas del Observatorio 2021 de Hiscox Lab (laboratorio de innovación de la aseguradora, para fomentar la innovación y el intercambio de ideas a través de grupos), informe elaborado por Hiscox a partir de diversas encuestas y sesiones de design *thinking* llevadas a cabo con los mediadores de la compañía para dar forma al futuro del negocio en Iberia.

En el informe se desgranan diversas propuestas de mejora de los productos ofrecidos actualmente por Hiscox, por ejemplo, a través de la ampliación del tipo de empresas a las que se dirige la póliza RC profesional y las coberturas ofrecidas. Incluso, más allá de los productos actuales, el informe abre la puerta a la posibilidad de crear otros nuevos dirigidos a nuevas profesiones o sectores apenas explorados hasta ahora, como los *ecommerce*, las empresas digitales o los *influencers*.

En cuanto al papel de la mediación en el sector, pone el foco en la necesidad de estabilizar el futuro del negocio para mantener su cartera de clientes a la par que se mejora la comunicación, la transparencia y compromiso de las aseguradoras con los mediadores.

Fruto del estudio de estas propuestas realizadas por los profesionales del sector a lo largo de varias sesiones de trabajo, Hiscox ha planteado una serie de iniciativas que propone implantar en 2022: crear productos dirigidos a segmentos profesionales más específicos y ajustados en mayor medida a la facturación de las empresas aseguradas, explorar nichos de mercados relacionados con empresas digitales o ecológicas, simplificar la contratación de las pólizas, crear un portal específico para los clientes y mejorar el acceso a la información sobre los siniestros.

"Estas sesiones celebradas con los mediadores, a lo largo de varios meses, han sido enriquecedoras, porque hemos podido definir nuevos puntos estratégicos en los que centrarnos en este nuevo año", asegura David Heras, director general de Hiscox Iberia.

Por otra parte, desde la aseguradora se indica que en 2021 la pandemia aceleró los riesgos del sector del seguro de Administradores y Directivos, con una reducción de su capacidad financiera y complicaciones en el proceso de suscripción. Esto dio lugar a una situación de mercado duro que ha llevado a las aseguradoras a replantearse su continuidad en el negocio y que se mantendrá en 2022.

La aseguradora adelanta las principales tendencias que marcarán el D&O este año:

- Permanencia de la situación de mercado duro. Las opciones para los asegurados, especialmente de algunas actividades concretas, son más reducidas, ya que algunas compañías generalistas se han replanteado su estrategia y otras han optado directamente por abandonar el negocio.
- El rigor técnico será vital para suscribir primas realistas. En 2022 el rigor técnico no será una opción, sino una exigencia, y aspectos como el rechazo de aseguramiento o los cambios en la política de suscripción y las nuevas exclusiones serán frecuentes. Esto dará lugar a que empresas de determinados sectores tengan problemas a la hora de encontrar aseguradora dispuesta a suscribir sus riesgos, mientras que otras lo tendrán difícil para encontrar una que lo haga a un precio razonable.
- Mayor exigencia en las condiciones de suscripción. Ese endurecimiento de las condiciones viene marcado por la propia evolución del panorama empresarial español: en 2021 hubo 5.496 empresas que presentaron concurso de acreedores, un 31% más que en 2020. Otro factor a tener en cuenta para esa previsión de recrudecimiento de condiciones es que el 30 de junio de 2022 finaliza la moratoria de concursos que se ha ido aplazando durante la crisis ocasionada por la pandemia.
- Aumento en la oferta y personalización de productos. En 2021 diversas aseguradoras lanzaron nuevos productos D&O para adaptarse a las necesidades del mercado, y cabe esperar que esta situación se repita en 2022 con una renovación de productos acorde a la nueva realidad. En esa misma línea, se espera que Hiscox lance productos adaptados a la actividad de los asegurados, en lugar de las pólizas tradicionales que cubren un solo tipo de riesgo.

MGS Seguros da a conocer su estrategia 2022 en un encuentro virtual

MGS Seguros ha celebrado el Encuentro MGS 2022, bajo el lema 'La magia de un gran equipo,' que sirvió para hacer balance de los magníficos resultados del ejercicio recién concluido y presentar las principales novedades e iniciativas para el ejercicio que acabamos de iniciar.

El consejero ejecutivo y director general de MGS, Juan Ignacio Querol, condujo el Encuentro y realizó diversas intervenciones, transmitiendo un mensaje de optimismo en la fortaleza y robustez financiera de MGS Seguros, frente al escenario incierto de pandemia que aún vivimos. A lo largo de dos jornadas, las direcciones de área presentaron los proyectos e hitos más destacados de la compañía para 2022.

Las primas de Mapfre se incrementan un 8,5%

Mapfre ha publicado su avance de primas por regiones y unidades de negocio permitiendo así conocer la evolución del principal indicador del negocio unos días antes de la presentación de los resultados del ejercicio prevista para el próximo 10 de febrero. En Iberia, el crecimiento ha sido de 8,5%, alcanzando los 7.596,4 millones de euros, con una evolución positiva en los principales ramos de No Vida y en el negocio de Vida Ahorro.

Con los datos publicados por **ICEA**, el crecimiento de las primas de Mapfre en 2021 se aproxima al 10%, 5 puntos por encima del incremento del conjunto del mercado asegurador español. Destaca la sólida evolución de la compañía, que crece en todos los principales ramos, duplicando también el crecimiento del sector en el seguro de Salud.

En Vida, esta entidad crece más que el mercado, y en Autos, donde su liderazgo sigue siendo destacado, incrementa sus primas en torno al 1%, mientras el conjunto del sector decrece. Asimismo, la compañía continúa liderando el mercado de Multirriesgos, con un volumen de primas cercano a un 6% más que el año anterior.

Asimismo, Mapfre ha sido reconocida de nuevo como la aseguradora más valiosa de España, según el ranking Brandz que elabora **Kantar**. El informe, que tiene en cuenta tanto la capitalización bursátil como la valía que otorgan los consumidores a las compañías, sitúa el valor de la aseguradora en 613 millones de dólares.

La clasificación recoge las 30 marcas españolas con mayor valoración, y en este ranking global Mapfre se ha situado en el puesto 21.

En otro orden de cosas, Carlos Rami, Group Head of European & International Affairs de Mapfre, ha sido reelegido por tres años más como vicepresidente del Grupo de Trabajo de Solvencia II de **Insurance Europe**, la federación europea de seguros y reaseguros. Desde este Grupo de Trabajo se acuerdan políticas e iniciativas que promuevan la existencia de un mercado asegurador competitivo y de un sistema de supervisión justo y transparente en beneficio tanto del consumidor europeo, como del sector asegurador en su conjunto.

Por otra parte, la aseguradora ha desarrollado, en colaboración con **Amazon** y **Google**, una nueva *skill* para los asistentes de voz Amazon Alexa y Google Assistant, para obtener información de los seguros de coche de la compañía, como coberturas, precios y otros servicios que ofrece la aseguradora.

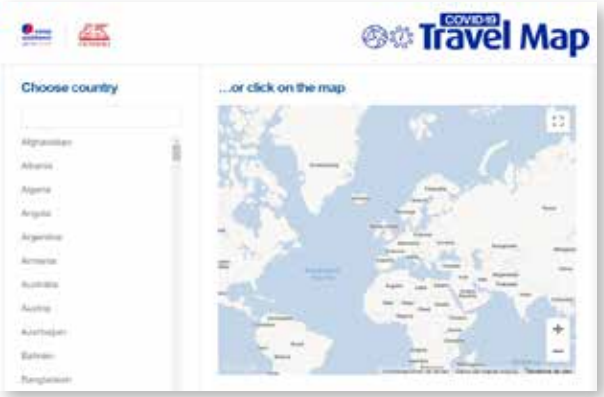
Ahora, diciendo "Alexa, abre Mapfre" o "Ok Google, Mapfre" se activa la nueva funcionalidad en el asistente de voz, a través de la cual se podrá acceder a información sobre seguros de coche a terceros y a todo riesgo, con o sin franquicia. El usuario también se podrá poner en contacto con la compañía a través del asistente de voz o dejando su número de móvil para que le llame un agente.

Por último, comentar que la aseguradora y CaixaBank han firmado la resolución de su acuerdo de bancaseguros tras la integración de Bankia en CaixaBank. Por este motivo, Mapfre ha recibido 571 millones de euros por el 51% de la entidad Bankia Vida, y al acuerdo comercial para la venta de seguros de No Vida. Asimismo, de común acuerdo con CaixaBank, se someterá a arbitraje una indemnización adicional por valor de otros 52 millones de euros, en función de cómo se interprete la operación de fusión de Bankia que dio origen a la ruptura.

Acunsa se une a Afammer para procurar cobertura sanitaria a las mujeres rurales

La Confederación Nacional de Federaciones y Asociaciones de Familias y Mujeres del Medio Rural (Afammer) ha firmado un convenio para que todas sus socias puedan adquirir, con condiciones muy beneficiosas, la póliza Alta Especialización Élite de Acunsa, un seguro de Salud que garantiza asistencia exclusiva en Clínica Universidad de Navarra, en Pamplona y Madrid.

Mediante la póliza Alta Especialización Élite de Acunsa, las socias de Afammer y sus familias tendrán acceso a hospitalización médica y quirúrgica en Clínica Universidad de Navarra para las enfermedades más graves y complejas, así como a las técnicas quirúrgicas y protocolos médicos que se garantizan en exclusiva o que, por su elevado coste, no están garantizados, en su totalidad o en parte, por otros seguros de Salud, como, por ejemplo, entre otras coberturas, los tratamientos especiales de inmunoterapia oncológica, cirugía del parkinson, cirugía cardiaca mínimamente invasiva, radioembolización con microesferas ytrio90… equipos de alta tecnología médica y quirúrgica como el mamógrafo de última generación mammomat revelation; cirugía robótica, para diferentes especialidades, con el sistema da vinci; PET neurológico, para el diagnóstico temprano del alzhéimer o el párkinson; quirófanos híbridos (quirófanos inteligentes); los aceleradores lineales de radioterapia más avanzados… y coberturas para tratamientos en ensayo clínico. Además, la póliza cuenta con otras garantías extrahospitalarias, que dan cobertura a noches de hotel para los tratamientos oncológicos de quimioterapia, radioterapia, inmunoterapia y protonterapia en Hospital de Día, y viajes hasta Pamplona y Madrid.



Europ Assistance crea una plataforma que ofrece información sobre la situación de la Covid por países

Europ Assistance ha creado un mapa de viaje con el que poder estar informado de la situación actual que atraviesa el mundo con la Covid-19 y que los viajes sean lo más seguros posible. Esta iniciativa tiene como objetivo ayudar a las personas a planificar con confianza sus viajes y vacaciones facilitando información en tiempo real.

El funcionamiento del **mapa de viaje Covid de Europ Assistance** consiste en seleccionar el país del que se desea obtener información y se accederá a todos los detalles necesarios para poder viajar más tranquilo: número total de casos del país, la cantidad de personas vacunadas hasta la fecha con una dosis o con la pauta completa, así como la cantidad diaria y total de fallecidos por la pandemia. Además, se podrá tener a mano tanto las restricciones domésticas e internacionales con las que cuenta el país actualmente. Información que se actualizará semanalmente con las nuevas medidas que vayan surgiendo.

IES crea una herramienta para que sus alumnos controlen las horas de formación continua

El **Instituto e-Learning del Seguro (IES)** ha incorporado en su plataforma de formación una herramienta automática para que todos sus alumnos puedan conocer, en todo momento, las horas de formación continua que llevan acumuladas en el año y las que les quedan pendientes de realizar para cumplir con su objetivo de horas anuales obligatorias.

Este reloj automático que ha incorporado el IES en la página principal de su plataforma y que está programado con un total de 25 horas para las personas de los Niveles 1 y 2, y de 15 horas para las personas del Nivel 3, les va marcando a todos los alumnos, no solo las horas que llevan acumuladas, sino también su nivel de cumplimiento en porcentaje, además de las horas que les faltan por realizar en el periodo.

Por otro lado, IES ha lanzado tres nuevas píldoras formativa online: una sobre 'La nueva Directiva de Automóviles', que se analiza a través de sus 10 puntos básicos, en el 'Canal Legal by **Hogan Lovells**'; y las otras dos son sobre 'Qué son los ERP y sus utilidades' y 'Los ERP en la distribución de seguros', en el 'Canal de Tecnología by **Codeoscopic**'.

Unespa pide que las indemnizaciones patrimoniales por accidente sigan exentas de impuestos

Unespa y **Cermi** (Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad) defienden que las indemnizaciones por accidentes de tráfico sigan exentas de tributación en su totalidad. La problemática se ha generado por la consulta vinculante de la Dirección General de Tributos V0677-21, de 23 de marzo de 2021, que interpreta restrictivamente que dentro del concepto legal de daños personales indemnizables quedan fuera los daños patrimoniales.

Las organizaciones representativas del sector asegurador y de las personas con discapacidad han remitido al Ministerio de Justicia una propuesta conjunta de nueva redacción de la Disposición final segunda del Anteproyecto de Ley de Medidas de Eficiencia Procesal del Servicio Público de Justicia, que modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), para que el perjuicio patrimonial por accidente de tráfico siga exento de tributación. Esta redacción alternativa busca solventar la problemática surgida a raíz del criterio de Hacienda.

Los perjuicios de carácter patrimonial –como son el lucro cesante, la necesidad de ayuda de tercera persona o los vinculados a prótesis, rehabilitación futura, adecuación de vivienda o incremento de los gastos de movilidad–, suponen un elevadísimo montante en las cuantías totales de las indemnizaciones de lesionados graves por accidentes de circulación. Sucede lo mismo en el caso del lucro cesante de perjudicados por el fallecimiento de la víctima o de los gastos emergentes relacionados con su fallecimiento.

De mantenerse el criterio de Hacienda, se quebraría el principio de reparación integra de las víctimas dado que una parte de la indemnización se destinaría al pago de impuestos.

El Anteproyecto de Ley de Medidas de Eficiencia Procesal propone ampliar la exención fiscal a las indemnizaciones que son fruto de acuerdos amistosos –es decir, que no hayan sido fijadas judicialmente–. Pero, para ello, exige la intervención de un tercero neutral y la elevación del acuerdo a escritura pública. Unespa y Cermi proponen la eliminación de estos requisitos porque conllevarían costes adicionales que pueden incitar a las partes a acudir a la vía judicial en lugar de llegar a soluciones amistosas.

En otro orden de cosas, el sector asegurador ha donado más de 4 millones de euros a Unicef España para financiar la vacunación de más de 2 millones de personas frente a la Covid-19 en países vulnerables y con menos recursos.

Por último, señalar que **Estamos Seguros** ha cumplido cinco años y lo celebra estrenando página web. Unespa ha renovado el portal de divulgación de la cultura aseguradora que puso en marcha en septiembre de 2016. La página se ha convertido en una referencia en materia de divulgación financiera a lo largo de este lustro.

Los mediadores se forman sobre el Sistema Internacional del Seguro Obligatorio de Automóvil de la mano de Cecas

Cecas ha organizado un seminario en el que se ha analizado el funcionamiento del Sistema Internacional del Seguro Obligatorio de Automóvil centrado, especialmente, en la gestión de accidentes de circulación con componente extranjero y su marco normativo.

La jornada formativa, incluida en el marco de actividades del Club Cecas, ha sido impartida por la Oficina Nacional Española del Certificado Internacional de Seguro **(Ofesauto)**. En ella se analizaron, además de la gestión de este tipo de accidentes y su marco regulatorio, el funcionamiento de la nueva plataforma de emisión centralizada y registro de certificados internacional de seguro, Receis, los principales cambios que ha traído la nueva Directiva Europea sobre el Seguro Obligatorio de Automóviles, recientemente publicada en el DOUE; alcance y operatividad del SOA (Seguro Obligatorio Automóvil), así como el alcance de la garantía de asistencia en viaje en el extranjero y la cobertura o no de la garantía de daños propios en el extranjero.

La gestión de accidentes de circulación con componente extranjero es un tema frecuentemente desconocido por los asegurados. La mediación aporta un gran valor añadido en el asesoramiento previo a la contratación del seguro y en la orientación tras el accidente, tanto en lo referido al ámbito del SOA como a las garantías voluntarias que el consumidor final puede pasar por alto.

Además, se presentaron las herramientas web que ofrece Ofesauto para la gestión y consulta de reclamaciones y sus funciones sociales en la financiación de proyectos dirigidos a la mejora de la seguridad vial y aspectos relacionados con el SOA.

Lagun Aro incluye su seguro de Autos 1ª categoría en la plataforma Merlín de Ebroker

Lagun Aro se suma a la inclusión de nuevas opciones en la plataforma de comercialización Merlín, de **Ebroker**, mediante la incorporación de su producto de Autos 1ª categoría en la operativa de los corredores usuarios.

Merlín finaliza el año con una serie de novedades en cuanto a opciones de contratación, poniendo ahora a disposición de los corredores usuarios de la plataforma un nuevo seguro de Autos.

La prima media de Autos decreció un 1,6% en 2021

La prima media de Automóviles decreció, en 2021, un 1,6% con respecto al año anterior, mientras que, en el resto de los ramos analizados, se puede observar un ligero incremento anual del 2,9% para Hogar, del 0,6% para Motocicletas, y del 0,2% para Comercios.

Así lo desvela **Prisma** (Procesos y Recursos de Inteligencia al Servicio de la Mediación Aseguradora) en su informe **Asegurómetro** que, en esta ocasión, compara las primas medias de los ramos de Automóviles, Motocicletas, Hogar y Comercios en 2021 con respecto al año 2020, así como el detalle del cuarto trimestre de 2021 y su variación con respecto al mismo periodo del 2020.

Para este estudio se ha utilizado una muestra de 1.942.866 pólizas, de las que se han tenido en consideración tanto las operaciones de nueva producción, como las de renovación de cartera en los ramos de Automóviles, Motocicletas, Hogar y Comercios.

La prima media del seguro de Automóviles en el cuarto trimestre de 2021 fue de 362 euros, frente a los 367 euros del mismo periodo del 2020, lo que representa una disminución del precio de 1,4%, que equivale a 5 euros menos por póliza.

En lo que se refiere a las nuevas contrataciones, la prima media en el cuarto trimestre de 2021 fue de 334 euros frente a los 342 del mismo periodo de 2020, lo que presenta una disminución del precio del 2,3%, que equivale a 8 euros menos por póliza.

La cartera ha tenido un comportamiento similar, con una variación que fue desde los 376 euros del cuarto trimestre de 2020 a los 371 del mismo periodo de 2021, lo que representa un 1,3% menos, que equivale a 5 euros menos por póliza.

La prima media del seguro de motocicletas en el cuarto trimestre del 2021 fue de 169 euros, frente a los 170 euros del mismo periodo de 2020, lo que representa una disminución del precio de 0,6%, que equivale a 1 euro menos por póliza.

En lo que se refiere a la nueva producción, la prima media en el cuarto trimestre de 2021 fue de 166 euros frente a los 171 del mismo periodo del año 2020, lo que presenta una disminución del precio del 2,9%, que equivale a 5 euros menos por póliza.

La prima media del seguro de Hogar en el cuarto trimestre de 2021 fue de 252 euros, frente a los 238 euros del mismo periodo de 2020, lo que representa un incremento del precio de 5,9%, que equivale a 14 euros más por póliza.

En lo que se refiere a las nuevas contrataciones, la prima media en el cuarto trimestre de 2021 fue de 231 euros frente a los 218 del mismo periodo del año 2020, lo que presenta un aumento del precio del 6%, que equivale a 13 euros más por póliza.

La prima media del seguro de Comercios fue de 466 euros, frente a los 472 euros del cuarto trimestre de 2020, lo que representa una disminución del precio de 1,3%, que equivale a 6 euros menos por póliza.

En lo que se refiere a la nueva producción, la prima media en el cuarto trimestre de 2021 fue de 430 euros frente a los 441 euros del mismo periodo del año 2020, lo que equivale a 11 euros menos por póliza.

Las aseguradoras podrán comercializar bajo su propia marca el seguro de Viaje de IMA Ibérica

IMA Ibérica ha puesto a disposición su seguro de Viaje 'Imaway' en el mercado español no solo al cliente final, como hasta ahora, sino también a las aseguradoras que quieran incluir esta categoría de producto en su porfolio. Podrán comercializarlo completamente paquetizado y listo para la venta bajo su propia marca.

El Grupo IMA dispone de una plataforma online desarrollada y optimizada para la venta de seguros de viaje: **www.imaway.es**. La interfaz es completamente customizable y adaptable a la identidad corporativa de la empresa, que podrá comercializar directamente los seguros de Viaje, con su propia identidad corporativa.

Corredores y corredurías alcanzan las 228 nuevas altas en 2021

El portal **Quierosercorredordeseguros.es** ha informado, en su Informe Anual de nuevas altas de corredores y corredurías inscritos en la Dirección General de Seguros con clave nacional, que 2021 ha cerrado con un total de 228 nuevos profesionales, lo que supone un aumento del 41% frente a las altas de 2020, que fueron 162.

Esta cifra de nuevas altas alcanzada en 2021 es la más alta que se recuerda desde 2014, año en el que el portal especializado en elaboración de expedientes de altas de corredores y corredurías empezó a realizar este análisis anual.

De las 228 nuevas altas de 2021 en la DGSFP, los nuevos emprendedores que han llegado a la profesión este año han elegido claramente la figura de la correduría (sociedad), que ha sido del 70% del total de las altas (160), frente al 57% (92) que fueron el año 2020.

Respecto a la figura de corredor individual, en 2021 ha descendido el porcentaje de esta figura frente al total de altas ya que ha sido del 30% (68), frente al 43% (70) que fue en 2020.

A la vista de estas estadísticas, se sigue eligiendo preferentemente el modelo de sociedad frente al de corredor individual, de manera que, tal y como apuntan desde el portal, "un año más, se cumple la proporción de dos nuevas corredurías por cada nuevo corredor/a individual".

Se da la circunstancia de que 2021 ha sido el año en el que más expedientes de alta han tramitado desde este portal con un total de 93 expedientes gestionados por ellos, lo que supone el 41% del total de altas en la DGSFP, de los que 56 expedientes han sido de corredurías (sociedades) y 37 de corredores/as individuales.

El sector asegurador afronta la experiencia del consumidor mediante Data e Inteligencia Artificial

Según los datos proporcionados por el servicio de estadísticas y estudios del sector seguros en España (Icea), en el tercer trimestre de 2021 el sector asegurador alcanzó un volumen estimado del total de inversiones de 317.517 millones de euros en España. Después de un año marcado por la pandemia, las aseguradoras afrontan la llegada de 2022 con el principal reto de mejorar la experiencia de sus clientes y, para alcanzar este objetivo, las herramientas tecnológicas relacionadas con la Inteligencia Artificial (IA) y Data serán más importantes que nunca.

En esta tesitura, Baufest, consultora internacional que desarrolla soluciones tecnológicas centradas en las personas, ha recopilado y analizado las principales tendencias para 2022 en el sector asegurador. En base a las estadísticas de 2021 de Icea, el 86,1% de las aseguradoras ya ofrecen la posibilidad de contratar productos online, mientras que un 89,2% permite el cobro en la red.

Incorporar innovaciones de este tipo está permitiendo a estas compañías estar cada vez más cerca de sus clientes y adaptar su servicio a sus nuevos hábitos digitales. Actualmente, las tecnologías más implementadas en las aseguradoras son Cloud (85,5%), Ciberseguridad (73,7%) y *Machine Learning* (56,6%).

Además, dos tercios de las aseguradoras ya han aplicado el Big Data o están trabajando en ello. En este sentido, los ámbitos de utilización más frecuentes son Segmentación de clientes (92,4%), Riesgo de fraude (83,3%), Riesgo de fuga (83,3%), Nuevas variables y tarificación (74,2%), Eficiencia en procesos (74,2%), Análisis de textos (51,5%), Rediseño de productos (45,5%), Análisis de redes sociales (37,9%) y Movilidad (21,2%).

Baufest está validando un modelo predictivo de prevención de cancelación de servicios que permite, a través de los datos y técnicas de IA, identificar las principales variables que caracterizan a los clientes propensos a abandonar un servicio.

Para entender la importancia de mantener a los clientes actuales satisfechos, el *Customer Lifetime Value* (CLV) ofrece un pronóstico sobre la cantidad de dinero que espera recibir una empresa por parte de un cliente, durante todo el tiempo en que éste lo siga siendo.

Mutua de Propietarios reúne a su canal de negocio mediado

El Grupo Mutua de Propietarios ha celebrado su Convención Nacional de Ventas 2022, en formato virtual, a la que asistieron todos los equipos de negocio mediado en España. En ella se presentaron los resultados alcanzados durante el pasado ejercicio, así como, el estado de avance de los proyectos del Plan Estratégico 2023 y los retos fundamentales para el presente ejercicio 2022.

En la reunión se recalcó la propuesta global de soluciones para clientes, corredores, administradores de fincas y agentes inmobiliarios, que va más allá de la indemnización básica de los daños de los seguros Multirriesgos, para destacar la importancia de mantener y reparar los edificios ofreciendo más protección a los asegurados.

En concreto, se destacó la capacidad de la aseguradora para dar respuesta a los problemas de accesibilidad que presentan los inmuebles donde residen personas con movilidad reducida, a partir de los programas de ayudas y financiación de la Fundación Mutua de Propietarios. La posibilidad de ofrecer soluciones a proyectos de rehabilitación y eficiencia energética, además, de la gestión de ayudas de los Fondos *Next Generation* a través de la oficina técnica de Sensedi, o también, el disponer de facilidades para solucionar incidencias y reparaciones urgentes gracias a la compañía de asistencia del grupo, Funciona.

Los objetivos prioritarios expuestos para 2022 son: la mejora continuada en la calidad del servicio apoyándose en una mayor digitalización, el crecimiento rentable del negocio y la diferenciación de la entidad basada en esa propuesta de valor de grupo que incrementará también la de los propios administradores, agentes inmobiliarios y corredores ante sus clientes, como mitigadores de riesgos en los inmuebles.

El nuevo director de la sucursal de Valencia de DKV contacta con el Colegio de esa Comunidad Autónoma

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha recibido la visita institucional de DKV, que sirvió como presentación del nuevo director de la sucursal de Valencia, Ignacio Ortiz, que estuvo acompañado de Tono Sánchez, consultor de la red corredores de DKV en la zona.

Los representantes de DKV fueron recibidos por el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez y el gerente, Rafael Perales.

Ortiz se incorporó a DKV en noviembre de 2018, tras 6 años en el sector asegurador especialista en Salud, como director de sucursal en Castellón. Ahora ocupa también el cargo de director de sucursal de DKV en Valencia.

Agroseguro indemnizó con 722 millones a los agricultores en 2021

Las indemnizaciones de Agroseguro a los agricultores y ganaderos asegurados por los siniestros producidos durante 2021, superan los 722 millones de euros, un 23% más que el año anterior.

Este incremento se explica por la reiteración y gravedad de los fenómenos meteorológicos adversos durante el año pasado. Como resultado, 2021 se cierra con la segunda cifra más alta de indemnización en los 42 años de historia del seguro agrario, solo superada por 2012.

En total, Agroseguro ha recibido más de 122.000 siniestros agrícolas (+34% respecto a 2020). En el caso de los seguros pecuarios, se han recibido 93.800 partes de siniestro (+1,2%), así como más de 1,4 millones de avisos para la recogida y destrucción de animales muertos (-0,4%). En total, los siniestros registrados han aumentado un 1,7%, hasta rozar los 1,63 millones de euros.

Por producciones, destacan las indemnizaciones récord abonadas a los fruticultores, que en 2021 alcanzaron los 144 millones. En el caso de los seguros pecuarios, las indemnizaciones se han situado en 144,6 millones de euros. En concreto, los ganaderos asegurados en las diferentes líneas de ganado vacuno se han situado por encima de los 54 millones de euros.

Por otro lado, Agroseguro ha celebrado, a través de videoconferencia, una jornada de divulgación sobre el seguro agrario de frutas (albaricoque, ciruela, manzana, melocotón, nectarina, paraguayo, platerina y pera) que ha contado con la presencia de representantes de entidades coaseguradoras y de sus redes comerciales en las comunidades autónomas de Aragón y Cataluña, así como de tomadores y profesionales del sector.

El director territorial de Agroseguro en Aragón, Juan Cruzán, recordó la importancia de la alta implantación del seguro agrario de frutales en la región, "cercana al 90% de la producción", para poder afrontar la siniestralidad persistente que sufre esta producción, de alto valor económico.

En el caso de Cataluña, la jornada contó con la introducción de Pilar Ricart, jefa del Servicio de Ayudas a la Sostenibilidad Agraria de la Generalitat, que destacó el apoyo continuado de la administración al seguro agrario, "una de las herramientas más importantes para conseguir la estabilidad del sector" y especialmente valiosa en el caso de las producciones frutales.

Markel integra sus unidades de D&O y Global en el nuevo departamento de Líneas Financieras

Markel España ha decidido integrar el área de RC de Administradores y Altos Cargos (D&O) y la unidad de negocio Markel Global, en el departamento de Líneas Financieras, dirigido por Carlos Peña. Eloy Reguero continuará como responsable de RC de Administradores y Altos Cargos (D&O) para el Mercado Medio.

Con la integración del área de D&O en este nuevo departamento se pretende potenciar la oferta especialista de Markel España y así dotar de mayor capacidad de aseguramiento al mercado.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado en su equipo a Pedro García para desarrollar su trabajo en el área de suscripción de Responsabilidad Civil en las líneas de Responsabilidad Civil General y Responsabilidad Medioambiental. García ha desarrollado distintos puestos de responsabilidad en correduría, gestionando riesgos de RC y Responsabilidad Medioambiental.

AIG promociona a María Victoria Valentín-Gamazo a directora de Líneas Financieras en Iberia

AIG ha nombrado a María Victoria Valentín-Gamazo como directora de Líneas Financieras en Iberia. Un puesto que hasta ahora ocupaba Lucas Scortecci, que pasa a ser responsable del segmento pymes de la aseguradora en Emea.

En esta nueva etapa, Líneas Financieras de España y Portugal se enfocará en el impulso de nuevas oportunidades de crecimiento y en fortalecer las asociaciones estratégicas con corredores y clientes clave.

Valentín-Gamazo es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Antes de incorporarse a la aseguradora, trabajó como abogada especializada en Seguros. En AIG ha ocupado los puestos de responsable de Desarrollo de Nuevos Productos para Líneas Financieras, suscriptora de Líneas Financieras, líder de MLC y subdirectora de Líneas Financieras.

Inade recuerda que los distribuidores de seguros deben actualizar su propia información sobre su titular real

Cualquier sociedad mercantil está obligada a obtener, conseguir y actualizar la información de su titular real o de los titulares reales. En el ámbito de la distribución de seguros y reaseguros esta obligación afecta a todas las sociedades mercantiles constituidas conforme a la legislación española o con domicilio social o sucursal en España.

El director de **Inade**, Adolfo Campos, recuerda que aunque esta obligación entró en vigor el pasado 29 de abril de 2021, al modificarse la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, desde el cierre del ejercicio 2017 esta información figura en el apartado "Declaración de identificación del titular real" que forma parte de las cuentas anuales de cada empresa, por lo que se considera necesario verificar la actualización de la información plasmada en ese apartado.

Se considera titular real a la persona o personas físicas que posean o controlen, directa o indirectamente, un porcentaje superior al 25% del capital o de los derechos de voto de una persona jurídica, o que por otros medios ejerzan su control. Cuando no exista una persona física que posea al menos ese porcentaje, se considerará que ejerce dicho control el administrador o administradores de la sociedad. En el caso de que el administrador designado fuera una persona jurídica, se entendería que el control es ejercido por una persona física que le representa.

Las personas físicas que tengan la condición de titular real tienen la obligación de suministrar determinada información relacionada con su identificación y vinculación con la sociedad. En función de cómo se administre la sociedad, esa información actualizada sobre el titular real deberá ser recopilada y conservada por el administrador único, los administradores mancomunados o solidarios, o el Consejo de Administración, y en particular el secretario del Consejo de Administración sea éste o no consejero. La información sobre los titulares reales se deberá conservar por un plazo de diez años a contar desde el cese de su condición de titular real.

Mitrámiteoficial.com gestionó 350 modificaciones de datos de mediadores ante la DGSFP en 2021

El portal Mitrámiteoficial.com, especializado en la gestión de trámites administrativos para distribuidores de seguros ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), tramitó, durante el pasado año, 350 operaciones de autorizaciones, cambios y modificaciones de datos de mediadores.

Desde el propio portal señalan que han notado un claro aumento del interés de los corredores y corredurías por tener actualizados sus datos en la DGSFP. Así, durante el pasado año, desde este portal han tramitado: 285 cambios del titular del DAC para corredores y corredurías, 6 cambios de la persona responsable de Distribución de Seguros para correduría, 5 solicitudes para operar en LPS en un total de 15 países para corredurías, 12 autorizaciones de transmisión de participaciones para corredurías por venta de participaciones, 3 cambios de dirección, 8 cambios del órgano de administración de corredurías, 7 solicitudes de autorización de agencias vinculadas y 5 bajas definitivas.

Asimismo, desde este portal se recuerda que el Real Decreto-Ley 3/2020 establece que los Distribuidores de Seguros están obligados a comunicar y acreditar a la DGSFP cualquier modificación o cambio de sus datos registrales y tenerlos actualizados en todo momento, comunicándolos dentro de los 15 días siguientes a la adopción de dichos acuerdos de modificación.

Lisa Seguros Inteligentes ha realizado con éxito la primera fase de la ronda de financiación planificada para 2022. La ampliación de capital, que se suma al rápido crecimiento obtenido el pasado año, permitirá seguir multiplicando los ingresos objetivos de 2022: 40.000 pólizas y unas primas de 4 millones de euros.

Lisa Seguros amplía su capital en busca de lograr 40.000 pólizas y 4 millones de primas en 2022

El objetivo es que cualquier compañía pueda obtener el seguro más adecuado a su producto o servicio, con flexibilidad, ha asegurado Pilar Andrade, CEO de Lisa.

"Nuestra flexibilidad y velocidad de mercado creando productos nos permite transformar el sector de los seguros hacia un modelo más flexible, más justo y descentralizado para empoderar a los usuarios y permitir que sean ellos los que elijan qué asegurar y pagar solo por aquello que realmente necesitan", ha explicado Andrade.

Forinvest aplaza su edición de 2022 hasta el 4 y 5 de mayo

Forinvest cambia de fechas, aplazando el foro hasta el 4 y 5 de mayo. Con este cambio se pretende actuar en beneficio de todos los participantes del evento, tanto en materia de seguridad como para favorecer el networking entre los protagonistas del sector.

En esta edición se celebrará el 15 aniversario de Forinvest, coincidiendo con la edición del reencuentro, que tiene como protagonistas a la economía, las finanzas, los seguros y el mundo emprendedor.

El 3 de mayo volverá a celebrarse la Noche de las Finanzas, un acto que aglutina a agentes del sector empresarial y financiero. En el escenario del evento se podrá ver una ponencia magistral y se entregarán los Premios Forinvest.

El número de motos matriculadas crece un 5% en 2021

En 2021 el sector del motor ha cerrado con buenas cifras, según un informe elaborado por la Asociación Nacional de Empresas del Sector de Dos Ruedas (**Anesdor**). El año pasado se matricularon un 5% más de vehículos de dos ruedas que en 2020.

Por lo que se refiere a la cantidad de vehículos de dos ruedas en España, vemos que la ciudad con el número total de motos más grande es Barcelona, mientras que Madrid es la ciudad con las motos con más potencia.

El informe, elaborado por **Estamos Seguros** en colaboración con Anesdor, concluyó en 2019 que la ciudad más motera de España es Gerona, seguida de Málaga y Granada, en las que hay 1 vehículo de dos ruedas por cada 10 habitantes. Por contra, La Coruña, Vizcaya o Álava son algunas de las ciudades con menos motos por habitantes.

El 34% de los nuevos contratos de alquiler de viviendas incorporan seguro de Impago

La generalización del seguro de Impago en los contratos de alquiler se ha mantenido durante 2021, según los resultados anuales de Oesa. La incorporación de estas pólizas ha aumentado 4 puntos, hasta alcanzar el 34% de los nuevos contratos. Una tendencia que continuará en 2022, especialmente durante los primeros meses por el temor del aumento de siniestralidad por efecto de la nueva variante ómicron y posible finalización de los ERTE y ayudas a autónomos a finales de febrero.

Respecto al precio del seguro de Impago en 2021 ha sido de 20 euros para una renta media de alquiler de 700 euros, es decir entorno al 2,85% de la mensualidad, según el análisis de Oesa, que inciden en la mejora que se está produciendo de las coberturas de las pólizas.

El "efecto salvavidas" de los seguros de Impago de Alquiler que arrancó con la pandemia se ha mantenido en 2021, con un incremento de la contratación del 4% con respeto a 2020. La necesidad asumida de los propietarios de proteger sus rentas de alquiler, la incertidumbre por la lentitud de la recuperación económica tras la pandemia y la llegada de ómicron siguen impulsando la incorporación de estos seguros en los contratos de arrendamiento.

La siniestralidad del alquiler con seguro de Impago ha sido del 5%, frente al 7,2% del año pasado. El descenso constante se debe al esfuerzo que realizan las aseguradoras por mejorar sus *scoring* o filtros de idoneidad del perfil del posible inquilino. Por su parte, la siniestralidad del alquiler sin seguro se ha mantenido en el 14% en 2020.

Assistència Sanitària estrena servicio de videoconsulta y web

Assistència Sanitària empieza 2022 con novedades (como la web) y servicios exclusivos que suponen una mejora en términos de flexibilidad, comodidad y facilidad de uso, como la videoconsulta.

La entidad ha presentado las nuevas páginas web de Assistència Sanitària así como del Hospital de Barcelona, su centro de referencia, y de Scias, la cooperativa donde se agrupan sus personas aseguradas.

La apuesta por la digitalización y la proximidad con las personas también se ha visto reforzada con la puesta en marcha de 'Assistència ON', su nuevo servicio de videoconsulta.

Codeoscopic crea un curso para potenciar la comunicación efectiva en el ámbito profesional

Codeoscopic Academy ha lanzado el curso 'Cómo convencer e influir con éxito', en formato online, para la adquisición de herramientas y conceptos que potencian la capacidad de persuasión y las habilidades para una comunicación efectiva.

"Las personas somos seres esencialmente comunicativos y cualquier actividad que desarrollemos se inscribe en esa naturaleza —indica Claudio Aros, responsable de Formación y Proyectos de la tecnológica—. Comunicarse de manera efectiva permite al profesional un desarrollo más eficiente de sus relaciones a nivel interno, con clientes y también a la hora de enfocar las interacciones personales en cualquier ámbito".

A lo largo de 10 horas de formación, con más de 25 vídeos tutoriales, el itinerario formativo enseña a evitar los errores más frecuentes en la comunicación, usar palabras influyentes y generar confianza en las relaciones personales.

La edición XXXIX de la Semana del Seguro, que se celebrará del 15 al 17 de febrero en el Centro de Convenciones Norte de Ifema en formato presencial, incluirá 39 jornadas y reuniones de trabajo, la entrega de los Premios Gema y los Premios EWI, así como el hall de exposiciones con los espacios de negocio y el estudio de radio online #GranFormato.

La Semana del Seguro se celebrará del 15 al 17 de febrero

El evento, organizado por Inese, se inaugurará con el Foro de Alta Dirección Aseguradora. Con el título 'Seguro y sostenibilidad: el papel del líder'. Tras él, más de 60 horas para el análisis, el debate y el intercambio de ideas sobre el presente y futuro del sector asegurador, examinados desde diferentes vertientes (normativa, tecnología, innovación en productos y servicios…).

En el marco de la Semana del Seguro 2022, también se conocerán los ganadores de los Premios Gema a la excelencia en la gestión de la mediación aseguradora; y quiénes se alzan con los galardones que concede #RedEWI, la red que impulsa el liderazgo femenino en el seguro español.

HNA crea un asistente virtual en línea

HNA, Mutualidad de los Arquitectos, Arquitectos Técnicos y Químicos, ha puesto en marcha un canal de atención al mutualista: 'Diahna'. Se trata de un asistente virtual en línea, que ya está disponible a través de un chat integrado en la página web, así como en la aplicación de mensajería instantánea Whatsapp.

Diahna es una novedosa herramienta de conversación automatizada, sencilla e inmediata, que guía a los mutualistas en sus gestiones, facilitándoles, entre otras, la obtención de información sobre productos (previsión, ahorro, salud, jubilación, etc.), el acceso directo a gestiones online (descarga de documentación y certificados, solicitudes de autorizaciones y reembolsos de gastos sanitarios, consultas de cuadro médico personal) o la resolución de dudas habituales.

Seguros Catalana Occidente estrena app

Seguros Catalana Occidente ha lanzado una nueva app, disponible en iOS y Android. Con ella se puede acceder, entre otras cosas, al apartado de salud que incorpora la videoconsulta médica, para resolver dudas y recibir un asesoramiento profesional. La app incorpora un sistema de identificación segura basada en el reconocimiento facial o huella dactilar.

Además, el usuario puede gestionar la autorización de pruebas médicas; comprobar el estado de las mismas; consultar copagos y reembolsos, así como visualizar en un mapa los hospitales y centros médicos más cercanos.

Por otro lado, los clientes que tienen contratado un seguro de Hogar o de Automóviles pueden disponer de información actualizada sobre el estado y evolución de los siniestros que se encuentran en tramitación. En Autos es posible declarar el siniestro y geolocalizar los talleres que forman parte de la red de Auto Presto. En el apartado de Vida se pueden gestionar los ahorros; realizar aportaciones, y consultar y descargar información fiscal.

Santalucía celebra en 2022 su centenario

Santalucía conmemora su centenario en 2022. Desde entonces, la compañía se ha convertido en un grupo asegurador con más de 7 millones de clientes y 10.000 empleados que, con una organización territorial de más de 450 agentes exclusivos, 750 puntos de venta en toda España y su colaboración con más de 1.000 correduría profesionales.

La compañía celebra este centenario en plena transformación de sus capacidades tecnológicas; al encuentro de un cliente, un mercado y un talento cada vez más digitales.

Los dos ceros del 100 recrean, en su diseño, el símbolo de infinito y de proyección hacia el futuro en el que Santalucía está dispuesta a seguir explorando su desarrollo en permanente proceso de transformación y adaptación a las necesidades de la sociedad y de los mercados en los que opere.

Miguel Iniesta, nuevo director de Zurich en Madrid

Zurich Seguros ha anunciado la incorporación de Miguel Iniesta a su equipo de dirección en España. Como nuevo director de la compañía en Madrid, liderará el mayor mercado asegurador a nivel nacional.

Iniesta inició su carrera profesional en Zurich España en 2004, desempeñando diversos roles dentro del área de Commercial Insurance. En 2009 inició una exitosa andadura internacional que le ha permitido desempeñar distintas funciones de dirección financiera para Zurich en Europa, Reino Unido y Brasil. Actualmente, desempeña su trabajo en el equipo de Fusiones & Adquisiciones del Grupo. Ahora deja el cargo para instalarse en Madrid y asumir la dirección de la aseguradora en la capital.

Los principales retos que tiene por delante serán reforzar los equipos de ventas y suscripción para mejorar la atención a los diferentes segmentos de negocio, así como impulsar nuevas oportunidades de crecimiento que surjan alrededor de los nuevos modelos de negocio digitales.

Asisa Vida ofrece un 15% de descuento permanente a las familias numerosas

Desde enero, Asisa Vida está aplicando un 15% de descuento permanente a las familias numerosas que contraten su seguro 'Asisa Vida Tranquilidad'. Solo es necesario contar con el título que acredite la condición de familia numerosa.

Francisco Martínez, director general de Asisa Vida, explica que: "El compromiso esencial de Asisa Vida es acompañar a sus clientes y ofrecerles productos que les proporcionen seguridad y tranquilidad para proteger su bienestar. A partir de ahora, las familias numerosas podrán acceder a 'Asisa Vida Tranquilidad' con un precio muy competitivo y configurar su protección como ellas deseen, con un seguro que se adapta totalmente a sus necesidades".

En 2021, los seguros de Asisa Vida fueron elegidos como los más competitivos del mercado español de Vida riesgo, según el 'Estudio comparativo de primas del seguro de Vida riesgo 2021' elaborado por Inese y Global Actuarial, que concluyó que la compañía ofrece las mejores primas medias para las diferentes edades y los capitales estudiados con las coberturas por fallecimiento e invalidez absoluta y permanente.

En otro orden de cosas, el doctor Alfonso Suárez ha sido nombrado delegado de Asisa en León. Allí se hará cargo del desarrollo multirramo de la entidad.

Antes de su incorporación a Asisa, Suárez fue director gerente del Complejo Asistencial Universitario de León, donde también ocupó los cargos de jefe del Servicio de Admisión y subdirector médico. Además, fue subdirector médico del Hospital El Bierzo y director médico del Hospital San Juan de Dios de León.

Diana López, nueva directora de la Unidad de Global en España y Portugal de Crédito y Caución

Diana López ha sido designada directora de la Unidad de Global en España y Portugal de Atradius Crédito y Caución. Una unidad que proporciona soluciones de seguro de Crédito a medida.

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, López se incorporó a la compañía en 1997. Desde la fusión entre Atradius y Crédito y Caución, en 2008, está adscrita la Unidad de Global en España y Portugal.

Este nombramiento se produce tras la jubilación de su predecesor en el cargo, Javier Márquez de Prado.

Sham asegura la RC Médica y Patrimonial de los sanitarios públicos riojanos

Sham ha alcanzado un acuerdo con el **Servicio Riojano de Salud** para cubrir la Responsabilidad Civil Médica y Patrimonial de todos los espacios sanitarios públicos de los que dispone la administración autonómica de La Rioja.

La póliza suscrita, mediada por AON, está en vigor desde el 4 de enero de 2022 y se extenderá hasta el 31 de diciembre de 2023, con opción a prorrogar anualmente hasta un periodo máximo de la duración del contrato de 10 años. En virtud de este acuerdo, Sham-grupo Relyens ofrecerá cobertura a un total de 174 centros sanitarios entre hospitales, centros de salud y de especialidades, así como consultorios de la comunidad autónoma, que dan servicio a una población de casi 320.000 habitantes.

Liberty, segunda aseguradora que más crece en Autos

Liberty Seguros ha sido en 2021, y por tercer año consecutivo, la segunda aseguradora de Automóviles que más crece entre las diez mayores del ramo, según los datos provisionales publicados en el último ranking de **Icea** por entidades en España.

La compañía, que se consolida en el séptimo puesto entre las mayores entidades del ramo, ha alcanzado un crecimiento en primas de cerca de 1% durante el último año, superando los 526 millones de euros, en un año complicado en el que las primas del conjunto del sector se han contraído un 0,87%. Su crecimiento se apoya, en gran parte, en el proceso de transformación tecnológica que inició la compañía en 2019 en Europa y para el que ha invertido 100 millones de euros. De hecho, desde entonces, Liberty Seguros ha alcanzado los dos millones de pólizas en el sector y ha crecido en España más de un 3% en el ramo Auto, en un contexto muy complejo.

Joaquín Ruiz se coloca al frente del departamento comercial de Confluence Group

Confluence Group ha incorporado a su equipo a varios profesionales de alta especialización.

El departamento comercial cuenta con un nuevo director, Joaquín Ruiz, un profesional con muchos años de experiencia en el sector asegurador y liderando equipos que renovará todas las estrategias comerciales y enfocará nuevos planes de negocio a todos los franquiciados.

Además, el departamento de Marketing cuenta ahora con un diseñador gráfico y web propio gracias al cual se podrán cumplir los objetivos de branding que aportarán valor a la marca.

Para poder atender a las demandas de su red, esta correduría ha incorporado asimismo un nuevo profesional de perfil comercial que estará dedicado exclusivamente al desarrollo del negocio de los franquiciados y se unirá al equipo comercial existente que trabaja en el mismo cometido.

Por otro lado, señalar que la correduría ha ofrecido más de 30 formaciones a sus *affinitys* y trabajadores durante 2021. El programa da la información y los contenidos muy condensados y focalizados a los objetivos de los corredores miembros.

El portfolio se divide en formación inicial y continua con una plataforma propia donde disponen de gran cantidad de píldoras formativas en la que cada *affinity* y trabajador puede desarrollarse en función del tipo de producto que quiere trabajar.

Centerbrok incorpora tres nuevas corredurías a su red territorial

Centerbrok continúa su proceso de expansión incorporando a su red territorial a las corredurías Martín Romera e Hijos, de Armilla (Granada); Plou Asesoramiento y Mediación, de Zaragoza; y Galache Asesores de Seguros, de Sevilla.

"En estos dos últimos años, hemos apostado por la evolución tecnológica a través de nuestra Agenda Digital CB y por la optimización de nuestros servicios, lo que se traduce en un modelo de negocio de referencia para la mediación profesional y la base para nuevas alianzas en el mercado", ha señalado Gabriel Raya, presidente de Centerbrok.

En la actualidad, cuenta con 75 miembros en su red territorial y tiene presencia en 17 comunidades autónomas y en 38 provincias.

Tributar por las indemnizaciones de accidentes de tráfico ataca a la base del sistema asegurador

Obligar a las víctimas de accidentes de tráfico a tributar por la indemnización que perciban de las aseguradoras es, para el Consejo General de Mediadores, "un ataque frontal a la base del sistema asegurador. Añade un nuevo perjuicio al afectado y aumenta los litigios".

El anteproyecto de Ley de Medidas de Eficiencia Procesal, que prepara el Gobierno, incluye una modificación en la ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que fija este supuesto. De aprobarse, las víctimas de accidente de tráfico tendrían que tributar por la indemnización que reciban si ésta se consigue a través de un pacto amistoso, no siendo así en las percibidas tras un proceso judicial. La propuesta del Ejecutivo pretende que, para no tributar, se exija que, en aquellas indemnizaciones que se alcancen por un pacto amistoso entre las partes, intervenga un tercero neutral que haga de mediador y que el acuerdo se eleve a escritura pública.

Esta redacción normativa obligaría a formalizar ante notario los acuerdos extrajudiciales, con el nuevo perjuicio económico que pudiera implicar. Además, dificultaría cerrar acuerdos de forma amistosa.

Desde el Consejo General de Mediadores se dice que "la medida no tiene sentido y es fruto de la ignorancia de los principios básicos del seguro, en tanto que afectaría al principio de restitución íntegra del daño. Las indemnizaciones que reciben las víctimas nunca son un incremento patrimonial ni una obtención de renta, sino un resarcimiento de un perjuicio que solo busca reponer en el mismo estado en el que se encontraba la víctima antes del siniestro, y de no conseguirlo, paliar su perjuicio económico. Además, aumentaría la carga de trabajo de los tribunales, ya de por si congestionados, al disparar la presentación de litigios con el objetivo de evitar el pago del impuesto".

El Consejo de Ministros dio su visto bueno al proyecto en diciembre de 2020 y, actualmente, se encuentra en fase prelegislativa.

En otro orden de cosas, el Consejo General valora positivamente la solicitud del Banco de España a las entidades financieras de "la obligación de ser totalmente transparentes respecto a las características del seguro, ofrecer información precontractual completa y clara" en la comercialización de pólizas de prima única que obligan a suscribir a los clientes ligados especialmente a hipotecas.

El Banco de España afirma en su portal cliente bancario que, en el caso de los contratos de crédito inmobiliario, la entidad que presta tiene la obligación de aceptar pólizas alternativas que su cliente plantee contratar, siempre que ofrezca condiciones y prestaciones equivalentes a las que él hubiera propuesto.

El Banco de España también advierte al cliente que tenga en cuenta que "optar por un seguro de prima anual renovable, en lugar de uno de prima única, facilita la cancelación y el cambio a otra compañía que haga una mejor oferta, siempre atendiendo a los requisitos de preaviso que haya en la póliza".

Insure Brokers lanza un proceso de contratación 'telepática' de seguros de Auto

El departamento de Desarrollo de Insure Brokers ha presentado la obtención de seguro de Autos mediante 'telepatía', con la ayuda de Codeoscopic, que da soporte a la correduría con el multitarificador Avant2 Sales Manager.

Codeoscopic desarrollará la conectividad entre el cliente, la correduría y la compañía, ofreciendo acuerdos exclusivos. El cliente tiene que entrar en la web de Insure Brokers y en el asistente virtual Micro, buscar la opción directa 'seguro telepático' en el menú 'seguros para particulares'. Una vez dentro del menú, solo tendrá que mirar fijamente a la pantalla y transmitir con su mente las garantías y primas que desea al robot, que conectará con Avant2 Sales Manager y tarificará dicho deseo entre las diferentes compañías. Ya finalizado el proceso, el cliente puede obtener el proyecto en formato PDF telepáticamente a su cerebro, donde suponemos que será procesado.

El cliente puede pensar la prima que desee, aunque hay una prima mínima de 100 euros para terceros con lunas, todo riesgo con franquicia de 300 euros (en prima mínima de 175 euros). Terceros ampliado, tendrá una prima mínima de 140 euros.

BMS Iberia refuerza la línea de negocio Affinity con la incorporación de Jorge Melero

BMS Group, broker internacional de seguros y reaseguros ha anunciado la incorporación de Jorge Melero como director de Affinity & Wholesale Partners para España y Portugal, formando parte del Comité de Dirección y reportando a Fernando Claro, CEO de BMS Iberia.

Antes de unirse a BMS, Jorge Melero ocupaba la posición de director comercial Affinity en Willis Towers Watson Iberia, proporcionando servicios especializados de intermediación de seguros y reaseguros, *servicing* y consultoría a algunas de las mayores empresas del mercado español.

Melero es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Mediador de Seguros y Reaseguros Titulado, Master en Dirección Aseguradora por ICEA y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Pedro Salinas, nombrado nuevo director gerente de Senda Vivir Seguros

Senda Vivir Seguros ha nombrado a Pedro Salinas como su nuevo director gerente, cargo hasta ahora ocupado por Guillermo Arenas, que pasará a dirigir el Plan de Expansión de la agrupación y será también el responsable de la implantación de la nueva marca, apoyando a los socios en este proceso.

Pedro Salinas, que hasta ahora formaba parte del Comité Ejecutivo de Senda como responsable del Subárea de Protocolos, cuenta con una sólida trayectoria profesional en el sector, en el que lleva trabajando más de 30 años.
Por otro lado, la agrupación ha comenzado el año con la incorporación de un nuevo socio: **La Vieta Correduría de Seguros**, con sede en Castellón, que cuenta con más de 25 años de experiencia en autónomos, pequeñas empresas y asociaciones, ofreciendo un amplio catálogo de servicios en contabilidad, asesoría fiscal y laboral y seguros para autónomos, pymes y particulares.
Por último, señalar que Senda Vivir Seguros ha firmado un acuerdo de colaboración con **Adecose**. En virtud del acuerdo, la agrupación podrá beneficiarse del liderazgo de la organización de corredores en materias de regulación y legislación del sector asegurador, tanto en el ámbito nacional como europeo. Del mismo modo, Senda Vivir Seguros cederá a Adecose la representatividad ante el mercado e instituciones, compartiendo su visión sobre los temas de interés.
Tras esta firma, Senda Vivir Seguros se suma al modelo de colaboración ya suscrito por otras agrupaciones como Cojebro y Espabrok, representando entre las 4 organizaciones a más de 360 corredurías del mercado español, con una cuota de mercado superior al 70%.

La correduría Closa se incorpora a Aunna Asociación

Aunna Asociación ha incorporado como nuevo socio a la correduría de seguros Closa, con oficinas en Barcelona, Vic, Madrid y Andorra.

La correduría, fundada en 1989, cuenta con más de 30 años de trayectoria profesional en el sector y en los últimos años ha experimentado un crecimiento exponencial con la apertura de tres oficinas desde 2015.

Iati Seguros concede sus terceros premios a la excelencia en la comunicación digital de viajes

La tercera edición de los Premios Iati, celebrados a primeros de año, pretenden ser un reconocimiento a la excelencia de los creadores de contenido de nuestro país y Portugal.

En el evento se repartieron 12.000 euros entre los vencedores. Los ganadores fueron: Viajes Chavetas, como 'Mejor blog profesional de viajes', dotado con 3.000 euros; Viajeros 3.0, como 'Mejor blog con contenido de España', con 1.500 euros; Enrique Alex, como 'Mejor canal de Youtube de viajes', con 1.500 euros; Kike Arnaiz, como 'Mejor cuenta de Instagram de viajes'', con 1.500 euros; Un gran viaje de Pablo Strubell, como 'Mejor podcast de viajes', con 1.500 euros; Joao Leitao como 'Mejor blog de viajes de Portugal', con 1.500 euros; y Jordi Segura recibió el premio especial de Seguros Arag a la 'Trayectoria y a los valores viajeros', con 1.500 euros.

Los Premios Iati, impulsados por Iati Seguros, nacieron en 2019 como reconocimiento a los blogueros, instagramers, youtubers y podcasters de viajes, un sector que en España mueve una gran cifra de negocio.

Peris Correduría integra todas sus marcas en una sola

Peris Correduría de Seguros ha decidido integrar en la compañía matriz sus filiales Peris Iberia y Telepóliza mediante una operación de fusión por absorción. De esta forma, la firma simplifica su estructura de grupo para operar como una única entidad, con un volumen de más de 11 millones de euros en ingresos, más de 100 millones de primas gestionadas y más de 100.000 clientes.

En palabras de Mariano Peris de Elúa, director general de la compañía, "esta fusión es un nuevo paso, decisivo y necesario, que consolida, bajo una misma cultura y gestión, a todo un equipo humano. Nos va a permitir optimizar la organización, abordar nuevos proyectos de digitalización y servicio, consolidar nuestra planificación de crecimiento futuro y, en definitiva, aportar más valor añadido y prestar mejor servicio a los clientes, colaboradores y empleados".

Peris Correduría permanecerá centrada en la consultoría de riesgos y la correduría de seguros tanto para empresas como para particulares. Por otro lado, Telepóliza va a continuar operando como marca distintiva en relación con la actividad de franquiciados presentes y futuros.

Se incorporan a Espabrok tres nuevas corredurías valencianas

Espabrok ha incorporado en los primeros días de enero 3 nuevas corredurías a su red. Se trata de Gestión Seguros, JM Ridaura Assegurances y Seguros Villena, todas ellas ubicadas en la provincia de Valencia.

El director general de Espabrok, Luis López Visús, ha manifestado el interés de la organización en crecer de manera sostenida todos los ejercicios con red de corredurías de calidad y enormes ganas de desarrollo en negocio.

Summa se une al broker estadounidense Acrisure para crear un corredor *'intelligence-driven'*

El broker estadounidense **Acrisure** se ha asociado con **Summa** para crear el primer corredor '*intelligence-driven*' en el sector de la distribución de seguros en España.

Ambas compañías comparten una visión de futuro basada en la combinación de "talento humano + inteligencia artificial" y un modelo de crecimiento centrado en emprendedores, innovación y cultura.

Acrisure aporta un conjunto completo de productos de servicios financieros basados en inteligencia que incluyen no solo seguros, sino reaseguro, gestión de activos, inmobiliario y servicios de ciberseguridad. La compañía integra más de 12.000 asociados a nivel global y en el año 2021 sus ingresos han sobrepasado los 3.000 millones de dólares. Globalmente Acrisure es famosa y reconocida por su fuerte cultura emprendedora y por ser el corredor de seguros de más rápido crecimiento en la historia de la industria aseguradora.

El modelo Summa-Acrisure se diferencia por ser dos operadores consolidados que aspiran a invitar a otros emprendedores a unirse en una comunidad de valores compartidos que priorizan lo humano y lo tecnológico para el éxito futuro.

El fondo B.P. Marsh & Partners ha confirmado la venta de su participación del 77,25% en Summa Insurance Brokerage a Acrisure España, por una cifra de 10 millones de euros. La venta está condicionada, entre otras cosas, a la aprobación de la DGSFP.

El 16% de los nuevos corredores se registran a través del Colegio de Madrid

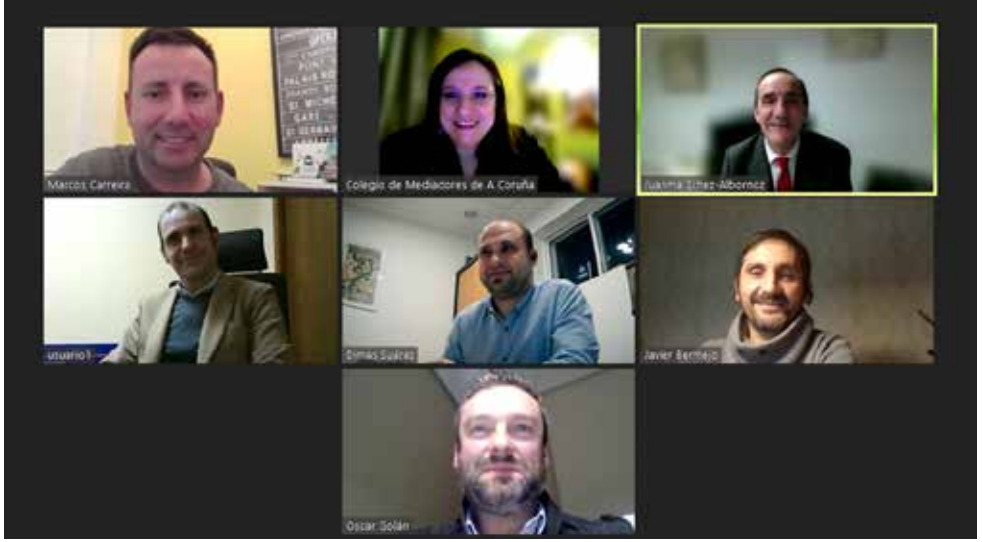
El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid ha cerrado 2021 con un nuevo récord de altas de colegiados. En total, se han registrado cerca de 40 nuevas incorporaciones el año pasado, un 48% más que en 2020, el año de la pandemia.

De ellas, más de 20, han tramitado su inscripción en el registro público de la DGSFP a través del servicio de tramitación que ofrece el Colegio de forma gratuita. Según datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, durante el ejercicio anterior se dieron de alta en toda España 228 mediadores de seguros (empresas o profesionales).
Ángel Corada, gerente del Colegio, explica, a tenor de estos datos que "si se tiene en cuenta que en la Dirección General de Seguros se han tramitado 228 altas en 2021, podemos decir que el Colegio registra el 16% de las nuevas incorporaciones totales en España". "Si hemos tramitado durante el año pasado 21 altas de corredores/correduría a través del Colegio, podemos decir que uno de cada 10 corredores que se dan de alta en España utiliza los servicios del Colegio de Madrid", ha añadido.

Albroksa emitió un 15% más de pólizas en 2021

La correduría Albroksa ha alcanzado los 36 millones de euros de primas emitidas y 77.000 pólizas en 2021, un crecimiento del 12% y del 15%, respectivamente. Con un montante de nueva producción de 10,8 millones de euros en primas emitidas y 31.000 nuevas pólizas.

Por otra parte, se ha conseguido abrir en 2021 una treintena de nuevas franquicias, alcanzando las 120 delegaciones en todo el territorio nacional. "Esta apuesta por el crecimiento persigue la mejora continua de nuestros procesos operativos, con un esfuerzo claro en nuestra transformación digital", según su consejero delgado, Francisco Alcántara.



La primera Junta de Gobierno del Colegio de La Coruña se centra en el plan de formación

Los miembros de la Junta de Gobierno del Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña se han reunido de forma virtual para celebrar la primera Junta del año 2022. Entre los puntos del orden del día destacó la organización del plan de formación del presente ejercicio, diseñado con el objetivo de facilitar a los mediadores el cumplimiento de los requisitos de la nueva normativa de formación.

El plan de formación anual contará de nuevo con los tres colegios de mediadores gallegos. Supone un paso más para la creación del Consejo Gallego, el que será organismo autonómico más representativo de la mediación de seguros de la comunidad autónoma. Las primeras jornadas del proyecto formativo correrán a cargo del Centro de Estudios Cecas, con un seminario sobre Ofesauto; y de Berkley, especializada en Responsabilidad Civil.

ACS-CV enseña a sus corredurías asociadas cómo aprovechar las redes sociales

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha comenzado la primera edición del curso 'Como sacar partido a tus redes sociales', que tiene una duración de 10 horas, repartidas en tres sesiones.

Impartida por el formador y especialista en redes sociales Natxo Andreu, este curso de iniciación tiene como principal objetivo que el alumnado adquiera los conocimientos básicos para poder desenvolverse en los principales canales sociales (Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn), así como una introducción al funcionamiento del mundo online que le será útil de cara a la comprensión de actualizaciones y nuevas redes sociales o lenguajes multimedia.
Añadido al control, manejo y comprensión de las principales redes sociales el curso ofrece herramientas para ganar habilidades comunicativas 2.0, con el fin de poder comunicar correctamente un mensaje y ser eficaz en nuestros contenidos online.

Apromes estrecha lazos con la asociación boliviana de corredores Abocoser

Dentro del plan de desarrollo internacional en Iberoamérica, Apromes ha firmado un convenio de colaboración con la Asociación Boliviana de Corredores de Seguros y Reaseguros (Abocoser), para impulsar la colaboración en materia de mediación de seguros entre ambos países.

De ese modo, a través de Aula Apromes los asociados de Abocoser que lo deseen, podrán acceder a los diversos cursos que se imparten online desde España.
Con este nuevo convenio, Apromes está presente a modo de relaciones bilaterales con: Adocose (República Dominicana), Conalprose (Panamá), Clube Vida Em Grupo (Brasil), Aapas (Argentina) y se está trabajando para abrir relaciones en Costa Rica.

WTW Networks incorpora a tres nuevos asociados en el inicio del año

La alianza WTW Networks ha comenzado 2022 sumando a su red de valor añadido tres correduría en diferentes zonas de España: Confluence Group, en Córdoba; Javier Sánchez Consultores, en Villareal (Castellón); y CSM en Madrid.

La red cuenta con una representación de 55 asociados, en la mayoría de las provincias españolas, y prevé continuar con su expansión durante el año que acaba de comenzar, especialmente en aquellas provincias en las que aún no tiene representatividad.

El Grupo S4 ha adquirido la correduría Penín Díaz, ubicada en Orense, consolidando así su posición en Galicia.

S4 adquiere la correduría orensana Penín Díaz

Con esta adquisición, S4 Correduría de Seguros potencia las áreas de particulares y seguros de Salud, que ya cuentan con un gran peso dentro de la correduría.
La correduría de seguros Penín Díaz es una empresa familiar con más de 20 años de experiencia. Cuenta con una cartera de clientes muy consolidada, principalmente en las áreas de particulares y seguros de Salud.

El Grupo Bárymont reanuda los Talleres de Ahorrar en Familia

Tras casi dos años sin poder celebrar los Talleres de Ahorrar en Familia, Grupo Bárymont ha retomado estas formaciones para los más pequeños de la casa, con un curso desarrollado en Valencia.

María Cruz Rodríguez, gestora de negocio del Grupo Bárymont, fue la encargada de impartir el Taller. "Algunos asistentes, que ya son clientes de Bárymont, se han mostrado entusiasmados con el formato utilizado para que los más pequeños de la casa puedan comprender aspectos tan necesarios en nuestra vida, pero que no se explican en los colegios", ha señalado Rodríguez.

Estos talleres pretenden acercar a los más pequeños y sus familias a conceptos financieros clave con un formato sencillo y divertido. Promover estos conceptos en edades tempranas tiene un impacto muy positivo, "cuando los niños crezcan ya sabrán gestionar correctamente sus ingresos, sus gastos y organizar su economía doméstica".

En otro orden de cosas, Grupo Bárymont ha inaugurado una nueva oficina en Las Palmas de Gran Canaria, en Avenida de Ansite, nº 3, locales 3 y 4.

Reconocida la labor de la correduría Gesa Mediación

Mariano Albaladejo, presidente de Gesa Mediación, ha recogido el Premio Excelencia a la Mejor Correduría de Seguros, de manos de Francisco Marhuenda, director de La Razón. Un total de 20 empresas de ámbito nacional fueron galardonadas por destacar en distintos sectores.

"Es un premio fruto del esfuerzo y el trabajo del gran equipo que forma parte de Gesa Mediación", ha asegurado Albadalejo. "El importante esfuerzo realizado en los últimos años nos proporciona un crecimiento notable en cuanto a volumen de negocio, el cual hemos aprovechado para diversificarnos. Conseguimos ser líderes en seguros de mercancías y en estos momentos, trabajamos para serlo también en el ámbito deportivo con la marca Gesa Sports, en el sector agrario con Agrogesa y en las Administraciones Públicas con nuestro departamento jurídico especializado en licitaciones con el que ya trabajamos en la región de Murcia con la Consejería de Hacienda", ha concluido el presidente de la correduría.

Insure Brokers patrocinó el torneo de Reyes de la Escuela de Golf de Las Caldas

Insure Brokers y Clínica Asturias (Grupo Laber) patrocinaron el torneo de Reyes de la Escuela de golf de Las Caldas Este, en el campo de golf de Las Caldas, que contó con la participación de 50 niños y niñas encuadrados en 4 categorías (9 hoyos, 5 hoyos, 3 hoyos y *putting green*).

Es la primera acción de patrocinio conjunta que la correduría de seguros realiza con el Grupo Laber Hospitales. Desde Insure Brokers han declarado que tendrá continuidad en el ámbito deportivo y cultural a lo largo del 2022.

Todos los participantes recibieron un dulce detalle, así como premios con material deportivo y trofeos.

La campaña 'Queridos Reyes Magos' de Corredor Solidario entrega regalos a más de 400 peques

Un año más, la Federación de Organizaciones Profesionales de Corredores y Corredurías de Seguros de España (Fecor) ha finalizado con éxito la campaña 'Queridos Reyes Magos', acción solidaria organizada en colaboración con Mensajeros de la Paz, con la entrega de regalos a más de 400 niños y niñas.

El 6 de enero más de 400 niños y niñas han recibido el regalo que habían pedido a los Reyes Magos gracias a la solidaridad y participación de todo el sector asegurador que, una vez más, ha demostrado su fuerte compromiso social. Cabe señalar que, gracias a esta acción solidaria, 100 adolescentes también tuvieron una sorpresa el día de Reyes.

Una labor fundamental para que los regalos hayan llegado a su destino ha sido la desempeñada por los Pajes Reales del año 2021: Allianz, Asefa, AXA, Berkley, Caser, DKV, Fiatc, Liberty Seguros, Markel, MDC Seguros, Pelayo, Plus Ultra Seguros, Preventiva Seguros, Reale, Sanitas y Seguros Catalana Occidente.

Fecor quiere agradecer a todos los que han participado en esta campaña, su compromiso, esfuerzo y solidaridad y anima a todos a participar en la próxima edición de 'Queridos Reyes Magos'.

S4 apoya la práctica náutica a mujeres en situación de vulnerabilidad

El **Grupo S4** ha colaborado con el Proyecto Naveganta, que tiene como objetivo favorecer el acceso igualitario a la práctica náutica por parte de mujeres en situación de vulnerabilidad para mejorar su calidad de vida y autoestima.

El evento, impulsado por el Club Náutico Rodeira de Cangas, ha consistido en una concentración de barcos que han llevado a cabo un recorrido a vela por la costa gallega. En esta ocasión han participado una veintena de embarcaciones y una treintena de personas. El Grupo S4 ha colaborado asumiendo el gasto del seguro de Accidentes de los participantes y gestionando su tramitación. De esta forma, continúa participando de forma activa con el Club Náutico Rodeira de Cangas y apoyando la lucha contra el cáncer como parte de su política de RSE.

El recorrido ha transcurrido por Samil, Tofiño, Rodeira y Cangas do Morrazo. De esta forma, también se busca poner en valor el patrimonio natural y paisajístico de la ría de Vigo.

El Proyecto Naveganta se puso en marcha el pasado año y contó con la participación de 18 personas, entre ellas mujeres diagnosticadas de cáncer de mama. Las actividades náuticas han resultado ser una terapia de gran apoyo, tal y como explica Anabel Santos, participante de la primera edición del proyecto. "Te devuelve las ganas de vivir. Ésas que hace meses que has perdido y que cada día te cuesta más creer que vas a recuperar. De pronto, sin planearlo, sin esperarlo siquiera. Vuelven. Porque el mar tiene esa capacidad."

En esta primera fase, las participantes pudieron conocer los principios básicos de la navegación a vela a bordo del barco escuela Cyclone financiado por la Unión Europea a través del Fondo Marítimo Europeo de Pesca. En estas jornadas cada participante pudo gobernar la embarcación y participar en las maniobras.

Las dos jornadas restantes se realizaron a bordo de un velero tipo crucero en el que pudieron ampliar sus conocimientos sobre la navegación a vela y conocer la ría de Vigo en sus diferentes ámbitos.

La correduría Rosillo Hermanos patrocinará al jugador de dardos David Ruiz

La correduría **Rosillo Hermanos** ha confirmado su patrocinio del jugador de dardos David Ruiz Bautista.

Ruiz ha sido campeón de España en varias ocasiones y ganador, a lo largo de toda su trayectoria, de más de 100 trofeos en diversos Open, como el Dama de Elche, Crade, La Toja y Bare Nostrum.

Entrena tu éxito

30 habilidades en 30 días para acelerar tus objetivos

Judit Catalá

Editorial: LID
Precio: 17 € libro impreso
7,59 € libro digital

¿Por qué hay personas que logran todo lo que se proponen, mientras que otras lo intentan y no lo consiguen? ¿Por qué algunas empresas obtienen resultados inmediatos, mientras que otras tardan años en alcanzarlos? ¿Qué diferencia a una persona «normal» de una de «éxito»? ¿Es una cuestión de suerte?, ¿de esfuerzo?, ¿de talento?

Judit Català, consultora de negocios y emprendedora, ofrece las claves para triunfar en la vida y en los negocios. Descubre y pon en práctica las habilidades que diferencian a aquellos que consiguen sus propósitos mediante un cambio de mentalidad y de manera de relacionarte contigo mismo, con los demás y con el dinero. En 30 días aprenderás las 30 habilidades, una por cada día del mes y en tan solo 20 minutos, que acelerarán tu camino hacia el éxito.

Vender, vender, vender y volver a vender

Transformar de manera sencilla los NO en SÍ

Jose Antonio Castilla

Editorial: LID
Precio: 17 € libro impreso

¿NO cumples con los objetivos de venta? ¿NO sabes cómo puedes ganar más? ¿NO te apetece cambiar tus hábitos de ventas? ¿NO piensas en estudiar nuevas técnicas y procedimientos? ¿NO necesitas mejorar tus habilidades en tu relación con los clientes?

Esta obra trata de ayudarte contra todos esos «NO» y transformarlos de manera sencilla en: SÍ puedo cumplir objetivos. SÍ puedo ganar más dinero. SÍ necesito cambiar mis costumbres de ventas. SÍ mejoraré mis técnicas de venta. SÍ tendré mayor destreza en mis relaciones personales con mis clientes.

Tú decides, ¿te vienes al camino del éxito?

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario

Accede a las noticias que te interesan en

www.pymeseguros.com

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM