Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

10 ANIVERSARIO

Número 106 Junio 2021

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Enrique González, socio de Sofise Correduría de Seguros.
La rehabilitación es la reina de la construcción

Punto de encuentro
D&O, ante el reto de ajustar primas y mantener capacidades

Más a fondo
Los ciberataques ponen en riesgo de supervivencia a una de cada seis empresas

In situ
El 65% de las pymes desconocen la existencia de los PPE

Iván Blanco, UW Manager Construction & Energy de AXA XL Iberia

Los fondos europeos son un aliciente para el sector de la **CONSTRUCCIÓN**

Autoconfianza

La seguridad de sentirse bien acompañado por uno de nuestros más de 8.500 agentes y corredores.

Ester Campo - Mediadora de Allianz. Detrás de un seguro de Allianz Auto siempre hay un profesional que responde por todas y cada una de las garantías y coberturas que necesitas. Tramitar la peritación digital. Facilitarte el contacto con nuestra extensa red de talleres excelentes. Gestionar la recogida y entrega de tu vehículo a domicilio...
Trato personalizado. Esto es... Autoconfianza.

ALLIANZ **auto**. Déjanos apoyarte.

allianz.es

Las vacunas y los fondos de ayuda europeos, al rescate del negocio

La buena marcha de la vacunación y el próximo reparto de los fondos de ayudas europeos, hace vislumbrar la próxima recuperación del negocio. Así parece que ocurrirá en el ramo de seguros de la Construcción. Los fondos europeos de Next Generation significarán una mayor inversión en obra pública que redundará en la necesidad de proveer a esas obras de los seguros necesarios para su desarrollo: seguro de proyectos, Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Medioambiental, Transporte de bienes, seguros de Accidentes, Caución… (ver **Hablando claro**).

Si de negocio se trata, no hay que perder de vista a la rehabilitación, que se ha convertido en la reina de la construcción. Los objetivos que nos vienen marcados por Europa en materia de cambio climático, eficiencia energética… hacen que la rehabilitación sea una excelente oportunidad para el sector de la construcción y, por tanto, para todos los que confluyen en este sector (ver **Visión de experto**).

Otra buena oportunidad de negocio para los corredores es la distribución de los Planes de Pensiones de Empleo (PPE) que aún son los grandes desconocidos para el 65% de las pymes españolas. Aunque el 31% de ellas considera interesante los productos o servicios de ahorro para sus empleados, solo un 3% tienen contratado alguno actualmente. Los datos indican que, tanto las microempresas como las pymes, sí tienen interés por los Planes de Pensiones de Empleo. Queda pendiente divulgar y poner en conocimiento sus características y beneficios. Algo en lo que tienen un papel importante los mediadores de seguros (ver **In situ**).

Por su parte, los de D&O han vivido en los últimos tiempos un cambio de tendencia sustancial. La pandemia solo ha acelerado lo que se llevaba tiempo apreciando: un aumento de la siniestralidad en un ramo habituado a operar en unas condiciones de primas escasas y exceso de coberturas. Los profesionales tienen ante sí el desafío de concienciar a los clientes de la necesidad de reestructurar las pólizas para adaptarse a la realidad y mantener la viabilidad del producto (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
Iván Blanco, UW Manager Construction & Energy de AXA XL Iberia. Los fondos europeos son un aliciente para el sector de la Construcción

12 Visión de experto
Enrique González, socio de Sofise Correduría de Seguros. S.L.
La rehabilitación es la reina de la construcción

03 Editorial
Las vacunas y los fondos de ayuda europeos, al rescate del negocio

42 Productos
Los últimos seguros del mercado

48 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

52 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

90 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

112 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

114 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

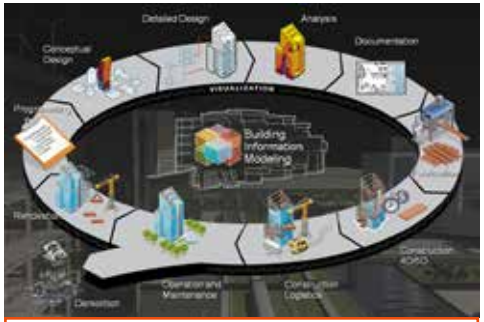
PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría
Número 106 { Junio 2021 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

16 Punto de encuentro
D&O, ante el reto de ajustar primas y mantener capacidades

22 Más a fondo
Los ciberataques ponen en riesgo de supervivencia a una de cada seis empresas

30 In situ
El 65% de las pymes desconocen la existencia de los PPE



34 Evolución aseguradora
Evolución y tendencia del sector de la Construcción y sus seguros

36 Empresa segura
Unit Linked colectivos: una oportunidad en el contexto de la retribución flexible

38 Cubriendo necesidades
Cómo proteger nuestros dispositivos electrónicos ante cualquier siniestro

40 Claves de empresa
El seguro de Caución, palanca de crecimiento en la nueva normalidad

Iván Blanco, UW Manager Construction & Energy de AXA XL Iberia

Los fondos europeos son un **ALICIENTE** para el sector de la Construcción

Los fondos europeos de Next Generation significarán una mayor inversión en obra pública que redundará en la necesidad de proveer a esas obras de los seguros necesarios para su desarrollo: seguro de proyectos, Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Medioambiental, Transporte de bienes, seguros de Accidentes, Caución... "Es sin duda un aliciente para el sector de la Construcción", afirma Iván Blanco, UW Manager Construction & Energy de AXA XL Iberia. Además, considera realmente motivador para un suscriptor tener que abordar nuevas realidades (como la impresión en 3D o la metodología BIM) y nuevos riesgos.

¿Cómo ha influido el Covid en los seguros ligados a la construcción?

El Covid ha supuesto una paralización en las obras y eso ha obligado a establecer condiciones especiales de paralización y ha puesto de relieve la importancia de tener preacordados términos y condiciones para estas circunstancias de paralización de obra.

¿Qué espera que ocurrirá con la llegada de los fondos europeos Next Generation en el ramo de Construcción y, por ende, en los seguros ligados a él?

En el marco de la iniciativa Next Generation EU, los fondos europeos significarán una mayor inversión en obra pública que redundará en la necesidad de proveer a dichas obras de los seguros necesarios para su desarrollo: seguro de proyectos, Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Medioambiental, Transporte de bienes, seguros de Accidentes, Caución… Es, sin duda, un aliciente para el sector de la construcción.

¿Cree que la inversión en infraestructuras contribuirá al despegue del ramo de Construcción?

Es difícil valorar si la inversión en infraestructuras será suficiente para un verdadero despegue del ramo de Construcción. Será muy difícil volver a los volúmenes de primas que se manejaron en el pasado porque hace años se produjo un "boom inmobiliario", que redundó en la necesidad de asegurar infinidad de edificaciones que seguramente no volvamos a ver. En cualquier caso, parece razonable que no se vuelva a estos niveles, sino que se produzca un crecimiento más paulatino y sostenible.

¿Se auguran buenas perspectivas para el ramo de Construcción en el futuro próximo?

Hay que ser optimistas ya que estamos viendo una clara corrección en la suscripción en general y, en particular, del seguro de proyectos. Aunque todavía hay necesidad de seguir avanzando en esta dirección, creo que estamos alcanzando niveles adecuados. Nuestro propósito es trabajar por el progreso, para proteger lo que importa y quizás haya cierta incertidumbre en este sector por resolver, teniendo en cuenta que en los últimos años la severidad de los riesgos de la naturaleza está creciendo y que el nivel de reclamación es mucho mayor a día de hoy.

El Covid ha supuesto una paralización en las obras y ha puesto de relieve la importancia de tener preacordados términos y condiciones para esas circunstancias

El mercado Decenal tiene sus vaivenes y se ve a las aseguradoras entrar y salir de este mercado. ¿Cómo se está comportando ahora?

El volumen de negocio disponible podría reducirse, pero la capa-

Existen herramientas de seguimiento y control de proyectos como la metodología BIM que permite minimizar los riesgos desde su fase más temprana de diseño hasta la operación de los bienes construidos

cidad disponible seguirá siendo muy grande, esto no ayudará a reconducir los términos y condiciones que se están aplicando en la actualidad. El nivel de tasas que se manejan también ha caído drásticamente hasta niveles que no parecen justificar la exposición que se asume. Por tanto, es probable que sigamos viendo empresas que entran buscando la rentabilidad del ramo, y empresas que salen por insuficiencia de primas. Al fin y al cabo, y dada la naturaleza a largo plazo de los riesgos decenales, los clientes y los corredores deben trabajar con aseguradoras que tengan conocimientos especializados y que estén comprometidas con ese mercado.

¿Se puede decir que los seguros ligados a la Construcción son flexibles y se ajustan a las necesidades de cada cliente?

Los avances en la tecnología y, en particular, en la tecnología de la información nos ayudan a dar respuestas adaptadas a los clientes. Existen herramientas de seguimiento y control de proyectos como la metodología BIM (Building Information Modeling) que permite minimizar los riesgos de los proyectos desde su fase más temprana de diseño hasta la operación de los bienes construidos y que pone en contacto real e inmediato a todos los intervinientes en las obras. En el futuro, es probable que la aseguradora y sus equipos de ingeniería se conviertan en uno de estos actores, conectados a la propia obra a través de la tecnología BIM, las necesidades de los clientes se evaluarían mucho más de cerca. En AXA XL estamos probando este tipo de ecosistemas y, hasta ahora, hemos visto resultados realmente positivos.

¿Cree que la rehabilitación es la reina de los nuevos nichos de negocio?

Sí, considero que la rehabilitación va a estar cada día más presente en el mundo de la construcción y, consecuentemente, en los seguros de proyectos. Ahora bien, hemos de ser muy conscientes de que el riesgo de una obra de rehabilitación es sensiblemente mayor que el de una obra nueva. La propia obsolescencia de los bienes que van a ser rehabilitados y la mayor complejidad en la fase de diseño pueden conllevar siniestros de cierta envergadura en los seguros de Construcción, Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil Profesional y Accidentes.

He oído que en RC Construcción algunos corredores piden más sublímites por víctima en caso de daños corporales. ¿Se está dando?

La Ley 35/2015, de 22 septiembre -EDL 2015/156576-, dio a luz un

nuevo baremo para determinar la indemnización en caso de accidentes de tráfico, que modificó de forma notable y novedosa el baremo existente con anterioridad. Esto ha arrastrado al resto de seguros y ha supuesto un claro incremento en los sublímites por víctima ante las previsibles mayores reclamaciones esperadas. Cuando antiguamente era habitual ver límites de 150.000 euros, ahora rara vez encontramos límites inferiores a 300.000 euros.

¿Qué tal está evolucionando el seguro de Rehabilitación Trienal? ¿Sigue costando generar esa cultura de seguro en este producto?

El sector asegurador, en general, no ha sido especialmente exitoso creando una necesidad de compra del seguro o mostrando las ventajas de tenerlo. En muchas ocasiones, se ha necesitado el carácter obligatorio que tienen algunos seguros, como el seguro Decenal para edificación residencial establecido por la Ley de Ordenación de la Edificación, para que dichos seguros evolucionen. La no obligatoriedad de contratación del seguro de habitabilidad trienal está lastrando su contratación.

La rehabilitación va a estar cada día más presente en el mundo de la construcción y, consecuentemente, en los seguros de proyectos

¿Cómo se delimitan las responsabilidades de los intervinientes en el proceso constructivo, especialmente la responsabilidad penal?

Para determinar las responsabilidades de los intervinientes de forma más clara debería existir una mayor visibilidad de los mismos y de sus actividades en las obras. Además, contractualmente se debería trabajar para fijar las responsabilidades de unos y otros de forma que evitara las habituales discusiones que hoy encontramos en nuestro día a día. La tecnología puede ayudar sin duda; el BIM, en particular, es una herramienta muy útil para determinar quién es responsable de qué, en un proyecto.

¿Cómo será el seguro aplicado a la construcción del futuro con nuevos materiales y sistemas constructivos, impresión 3D, metodología BIM (Building Information Modeling)?

Es realmente motivador para un suscriptor tener que abordar nuevas realidades y nuevos riesgos. Los nuevos materiales y sistemas constructivos requieren obligatoriamente ser sistemas suficientemente testados y su idoneidad técnica debe ser certificada por institutos u organismos reconocidos. Por otro lado, la impresión 3D es ya una realidad, pero creo que todavía desconocemos los riesgos que supone y que intuimos que puede haber. La metodología BIM y cualquier otra tecnología de la información, trae consigo un riesgo cibernético que hasta ahora no hemos percibido en la construcción tradicional. Por el contrario, estas tecnologías nos van a ayudar a minimizar de forma importante los siniestros "*man-made*" puesto que serán capaces de prever problemas en obra que redunden en siniestros indemnizables. Insisto en que cuanto más conectada esté la compañía de seguros a la obra a través de estas tecnologías, mejor podremos contribuir a mejorar la seguridad y los riesgos en la misma.

¿En qué medida el riesgo medioambiental está influyendo en los seguros ligados a la construcción?

LOS CORREDORES, EL PRINCIPAL VALOR DE ACCESO AL NEGOCIO

En AXA XL prácticamente todo el negocio llega a través de corredores. "Ellos son nuestro principal valor en el acceso al negocio", indica Iván Blanco, UW Manager Construction & Energy de esta aseguradora en Iberia. Por eso, siempre han apostado por la formación continua y "hemos ofrecido nuestra colaboración en la formación a terceros, aportando nuestra experiencia para que, compartiéndola con nuestros brokers, sirva de formación para ellos, especialmente a los corredores más jóvenes, que se han incorporado a este mercado en los últimos años".

Además, los corredores tienen su "total disponibilidad para trabajar de la mano en cada riesgo e incluso para mantener contacto directo con los asegurados para construir, entre todos, la mejor solución aseguradora. Se trata de ser un equipo y aunar esfuerzos para dar la mejor respuesta". Blanco señala que los corredores que trabajan con ellos precisan "compartir un nivel amplio y detallado de información de los riesgos y un trabajo, por su parte, previo para filtrar dicha información, para que puedan compartirla con nosotros de forma profesional.

Indudablemente, un riesgo bien presentado es siempre mejor acogido por un suscriptor que un riesgo en el que la mediación se limita a hacer trasvase de documentación, sin invertir más tiempo en el riesgo".

Antiguamente era habitual ver límites de 150.000 euros y ahora rara vez encontramos límites inferiores a 300.000 euros

La construcción no es ajena al riesgo medioambiental. Por eso, el seguro medioambiental debe estar cada día más presente en nuestras negociaciones. Actualmente, muchos proyectos con inversión privada ya están incluyendo, en sus requisitos en materia de seguros, la contratación de un seguro de Responsabilidad Medioambiental.

¿A qué retos se enfrentan los diferentes seguros ligados a la construcción en estos momentos?

Los compradores están más preocupados que antes por los riesgos naturales y el impacto en la construcción. Un ejemplo reciente ha sido Filomena que, aunque no generó daños importantes en las obras, las ha tenido paralizadas durante un tiempo considerable, por lo que algunos asegurados se han planteado la necesidad de valorar alguna cobertura a través de los seguros paramétricos, que AXA XL ofrece en colaboración con AXA Climate.

¿Qué importancia tiene el ramo de Construcción en el total del negocio de AXA XL?

En España, por ejemplo, en el año 2020 contribuimos en algo más del 10% a los ingresos en primas de la compañía. Lo más relevante no es lo que contribuye el ramo de Construcción a la compañía, sino lo que contribuye el sector de la Construcción a la misma. Hemos de tener en cuenta que este sector no sólo requiere el tradicional seguro de Todo Riesgo Construcción, es un gran consumidor de otros muchos ramos (Responsabilidad Civil, Responsabilidad Civil Profesional, Medioambiente, Transportes, Accidentes, incluso riesgo político). Esta cuestión demuestra la importancia de que las compañías de seguro orienten su servicio a este sector de forma transversal y no por ramo. Así, la segmentación del negocio con unidades verticales como la que AXA XL Iberia ha puesto en marcha para el sector de la Construcción y la Energía tienen todo el sentido para nuestros propios clientes.

¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de ser una aseguradora especializada en una crisis como esta?

La no obligatoriedad de contratación del seguro de habitabilidad trienal está lastrando su contratación

La principal ventaja es que proporcionamos soluciones innovadoras a medida, adaptadas a las necesidades del cliente. Hoy en día, las soluciones estándar no resuelven las necesidades de los clientes.

¿Qué importancia tienen los corredores medianos en el seguro de Construcción?

Corredores medianos suelen manejar clientes medianos. Este tipo de clientes tienen un perfil muy interesante para AXA XL pues suelen buscar compañías que les puedan ofrecer soluciones integrales para todas sus necesidades y, en la actualidad, tenemos un abanico de seguros innovadores y flexibles que abarcan prácticamente la totalidad de sus necesidades para afrontar sus obras.

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

El mayor reto es la especialización. Se trata de un seguro muy técnico que requiere de conocimientos técnicos y esto obliga al broker a dotarse de un equipo con formación técnica suficiente para mantener conversaciones con los especialistas del asegurado que permiten un mejor entendimiento del riesgo.

Carmen Peña
Fotos: Irene Media

Enrique González, socio de Sofise Correduría de Seguros

La rehabilitación es la **REINA** de la construcción

"La rehabilitación es la reina de la actividad de la construcción", así la define Enrique González, socio de Sofise Correduría de Seguros. De hecho, los objetivos que nos vienen marcados por Europa en materia de cambio climático, eficiencia energética, la propia situación de nuestro parque de edificios y la compleja situación económica hacen que la rehabilitación sea una excelente oportunidad para el sector de la Construcción y, por tanto, para todos los que confluyen en este sector.

En marzo de 2020, debido al Covid, se produjo un parón más que significativo en el negocio de Construcción. De hecho, la recuperación que se estaba observando en él, sufrió una desaceleración. Sin embargo, Enrique González, socio de Sofise Correduría de Seguros, piensa que "de forma sostenida, se vuelven a observar unos incrementos en la actividad que nos hacen ser razonablemente optimistas sobre la evolución del sector".

Sofise es una correduría generalista. Pero en un momento dado, entendieron que necesitaban encontrar un nicho de mercado y hacerse fuertes en él. En esa búsqueda surgió la opción de los seguros de Responsabilidad Civil Profesional para arquitectos y arquitectos técnicos. "Ahí comprobamos que los clientes demandaban una especialización y que les explicaran claramente, no solo lo que les ofrecías sino las opciones existentes desde un punto de vista diferente", indica González. Para ello, continúa, "se precisaba un producto vendible y, año a año, fue evolucionando, adecuándolo a las necesidades de los diversos intervinientes".

La especialización fue una evolución lógica. Pasaron de asegurar a los técnicos a hacerlo a todos los intervinientes en el proceso constructivo. El socio de Sofise afirma que "la incorporación de los diferentes productos de construcción la fuimos efectuando de forma paulatina".

Ahora, su volumen de negocio ligado a la construcción se sitúa cerca del 50%. En estos momentos, "una de las prioridades es compensar el crecimiento orgánico (que prevemos significativo), con la integración de carteras, con el fin de mantener el mismo porcentaje. Las perspectivas de negocio son halagüeñas en el campo de seguros de Construcción y esperamos mantener esos crecimientos adecuándolos al resto de ramos que intermediamos".

Todavía nos encontramos con circunstancias un poco especiales, pero la amplia mayoría de planteamientos que se realizan son asegurables

LOS CORREDORES PLANTEAN NOVEDADES EN PRODUCTOS

No obstante, Enrique González se queja de que "el sector asegurador es tradicionalmente conservador. Esto nos lleva a que las variaciones en los productos sean difíciles de implementar.

Muchas veces son los corredores los que plantean las variaciones en el producto y, poco a poco, van calando en las aseguradoras. Es cierto, indica González que "todavía nos encontramos con circunstancias un poco especiales, pero la amplia mayoría de planteamientos que se realizan son asegurables".

Existe modalidades o variaciones a productos ya existentes. Por ejemplo, apunta el socio de Sofise, "todos conocemos la RC profesional de Arquitectos tradicional y ahora se está comercializando una RC específica por obra. El producto es el mismo, con la diferencia de que se cubre una obra en concreto y no toda la actividad profesional".

Con estas variaciones de producto se van cubriendo las diferentes necesidades que trasladan los intervinientes a los corredores en el proceso constructivo. La Ley de Ordenación de la Edificación y el Código técnico sirven de guía en la Responsabilidad Civil.

"La rehabilitación, más que la reina de los nuevos nichos de mercado, es la reina de la propia actividad de la construcción", dice Enrique González, "los objetivos que nos

vienen marcados por Europa en materia de cambio climático, eficiencia energética, la propia situación de nuestro parque de edificios y la compleja situación económica hacen que la rehabilitación sea una excelente oportunidad para el sector de la construcción y, por tanto, para todos los que confluimos en este sector". Desde la Unión Europea nos van guiando en esa dirección y muchas de las aportaciones subvencionadas estarán dirigidas a la mejora de la eficiencia energética.

VAIVENES DEL SEGURO DECENAL

Por su parte, el seguro Decenal abre numerosos interrogantes para aquellos que no están familiarizados con este mundo: qué riesgos cubre, su obligatoriedad y excepciones, las consecuencias de su ausencia, la necesidad de una OCT... El propio sector asegurador refleja esos vaivenes, las compañías generalistas entran y salen y son más o menos laxas en sus peticiones de información (por lo menos, para iniciar una tarificación).

Al final, explica González, "se trata de tener un portafolio de diferentes aseguradoras que nos permita ofertar y contratar en las mejores condiciones para los clientes. No podemos obviar que los seguros del ámbito de la construcción son ramos técnicos (más o menos complejos) y las entidades se mueven tanto por su siniestralidad como por operaciones de contratación. Por eso, es necesario que los corredores nos mantengamos actualizados en las diferentes variaciones de contratación que planteen las aseguradoras".

Entre los seguros de la construcción, la disposición segunda de la LOE prevé la obligatoriedad de la garantía trienal, así como que la extensión de la garantía obligatoria a otros usos de los edificios distintos del de vivienda. Pero la realidad, comenta el socio de Sofise, "es que es el gran desconocido. No solo por parte de los promotores, sino también de las propias aseguradoras que no desarrollan ese producto de manera independiente al Decenal de daños. Desde la correduría entendemos que sin que se marque su obligatoriedad (que no es más que desarrollar lo expuesto en la LOE), su desarrollo como producto específico de construcción estará más que limitado". Existen estimaciones que indican que aproximadamente el 65% de las reclamaciones relacionadas con la edificación se podrían encuadrar en las coberturas del seguro Trienal (instalaciones y elementos constructivos). "En este sentido, a la oportunidad de la medida (obligatoriedad) se une, por así decirlo, su racionalidad. Extender el seguro Trienal produciría, con toda seguridad, un aumento de la calidad de las edificaciones promovidas por promotores no profesionales, que reduciría las reclamaciones por el déficit de calidad y compensaría los costes de la transferencia del riesgo a las aseguradoras", sentencia.

Existen estimaciones que indican que aproximadamente el 65% de las reclamaciones relacionadas con la edificación se podrían encuadrar en las coberturas del seguro Trienal

RETOS PARA LOS CORREDORES

Entre los problemas a los que se enfrentan los corredores está que "son seguros que se encuentran

dentro de los llamados ramos técnicos y, muchas veces, los asegurados no son conscientes de la necesidad de que la documentación solicitada es necesaria para una adecuada catalogación del riesgo. Los clientes buscan inmediatez y esa petición de documentación, así como el desconocimiento de muchos operadores de suscripción hace que no se pueda facilitar la información solicitada con la celeridad que sería aconsejable".

Por otro lado, las corredurías han trasladado a los asegurados una necesidad de aumentar los sublímites por víctima en caso de daños corporales, bien mediante modificaciones de los contratos establecidos, bien mediante la realización de operaciones de segundas capas. "Es innegable -comenta Enrique González- que la aplicación del nuevo baremo de indemnizaciones hizo necesario que se modificaran los importes establecidos como límites por víctima. Desde Sofise prestamos especial importancia en explicar este aspecto, tanto a los clientes de la propia correduría, como aquellos clientes potenciales".

Estos seguros no están tan estandarizados como otros ramos de mayor penetración y las casuísticas pueden ser muy diversas y exige tener un conocimiento de la propia actividad. "Está claro que hacer un esfuerzo formativo por parte de las corredurías, para un número de operaciones limitadas, tiene un coste significativo. Por eso, nuestro consejo a los corredores que se quieran introducir en esta especialización, es que analicen correctamente el interés de su mercado potencial y, ante la duda, se apoyen en compañeros que conocen la idiosincrasia de este mercado".

La nueva directiva europea sobre la contratación pública impulsó el uso de tecnología BIM para proyectos de construcción y de edificación financiados con fondos públicos

No importa tanto el tamaño como la especialización. "Una correduría mediana, como puede ser Sofise, tiene una gran ventaja que es la facilidad de adaptación y de toma de decisiones. Igualmente nos permite centrarnos en intervinientes, constructores promotores y técnicos, que están fuera del circuito de las grandes operaciones (por volumen de primas) y que, sin duda, se merecen la misma información de contratación que las grandes constructoras o despachos de arquitectura multidisciplinares". Es de gran importancia que el cliente conozca y, sobre todo, comprenda lo que está contratando. Esta información es fundamental no solo para crear una sensación de seguridad sino para que la misma realmente exista y los diversos profesionales de la construcción encaminen sus esfuerzos a su actividad principal y no a la preocupación de eventos o incidencias futuras.

El seguro se enfrenta a nuevos retos con la aparición de nuevos materiales y sistemas constructivos, impresión 3D, metodología BIM (Building Information Modeling)... González dice que "está claro que las nuevas herramientas o sistemas constructivos han llegado para quedarse, incluso la nueva directiva europea sobre la contratación pública impulsó el uso de tecnología BIM para proyectos de construcción y de edificación financiados con fondos públicos"

Carmen Peña

D&O, ante el reto de **AJUSTAR** primas y mantener capacidades

El seguro de D&O ha vivido los últimos tiempos un cambio de tendencia sustancial. La pandemia solo ha acelerado lo que se llevaba apreciando hace tiempo: un aumento de la siniestralidad en un ramo habituado a operar en unas condiciones de primas escasas y exceso de coberturas. Los profesionales tienen ante sí el desafío de concienciar a los clientes de la necesidad de reestructurar las pólizas para adaptarse a la realidad y mantener la viabilidad del producto.

Aunque la siniestralidad ha aumentado en todos los segmentos corporativos, Carlos Peña, director de Markel Global **Markel España**, pone en evidencia que los resultados de la pequeña y mediana empresa son bastante mejores que los de las grandes compañías en el ramo D&O. En el caso del gran riesgo destaca, desde hace 10 años, estábamos en un mercado blando, bajando primas, ampliando coberturas y dando grandes capacidades, de modo que cuando aumenta la siniestralidad en esa situación "se ha convertido en deficitario para muchas aseguradoras", subraya.

Coincide Diogo Ogando, suscriptor senior de D&O de **Hiscox**, en que no es lo mismo la siniestralidad en el sector pyme que en el grande: "Cuando oímos noticias de que la siniestralidad está catastrófica en D&O es más el caso de las grandes empresas que en las pymes, aunque sí vemos un aumento de la frecuencia en la siniestralidad en cualquier segmento", argumenta.

Maciste Argente, director general de **Argente Correduría de Seguros**, recuerda que hace años se establecieron las primas en un escenario de muy pocas reclamaciones y el asegurador optó por un mercado blando, suscribiendo a precios que han resultado no ajustarse a la realidad del riesgo: "No es que sea un mal riesgo, es que estaba mal tarificado".

Efectivamente, Alex Ballús, responsable de Producción en **Cobertis Correduría de Seguros**, destaca que las tasas que se aplicaron en su momento eran bajas, "lo que provocó que fueran unas primas insuficientes para la siniestralidad que años después ha empezado a haber".

DIFICULTAD DE ASEGURAR

Sin embargo, Carlos Peña reconoce que hay actividades que ahora

mismo están teniendo muchos problemas para encontrar aseguradora, como son las más expuestas al Covid (hostelería, negocios minoristas, líneas aéreas…). "Los grandes programas están teniendo problemas para encontrar la capacidad que tenían en el pasado", afirma.

En los casos de esos sectores a los que les está costando encontrar cobertura, Maciste Argente reconoce que no tiene fácil solución, "porque, en términos generales, lo que no es bueno para una aseguradora, no tiene por qué serlo para otra". "Muchas veces tratamos de pactar condiciones más reducidas. Y cuando necesitas capacidad tienes que entrar en segundas capas", sentencia.

Peña pone el ejemplo de los concursos de D&O de la administración pública, ya que antes era "rarísimo" que alguno se quedara desierto y ahora es más común que ninguna aseguradora vaya a las condiciones con las bases técnicas que tiene el concurso", aclara.

"Al final la administración pública estaba acostumbrada a poner sus normas y lo que se tenía que asegurar y ahora los tiempos han cambiado y en D&O o aceptan lo que las compañías ofrecen o no tienen seguro", añade Alex Ballús.

Diogo Ogando también cree que las administraciones públicas tendrán que revisar esas condiciones y aceptar o primas más altas o condiciones que no figuren en los pliegos, "para recibir más ofertas y que los concursos no se queden desiertos".

"Ahora debemos revisar nuestros precios y coberturas y dar lo máximo que podemos por el menor precio, pero sabiendo que ya no es la misma prima que teníamos antes". Diogo Ogando

ENDURECIMIENTO DEL RAMO

Con todo, Argente no considera que un encarecimiento de la prima ponga en peligro su contratación, toda vez que cree que la cultura aseguradora va calando en la empresa: "Al final, el empresario debe ser consciente de que determinadas coberturas cuestan, por lo que no tiene que preocuparnos el precio sino si lo que le damos a cambio es adecuado", aprecia.

Para Ogando se trata de una evolución natural del mercado. Se ha estado en un mercado blando durante muchos años y se incluían muchas coberturas dentro de la póliza de D&O debido a la gran competencia, y se han ajustado excesivamente las primas. "Ahora debemos revisar nuestros precios y nuestras coberturas y en la medida de lo posible dar lo máximo que podemos por el menor precio, pero sabiendo que ya no es la misma prima que teníamos anteriormente", señala.

"Las aseguradoras han endurecido, en general, el mercado y las condiciones antes del periodo de descubrimiento (que antes se daba con naturalidad y sin pedirlo), y en este momento tenemos que negociarlo", inquiere el director general de Argente Correduría de Seguros a las compañías, destacándola como una más de las cuestiones que están endureciendo el ramo.

Ballús coincide en el endurecimiento del sector, así como en la eliminación en las pólizas de D&O de coberturas adicionales que antes se daban, pero que se centraban en otros ramos, como Ciber o RC Profesional.

En cualquier caso, el suscriptor senior de D&O de Hiscox aboga por que este seguro vuelva a sus orígenes: "Creo que la tendencia es que D&O no es para otras cosas que no tienen que ver, como coberturas de infidelidad de empleados, que antes teníamos, o coberturas de daños propios, protección de datos, riesgo cibernético silencioso. Vamos más a la raíz del D&O, cobertura del patrimonio personal de los administradores directivos por actos negligentes", asegura.

"Los grandes programas están teniendo problemas para encontrar la capacidad que tenían en el pasado". Carlos Peña

FALTA DE COHERENCIA

Esta reducción en la capacidad de cobertura supone una gran "falta de coherencia", según Maciste Argente, director general de Argente Correduría, para quien el problema es que al principio se cubrieron unas sumas astronómicas y se incluyeron garantías para hacerlo atractivo y luego todas esas cuestiones han complicado la gestión y los resultados del ramo. "No podemos dar bandazos; si algo nos tiene que hacer ganar el favor de nuestros clientes es la coherencia y cuando vengan bien dadas tendremos que mejorarles las condiciones, incluida la prima, y cuando vengan mal, explicárselo y ayudarle, pero con algunas condiciones", apuesta.

Sin embargo, el director de Markel Global en Markel España opina que se está generalizando mucho, ya que han sido unas pocas compañías las que han reducido su capacidad de cobertura, mientras que el resto la han mantenido, aunque aquellas son las que más volumen de mercado tienen.

"Hay aseguradores que han mantenido la coherencia, pero hay otras entidades que no lo han hecho y que nos han creado verdaderos problemas de renovaciones en este último año", concuerda Maciste Argente, quien vuelve la vista atrás e insiste en que la situación actual de pólizas y primas no tiene nada que ver con la de hace 15 años.

"El problema de la coherencia es que empiezas por darlo todo y después tienes una reacción adversa muy fuerte", coincide Diogo Ogando, para quien es fundamental mantener los criterios de suscripción: "Es una cuestión reputacional del sector, que parece que hoy está todo bien y mañana ya no lo está".

El responsable de Producción en Cobertis aboga por adecuar el límite a las necesidades del cliente, ya que "anteriormente se daban límites exagerados que realmente no eran necesarios y ahora los están reduciendo".

EXCLUSIÓN DE INSOLVENCIA

Además del recorte de capacidad, toda esta situación está derivando en que se incorporen nuevas exclusiones a la póliza, como la de insolvencia. Aunque hay situaciones complejas, como las grandes subidas de primas, aprecia que estas exclusiones son aún más delicadas, porque se trata de un riesgo real, que antes el asegurador cubría y de repente deja de incluirlo: "Le estás quitando algo troncal", se queja Argente.

Alex Ballús destaca que en las renovaciones de pólizas incluir una exclusión de insolvencia es muy difícil de explicar al asegurado, a lo que se suma que una nueva asegu-

radora no va a querer ese riesgo.

Aunque reconoce que su compañía no está aplicando esta exclusión, Carlos Peña pone especial hincapié en la pandemia, que nadie podía prever, lo que deriva en una situación muy atípica. Así, aboga que con los clientes veteranos se puede incluir una exclusión de insolvencia y darle una cobertura para gastos de defensa, de modo que si "verdaderamente ha hecho los deberes" y ha cumplido con todo lo que marca la Ley Concursal, no tiene por qué tener ningún problema, ya que se le da cobertura jurídica para demostrar su diligencia.

Desde Hiscox, también evitan usar esa exclusión, toda vez que mucha gente interpreta este producto como de insolvencia, "aunque no sea así", de modo que, si se excluye el riesgo principal, la máxima preocupación del cliente de su póliza, "estás vendiendo humo", opina Diogo Ogando. Además, piensa que dar una cobertura con sublímite o limitación de insolvencia tiene que estar muy bien redactada para que los clientes la entiendan, ser muy preciso y específico en lo que se quiere excluir.

"No es que sea un mal riesgo es que estaba mal tarificado; el asegurador cuando estableció la prima al principio creyó que era suficiente y no ha sido así".
Maciste Argente

"En caso de siniestro no sabes cómo va a interpretar un juez esas exclusiones, porque son totalmente vagas y ambiguas muchas de ellas", redunda Peña, quien intuye que al final el juez dictaminará lo más beneficioso para el asegurado.

"La sublimitación la admiten los asegurados como mal menor, si no queda otra", señala el director general de Argente Correduría. Pero resalta que hay que entender la actual situación del sector asegurador, ya que existen muchas empresas en ramos concretos, como el turismo, en el que las disoluciones podrían ir de corrido, lo que supondría un gran perjuicio para las aseguradoras. "Al final, el asegurador tiene la enorme responsabilidad y obligación de analizar bien el riesgo y los corredores de trasladarle la realidad del riesgo a sus clientes y, a partir de ahí, habrá que hacer un esfuerzo para hacer una aproximación y en aquellos casos en que no sea posible dar una cobertura de insolvencia con la misma suma asegurada que se contrata para el resto del riesgo, a lo mejor, limitarla", concibe.

REESTRUCTURACIÓN DEL RAMO

Todos los profesionales destacan que, en cualquier caso, esta tendencia de reducción de capacidad e incremento de prima es anterior al surgimiento de la pandemia: "La siniestralidad ya empezó a dispararse en 2019 y se ha visto agravado por el tema de la pandemia, ha evolucionado mucho más rápido de lo que hubiera sido", atestigua Alex Ballús.

"Es el resultado de que era un ramo deficitario para la gran mayoría de las aseguradoras, por las bajas primas, que no eran técnicas en absoluto, el incremento de la siniestralidad y una amplitud de coberturas", incide Carlos Peña.

Efectivamente, Ogando confirma ese auge de la frecuencia de la siniestralidad ya en 2019, pero rompe una lanza a favor de este producto, "que se sigue pudiendo vender de forma masificada, de forma precotizada como lo estábamos hacien-

do hasta ahora, quizás con más discusiones y mirando con más detalle".

A todo ello Maciste Argente, director general de Argente Correduría, añade que el producto ha evolucionado como la propia sociedad, en la que se está instalando cierta cultura de reclamación, al estilo anglosajón, lo que complica la actividad a las aseguradoras y obliga al ramo a adaptarse, lo que a su entender supone "la mejor garantía de que el asegurador podrá prestar el servicio que contractualmente ha dicho que va a prestar cuando llegue el siniestro".

"La siniestralidad ya empezó a dispararse en 2019 y por el tema de la pandemia ha evolucionado mucho más rápido de lo que lo hubiera hecho". Alex Ballús

CONTROVERTIDOS HONORARIOS DE ABOGADOS

Otro tema de controversia en el sector es el relacionado con los honorarios de los abogados ante asuntos judiciales y su libre designación, ya que los gastos de defensa no están limitados en la póliza. El suscriptor senior de D&O de Hiscox reconoce que es un tema importante, toda vez que "una gran parte del siniestro son gastos de defensa".

"En principio no hay problemas", señala el director de Markel Global en Markel España, quien, no obstante, reconoce que a veces les han llegado minutas desproporcionadas por parte de los despachos de abogados que tienen los propios clientes.

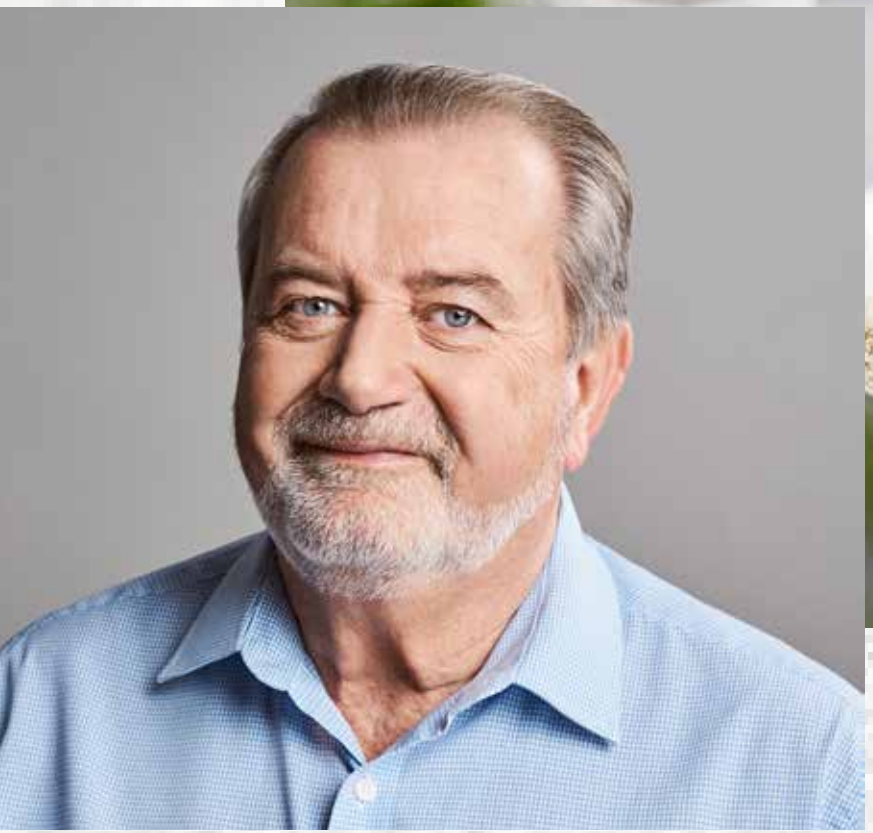
Para Maciste Argente la clave en estos casos va de la mano del asegurador, pues sus intereses y los del tomador son "totalmente coincidentes", que es: salir bien de una reclamación. "Nosotros apostamos siempre por colaborar con la aseguradora, tratando de explicarle esto claramente a nuestro cliente, decirle que ante esta situación, la mejor posición es esta y que no se va a encontrar una limitación por libre designación de gastos judiciales y de defensa".

Ballús entiende que hay asegurados que tienen su despacho de abogados, en el que confían y quieren que les lleven ellos el tema, "pero las compañías tienen mecanismos para intentar controlar los gastos de defensa, por abogado particular, ya que suelen requerir la previa autorización de estos y de sus honorarios, utilizando como base el baremo del colegio de abogados correspondiente. Todo ello conlleva que el abogado particular no ha de suponer, finalmente, un gasto mucho más elevado para las aseguradoras".

Argente aprecia, en cualquier caso, que en estas cuestiones puede haber dos problemas: de honorarios y de especialización. "Y ahí es donde el corredor tiene un papel muy importante con su cliente, para explicarle que no se trata de un tema estrictamente laboral o fiscal o de medio ambiente, sino que es mucho más serio y, por lo tanto, quien mejor puede defender una situación de este tipo son aquellos despachos que se enfrentan continuamente a ello y que tienen a los mejores especialistas", concibe.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí



¿Qué es VIVO?

Es el Seguro de Decesos que tú y tu familia necesitáis, porque llegado el momento, es la forma de asegurarte que no tengan que preocuparse por nada. Con VIVO, tu tranquilidad y la de los tuyos es lo que más nos importa.

Infórmate en el 900 20 30 10

Preventiva Seguros | preventiva.com

Preventiva Seguros | VIVO DECESOS

DEJAR UNA RECETA FAMILIAR

Ese es Tu legado

Nadie puede elegir como irse, pero sí qué dejar a su seres queridos

Por tu tranquilidad, por su tranquilidad, contrata tu seguro de Decesos

Informe Hiscox de Ciberpreparación 2021

Los ciberataques ponen en **RIESGO** de supervivencia a una de cada seis empresas

Las empresas cada vez están más expuestas a recibir un ciberataque. Así se desprende del Informe Hiscox de Ciberpreparación 2021 que deja constancia que solo en el último año el porcentaje de compañías víctimas de un incidente cibernético se incrementó del 38% al 43%. Un riesgo que no solo perjudica puntualmente su actividad, sino que, dependiendo de la magnitud de la agresión, puede poner en riesgo su viabilidad, hasta el punto de que una de cada seis temió por su supervivencia.

Esta situación está haciendo reaccionar a las empresas, de modo que los presupuestos de TI se están reorientando hacia la ciberseguridad. Sin embargo, esta mayor preocupación no se refleja en más contratación de seguros: la adopción de una cobertura independiente y especializada apenas ha crecido del 26% al 27%.

Como deja constancia el estudio, la probabilidad de ser objeto de un ataque aumenta considerablemente según el tamaño de la empresa, desde el 23% de las más pequeñas hasta el 61% de las grandes empresas (las que tienen más de 1.000 empleados).

Además, un gran número de empresas sufren ataques múltiples: el 28% de las que sufrieron estos percances fueron atacadas más de cinco veces en el último año; el 47% se enfrentaron a los hackers en seis ocasiones; y el 33% tuvo que hacerlo más de 25 veces.

ATAQUES MÁS FRECUENTES

Respecto al tipo de ataque, tres de cada diez empresas tuvieron que hacer frente a un virus informático (diferente de un *ransomware*), el 28% a un fraude por desvío de pagos derivado de compromiso de email corporativo y, el 27% a un ataque DDoS (ataque de denegación del servicio).

El primer punto de entrada de los ciberdelincuentes fueron los propios servidores de la empresa en un 37% de los casos. Los servidores alojados en la nube queda-

Virus informáticos, fraudes por desvío de pagos derivado de compromiso de email corporativo y ataques de denegación del servicio son los principales incidentes cibernéticos

ron en segundo lugar, seguidos por los sitios web de la empresa y los errores de los empleados, como el *phishing*.

En concreto, los correos electrónicos de suplantación de identidad fueron la principal vía de entrada para los ataques. Casi dos tercios (el 65%) de las víctimas de *ransomware* mencionaron este método de entrada. Las pequeñas empresas fueron víctimas del *phishing* con más frecuencia que el resto. Alrededor del 74% de las empresas con menos de 10 empleados que fueron víctimas de extorsión mencionaron este punto de entrada. Esta cifra contrasta con el 65% únicamente de las empresas más grandes. De hecho, más de 6 de cada 10 incidentes por *ransomware* en empresas españolas tuvo como origen un ataque de *phishing* a través del correo electrónico. El robo de credenciales y los proveedores externos (o proveedores de servicios gestionados) fueron las dos siguientes vías que se citaron (mencionadas por el 39% y el 34% de las víctimas).

TODAS LAS EMPRESAS, VULNERABLES

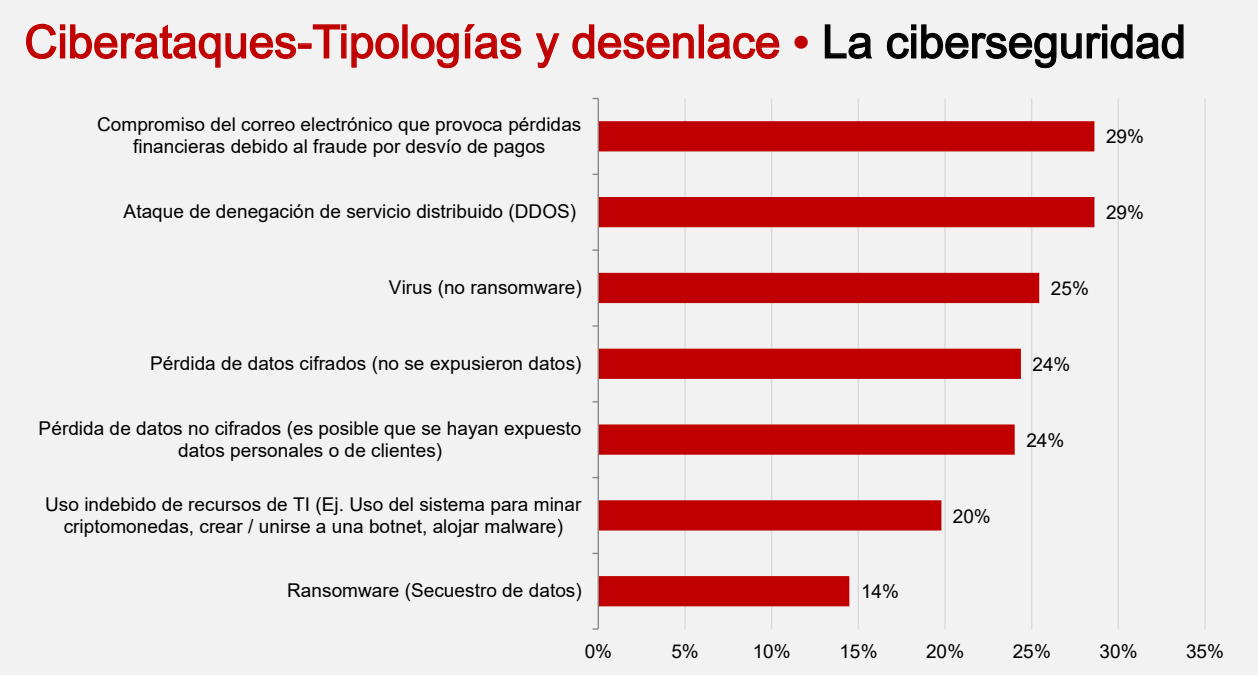
Las pequeñas empresas de entre 10 y 49 empleados parecen susceptibles especialmente a la vulnerabilidad de los servidores o al peligro de las credenciales (que menciona el 41% frente al 37% de media), pero es sorprendente que las empresas grandes también aparezcan en gran medida en cada área.

El estudio establece que es menos probable que las empresas expertas en ciberseguridad tengan que hacer frente a exigencias de rescates (el 13% de ellas, frente al 16% de las cibernovatas y el 17% de los ciberintermedias) o que sean víctimas de correos electrónicos de phishing (el 56% de ellas, por el 65% de media en todas las empresas objetivo).

Es menos probable también que hayan pagado un rescate, lo que sugiere que tienen a menudo la experiencia para desviar un ataque de *ransomware* o remediarlo después. También es frecuente que las ciberexpertas se recuperen más rápidamente.

Los presupuestos de TI orientados hacia la ciberseguridad han crecido un 63% en el último ejercicio, suponiendo ya el 21% de media

Sin embargo, teniendo en cuenta todos los ciberataques, las expertas sufrieron un coste tan grande como el de las novatas y las intermedias juntas. Sin embargo, el informe destaca que las ciberexpertas fueron más propensas a dejar entrar a los intrusos a través de un servidor sin parches (mencionado por el 38% de las expertas frente al 28% de la media) o mediante ataques de fuerza bruta contra las credenciales del servidor, en los que los ciberdelincuentes repasan simplemente secuencias de números o contraseñas populares (el 25% frente al 19% de media).



También es de resaltar que apenas el 9% de las empresas españolas pueden ser consideradas ciberexpertas, frente al 25% de las estadounidenses, las mejor valoradas en este aspecto. Esto provoca que las compañías nacionales sean más propensas a sufrir un ciberataque (el 53%).

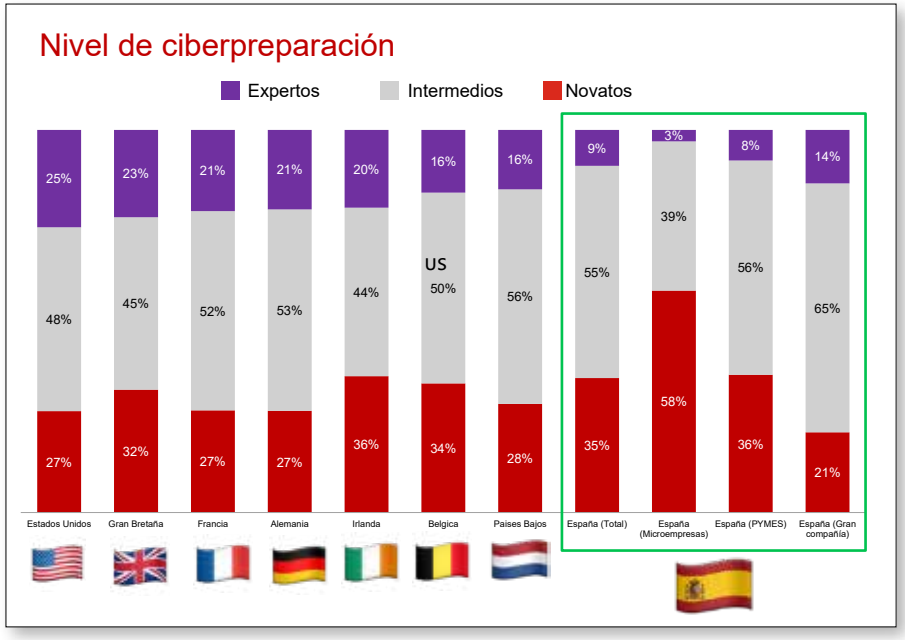
IMPACTO ECONÓMICO

Otro aspecto que pone en evidencia el informe de Hiscox es el impacto financiero que suponen estos sucesos: Las pymes fueron las que sufrieron las mayores pérdidas en relación con el tamaño de la empresa. Para las microempresas con menos de 10 empleados, el coste medio de todos los ataques de este año superó ligeramente los 8.273 euros. Sin embargo, ha habido empresas que han sufrido pérdidas de más de 280.000 euros.

En el extremo opuesto, la mitad de las grandes empresas lograron contener los costes de los ciberataques en menos de 21.818 euros, aunque, nuevamente, algunas experimentaron pérdidas de casi 40 veces ese nivel. De hecho, un 17% de las compañías víctimas de ciberataques afirmó que el impacto era lo suficientemente grave como para "amenazar sustancialmente la solvencia/viabilidad de la empresa". En España, en concreto, el coste medio de un ciberataque fue de 10.080 euros, aunque una empresa tuvo que emplear hasta 504.000 euros para solventarlo.

Además, alrededor de una sexta parte de las empresas (el 16%) que informaron de ciberataques tuvieron que hacer frente a una extorsión (*ransomware*) y algo más de la mitad de los afectados pagaron un rescate, ya sea para recuperar los datos o para evitar la publicación de información sensible. Las empresas españolas destacan por ser las menos propensas a pagar: solo el 44% de ellas lo hizo, frente al 71% de las estadounidenses, las más proclives a este tipo de extorsiones. Las 241 entidades que pagaron un rescate transfirieron un total de 6,6 millones de euros. La cantidad media que se pagó en concepto de rescate fue de 10.818 euros, aunque hubo empresas que tuvieron que pagar más de 86.000 euros.

Afortunadamente, los hackers no se salen siempre con la suya. El 9% de las entidades encuestadas (y el 11% de las expertas) afirmaron que consiguieron repeler o remediar todos los ataques que se lanzaron contra ellas antes de que causaran daños. Pero, "debe tenerse en cuenta que la defensa o reparación con éxito siguen suponiendo un coste importante", sostiene el estudio. En general, el gasto medio fue solo ligeramente inferior al de un ataque solucionado con éxito, representando el 45% de los costes totales. Más de una de cada diez empresas afectadas pagó "una sanción importante que tuvo un impacto significativo en la salud financiera de la empresa".



MÁS ALLÁ DE LOS COSTES FINANCIEROS

Pero el efecto de una vulneración grave va mucho más allá de los costes financieros inmediatos. Casi una cuarta parte de las empresas víctimas de ataques (el 23%) citó la publicidad negativa y su impacto sobre la marca de la empresa y su reputación, un aumento muy significativo respecto al 14% que afirmó lo mismo el año pasado. El 23% de los encuestados mencionó también el aumento de los costes asociados a la notificación a los clientes. Un problema especialmente notable entre las grandes firmas, por su mayor reconocimiento popular. En España, 7 de cada 10 empresas es consciente del riesgo reputacional de un incidente con datos de terceros y el 48% cree que su organización está expuesta al riesgo de sufrir un incidente ciber.

Junto con la mala reputación, las empresas españolas señalan otras consecuencias negativas de sufrir un ciberataque: pérdida de clientes (22%), aumento del gasto asociados a la notificación a clientes afectados (20%), infracciones a terceras personas (19%) y aumento del gasto en gestión de crisis (18%).

Por eso, puede ser relevante que una de las tareas principales que se han propuesto las ciberexpertas este año sea "mejorar la seguridad de los servicios y aplicaciones de cara al cliente". No obstante, el número de empresas que dicen haber perdido clientes pasó del 11% al 19%. Casi el mismo número (el 18%) afirma tener más dificultades para captar nuevos clientes, frente al 15% del año anterior.

Más allá de los costes financieros, los ciberataques pueden ocasionar daño reputacional, pérdida de clientes y aumento del gasto en gestión de crisis

CRECE EL GASTO EN CIBERSEGURIDAD

No obstante, aunque este año ha aumentado el número de ciberataques, una mayor proporción de encuestados afirma estar "muy seguro de su preparación en materia de ciberseguridad": el 64%, frente al 62% del año anterior. Sigue existiendo un gran abismo entre las ciberexpertas, que en un 84% expresan confianza en su preparación, y las cibernovatas (un 43%).

Las medidas de ciberseguridad más y mejor establecidas son las copias de seguridad y recuperación ante desastres, para una gestión de la resiliencia empresarial, y firewalls y antivirus, para gestionar amenazas y vulnerabilidades. Sin embargo, se aprecian grandes debilidades, incluso entre las compañías expertas, en la criptografía y la gestión de claves.

Cabe destacar, en cualquier caso, que las empresas ciberexpertas dedican casi una cuarta parte (24%) de su presupuesto de TI a la ciberseguridad, por solo el 17% de las cibernovatas. Además, casi el doble de ciberexpertas que de cibernovatas planean aumentar su inversión en los próximos 12 meses (63% frente al 32%), estableciendo como objetivos principales las nuevas tecnologías, la auditoría y la prevención, y la formación.

Queda patente que las empresas han reorientado radicalmente sus presupuestos de TI en el último año. Aunque el gasto medio en TI ha cambiado poco en general, la proporción que se dedica a la ciberseguridad ha aumentado un destacable 63%. La empresa media dedica ahora más de una quinta parte (el 21%) de su presupuesto de TI a la ciberseguridad, frente a algo menos del 13% el año anterior.

MAYOR INVERSIÓN DE CARA AL FUTURO

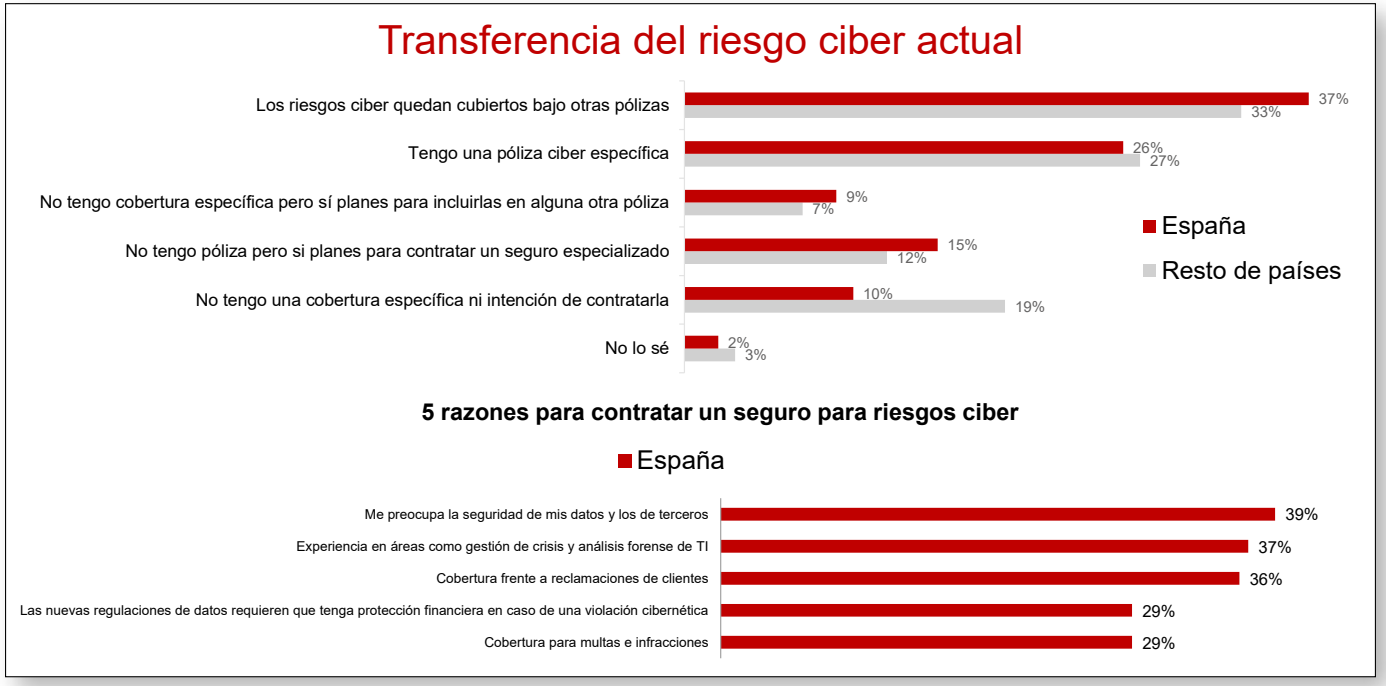
En los distintos sectores, las empresas energéticas fueron las que más dinero destinaron (12,2 millones de euros de media en ciberseguridad). Les siguieron las compañías

de servicios financieros (5,1 millones de media), y las del sector industrial (4,9 millones). Las organizaciones de viajes fueron las que menos gastaron (646.364 euros), pero eso puede un reflejo del hecho de que muchas tuvieron que suspender su actividad con el inicio de la pandemia.

Respecto al tamaño de las compañías, destaca que las que tienen entre 10 y 49 empleados han aumentado el gasto más de diez veces, hasta los 359.091 euros, aunque las grandes empresas también han incrementado notablemente su inversión, dedicando ahora una media de 11,8 millones de euros, frente a los 3,8 millones de hace dos años. Sin embargo, en términos de gasto por empleado siguen estando muy por detrás del resto, lo que sugiere que las empresas más grandes tienen capacidad todavía para aumentar el gasto. A nivel de cada empresa, el incremento del presupuesto previsto para el año que viene es del 51% de media.

En cualquier caso, 2 de cada 5 empresas indican que planean aumentar el gasto en tecnología de ciberseguridad entre un 5% y un 10%, mientras que el 36% dice lo mismo con respecto a la auditoría y prevención de la ciberseguridad. Por todo ello, disminuye el número de compañías que mencionan un mayor gasto en personal y formación (del 35% al 27% en personal y del 40% al 32% en formación).

También se observa que en este año son menos las empresas que toman medidas decisivas tras un ataque. Entre las que han sufrido un incidente, la proporción de las que dicen que evalúan la seguridad y/o la privacidad regularmente ha bajado del 32% al 19%, mientras que el número de las que introducen requisitos adicionales de ciberseguridad/auditoría ha bajado del 26% al 20%.



Llegar a las empresas más pequeñas sigue siendo un reto: el 44% de las que tienen menos de 10 empleados no tienen intención de contratar un seguro contra ciberataques

ESTABILIDAD EN LA CONTRATACIÓN DE SEGUROS

Aunque lentamente, la contratación del seguro Ciber está aumentando, tanto a través de pólizas específicas (el 27% tiene ahora una, frente al 26%) como de otros seguros con coberturas ciber (el 34% frente al 32% del año pasado). El número de empresas que tiene previsto adquirir una póliza específica también ha crecido marginalmente, del 11% al 12%, mientras que la proporción que tiene previsto agregar cobertura de seguro Ciber a una póliza existente se mantuvo estática, en un 7%. El número de las que dicen que no tienen cobertura y que no tienen previsto adquirirla ha descendido (el 18% frente al 21% del año anterior).

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

La compra de una póliza específica es más alta entre las empresas de 250 o más empleados (el 36% para las empresas de 250 a 999 empleados y el 38% para las empresas de más de 1.000 empleados). Llegar a las empresas más pequeñas sigue siendo un reto: casi la mitad de las que tienen menos de 10 empleados (el 44%) dicen que no tienen intención de contratar un seguro. "Lo que antecede es preocupante, teniendo en cuenta la evidencia de este estudio de que las empresas más pequeñas son vulnerables a los ataques de *phishing* y al robo de credenciales, y el potencial de pérdidas enormes que van más allá de la media", señala el estudio.

Respecto a las motivaciones para contratar una póliza Ciber, las empresas españolas mencionan prioritariamente cinco: preocupación por la seguridad de los datos propios y los de terceros; experiencia en áreas como gestión de crisis y análisis forense de TI; cobertura frente a reclamaciones de clientes; las nuevas regulaciones de datos requieren que se tenga protección financiera en caso de una violación cibernética; y cobertura para multas e infracciones.

APARICIÓN DE LA COVID-19

Pero si por algo ha estado marcado el último Informe Hiscox de Ciberpreparación ha sido por el impacto de la pandemia en el tejido empresarial. A pesar del aumento de casos de *phishing* relacionados con el coronavirus y la explosión del trabajo desde casa, puede sorprender que la comprensión de la amenaza añadida que supone la crisis sea desigual. Menos de la mitad de los encuestados (el 47%) afirma que su organización "ha sido más vulnerable a los ciberataques desde el comienzo de la pandemia", aunque la cifra se eleva a cerca del 59% entre las empresas con 250 o más empleados. Existe un abismo claro de percepción entre las empresas más pequeñas, de las que menos de un tercio (el 31%) reconoce su mayor vulnerabilidad.

Aunque lentamente, la contratación del seguros Ciber está aumentando

En general, los niveles de trabajo a distancia han aumentado considerablemente, pasando de media del 14% al 60% (en España estos porcentajes son similares, del 13% al 57%). Pero el cambio se concentra en una minoría de empresas. Dos de cada cinco (el 41%) afirman haber aumentado el número de empleados en remoto, mientras que el 29% ha incrementado el uso de tecnologías basadas en la nube y el 32% emplea más tecnologías de colaboración. En cada caso, el porcentaje aumenta en función del tamaño de la empresa.

Hay más preocupación por la cuestión específica del teletrabajo. Casi tres de cada cinco empresas (el 58%) están de acuerdo en que debido a que trabajan desde casa más empleados, su organización es más vulnerable a los ciberataques. Una vez más, la percepción está más extendida entre las empresas más grandes (rozando el 69% en las empresas de 250 empleados o más).

Las entidades más grandes son también más propensas a haber actuado para limitar su vulnerabilidad creciente: más de dos tercios de las empresas y de las que tienen más de 250 empleados dicen haber reforzado sus ciberdefensas (el 68% y el 67%, respectivamente). En el caso de las empresas más pequeñas, de hasta nueve empleados, la cifra equivalente es solo del 35%. Estos datos indican que hay todavía una franja amplia de empresas, y no solo las más pequeñas, que no han asumido aún la vulnerabilidad añadida que supone el teletrabajo.

Aitana Prieto

Su chófer privado

byCAR

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

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

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

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

www.bycar.limo

653 782 028

reservas@bycar.limo

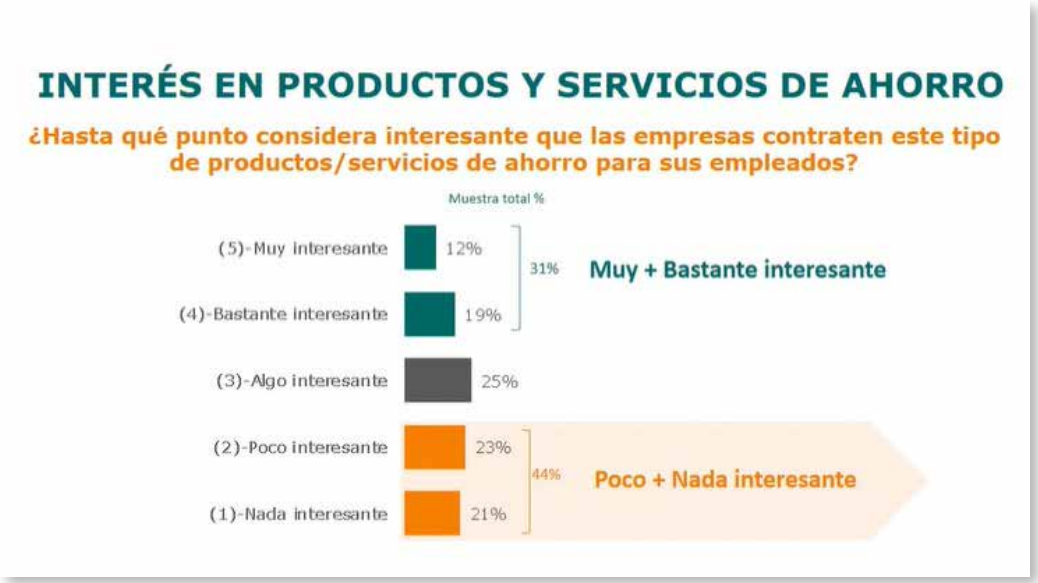
El 65% de las pymes **DESCONOCEN** la existencia de los PPE

Es difícil vender un producto que no se conoce. Eso es precisamente lo que ocurre con los Planes de Pensiones de Empleo (PPE), ya que el 65% de las pymes españolas no saben ni que existen. Aunque el 31% de ellas considera interesante los productos o servicios de ahorro para sus empleados, solo un 3% tienen contratado alguno actualmente. Está claro que hay un incipiente nicho de mercado. Eva Valero, directora del Observatorio de Pensiones de Caser, destaca que "los datos indican que tanto las microempresas como las pymes sí tienen interés por los Planes de Pensiones de Empleo. Queda pendiente divulgar y poner en conocimiento sus características y beneficios". Algo en lo que tienen un papel importante los mediadores de seguros.

A mediados de mayo, se presentó el estudio realizado por el Observatorio de Pensiones de Caser: 'Planes de Pensiones de Empleo para Pymes y Microempresas', en el que se indica que el 65% de las pymes en España no ha oído hablar de los Planes de Pensiones de Empleo. A esto hay que añadir que existe un 12% de las pymes que sí han oído hablar de los PPE, pero desconoce sus características. En cuanto a los empleados, el 99,9% de ellos no ha preguntado en su empresa si dispone de algún instrumento de ahorro para la jubilación.

Por tamaño de empresa, las de mayor número de empleados (entre 10 y 50 trabajadores) son las que muestran un grado de conocimiento más bajo (31,5%); frente a las microempresas (de 2 a 4 trabajadores), cuyo conocimiento asciende tres puntos porcentuales (34,5%).

Del 35% restante que sí tienen conocimiento sobre los PPE, casi la mitad (47%) consideran que sirven como complemento a la jubilación de la Seguridad Social,



calificándolo de ahorro extra (24%), o que se trata de aportaciones empresariales al plan de pensiones (23%). Los motivos que llevaron a contratarlo son: beneficios fiscales, incentivar, motivar y fidelizar.

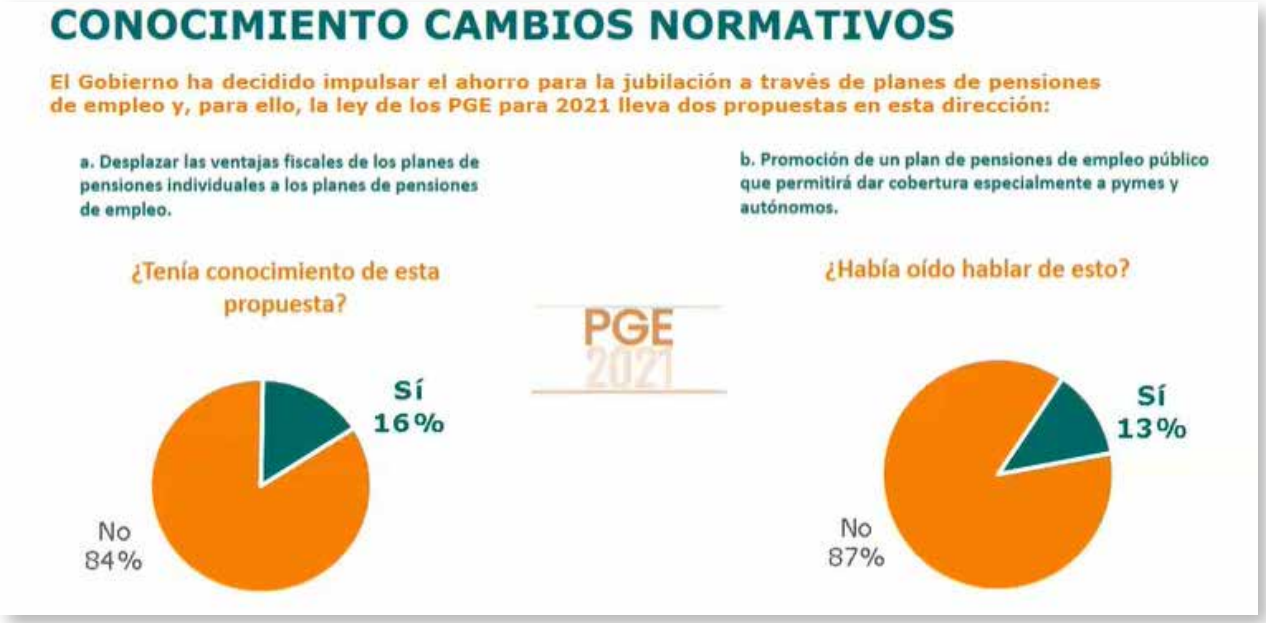
Eva Valero, directora del Observatorio de Pensiones de Caser, explica que "en los últimos 20 años, el ahorro en los Planes de Empleos está estancado. Si se quiere multiplicar por 10 su contratación, se pueden hacer dos cosas: que sean cuasiobligatorios o incorporar importantes incentivos fiscales para que empresas y empleados no puedan decir que no".

Solo el 35% de las empresas con menos de 50 trabajadores ha oído hablar de los planes de pensiones de empleo

SOLO UN 3% DE LAS PYMES AYUDA A SUS EMPLEADOS EN LA JUBILACIÓN

A pesar de esta falta de información, un 56% de las empresas consultadas considera interesante los PPE y un 31% opinan que es muy o bastante atractivo contratar este tipo de productos de ahorro para sus empleados. Sin embargo, tan solo un 3% de las empresas consultadas lo tienen contratado, con el fin de ayudar a ahorrar a sus empleados de cara a su jubilación. Porcentaje que se reduce al 1% si nos centramos en Planes de Pensiones de Empleo.

Entre aquellas empresas que sí tienen contratado algún producto, un 25% de ellas tiene solo un Plan de Pensiones de Empleo frente a un 23% que, además, cuenta con un seguro de Pensiones. Teniendo en cuenta su tamaño, en las microempresas, el 50% declara contar con PPE, el 17% solo con plan de previsión social empresarial, el 17% solo con plan de ahorro colectivo y el 17% solo otro producto/servicio. En las empresas de entre 10-49 empleados: el 33% declara contar con PPE, el 33% solo con un plan de ahorro colectivo y el 33% solo otro producto/servicio. Al preguntar a quiénes incluyen, el 48% de las empresas afirma que está destinado a todos



los empleados y que se rige por criterios de antigüedad. Para acceder a ellos, se requiere llevar más de dos años en la empresa.

ALTA SATISFACCIÓN

Un buen argumento de venta para los corredores es la satisfacción que demuestran los empleados que se benefician de un Plan de Pensiones de Empleo, ya que lo puntúan con una media de 3,99 puntos sobre 5. Por encima del notable. Entre los motivos por los que se encuentran tan satisfechos destacan que es un complemento a la nómina muy interesante y una prima por su trabajo.

Esto puede mover a las pymes a plantearse su contratación, aunque por el momento, solo un 8% de ellas ha pensado alguna vez en hacerlo, y aducen que desecharon la idea principalmente por motivos económicos (38%). Otras razones son: que no lo ven interesante (19%), que cuentan con una plantilla muy eventual (15%), que los trabajadores no los quieren (10%), que los empleados tienen un plan de pensiones individual (8%), que la plantilla está compuesta por jóvenes (8%), que los trabajadores prefieren más sueldo en vez de beneficios sociales (2%), o que no han encontrado el momento adecuado (2%).

Para el 92% que no se lo ha planteado, los motivos son: falta de información (23%), razones económicas (21%), ser una empresa pequeña/familiar (11%), considerar que es algo particular (10%), no lo ven necesario (5%), los trabajadores ya cuentan con uno individual (4%), los trabajadores no lo han demandado (3%), es una platilla joven (3%), o son empleados eventuales (2%).

No obstante, un 19% de las empresas consultadas que no cuentan con productos de ahorro para la jubilación contempla alguna probabilidad de contratarlos, siendo el porcentaje muy inferior en aquellas que no se lo han planteado hasta el momento (15% frente al 52% de las que sí lo han considerado). Atendiendo al tamaño de la empresa, para las de menos de 10 empleados, la probabilidad es del 18% (15% en las que no lo han considerado y 92% en las que sí). Para las que cuentan con entre 10 y 49 trabajadores, la probabilidad es del 20% (19% y 37%, respectivamente).

Las principales razones que tienen las empresas para contratar un PPE son: beneficios fiscales, incentivar, motivar y fidelizar

NUEVA NORMATIVA SOBRE PPE

La realidad es que el Gobierno se ha planteado potenciar estos instrumentos de ahorro a largo plazo. Así lo ha plasmado en los últimos Presupuestos Gene-

rales del Estado (PGE), en los que ha incluido dos medidas: incrementar hasta 10.000 euros las aportaciones al año con ventajas fiscales; y promover un plan de pensiones de empleo público para dar cobertura especialmente a pymes y autónomos. Sin embargo, un 86% de los entrevistados afirma no conocer los cambios normativos en los Planes de Pensiones de Empleo.

Un 29% ha oído hablar de alguna de las dos propuestas del Gobierno incluidas en los PGE de 2021, siendo solo el 7% del total de empresas consultadas las que estaban al corriente de ambas propuestas. Ante estos cambios, el 37% de las empresas contempla alguna probabilidad de contratar un PPE, porcentaje ligeramente inferior en las de mayor tamaño. Entre quienes muestran una alta probabilidad de contratarlos, algo más de la mitad ya había manifestado anteriormente una alta probabilidad de contratar algún producto de ahorro para sus empleados. Sin embargo, entre los que previamente mostraban poca o ninguna probabilidad de contratar, sí parece que aumenta su interés.

La satisfacción de los empleados que hacen uso de este tipo de productos de ahorro es muy alta (3,99 puntos sobre 5)

Sobre la propuesta de crear un plan de pensiones de empleo público, Eva Valero señala que hay un plazo de hasta 12 meses para establecer un Proyecto de Ley que lo regule. La idea es que este plan de empleo público esté gestionado por empresas privadas. Pero no se sabe si habrá más de una gestora. Lo que sí parece claro es que deberá ser elegida por concurso público.

Valero cree que ese macrofondo "no va a competir con los fondos ya existentes en el mercado. Al menos eso es lo que nos trasmite el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. Los incentivos serán los mismos para todos".

Al hilo de los resultados del estudio, Eva Valero destaca que "los datos nos indican que tanto las microempresas como las Pymes sí tienen interés por los Planes de Pensiones de Empleo y por ofrecer productos de ahorro que fidelicen, incentiven y motiven a sus trabajadores. No obstante, la tarea pendiente pasa por divulgar y poner en conocimiento sus características y beneficios, por parte de todos los que conformamos el sector, así como de las Administraciones Públicas".

El informe se ha realizado con la información recopilada, a primeros de 2021, de 400 entrevistas realizadas a pymes de toda España de menos de 50 empleados (se han excluido las empresas con un solo empleado), que representan el 98% del total de empresas en España, según datos de Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa a marzo de 2021.

Florencio González, director del Departamento de Construcción de **Asefa Seguros**

Evolución y tendencia del sector de la **CONSTRUCCIÓN** y sus seguros

El proceso constructivo industrializado consiste en el diseño de inmuebles a partir de elementos fabricados en líneas de montaje para su posterior traslado y ensamble en obra. Esto permite anticipar cada detalle o circunstancia que se puedan dar en el transcurso de la obra porque se integra bajo un modelo digitalizado comúnmente conocido como BIM (Building Information Modelling). El sector asegurador debe acompañar este movimiento evolutivo con un modelo de análisis de riesgos adaptado a esta nueva realidad.

Durante los últimos años, nuestro entorno profesional ha evolucionado a un ritmo vertiginoso. Especialmente en la última década, motivado por el desarrollo de las nuevas tecnologías, que encuentran su aplicación en diversos ámbitos.

El sector asegurador no es ajeno a esta tendencia, viéndose particularmente afectado por la unión del seguro a la industria de la construcción y la ingeniería, nichos en los que la innovación en la búsqueda de procesos más eficientes y productivos y la inversión en la investigación de nuevos materiales y sistemas constructivos convierten lo que hoy es novedoso, en cotidiano en el día de mañana y en obsoleto poco tiempo después.

En la mayoría de los casos, la adaptación de la normativa técnica que regula los nuevos procesos constructivos va a remolque en la normalización de materiales y sistemas que llevan años usándose de manera asidua en el mercado. La última gran actualización de la que, en este sentido, hemos sido testigos ha sido la modificación del Código Técnico de la Edificación (CTE), publicada en el Real Decreto 732/2019 del 20 de diciembre, cuya principal novedad, entre otras cuestiones, fue la transposición del concepto de Edificio de Consumo Casi Nulo (ECCN) que promulgó la Directiva Europea 2010/31/UE y que desde el pasado mes de septiembre de 2020, toda solicitud de licencia para edificios de nueva construcción deba adaptarse a este nuevo estándar.

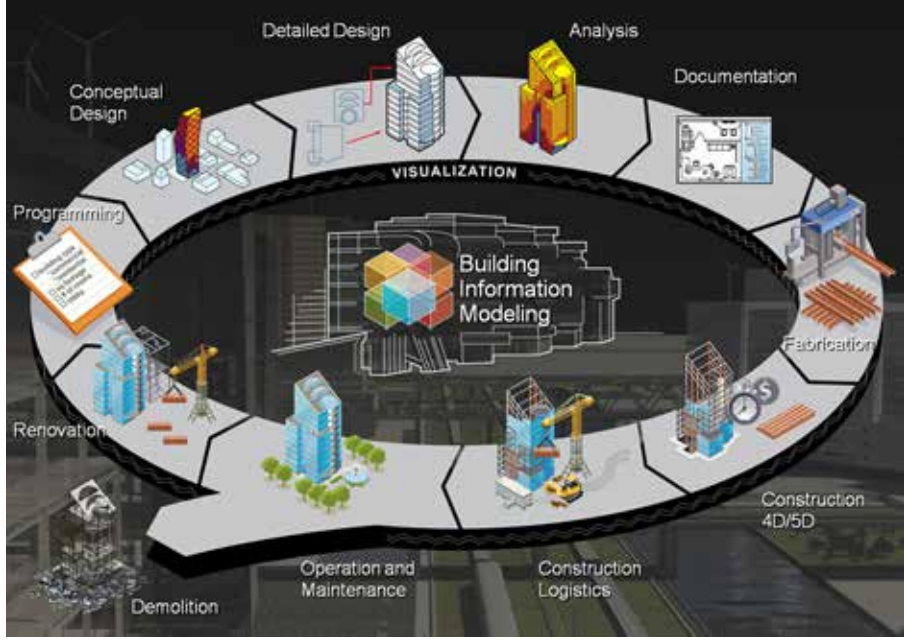
Esto, llevado a la práctica, se traduce, en términos de diseño, en el cumplimiento de unos estándares en cuanto a consumo y demanda energética mucho más exigentes de los hasta ahora permitidos, cuidando especialmente la consecución de un buen nivel de aislamiento en la envolvente del edificio y potenciando el uso de fuentes de energía renovable como primera opción en su abastecimiento.

ADAPTACIÓN DEL CÓDIGO TÉCNICO DE LA EDIFICACIÓN

La adaptación del CTE, guía técnica por excelencia en el diseño de inmuebles en nuestro país, viene motivada por

la necesidad de adaptar el proceso constructivo a los nuevos estándares establecidos a nivel mundial en la lucha contra el cambio climático, las emisiones de gases de efecto invernadero y el fomento de la descarbonización.

La búsqueda constante en la mejora y optimización del proceso constructivo y su normalización es cada vez más palpable en la actual oferta inmobiliaria, basada en una nueva manera de construir que, si bien existe desde hace tiempo en el mercado destinado a uso industrial e incluso terciario, en estos últimos años está cobrando cada vez más peso en el sector residencial – la construcción industrializada.



El proceso constructivo industrializado consiste en el diseño de inmuebles a partir de elementos fabricados en líneas de montaje para su posterior traslado y ensamble en obra. Esta nueva forma de construir ha encontrado en el sector residencial su hábitat natural motivado por, como comentábamos anteriormente, la necesidad de alcanzar un nivel de prestaciones a efectos de habitabilidad mucho más elevado.

Este hándicap se ve reducido en un proceso industrializado en la medida en que los diferentes elementos que compondrán el inmueble se producirán en fábrica en un entorno controlado, reiterativo, llevado a cabo por personal especializado y trazable en cuanto a la existencia de una política de control de calidad, reduciéndose así, de manera significativa, las incidencias derivadas de la falta de planificación o las propias comúnmente asociadas al transcurso de las obras.

MODELO BIM

Otro de los cambios más relevantes atiende al propio planteamiento de todo el proceso constructivo, desde su definición y diseño del proyecto a acometer hasta su planificación en cada una de las etapas en las que se desarrollarán los trabajos. Esta nueva manera de anticipar cada detalle o circunstancia que se puedan dar en el transcurso de la obra se integra bajo un modelo digitalizado comúnmente conocido como BIM (Building Information Modelling). Con el BIM, se persigue crear un modelo digital a escala del edificio haciendo partícipes de éste a cada uno de los agentes que intervienen en el mismo, desde proveedores a la propia dirección facultativa, buscando previamente al inicio de los trabajos, detectar y resolver las posibles incompatibilidades en la toma de decisión a nivel de proyecto que, en la práctica, hubieran generado un conflicto.

Las ventajas de una nueva manera de trabajar radican en la optimización de tiempo y recursos en fase de ejecución de las obras que, unido a la posibilidad de disponer de un modelo digital del inmueble construido, facilita el seguimiento y la monitorización del edificio en su fase de uso y servicio para su posterior mantenimiento.

Las ventajas de esta nueva manera de trabajar radican en la optimización de tiempo y recursos en fase de ejecución de las obras que, unido a la posibilidad de disponer de un modelo digital del inmueble construido, facilita el seguimiento y la monitorización del edificio en su fase de uso y servicio para su posterior mantenimiento.

El mercado inmobiliario se mueve al ritmo del desarrollo tecnológico que deriva en la evolución normativa, constructiva y de gestión/planificación de proyectos. El sector asegurador debe acompañar este movimiento evolutivo con un modelo de análisis de riesgos adaptado a esta nueva realidad. Solo de esta manera será posible seguir brindando un servicio diferenciado y eficaz a nuestros clientes y mediadores.

Luis Sáez de Jáuregui,
vicepresidente de la Fundación AXA

Unit Linked colectivos: una **OPORTUNIDAD** en el contexto de la retribución flexible

La retribución flexible a través de Unit Linked colectivos parece que no termina de calar. Pero la realidad es que pueden beneficiarse empresas de todos los tamaños. Es una oportunidad que ninguna empresa está sabiendo ver. Y es todo un desafío para la mediación profesional. porque tiene la oportunidad de diferenciarse de otros y porque es un océano de oportunidades, un acceso al cliente y una fidelización de este.

Todavía son muy pocas las pymes que están sacando partido a la retribución flexible como forma de atraer y retener el talento de sus empleados. Y no digamos ya aquellas que son conscientes del valor que puede suponer para ellas y para sus propios trabajadores el United Linked Colectivos (en adelante, ULC): prácticamente ninguna, ni grandes ni pequeñas.

En un contexto como el actual, con necesidad de optimizar los costes salariales, es fundamental buscar formas imaginativas y alternativas para mantener la competitividad del activo más importante de todas las empresas, como es el capital humano. Y la creación de los planes de retribución flexible puede responder perfectamente a esta necesidad.

Sin embargo, tengo la impresión de que nuestro tejido empresarial considera que esta posibilidad solo está al alcance de las compañías más grandes del mercado: primer error. Y, además, aquellas que ofrecen a sus trabajadores planes de retribución flexible, se limitan a los cheques guardería, restaurante, de transporte o de formación: segundo error. La retribución flexible de las empresas no está supeditada a su tamaño. Y, por otro lado, son muy raros los casos de aquellas que consideran los productos de ahorro orientados a la jubilación o a la retención de talento como una opción de su porfolio.

A grandes rasgos, cabe recordar que esta fórmula permite a las empresas ofrecer bienes o servicios a sus empleados a un coste con una optimización fiscal. ¿Cómo? Permitiéndoles cargar

contra su salario bruto la compra de algún bien o servicio, pudiendo obtener, al mismo tiempo, reducciones fiscales significativas. Eso supone un ahorro y, por consiguiente, una optimización. Lo que todavía parece que no termina de calar es que: **1)** de esta realidad pueden beneficiarse empresas de todos los tamaños y **2)** la mayor ventaja que pueden poner las empresas a manos de sus trabajadores viene de los productos pensados para el ahorro.

UNIT LINKED COLECTIVO, EL GRAN DESCONOCIDO

Y de todos ellos, el gran desconocido es el ULC. Es más, yo me atrevería a decir que el ULC es una oportunidad que ninguna empresa está sabiendo ver. Y, a la vez, también es todo un desafío para la mediación profesional. En primer lugar, porque se tiene la oportunidad de diferenciarse de otros y poner en valor la importancia del asesoramiento empresarial y de gestión de riesgos. Y, en segundo, porque es un océano de oportunidades, un acceso al cliente y una fidelización de este, para después, un adecuado multiequipamiento.

Como instrumento, el actual escenario de tipos de interés hace que los ULC sean una clara alternativa de inversión, ofreciendo una total flexibilidad tanto en las opciones de inversión, como en la forma de realizar las aportaciones, ya sean primas únicas, periódicas o extraordinarias; o en las alternativas de prestación, con su consecuente optimización fiscal.

Las empresas que utilizan sistemas de retribución flexible son capaces de aumentar la productividad, retención y compromiso de sus trabajadores

La experiencia internacional demuestra que las empresas que utilizan sistemas de retribución flexible son capaces de aumentar la productividad, retención y compromiso de sus trabajadores: el círculo virtuoso de las empresas.

En conclusión, existe una oportunidad para la mediación profesional en la retribución flexible a través de los Unit Linked Colectivos ¿queremos aprovecharla?

Cómo **PROTEGER** nuestros dispositivos electrónicos ante cualquier siniestro

El seguro se está adaptando a las necesidades que generan los dispositivos móviles que utilizamos. Por eso, ha creado el seguro de daño accidental y robo para los que llevamos con nosotros habitualmente y la protección de dispositivos del hogar, con el diagnóstico remoto, el asesoramiento en la compra de un nuevo equipo o las compensaciones por demoras. Está en la mano de los corredores explicar estas coberturas.

La protección de dispositivos es un segmento que sigue en auge y está en permanente proceso de innovación. Aunque parece que todo está inventado, en las compañías de seguros que suscriben este tipo de riesgos como la nuestra, seguimos trabajando para encontrar la fórmula perfecta para que los asegurados perciban el valor de dicha cobertura.

Dentro de la protección de dispositivos existen muchas modalidades de coberturas, pero las tres principales serían:

En primer lugar, el **seguro de daño accidental y robo** para dispositivos "Nómadas" que usamos y transportamos habitualmente. Estos dispositivos tienen una posibilidad mayor de robo o caída en la manipulación. También se puede incluir una garantía de extensión de averías, pero debido a la vida media con la que se sustituyen, no suele aportar demasiado valor.

Dentro del daño accidental, se valora mucho la posibilidad de trabajar con un modelo de "Swap" en la que, gracias a los servicios de Europ Assistance, el asegurado recibe, en un plazo mínimo que no supera las 48 horas, un equipo similar al suyo. En esta modalidad se sustituye el equipo sin necesidad de pasar por los trámites y tiempos de un proceso de reparación.

David Serrano Molina, Head of Electronic Devices Business Unit
Europ Assistance España

En este nicho de daño accidental, obviamente los móviles son el número uno respecto a pólizas contratadas y es precisamente el tipo de dispositivo que hay que seguir más de cerca debido a los constantes avances tecnológicos. Entre otros, conviene mencionar los siguientes:

- Cambios como la protección IP, que indica la estanqueidad del contenedor a salpicaduras, inmersión, polvo, etc. Afectan al daño causado por líquido debido a que actualmente los fabricantes de alta gama siguen mejorando sus equipos para evitar estos daños fortuitos.
- Dispositivos con pantallas extensibles y/o móviles, con una relación directa con la frecuencia y el coste de su reposición.
- Tecnologías como el 5G, en los que los recursos utilizados por los sistemas operativos que necesitan grandes capacidades de memoria, tecnologías NFC entre otras muchas características, hacen que sean dispositivos con altas fluctuaciones a la baja de su valor venal.

RENTING PARA ESTAR AL DÍA EN TECNOLOGÍA

Desde nuestro punto de vista, el mercado demanda un producto tipo "renting" para aquellos usuarios que desean estar siempre al día con las últimas tecnologías. Es ahí donde el seguro de Europ Assistance, junto con una recompra del equipo, adquieren una especial relevancia.

En segundo lugar, encontraríamos **la extensión de garantía**. Es un mundo bastante conocido a nivel general, aunque, desde el anuncio del cambio de la Ley de Garantías en España, los fabricantes tendrán que replanteárselo y quizá los seguros puedan acompañarlos en el riesgo de esta extensión de 2 a 3 años de garantía y de 5 a 10 años de disposición de repuestos. Es un cambio significativo que los fabricantes tendrán que asumir sin que sus precios de salida se vean afectados debido a la fuerte competencia del mercado.

Por último, quiero hacer referencia a la **protección de dispositivos del hogar**. Esta es una garantía que complementa a las actuales ofrecidas por las aseguradoras de Hogar y que, hasta ahora, se lo han estado disputando entre las suministradoras. Las versiones actuales mejoran este producto cubriendo no solo la mano de obra y el desplazamiento, sino también los repuestos utilizados. A este tipo de seguros se están incluyendo valores como el diagnóstico remoto, el asesoramiento en la compra de un nuevo equipo o las compensaciones por demoras.

A las garantías aseguradoras anteriores se les están añadiendo servicios complementarios que, cada vez, se valoran más como la ampliación del *cloud* de datos, la transferencia de datos al nuevo dispositivo, la recompra del terminal, las reparaciones en el momento, el préstamo de dispositivos en reparación o programas de swap, entre otros.

En un mundo con tantas variables, y donde es tan importante no solo hacer bien los cálculos, sino también vigilar la evolución de la gestión de los siniestros, solo unos pocos pueden hacer de este negocio un modelo rentable y duradero.

En Europ Assistance, ofrecemos seguros modulares, donde nuestros clientes pueden crear su seguro a medida, al igual que los juegos de construcción de niños, el cliente puede escoger desde un seguro muy sencillo de "sólo pantalla" hasta un seguro mediante "Swap", e ir añadiendo servicios y complementos como puntos de recogida, transferencia de datos, recompra de los terminales, etc. En las extensiones de garantía funciona del mismo modo, ofrecemos seguros de extensión del componente más importante para cada dispositivo o un seguro completo con una gran variedad de complementos como consejo de compra, servicios de lavandería, manitas, soporte informático, antivirus, entre otros muchos.

El seguro de Caución, palanca de **CRECIMIENTO** en la nueva normalidad

Rocío Tello, Responsable de Caución de Berkley España

El seguro de Caución se ha visto gravemente afectado por la pandemia. Durante los meses de Estado de Alarma se produjo la reducción de las licitaciones públicas de actividades no esenciales y se sigue acarreando la ralentización en la ejecución de los contratos ya en curso. Sin embargo, la recuperación de la actividad y los impulsos gubernamentales favorecen el crecimiento y desarrollo del ramo de Caución. Se vislumbra como la palanca de crecimiento en la nueva normalidad.

Este año trae nuevos aires para este ramo debido a los estímulos que se están recibiendo. Por un lado, las moratorias de pago de los créditos ICO que han sido necesarios para que muchas empresas hagan frente a sus necesidades de caja. Si bien, desde el BCE ya se está alertando de la imposibilidad de pago de estos créditos a medio plazo por multitud de empresas, las más afectadas las pymes.

La ampliación de moratoria concursal hasta el 31 de diciembre también ha favorecido que las empresas en situación de refinanciación de deuda, dispongan de mayor plazo de negociación y de análisis para su plan de recuperación de negocio en los próximos años. Si bien, esto puede acarrear igual que en el caso de la dependencia de la financiación, una supervivencia de empresas zombies durante este año, que a partir de enero de 2022 veremos desgraciadamente caer extenuadas tras este alargamiento del chicle.

RECUPERACIÓN DE LA OBRA PÚBLICA

Estamos empezando a ver una recuperación de los niveles de inversión por parte del Estado en las licitaciones públicas. Según cifra *Seopan*, el pasado mes de abril las administraciones públicas sacaron a concurso obras por importe de 2.671 millones de euros, el dato más elevado desde marzo de 2010 que fue de 2.890 miles de euros. Destaca como motor de esta mayor inversión las infraestructuras de transporte, que se licitaron en abril por valor de 1.183 miles de euros, de los que 555M fueron en carreteras y 582M en ferrocarriles. En acumulado, se llega a una cifra de contratos de obra licitados de 6.723M, el mejor de los últimos cinco cuatrimestres, que supone además el tercer mes consecutivo en crecimiento.

A pesar de esta incipiente recuperación, en 2020 las actividades de construcción en España han caído un 12,5% según un informe de *Euroconstruct*, siendo algo mejor a lo esperado a

mitad de año, que era del 15%, debido a la mayor agilidad en la reactivación y entrega de los proyectos en el último trimestre del año. Para este año, se proyecta un crecimiento del 4,5% si bien decae a medio plazo pues se proyecta un crecimiento del 3% para 2022. Gracias a que las pérdidas en 2020 han sido menores a las esperadas, se espera que, debido a la recuperación en V, se llegue en 2022 a los niveles obtenidos en 2019.
La ingeniería civil es el subsector que ha conseguido atravesar 2020 con menos caída de producción (-3,8%) gracias a varios factores: la cartera de pedidos al alza antes hasta la llegada de la pandemia, los proyectos de gran envergadura y las menores disrupciones sufridas debido al trabajo en entornos de poco riesgo sanitario. Además, es el subsector con mayores expectativas de crecimiento para 2021 (+5,2%) por lo que se estima que a finales del año que viene la producción supere los niveles de 2019, por un margen superior al 2%.

LLEGADA DE LOS FONDOS EUROPEOS

Esta recuperación se encuentra impulsada por la ansiada llegada de los fondos europeos. Se beneficiarán de estos fondos los proyectos que se enmarquen en los ámbitos de la sostenibilidad, cohesión territorial y transformación digital. Serán claves los proyectos relacionados con rehabilitación de edificios, eficiencia energética y la regeneración de ámbitos urbanos. El plan de recuperación post Covid que ha presentado el Gobierno prevé mover 140.000 millones de inversión pública entre finales de 2021 y hasta 2026, con previsión de que 70.000 millones sean antes de 2023. Una de las medidas es destinar el 12% de los recursos a la preservación de infraestructuras energéticas y de transporte, que impulsará sin duda el sector de Construcción. Además, también se encuentran medidas de apoyo a la digitalización de las pymes que fomentarán la modernización de empresas constructoras. El seguro de Caución se convertirá en una herramienta clave para la recuperación de la actividad económica especialmente en los sectores de la construcción y energía.

El seguro de Caución se convertirá en una herramienta clave para la recuperación de la actividad económica

‘Gama Cambio’, para vehículos eléctricos e híbridos

Mapfre ha lanzado ‘Gama Cambio’, una nueva póliza específicamente diseñada para los coches eléctricos e híbridos enchufables, con el objetivo de dar respuestas a sus necesidades de aseguramiento.

Los clientes que contraten este producto tendrán asegurada la torre de recarga del vehículo que tengan instalada en su domicilio o aparcamiento, y estarán cubiertos contra posibles daños, incendios o robos. Además, contarán con la cobertura en la batería y el cable de recarga, así como la RC por daños en otras estaciones de recarga.
Asimismo, la nueva póliza cubre los daños derivados por ciberataques, algo muy importante en este tipo de vehículos, que suelen incorporar muchos elementos conectados. Además, para aquellos clientes que tengan contratado ‘Gama Cambio’ y necesiten un coche de sustitución, Mapfre les facilitará un vehículo de sustitución con etiqueta 0 o ECO, Por otra parte, incluye todas las coberturas de los seguros de automóvil tradicionales.

Además, todos los clientes que contraten la ‘Gama Cambio’ contarán con dos meses de recarga gratuita en la red pública de Iberdrola.

Plan de pensiones para personas de entre 36 y 42 años

Seguros RGA ha lanzado ‘RGAMifuturo 2045’, con el que los clientes de entre 36 y 42 años podrán disponer de un producto ajustado a su edad y a sus necesidades.

Este plan de pensiones invierte, en un primer momento, hasta el 99% en renta variable, que se va reduciendo para proteger el patrimonio acumulado a medida que se acerca la edad dorada.
Los planes de pensiones de ciclo de vida se caracterizan por evolucionar a la vez que los clientes. De esta forma, mediante una gestión dinámica de la inversión, se adapta la composición de la cartera al plazo que queda hasta la jubilación del partícipe.

El Grupo Catalana Occidente ha desarrollado 'Cosalud bienestar', un nuevo producto destinado a los clientes que desean acceder ágilmente a un amplio cuadro médico de la sanidad privada mediante un modelo económico de pago por uso, sin carencias ni pre-existencias y disfrutando, al mismo tiempo, de servicios adicionales gratuitos.

Salud con el modelo de pago por uso

Además de poner a disposición de los asegurados todas las especialidades médico-quirúrgicas; así como atención primaria y pruebas diagnósticas, ofrece servicios de bienestar y salud que no proporciona la sanidad pública como dentistas, nutricionistas, fisioterapeutas, chequeos preventivos y cirugía estética. Asimismo, incluye de forma gratuita cada año una higiene dental y una visita a los especialistas de salud óptica y auditiva, al psicólogo, al pediatra y al nutricionista. En este sentido, para realizar una visita médica, el asegurado debe seleccionar uno de los 24.000 profesionales y centros disponibles en el cuadro médico y conocer el precio de cada visita, pagando un precio más competitivo que el estándar.

Otra de las prestaciones que incluye este seguro es la posibilidad de recibir atención y orientación médica gratuita gracias al servicio de videollamada, disponible las 24 horas, todos los días del año.

Además, ha diseñado una modalidad de este nuevo producto para las personas de más de 65 años. 'Cosalud bienestar sénior', que ofrece prestaciones pensadas para este colectivo de la población, como una visita gratuita anual al geriatra y servicios de atención domiciliaria como fisioterapia, podología, compra de medicamentos o ayuda personal.

'Smart-Health', un producto dirigido a particulares, empresas y colegios profesionales

Nueva Mutua Sanitaria (NMS) y la correduría de seguros Rosillo Hermanos han llegado a un acuerdo de colaboración para lanzar 'Smart-Health', un seguro de Salud dirigido a particulares, empresas y colegios profesionales.

'Smart-Health' es un seguro de cuadro médico disponible para particulares (sobre todo, familias) empresas, colegios profesionales y asociaciones. El nuevo seguro se diferencia de otros porque contiene propuestas especialmente elaboradas a la medida de las necesidades del cliente, garantizando un servicio de máxima calidad gracias a los acuerdos firmados con los mejores centros médicos de referencia, coberturas especiales (tales como la cirugía refractiva de la miopía o el tratamiento de la infertilidad) y la opción de poder gestionar todos los trámites de manera online desde la nueva web que se ha creado para 'Smart-Health'.

Seguro de Decesos personalizable

Preventiva Seguros refuerza su cartera de productos con el lanzamiento de 'Vivo', un seguro de Decesos que parte de coberturas vinculadas exclusivamente al fallecimiento, con la posibilidad de contratar mayores coberturas de forma opcional.

Además de las coberturas básicas de un seguro de Decesos, 'Vivo' incluye gestión de servicios jurídicos tras el fallecimiento; testamento notarial y testamento vital; borrado digital; legado genético y asistencia psicológica al duelo, entre otras.
Preventiva Seguros garantiza a sus asegurados los medios necesarios para la conservación de la carga genética, mediante la obtención de al menos dos muestras de ADN, su criogenización, almacenamiento y custodia con el biobanco especializado contratado por la compañía.
Además, entre las coberturas adicionales están la asistencia médica, dental y asistencia en viaje; protección de pagos; asistencia para españoles residentes en el extranjero; traslado de extranjeros residentes en España; asistencia para estancias de larga duración en el extranjero. Estas coberturas adicionales que dan valor de usabilidad a la póliza se pueden completar con 'Preventiva Guardián', un servicio de protección personal disponible en tu móvil.

'Evolución Select Total', un Unit linked de ahorro individual

Mapfre ha lanzado el nuevo unit linked 'Evolución Select Total', un nuevo producto de ahorro individual, con una duración de 6 años y 10 meses y cuya rentabilidad está vinculada a la evolución del índice EuroStoxx Select Dividend 30, con garantía a vencimiento del 90% del importe invertido.

Una vez venza el producto se pueden dar tres circunstancias. Si el valor del índice fuese igual o superior al valor inicial, el cliente recibirá el 100% de su capital invertido, más el 100% de la revalorización del índice.
Si el valor final del índice estuviese entre el 90% y el 100% del valor inicial, recibirá ese porcentaje sobre el total de su inversión. Y en el caso de que el valor final del índice fuera menor que el 90% del valor inicial, el cliente recibirá el 90% del total del capital que ha invertido.
Además, incluye una garantía adicional de fallecimiento sea cual sea la causa.

Protección jurídica para empresas, conductores y comunidades

Plus Ultra Seguros ha reforzado su oferta de protección y defensa jurídica con tres nuevos productos para conductores, comunidades y empresas, que ponen a su disposición una extensa red de abogados especialistas en diferentes ámbitos para orientarles y acompañarles en distintos trámites y procesos legales, de manera presencial o telemática.

También se ofrece la gestión de reclamaciones como, por ejemplo, el incumplimiento de contrato o el impago de gastos. En concreto, el servicio de protección jurídica comprende desde la redacción de la reclamación hasta la tramitación y su seguimiento.
Asimismo, cada uno de estos seguros cuenta con unas coberturas específicas. En el caso de 'Protección jurídica empresarial' se ofrece un servicio de consulta de información exclusiva que ayuda a los asegurados en la toma de decisiones y les permite prever situaciones de riesgo de impago de terceros. Además de analizar la situación financiera de clientes y competidores.
Por su parte, 'Protección jurídica comunidades' incluye, entre otras coberturas, el avance de los pagos relacionados con procesos judiciales de reclamación de impago y por daños causados a la comunidad o en defensa de sus derechos.
Mientras que 'Protección jurídica conductores', además del asesoramiento y la defensa legal, incorpora diferentes coberturas que garantizan la protección económica del asegurado por la pérdida de puntos o la privación temporal del permiso de conducir.

Un seguro de Vida digital para que los corredores atraigan a los clientes de la banca

Controlup ha lanzado un seguro de Vida cien por cien digital para que los corredores puedan ayudar a sus clientes a ahorrar un 30%, sin cuestionario médico, de alto valor y con contratación 100% digital ayudados por la tecnología de la insurtech.

El lanzamiento del seguro de Vida estará totalmente personalizado para cada una de las corredurías que quieran contratar este servicio y se dirigirá en su nombre al cliente final a través de varios canales -mail, SMS y web- para que disfrute de una experiencia integral. Un chatbot será el encargado de recoger los datos para proceder a la contratación y si alguien lo necesita, enviará mails y SMS personalizados.

Un seguro de Salud centrado en la asistencia médica extrahospitalaria

'Generali Misalud Esencial' es un nuevo seguro de Salud con cobertura nacional creado para ofrecer asistencia médica extrahospitalaria. Esta comprende consultas de medicina general y de especialistas, pruebas diagnósticas y tratamientos que no precisen utilización de quirófano o ingreso hospitalario, exclusivamente a través del cuadro médico concertado por la compañía.

Dirigido principalmente a un cliente para quien la atención sanitaria es algo puntual y busca en la sanidad privada una atención más rápida, cómoda y sin listas de espera. Además, puede ser un primer paso para aquellos jóvenes que todavía no han contratado un seguro de Salud, pero quieren conocer las ventajas que puede ofrecer el servicio de salud de Generali.

Las garantías que ofrece 'Generali Misalud Esencial' incluyen asistencia médica primaria, destinada a cubrir los servicios más cotidianos para el asegurado como medicina general y de familia o pediatría, y especialidades médicas. Además, se proporcionan de manera opcional videoconsulta de medicina general y psicología, así como un conjunto de servicios adicionales de bienestar y salud.

Fianzas ante la administración

Musaat ha lanzado un nuevo seguro de Fianzas ante la administración, . Esta póliza es la segunda que comercializa en el ramo de Caución, en el que comenzó a operar en 2017, con el seguro de afianzamiento de cantidades anticipadas para la compra de viviendas.

El seguro de Fianzas ante la administración da respuesta a la obligación legal de presentar un aval bancario o un seguro de Caución que tienen todos aquellos que acudan a un concurso público y necesiten presentar una garantía. Asimismo, este seguro cubre los materiales que se reciban anticipadamente para las obras, todo ello con una prima ajustada al riesgo de la sociedad.

Musaat ha puesto en el mercado el seguro de RC Profesional para una intervención concreta, que se caracteriza por permitir incluir en la póliza a otros técnicos intervinientes, siempre y cuando el tomador del seguro sea el promotor o una sociedad multidisciplinar. De esta forma, con un solo seguro pueden estar cubiertos todos los agentes LOE.

RC Profesional para una intervención concreta

El seguro de Responsabilidad Civil Profesional para una intervención concreta de Musaat está dirigido a promotores o sociedades multidisciplinares que tengan proyectos y/o dirección de obra y direcciones de la ejecución material de cualquier tipo de edificación (edificios residenciales, comerciales, naves industriales, hoteleros, etc.), así como las que se deriven de procesos de ampliación, reforma o rehabilitación.
Este seguro cuenta con dos pólizas para las fases de "obra viva" y "obra terminada", con sumas aseguradas independientes, por lo que el asegurado no tendrá que volver a pagar prima si tiene una reclamación durante la "obra viva". Entre sus principales ventajas, figura el conocer el coste del mismo desde el principio, ya que se paga una única prima cuando se visa el encargo.

Caución para las empresas que inviertan en eficiencia energética

Crédito y Caución ha lanzado el seguro de ahorro energético, una póliza de Caución que cubre a las empresas que inviertan en eficiencia energética en el caso de que el proveedor tecnológico al cargo del proyecto no alcance los ahorros energéticos comprometidos.

'GoSafe with ESI' está formado por cuatro pilares que reducen los riesgos de las empresas al invertir en eficiencia energética y crean la confianza y credibilidad necesaria entre los actores clave: primero, un contrato estandarizado y simplificado que define cómo se miden, garantizan y aseguran los ahorros de energía; segundo, un proceso de validación técnica por parte de una entidad independiente y fiable que actúa como árbitro si es necesario; tercero, instrumentos financieros como los préstamos verdes si es necesario financiar la inversión; y, cuarto, el seguro de ahorro de energía de Crédito y Caución por el que las empresas están aseguradas contra el proveedor que no cumpla con sus obligaciones contractuales con respecto al ahorro de energía.

Aprobados otros 15.000 millones en avales para autónomos y empresas

El Consejo de Ministros aprobó el 25 de mayo un sexto tramo de la línea de avales para autónomos y empresas para ayudarles en la salida de la crisis, por valor de 15.000 millones de euros.

De los 15.000 millones, 10.000 millones se pondrán a disposición de autónomos y pymes, mientras que los 5.000 millones restantes se destinan al resto de empresas. Las operaciones avaladas tendrán un periodo de amortización de hasta 10 años.

El sexto tramo de la Línea de Avales mantiene las mismas características, la misma cobertura del aval y el mismo modo de tramitación de los anteriores para los préstamos destinados a empresas y autónomos, hasta el 80% para autónomos y pymes y el 70% para el resto de empresas.

Podrán solicitar estos avales hasta el 1 de diciembre de 2021 las empresas afectadas por la situación de pandemia, siempre que no estuvieran en situación de morosidad a 31 de diciembre de 2019.

Las pymes contarán con 5.000 millones de las ayudas europeas para digitalizarse

Fortalecer a las pymes es uno de los objetivos prioritarios del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia remitido por el Gobierno a Bruselas. El documento revela que el Ejecutivo ha reservado 5.000 millones de euros de las ayudas europeas a digitalizar, internacionalizar y elevar el tamaño de las pequeñas y medianas empresas españolas que, entre otras cosas, podrán utilizar fondos europeos para contratar expertos en tecnología que actualicen sus modelos de negocio.

El Ejecutivo ha diseñado un plan de choque dotado con 4.918 millones de los que 4.894 corren a cuenta de las subvenciones europeas. Del total, 927 millones se utilizarán ya este año, 2.167,9 en 2022 y los 1.822,8 restantes en 2023. El 71,7% de los recursos se destinarán a la digitalización y mejora de la innovación de las pymes; otro 10,2% a impulsar su crecimiento; un 7,5% a incentivar el emprendimiento; un 6,5% a apoyar al comercio; y un 4,1% a facilitar su internacionalización.

El plan de digitalización, incluye el 'Programa Agentes del Cambio', dotado de 300 millones de euros para incorporar un profesional en transformación digital" durante un periodo de un año y por una cuantía de hasta 20.000 euros por empresa, contrato y año.

Gobierno y patronal acuerdan la prórroga de los ERTE hasta el 30 de septiembre

Gobierno, patronal y sindicatos cerraron a finales de mayo un nuevo acuerdo para prorrogar los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), hasta el 30 de septiembre.

El Gobierno ha mantenido su propuesta de doble exoneración por la que beneficia más a las empresas que reincorporan a sus trabajadores, pero ha mejorado los descuentos previstos inicialmente para las que mantuviesen a sus empleados inactivos.

Así, y con el objetivo de incentivar la activación, en esta ocasión se incluyen unas exoneraciones mayores para los casos de los trabajadores que se reincorporen a la actividad en los conocidos como sectores ultraprotegidos. Serán del 95% para las empresas con menos de 50 trabajadores y del 85% para las que tienen 50 o más, en los meses de junio, julio, agosto y septiembre. Cuando mantengan a los trabajadores suspendidos, habrá una exoneración del 85% en junio, julio y agosto y del 70% en septiembre si la empresa tiene menos de 50 trabajadoras. En el caso de contar con 50 trabajadores o más, las exoneraciones serán del 75% en junio, julio y agosto y del 60% en septiembre.

El pacto también modifica las exoneraciones en los ERTE de limitación e impedimento de la actividad por causas relacionadas con el Covid-19. En las empresas de menos de 50 trabajadores, la exoneración será del 85% en junio y julio, y del 75% en agosto y septiembre. Si la empresa tiene 50 empleados o más, la exención será del 75% en junio y julio y del 65% en agosto y septiembre.

En el caso del ERTE por impedimento a raíz de medidas administrativas, las empresas tendrán una rebaja que será del 100% de la aportación empresarial durante el periodo de cierre si tienen menos de 50 trabajadores y del 90% si tienen 50 trabajadores o más.

El Congreso aprobó el 25 de mayo la nueva ley de trabajo a distancia, que endurecerá hasta un 20% las sanciones por infracciones en materia laboral que impone la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, hasta un máximo de casi un millón de euros.

El Congreso aprueba la ley de teletrabajo, que endurece las sanciones hasta un 20%

El informe de la Ponencia parlamentaria que ha analizado este proyecto de ley incorpora esta enmienda impulsada por las formaciones del Gobierno, el PSOE y Podemos. Con ella, la cuantía de las sanciones de la Inspección se elevará hasta un 20%, por lo que la sanción más elevada podría llegar hasta los 983.736 euros, cuando el importe más cuantioso se quedaba en 819.780 en la vigente ley.

Gobierno y autónomos firman un convenio para eliminar trabas burocráticas

La Administración General del Estado y ATA han firmado un convenio para la identificación de cargas administrativas y su reducción. Es un intento de eliminar las trabas burocráticas y simplificar la relación de los profesionales por cuenta propia con el Estado.

Tal y como aparece en el texto publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE), el convenio surge como respuesta a la necesidad de "simplificación administrativa, el estudio de las mejoras procedimentales y los procesos de reducción de cargas administrativas". Además, incide en que la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Unión Europea han recomendado a los Estados mejorar la tramitación mediante la reducción y normalización de los procesos.

El Gobierno da luz verde a la creación de nuevos impuestos al plástico y los residuos

El Consejo de Ministros dio luz verde el 18 de mayo al anteproyecto que supondrá la creación de nuevos gravámenes sobre los residuos y los plásticos.

Se trata del Proyecto de ley de Residuos y suelos contaminados, que incorpora las últimas directivas europeas en materia medioambiental.

"El texto recoge por primera vez limitaciones en el uso de plásticos de un solo uso, establece un impuesto para restringir su uso y exigir información al consumidor y, en línea con la UE, propiciar que sea uno de los recursos propios" en la financiación comunitaria, ha expuesto la ministra de Hacienda y portavoz del Ejecutivo, María Jesús Montero.

Se trata, según la ministra de Hacienda, de una "herramienta para modernizar nuestro modelo de crecimiento y pasar de lo lineal a lo circular generando innovación, generando competitividad, nuevas oportunidades empresariales y un gran campo de generación de empleo".

La nueva tasa sobre los residuos, que viene a sustituir la decena de las que ya operan en distintas regiones españolas, supondría un gravamen de unos 40 euros por tonelada y supondrá la recaudación de unos 861 millones de euros anuales, según los cálculos iniciales del Ejecutivo.

El impuesto sobre los envases de plástico no reutilizables supondrá una carga fiscal de unos 0,45 euros por cada kilo de plástico no reciclado y se espera recaudar unos 491 millones de euros al año.

La Cámara de Comercio de España, a través de las Cámaras de Comercio Territoriales, pone en marcha un Programa de Sostenibilidad para pymes con ayudas directas, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder), para mejorar su sostenibilidad en eficiencia energética, la medición de la huella de carbono, la economía circular y la Agenda 2030. Las empresas participantes podrán recibir una ayuda directa de entre el 40 y el 85%, dependiendo de la comunidad autónoma, de la inversión realizada sobre un máximo de 7.000 euros.

La Cámara de Comercio ayudará a las pymes a mejorar su sostenibilidad

En una primera fase, 16 Cámaras de Comercio participarán en este Programa del que este año podrán beneficiarse 160 pymes. Se trata de las Cámaras de Almería, Campo de Gibraltar, Huelva, Sevilla, Málaga, Tenerife, Ciudad Real, Toledo, Mallorca, Cantabria, León, Alicante, Castellón, Valencia, Navarra y Pontevedra, Vigo y Vilagarcía.

Paralelamente, el Programa de Sostenibilidad llevará a cabo acciones de sensibilización para lograr que arraigue entre el tejido productivo español la concienciación sobre la necesidad de preservar el medioambiente y el papel de la pyme para contribuir a ello.

El Gobierno propone nuevas cuotas para autónomos de entre 90 y 1.220 euros mensuales

El Gobierno ha planteado, en el marco de la reforma para que los autónomos comiencen a cotizar por ingresos reales, una propuesta de cuotas mensuales que van desde los 90 euros a los 1.220 euros.

Se prevé que el nuevo sistema esté aprobado y se comience a implantar a partir del año que viene, aunque no tendrá "efectos económicos" plenos hasta 2023.

La propuesta plantea que los trabajadores autónomos elijan provisionalmente su base de cotización entre trece, en función de previsiones de rendimientos, con la posibilidad de modificar su elección seis veces a lo largo del año para ajustarla a sus rendimientos. En esta propuesta, la Seguridad Social incluye cuantías para cada uno de esos tramos.

El primer año de aplicación las cuotas arrancan en 200 euros para quienes declaren rendimientos mínimos (hasta 3.000 euros anuales) y llegan a 400 euros para quienes declaren rendimientos máximos (por encima de 48.841 euros anuales).

Durante el periodo transitorio, la cuota mínima irá bajando para quienes ganen menos y subiendo para quienes ganen más.

Desde el Ministerio de Seguridad Social señalan que se sigue trabajando en esta reforma y que aún no hay nada definitivo

El beneficio de Mapfre se incrementa un 37% en el inicio del año

El beneficio atribuido de Mapfre en el primer trimestre de este año ascendió a 173 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 36,7% respecto al mismo periodo del año anterior, impulsado por la mejora del negocio en España, Latam Sur y Norteamérica, así como del negocio reasegurador.

Este incremento es especialmente significativo, ya que se produce después de haber contabilizado en el trimestre más de 109 millones de euros correspondientes a los siniestros incurridos por el Covid-19, de los que más de 34 millones corresponden a Salud y 48 millones a Vida-Riesgo -prácticamente concentrado en Latinoamérica-. Se mantiene la disminución de la siniestralidad en Autos y seguros generales por las medidas de confinamiento y ralentización de la actividad económica.

Los ingresos totales del Grupo entre enero y marzo se situaron en 7.304 millones de euros (-0,4%), en tanto que las primas ascendieron a 5.896 millones de euros, un 3,3% inferior al mismo periodo del año anterior. No obstante, a tipo de cambio constante, las primas crecen un 3,2%.

En el área Regional Iberia (España y Portugal), las primas crecieron un 3%, hasta alcanzar los 2.485 millones de euros, con un resultado de 108 millones de euros, lo que supone un incremento del 4,9%.

En España, las primas se situaron en 2.454 millones de euros, un 2,9% más. El beneficio creció un 5,5%, hasta los 107 millones de euros y sigue siendo el país que más contribuye al resultado del Grupo. Las primas del negocio de Automóviles se elevaron hasta los 539 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 1,3% con más de 6 millones de vehículos asegurados y un ratio combinado del 88,1%, lo que refleja una mejora de 1,7 puntos porcentuales.

El volumen de negocio de Seguros Generales ascendió a 711 millones de euros, un 3,6% más que en el mismo período del año anterior, destacando el incremento de seguros de Hogar (+3%), y Comunidades, con un incremento del 5,5%. Por último, las primas de Salud y Accidentes superaron los 673 millones de euros, un 8,3% más que en el primer trimestre del año pasado.

El negocio de Vida es el más penalizado por la actual situación de incertidumbre y la persistencia de bajos tipos de interés. Así, las primas del negocio de Vida se situaron en 463 millones de euros, un 1,7% menos que en los tres primeros meses del ejercicio anterior. El patrimonio de los fondos de pensiones se situó al cierre de marzo en 5.938 millones de euros, un 3,2% más, en tanto que los fondos de inversión crecieron un 5,7%, hasta los 4.096 millones de euros.

Por otro lado, la aseguradora ha nombrado a Manuel Ortega director de Negocio Assurbanking, cargo que asumió el pasado

mes de abril. Es el responsable de implementar esta área de negocio y entre sus funciones está la de desarrollar desde la compañía el reciente acuerdo de assurbanking alcanzado con el banco Santander.

En otro orden de cosas, debido a que las investigaciones revelan que los adultos que sufren una caída tienen el doble de posibilidades de experimentar otra, **Aerial Technologies**, empresa con sede en Montreal, y Mapfre están desarrollando una solución de tecnología ambiental basada en IA. Aerial ha desarrollado un asistente de cuidados invisible que utiliza las redes wifi de los hogares para rastrear el movimiento de una persona, detectando anomalías a través de las distorsiones en la señal wifi. Esta solución alivia la preocupación de los familiares y les permite cuidar mejor a sus seres queridos, mientras que las personas mayores pueden mantener una vida independiente, sabiendo que la ayuda llegará en seguida, en caso de necesidad.

Asimismo, la aseguradora ha lanzado 'Comunidades Conectadas'. El objetivo de la nueva app es facilitar la gestión de la comunidad de manera 100% digital y promover la comunicación de las gestiones de los administradores, además de la participación de todos los propietarios en juntas de vecinos, su posible delegación de representación, la gestión del uso de instalaciones, conocimiento de las finanzas, disponibilidad de los proveedores, y flujo de comunicación a través del chat.

Por otra parte, Mapfre ha lanza nuevamente su 'Póliza Cheste' para los asegurados que solo utilicen su moto entre los meses de mayo y septiembre, evitando pagar un seguro anual. Podrá contratarse hasta el 30 de septiembre, con fecha de vencimiento a 31 de diciembre, tanto para motos como ciclomotores.

Por último, señalar que bajo el concepto transversal 'Somos imparables', la aseguradora se sumerge nuevamente en el mundo de la Formula 1 para lanzar una campaña y comunicar las ventajas y beneficios diferenciales de sus seguros de coche, con la imagen de Fernando Alonso y el equipo de competición Alpine F1 Team.

Por otro lado, Mapfre realiza en la Comunidad de Madrid un análisis del estado de la batería de vehículos eléctricos usados, para particulares que quieran comprar o vender un coche de estas características y deseen tener un informe sobre el estado de salud de la batería, el elemento más caro del vehículo.

Mutua de Propietarios cumple 186 años

Mutua de Propietarios ha celebrado su 186º aniversario, con el reto de "continuar innovando como grupo aportando soluciones alrededor de la propiedad inmobiliaria".

Desde la aseguradora destacan su apuesta por la innovación, su transformación tecnológica y el talento de su equipo "gracias a lo cual hemos ido perfeccionando nuestra capacidad para dar respuesta a las nuevas necesidades de los propietarios, reinventándonos y llegando a crear hoy en día el Grupo Mutua de Propietarios".

Hiscox introducirá novedades en su plataforma online para corredores

Hiscox ha anunciado novedades dentro de My Hiscox, su plataforma online dirigida a corredores o corredurías para hacer una simulación de seguro, cotizar, emitir y gestionar las pólizas, con motivo del tercer aniversario del lanzamiento del canal. Se tiene un acceso más sencillo a las primas, cuya visualización en pantalla se adaptará automáticamente según se modifique el límite de indemnización, sin necesidad de crear nuevos proyectos.

Además, incluye una nueva funcionalidad que permitirá agendar una reunión con el departamento de desarrollo de negocio de la aseguradora con el objetivo de valorar qué acciones se podrían llevar a cabo para hacer crecer su cartera de clientes, y la herramienta dará más visibilidad cuando un riesgo deba ser estudiado por un suscriptor.

Entre las nuevas funcionalidades destaca la visualización interactiva de primas a la vez que se modifican los límites de indemnización en un mismo proyecto, quedando además abierta la posibilidad de simular cotizaciones con límites diferentes creando varios proyectos a la vez. Una vez que el corredor haya seleccionado el sector y la actividad del riesgo, la plataforma mostrará primas orientativas calculadas sobre los límites de facturación e indemnización o suma asegurada más bajos.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado el lanzamiento de 'Hiscox Líderes', una nueva sección en su web que pretende, a través de diferentes entrevistas, dar voz a las preocupaciones y la realidad de los directivos de pymes en la nueva normalidad.

La iniciativa se enmarca dentro del programa de lanzamiento de 'Hiscox D&O,' la renovada póliza para Administradores y Directivos adaptada a su nueva realidad, que añade más de 10 nuevas coberturas con más de 20 extensiones de cobertura adicionales, y ofrece el condicionado más sencillo y vanguardista del mercado.

Precisamente, Hiscox ha recopilado, a través de una infografía, las principales responsabilidades a las que tienen que hacer frente administradores y directivos divididos en 14 ámbitos: responsabilidad laboral, mercantil, concursal, civil, penal, fiscal, seguridad social, prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, medioambiental, protección de datos, competencia desleal, subvenciones, propiedad intelectual y propiedad industrial.

Entre las responsabilidades de los administradores y directivos destacan las que derivan de los procesos concursales, a las que se hace referencia en la infografía, que forma parte del programa de análisis y concienciación sobre el mercado de las pólizas de responsabilidad civil para administradores y directivos que está llevando a cabo la compañía con motivo del lanzamiento 'Hiscox D&O'. En este sentido, la aseguradora remarca que su nueva póliza es un condicionado más claro, sencillo y robusto y que se ha diseñado para dar cobertura a las principales responsabilidades de los administradores y directivos con una amplia cobertura de gastos de defensa y otros gastos.

Por último, señalar que la aseguradora ha dedicado su programa de #juebinars del mes de mayo a la gestión del talento a través de una colaboración con la consultora **Michael Page**. La aseguradora organizará dos sesiones dedicadas a tendencias de contratación y liderazgo de equipos en un momento tan especial como el actual.

Caser dirige a las pymes su nueva versión de Cyber Protección

Caser Seguros ha lanzado una nueva versión de su producto 'Cyber Protección', especialmente dirigido a autónomos y pymes de hasta 20 empleados. Ofrece una serie de servicios preventivos en seguridad informática, de uso ilimitado, incluidos en la prima de la póliza, tales como la instalación de una aplicación antiransomware, análisis, asistencia y parcheo de vulnerabilidades (IP y Web) o configuración de seguridad.

Entre sus opciones también se encuentra la adecuación a la legislación en materia de protección de datos de carácter personal y el servicio de vigilancia digital basado en el rastreo de información de la empresa asegurada en la red.

Asimismo, se incluye cobertura para daños propios que sufra el asegurado ante incidentes como la limpieza y eliminación de malware, la recuperación de datos o desbloqueo de secuestros informáticos. Además, cuenta con indemnizaciones en caso de responsabilidad civil frente a terceros, incumplimiento en materia de protección de datos -desde los gastos de notificación a la AEPD y a terceros afectados hasta las sanciones del organismo regulador-, o respuesta inmediata a incidentes de ciberseguridad. Según datos de Incibe, 7 de cada 10 de los ciberataques que se producen actualmente en nuestro país tienen como objetivo a las pequeñas y medianas empresa.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha firmado un acuerdo de colaboración en exclusiva con **Idealista** para que **Acierta Asistencia**, la empresa especializada en servicios del Grupo, ofrezca a los usuarios de Idealista Maps una alternativa de valor que garantice y contribuya al buen mantenimiento y cuidado del hogar.

Agroseguro firma con Enesa el convenio para ejecutar los planes de seguros agrarios combinados en 2021

El subsecretario de Agricultura, Pesca y Alimentación, y presidente la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa), Luis Álvarez- Ossorio, y el presidente de Agroseguro, Ignacio Machetti, han firmado el convenio para la ejecución del 42º Plan de Seguros Agrarios Combinados y la liquidación de planes anteriores, así como para regular otros ámbitos de cooperación.

El acuerdo cuenta con un presupuesto para subvencionar las pólizas en el año 2021 de 253,77 millones de euros, lo que supone un incremento del 20% con respecto al convenio anterior.

Se ha puesto de manifiesto la importancia de esta herramienta para el sector agrario, especialmente ante la elevada siniestralidad que está teniendo lugar en el periodo transcurrido de 2021.

Por su parte, Agroseguro ha celebrado una jornada de presentación del Plan 2021 de seguros pecuarios que incluye 12 líneas ganaderas y 3 acuícolas.

El 42º Plan de Seguros Agrarios incluye ayudas adicionales para el seguro de compensación por pérdida de pastos, las líneas acuícolas y contempla un incremento de la subvención base en las Islas Canarias.

El plan actual cuenta con más de 157.000 pólizas suscritas, que dan cobertura a más de 312 millones de animales, un 5,4% más que en 2019, y un capital asegurado de 3.468 millones de euros.

La línea de seguro de vacuno de reproducción y producción, supone el 50% del capital asegurado, y cerrará con un crecimiento del 1,7% de animales asegurados. Además, destaca el crecimiento producido el último año en el aseguramiento de aviar de carne o de puesta. En el caso del porcino, aunque el seguro no está tan extendido entre las granjas españolas, el seguro crece un 5,7% y supera ya los 529.000 ejemplares asegurados.

La línea de seguro agrario que cubre los gastos derivados de la retirada y destrucción de animales muertos en la explotación ha crecido un 3,1% el último año, y alcanza los 243 millones de ejemplares.

Por otro lado, los cuatro primeros meses del año han dejado una perspectiva muy desigual para el campo español: mientras la abundancia de precipitaciones ofrece una buena perspectiva de cosecha para algunos cultivos, el paso encadenado de graves fenómenos meteorológicos eleva las indemnizaciones hasta los 255 millones de euros, un 37% más que el pasado año, cuando abril se cerró con una estimación de 186 millones de euros.

En 2020, el pedrisco generó 227 millones de euros en indemnizaciones para los

agricultores asegurados. En concreto, las producciones de fruta dulce agrupadas bajo la línea de seguro de frutales (melocotón, albaricoque, pera, ciruela y manzana) registraron 89,9 millones. La uva de vino y los cultivos herbáceos acumularon daños por valor de 33,5 y 28,8 millones, respectivamente. Además, los cítricos y el conjunto de las hortalizas se situaron entorno a los 20 millones cada uno, aproximadamente. En otro orden de cosas, el cultivo del almendro está cada vez más presente en el campo español, y dentro del seguro agrario, con un crecimiento de la producción asegurada del 278% en las cinco últimas cosechas (planes 2015-2019), hasta alcanzar las 79.924 toneladas aseguradas en el último plan finalizado, correspondiente a la campaña 2019-2020. Este aumento también se constata en la superficie, con 72.863 hectáreas aseguradas en el último plan, un 140% más que en 2015.

Al igual que el almendro, el pistacho también ha aumentado su presencia dentro del seguro Agrario. La producción asegurada en la última cosecha alcanzó las 2.789 toneladas, un 170% más que en 2015, con una superficie asegurada que se elevó hasta las 7.000 hectáreas.

MGS Seguros creció un 7,1% en 2020

MGS Seguros ha celebrado su Junta General Ordinaria y Extraordinaria 2021, en donde se presentaron los resultados del ejercicio 2020, con un beneficio, después de impuestos, de 17,9 millones de euros, superior en un 7,1% al registrado en 2019.

La cartera de primas de MGS Seguros alcanzó, a cierre del ejercicio, los 296,6 millones de euros, lo que supone el mantenimiento de los niveles de facturación registrados en el año anterior. Además, la aseguradora cerró 2020 con un total de 411.500 clientes y 681.000 pólizas en vigor. Desde el punto de vista técnico, el coste de la siniestralidad en 2020 alcanzó los 119,3 millones de euros, un dato que sitúa el margen técnico en 79,5 millones de euros, con un crecimiento próximo al 25% sobre el valor registrado en el ejercicio anterior.

Por su parte, los gastos de explotación mantienen una evolución muy positiva y se sitúan en los 51,4 millones de euros, 3 millones de euros menos que en 2019.

Por otro lado, la Fundación MGS ha organizado un evento más de su ciclo de jornadas formativas dirigida a empleados, mediadores y clientes de la aseguradora, con el título 'Creer, crear, lograr', impartida por el economista, escritor y conferenciante Álex Rovira. Allí se puso de relieve los factores clave requeridos para alcanzar las metas que nos propongamos, poniendo especial énfasis en la confianza, el compromiso y la capacidad de realización y reflexionando sobre lo que debemos dejar de hacer y lo que hay que seguir haciendo para adaptarnos a este escenario cambiante y complejo.

Asimismo, la fundación organizó otra sesión sobre 'Perspectivas post-Covid: ¿Felices 20 o la travesía del desierto?', impartida por el economista y escritor Fernando Trías de Bes, que mostró su confianza en la recuperación de la economía y realizó una reflexión sobre los cambios que ya ha provocado la Covid en los hábitos de los consumidores, cómo y dónde afectan a la actividad económica y cómo se deben adaptar las empresas a esa nueva situación.

El volumen de ahorro gestionado por Mutualidad de la Abogacía aumenta un 6,4% en 2020

Mutualidad de la Abogacía ha presentado su Memoria Anual y el Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia, donde se detalla que el volumen de ahorro gestionado se elevó un 6,4% en 2020 hasta los 8.464 millones de euros, frente a los 7.951 millones de euros alcanzados en 2019.

En este sentido, las inversiones realizadas por la entidad en 2020 registraron una rentabilidad media del 3,7%. En cuanto a los gastos de gestión sobre el ahorro, la ratio se situó en el 0,20%. Con estas magnitudes, la aseguradora presenta un resultado del ejercicio después de impuestos que asciende, aproximadamente, a 12 millones de euros a cierre de 2020.

Por otro lado, se ha registrado un descenso del 13% en las primas de los mutualistas en el ejercicio 2020, alcanzando un importe de 588 millones de euros, una disminución se los comparamos con los 677 millones de euros de 2019. De las primas aportadas en 2020, el 95,7% corresponden al ramo de Vida y el 4,3%, a ramos de No Vida.

En paralelo, el censo de mutualistas a cierre de 2020 registró un incremento hasta los 208.790, lo que supuso un 1,8% más que en 2019 cuando se contabilizaron 205.109 mutualistas. Del total de mutualistas del año pasado, 186.960 son mutualistas activos y 21.830 pensionistas.

Nuevos nombramientos en Chubb

Chubb ha anunciado el nombramiento de Sergio Carrascal como Major Accounts Senior Financial Lines Underwriter para España y Portugal, y de dos nuevos suscriptores para el segmento de Middle Market en España: Magdalena Sánchez se incorpora como Middle Market Casualty Underwriter y Javier Pérez como Middle Market Fire Underwriter.

En este puesto, Sergio Carrascal se centrará en reforzar el desarrollo de líneas de negocio como Instituciones Financieras, D&O, Infidelidad de Empleados, Ciberriesgos, y Responsabilidad Civil Profesional dentro del segmento de Major Accounts de Chubb.

En sus nuevas posiciones, Magdalena Sánchez y Javier Pérez se centrarán en establecer, implementar y alcanzar los objetivos de suscripción en el segmento de Middle Market, en las líneas de Responsabilidad Civil y Daños, respectivamente.

Sánchez se incorpora a la aseguradora tras desempeñar labores de suscripción durante 19 años.

AXA incluye en su oferta nuevos fondos sostenibles

AXA ha ampliado la oferta de inversión de su unit linked 'Asigna' con la incorporación de un listado de 8 nuevos fondos responsables. Esta decisión fue precedida hace unos meses por el lanzamiento de 'iProtect Sialp', un seguro individual de ahorro a largo plazo en el que el 100% de la cartera integraba criterios de inversión responsable.

El Grupo AXA, tras alcanzar su primer objetivo de inversión verde de 3.000 millones de euros en 2017, lo amplió a 12.000 millones de euros para 2020. Y ahora ha decidido duplicarlo para invertir 25.000 millones para 2023.

En otro orden de cosas, más de 600 personas de la organización territorial y los servicios centrales de la aseguradora han participado en una nueva convención comercial marcada por el contexto de pandemia, la crisis económica y la guerra de precios.

Durante la sesión, mantenida de manera virtual en toda España de manera simultánea, se repasaron las principales novedades comerciales centradas en los negocios fundamentales, como Auto y Hogar, así como los estratégicos, Empresas, Vida y Salud.

Por otro lado, AXA España ha dado un paso más en su estrategia de **smart working** con el acuerdo con la representación sindical (CC.OO. y UGT) que garantiza un marco regulador para la plantilla de más de 2.600 empleados en España del trabajo a distancia.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha recibido el visto bueno de las autoridades regulatorias y formalizado el proceso legal de compra del **Igualatorio Médico-Quirúrgico Colegial, S.A. de Seguros (Igualatorio Cantabria)**, para dar por cerrada la transacción convirtiéndose en líder del seguro de Salud y de la atención privada sanitaria en Cantabria. El coste de la adquisición del 99% del capital asciende a 49 millones de euros y ha sido abonado íntegramente al contado por AXA Seguros.

Por último, señalar que la aseguradora ha puesto en marcha una campaña que ofrece a todos sus clientes la revisión gratuita de 40 puntos de su vehículo, independientemente del seguro que se tenga contratado, desde el 24 de mayo hasta el 15 de julio.

Asimismo, AXA España ha presentado a los protagonistas de su nueva campaña global a través de historias reales de empleados, voluntarios, clientes, mediadores y proveedores que en tiempos de pandemia han dado lo mejor de sí con el propósito de "trabajar por el desarrollo de la sociedad protegiendo lo que importa".

Por otra parte, Save Autónomos by AXA ha presentado una campaña para concienciar al colectivo de la importancia de cuidar el bienestar y la salud mental. Bajo el lema 'Duerme Tranquilo', surgió con el objetivo de conseguir que los autónomos vivan más seguros, tranquilos y protegidos. Para conseguirlo, desde el pasado mes de octubre ha lanzado diversos productos que buscan hacerlo posible. Entre ellos, el seguro que amplía las coberturas que los autónomos reciben de la Seguridad Social, que duplica su baja laboral y paquetes a medida para cada profesión.

La AJPS inicia su programa de mentorización para jóvenes del sector

La Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) ha puesto en marcha su primer programa de mentorización, destinado al apoyo e impulso profesional de los jóvenes del sector asegurador.

Cristina Vila, secretaria general de la AJPS, explica que "el formato y calendario de este programa de metoring será a convenir entre mentor y mentorizado y tendrá un mínimo de 4 sesiones. Además, el programa contará con evento inicial de kick-off online, con la finalidad de sentar las bases y poner en contacto a todos los participantes de la promoción".

El programa de mentoring de la AJPS comenzó a finales de mayo y, con una duración de 6 meses, fomentará la reflexión y el desarrollo de una estrategia para que cada uno de los seleccionados avance en sus objetivos.

La cultura motera tiene tres lugares de peregrinaje en España: Gerona, Málaga y Granada. Estas son las provincias donde los conductores son más propensos a tener un vehículo de dos ruedas. En cada uno de estos territorios hay una moto, un escúter o un ciclomotor por cada 10 habitantes. Así se indica en la tercera edición del informe 'Las dos ruedas en España. Datos 2019' elaborado por Estamos Seguros en colaboración con Anesdor y Centro Zaragoza.

El parque móvil de motos creció un 44% en una década

Las motos son el vehículo predilecto en Málaga y los escúteres marcan la diferencia en Gerona, mientras que los adeptos al ciclomotor se encuentran en la mitad sur peninsular. Cádiz es el lugar donde, en términos relativos, más abundan los ciclomotores.

Barcelona lleva la delantera en materia de cultura motera en cifras absolutas. Esta provincia supera a todas las demás al albergar más de medio millón de vehículos de dos ruedas. Madrid va detrás, con 301.324 unidades. Por detrás están Valencia (189.895) y Málaga (181.072).

A cierre de 2019, había en España 3,31 millones de vehículos de dos ruedas asegurados. La mayor parte son motos (1,92 millones). Los datos desvelan que los escúteres han crecido un 50% en la última década, hasta alcanzar las 966.700 unidades. Justo lo contrario que ocurre con los ciclomotores, que su presencia ha menguado un 42% desde 2010.

El uso del escúter está vinculado a la movilidad laboral. Lo delata el hecho de que el 43% tenga cubierta la retirada del carnet. Un porcentaje muy superior al de las motos (19%) y ciclomotores (15%).

Generali facilita a sus clientes el control de sus datos personales

Generali se ha unido al proyecto Dalion para impulsar el desarrollo de una identidad digital autogestionada en una iniciativa colaborativa surgida del consorcio Alastria, conformado por Banca March, Banco Santander, Caixa Bank, Inetum, Liberbank, Línea Directa Aseguradora, Mapfre y Repsol.

El objetivo que se persigue con este acuerdo es lograr que las personas dispongan de mayor control sobre la cesión de datos personales. Concretamente, Dalion aspira a ofrecer a través del dispositivo móvil la posibilidad de gestionar la cesión de datos a múltiples entidades y organizaciones de forma controlada y autogestionada individualmente por cada titular, en un entorno seguro y confiable.

Asimismo, Dalion garantizará la integridad y calidad de los datos, evitando duplicidades y errores, a la vez que protege la privacidad de los usuarios al no almacenar datos personales en la red blockchain e impide la trazabilidad de la actividad del sujeto en la red. Además, ofrece mayores garantías sobre la veracidad de la información cedida ya que está garantizada por uno de los miembros de la red.

El modelo Alastria ID sobre el que se construye el proyecto Dalion se basa en la tecnología blockchain para permitir al usuario, a través de un wallet de identidad en el móvil, tener total potestad para permitir o no el acceso a sus datos -nombre, edad, fecha de nacimiento, residencia, número de teléfono- a cualquier organización que se lo solicite.

Esta tecnología permite, en definitiva, agilizar y simplificar el proceso de contratación al eliminar la necesidad de realizar el alta remota cada vez que se opta por contratar un servicio o producto.

En otro orden de cosas, más de 6.500 clientes autónomos de Generali que solicitaron beneficiarse del fondo 'Contigo Autónomo' ya están disfrutando de esas ayudas, que en total suman un desembolso de 1.750.000 euros para el pago de casi 26.000 pólizas.

El fondo Contigo Autónomo incluye una dotación de dos millones de euros por parte de Generali para ayudar a sus clientes autónomos con mayor vinculación con la entidad (llevar más de 2 años en la entidad y tener contratado, entre otros seguros, el de Invalidez Temporal), a superar la crisis provocada por la pandemia.

Por último, señalar que Generali ha estrenado la tercera ola de su campaña publicitaria global 'Reditude' que, en esta ocasión, destaca los seguros de Hogar y Autos como productos clave de la amplia gama que ofrece la aseguradora a sus clientes.

Michele Pignotti, al frente de Solunion España

Solunion ha anunciado la próxima incorporación de Michele Pignotti como director general de la compañía en España, sucediendo en el puesto a Laurent Treilhes. El cambio será efectivo en julio de 2021.

Pignotti se unió a Euler Hermes en 2004. Desde sus distintas posiciones impulsó el desarrollo de esta marca a través de un nuevo modelo de servicio al cliente y marketing digital, y contribuyó a generar un crecimiento rentable en todas las líneas de negocio. Actualmente es miembro del Consejo de Administración (Board of Management) del grupo, responsable de Gestión de Mercados, Comercial y Distribución.

Por su parte, Laurent Treilhes, quien ha ejercido como director general de Solunion España desde el año 2015, asumirá nuevas responsabilidades dentro del grupo Euler Hermes en julio de 2021.

En otro orden de cosas, Solunion ha implementado el proceso de firma electrónica en todas las pólizas de seguros de Caución. De este modo, todo el proceso de emisión, firma de pólizas y garantías se puede realizar de modo telemático.

Esta mejora de los procesos de firma supone un incremento en la seguridad e integridad de los documentos con firma digital, y permite agilizar el proceso de emisión de las pólizas.

Zurich se alía con Media Markt para ofrecer un seguro de patinetes y bicicletas eléctricas

Zurich Seguros y Media Markt han firmado un acuerdo de colaboración para ofrecer protección frente a responsabilidad civil derivada del uso de patinetes y bicicletas eléctricas. Ambas compañías buscan avanzar en el desarrollo de la movilidad urbana, ofrecer seguridad y protección, y mejorar la experiencia del cliente en torno al uso 360° de estos vehículos.

Zurich Seguros ha desarrollado en los últimos años soluciones digitales para proteger a los usuarios de las nuevas formas de movilidad a través de alianzas con distribuidores y fabricantes.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado a su marketplace de seguros digitales dirigidos a los millennials las soluciones de coche con 'Klinc Motor'. Permite contratar un seguro de coche de forma 100% digital, eligiendo entre coberturas personalizables que van desde un seguro a terceros ampliado a un seguro a todo riesgo. Los precios son a partir de 9,10 euros al mes.

En otro orden de cosas, Zurich quiere reconocer y premiar con su nueva campaña de comunicación 'Hagámoslo épico' el poder de los pequeños gestos generados durante la pandemia y los vincula a recompensas por adoptar buenos hábitos para el bienestar personal y el planeta, como usar la mascarilla o compartir coche para ir al trabajo.

QBE analiza los intereses de mora contemplado en la Ley de Contrato del Seguro

QBE ha celebrado el primer evento virtual de su ciclo anual de webinars, bajo el título: 'Los intereses del art. 20 LCS: ¿algo nuevo bajo el sol?'. Todos los ponentes han coincidido en que el tipo de interés aplicable, conforme a este articulado, no se ajusta a la realidad social actual.

"La opinión generalizada es que no existe justificación alguna para aplicar unos intereses moratorios específicos del seguro tan elevados, ya que la tasa de inflación y los tipos de interés han evolucionado hasta ser en la actualidad negativos. La magnitud que alcanza es absolutamente desproporcionada y tiene un carácter claramente punitivo", ha destacado Manuel Mascaraque, director del Área de Seguros Generales de Unespa. Desde la patronal aseguradora se aboga por intentar reducir esta desproporción y apoyar un único tramo de intereses moratorios.

Por su parte, Beatriz Rodríguez, directora de Siniestros QBE ha analizado las últimas sentencias del Tribunal Supremo en la materia, recordando que, a pesar de su configuración legal como intereses de demora, el Tribunal Supremo ha efectuado una interpretación extensiva, convirtiéndolos en intereses punitivos. En su opinión, el interés que dimana del artículo 20 LCS (en especial, el segundo tramo) resulta exorbitado en comparación con cualquier otro interés de demora.

Mascaraque ha resaltado que el borrador de Ley de Eficacia Procesal sobre los intereses del artículo 20 de la LCS fija como requisito de procesabilidad que previo a la demanda se establezca un proceso de solución de controversias sin límite temporal para alcanzar el acuerdo y, por tanto, sin coto al devengo de estos particulares intereses.

Por su parte, Santiago Martín, abogado especialista en Responsabilidad Civil y Seguros, ha criticado la calificación del interés del artículo 20 LCS, que considera "un error por parte de los Tribunales y las Audiencias, quienes parecen marcar una tendencia hacia la consideración de estos particulares intereses como parte de la indemnización". Insiste en que "en materia de grandes riesgos, las partes pueden pactar la derogación de esta cláusula del artículo 20, que en todo caso no tendría efectos contra terceros en el caso de Responsabilidad Civil".

En otro orden de cosas, QBE ha incorporado a Francisco Plasencia como suscriptor de Responsabilidad Civil. Es licenciado en Derecho y Máster en Derecho Marítimo por Icade.

Allianz ofrece un servicio para conocer rápidamente los daños del vehículo

Allianz Seguros lanza 'Valora los daños de mi coche', un servicio que permite al asegurado conocer rápidamente el importe de la reparación de su vehículo. El objetivo es seguir contribuyendo a agilizar las gestiones de sus clientes y mediadores y facilitar la toma de decisiones de sus clientes, a través de las herramientas que la tecnología pone a su alcance.

Con un sencillo procedimiento online, los clientes de Allianz pueden disponer de la valoración del daño de su vehículo en los Talleres Excelentes Allianz y evaluar así si quieren abrir un siniestro, reparar los daños directamente en la red de talleres o posponer la decisión.

Por otro lado, la aseguradora ha definido, junto a los representantes de los trabajadores, el modelo de trabajo híbrido que regirá el día a día de los equipos, una vez superada la crisis sanitaria. Bajo el lema 'Nuestro Momento', se recogen los tres acuerdos que marcarán la nueva manera de trabajar en Allianz tras la pandemia. De esta forma, se pretende optimizar el equilibrio del tiempo de trabajo y de descanso, tener tiempo de desconexión y trabajar a distancia sin perder el contacto con los compañeros/as.

La empresa contribuirá a cubrir los gastos de comida y los derivados de trabajar a distancia, estén donde estén los empleados/as.

Por último, señalar que la aseguradora ha incorporado a **Spotify** un servicio de música, podcasts y vídeos digitales en streaming que da acceso a millones de canciones y otros contenidos de artistas de todo el mundo, con tres listas públicas: KM de Autoconfianza, Fitness on fire y Trend hunter diseñadas para hacer deporte, conducir y reunir a jóvenes promesas de la música.

Andrés Romero, nombrado presidente de ICEA

El Consejo Rector de **ICEA** ha acordado elegir como presidente de la asociación a Andrés Romero, con motivo de la jubilación de José Boada, acuerdo que ha sido ratificado por la Asamblea General de Entidades Adheridas.

Romero es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Diplomado en Seguros (Grado Superior - Escuela del Seguro de Madrid), Máster en Dirección Aseguradora de ICEA y cursó el Programa de Dirección General (PDG) en el IESE.

Forma parte de Santalucía desde 1981. Desde 2019 es miembro del Consejo de Administración de la aseguradora como consejero-director general. Además, es presidente de Unicorp Vida y de Pelayo Vida.

El CAI aborda la pérdida de beneficios en la hostelería por efecto de la pandemia

El Club de Aseguradores Internacionales (CAI) ha celebrado un webinar sobre el seguro de Pérdida de Beneficios de restaurantes, bares, hoteles, clubes deportivos y otras empresas, como consecuencia del cierre de sus instalaciones por la situación de pandemia.

El análisis jurídico de la controvertida sentencia de Gerona de 3 de febrero de 2021, el test case ante la Corte Suprema Británica y la sentencia francesa del Tribunal de Apelación de Aix-en-Provence ha corrido a cargo del abogado Pablo Wesolowski quien ha explicado que la cobertura o no de la pandemia en un seguro de Pérdida de Beneficios depende de lo que diga la póliza, de cómo lo diga y de dónde lo diga.

Carlos Palos, director de Siniestros de Zurich España, puso de manifiesto, en sintonía con la nota publicada por Unespa en relación con la cobertura de pérdida de beneficios y la pandemia, que para que se active la cobertura de pérdida de beneficios es necesario un daño material previo; que la exclusión de pandemia no es limitativa pues estamos, sencillamente, ante un supuesto de no cobertura. Indica, además, que la pandemia es un riesgo sistémico no asegurable pues afecta a todo el mundo y se trata de un riesgo totalmente novedoso.

Por último, Luis Lopez Visús, director general de Espabrok, resaltó la obligación del corredor, conforme al RDL 3/2020 de distribución en seguros, de informar al cliente sobre el alcance de las coberturas de la póliza; ha insistido en la transparencia, la claridad y la objetividad con la que la correduría debe proceder y debe dejar claro a su cliente que, en principio, la pandemia no es objeto de cobertura en un seguro de Pérdida de Beneficios, pero que estarán a su lado si, tras recabar la opinión de un abogado, consideran oportuno reclamar frente a la aseguradora.

En otro orden de cosas, CAI celebró a finales de mayo un webinar sobre las renovaciones en D&O y gastos de defensa jurídica. Se trata de un seguro que ha pasado de ser uno de los ramos más rentables a uno de los más deficitarios a nivel global por el aumento de la siniestralidad.

Las aseguradoras de D&O han reaccionado reduciendo mucho la capacidad ofertada por cada riesgo, cambiando sus modelos de tarificación adaptados a las nuevas circunstancias con lo que las antiguas primas han dejado de ser una referencia en las renovaciones viéndose subidas enormes de primas y limitando las coberturas. Esto se ve claramente en las grandes empresas y en sectores más castigados por la pandemia (transporte de pasajeros, ocio, turismo), pero también en otro tradicionalmente complejos en D&O como el juego, automoción o farma. En España, además, el sector público está viendo que muchos concursos se quedan desiertos ya que las aseguradoras no están dispuestas a aceptar las condiciones de los pliegos o los presupuestos de licitación.

El servicio de recobros del Grupo DAS aumenta un 22% el primer trimestre

DAS Lex Assistance, la compañía especializada en recobros del Grupo DAS, ha recobrado en el primer trimestre de 2021 un 21,8% más que en el mismo periodo del año anterior y espera finalizar el año con un incremento superior al 80% en importe recobrado para sus clientes.

DAS Lex Assistance lleva nueve años ofreciendo este servicio de recobro, que se extiende a seguros de Hogar, de Comercios y Pymes, de Comunidades, de Autos y de Salud. Si se analizan los últimos ejercicios, el crecimiento de la actividad ha sido continuado gracias a la confianza depositada por sus clientes. El incremento anual de la actividad de recobros de DAS Lex Assistance ha sido del 64% en 2019, y del 90% en 2020, además del citado 20% en el primer trimestre de 2021.

En otro orden de cosas, el Grupo DAS y la startup proptech **Kasiky** han suscrito un acuerdo de colaboración para garantizar el cobro de las rentas a los propietarios de viviendas de alquiler. El acuerdo prevé que la aseguradora ofrezca su seguro de Impago de Alquiler a los propietarios usuarios del portal inmobiliario.

Por último, señalar que la aseguradora ha indicado que las dudas jurídicas más consultadas el pasado año han sido las relacionadas con el ruido vecinal (22,4%), las relativas a herencia y testamento (20,4%), y las relacionadas a los alquileres (8%). La información sobre los contratos de los empleados del hogar, que ocupaba el tercer puesto entre las principales consultas en la skill de Alexa en 2019 (16,3%), ha dejado de ser una de las cuestiones más demandadas por los españoles en 2020 (5,1%).

Iberian nombra a Pablo Meléndez nuevo PI Underwriting Manager

Iberian Insurance Group ha anunciado la incorporación de Pablo P. Meléndez como nuevo responsable de la suscripción de RC Profesional.

Meléndez es licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela y especialista en RC. Comenzó su carrera en el sector de los seguros en 2004.

Cecas resuelve las principales dudas de los mediadores sobre los cambios en la formación

A raíz de la publicación del Real Decreto sobre formación aprobado por el Gobierno en abril, Cecas y los colegios de mediadores de seguros han recibido más de dos mil consultas sobre los cambios que introduce y cómo afecta al sector. La escuela de negocios de seguros ha elaborado un documento de preguntas que responde a las dudas más frecuentes de mediadores y profesionales del seguro.

Homologación de los cursos, nuevos requisitos para acceder a ellos, convalidaciones o duración de la formación, concentran gran parte de las inquietudes del sector. La información, que se actualiza semanalmente, está disponible en la web de Cecas en formato pregunta respuesta.

Las dudas más habituales también se refieren a la validez de las antiguas titulaciones y trámites para volverse a examinar, horas lectivas que necesitarán en los nuevos niveles, plazos de entrada en vigor de la obligatoriedad de formación continua anual o en qué situación académica se encuentran las personas que en el momento que el Real Decreto entra en vigor están en un curso que no ha finalizado.

En otro orden de cosas, Cecas ha informado que gestionar y analizar datos, formación específica en ventas y la necesidad de contar con certificaciones, más allá de estudios superiores, marcarán la formación en el sector asegurador durante los próximos tres años. Así se desprende del estudio sobre 'Detección de necesidades formativas'.

Marta Rodríguez, Senior Sales Manager de Cecas y coordinadora del estudio, afirma que "cualquier puesto de trabajo donde el factor humano no aporte valor desaparecerá, de ahí la importancia que las aseguradoras dan a la formación en competencias

técnicas y habilidades sociales que ayuden a humanizar el desempeño de la función. Tener un título universitario valdrá de poco si no va acompañado de micro formación permanente, muy especializada, a lo largo de toda la vida laboral de la persona".

Las principales tendencias detectadas son: Incremento de la importancia del análisis y tratamiento del dato; Formación en ventas; y necesidad de profesionales certificados oficialmente: como PMP (Project Management Professional), Certificado Mifid, Gestión del Cambio, Análisis de datos, Ciberseguridad, Protección de Datos o idiomas.

Cesce cerró 2020 con un beneficio neto de 21,1 millones

Cesce ganó 21,1 millones de euros de beneficios netos después de impuestos en 2020. La compañía registra ganacias doce años consecutivos.

En conjunto, el Grupo Cesce cerró 2020 con unos beneficios consolidados de 34,4 millones de euros. La aseguradora cerró 2020 con un ratio de solvencia del 278%.

Por cuenta del Estado, en 2020 Cesce emitió seguro por valor de más de 3.081 millones de euros y apoyó operaciones de empresas españolas en el exterior por un valor contractual de 13.209 millones.

En cuanto al área de negocio por cuenta propia, en 2020 la compañía rozó los 133 millones de euros de prima adquirida. Asimismo, superó los 11.000 clientes e incrementó cerca de un 13% el número de pólizas en vigor, frente al 8% del año anterior. La tasa de siniestralidad sobre primas al cierre del ejercicio se situó en el 41%, una tasa inferior al 61% registrado en 2019. En cuanto al ratio combinado, neto de la cesión al reaseguro, ascendió al 83%, por debajo del objetivo marcado del 103%.

Por otro lado, la aseguradora ha participado en la jornada 'Soluciones para la búsqueda de clientes solventes y su financiación', un encuentro empresarial organizado por la Cámara de Comercio de Cáceres. Su objetivo es acercar las ventajas del seguro de Crédito a zonas rurales y despobladas de España y a las mujeres emprendedoras que quieran crear una empresa.

El 84% de los españoles tienen previsto viajar en los próximos 18 meses

Europ Assistance España ha anunciado los resultados internacionales de su primer Barómetro del Alquiler Vacacional. En él se indica, entre otras cosas, que el 84% de los españoles tiene previsto viajar en los próximos 18 meses.

Preguntados sobre la preferencia de los seguros de Viaje: El 77% de los españoles encuestados, el 69% de los europeos y el 68% global consideran probable o muy probable que contraten un seguro de Viaje o de protección de daños en sus próximas estancias. El 47% de los españoles consultados declaran haber comprado alguna vez un seguro de Viaje o protección de daños al reservar un alquiler vacacional.

Las tres principales coberturas que tranquilizaron a los viajeros españoles que querían reservar un alquiler vacacional son: Cancelación en caso de contraer Covid (67%); Asistencia médica y repatriación con Cobertura Covid (51%); y protección de daños accidentales a la vivienda (19%).

Ignacio López, nuevo director de Seguros Generales y Vida de DKV

Ignacio López ha sido nombrado director de Seguros Generales y Vida de DKV, y tendrá la responsabilidad sobre los negocios de Decesos, Hogar y Vida. Pasa así a formar parte del Comité de Dirección. Como consecuencia de este nombramiento, José Antonio García promociona dentro del área Comercial como director de canales mediados y distribución presencial.

López se incorporó a DKV en 2018 como director de los canales mediados y de las direcciones territoriales, contribuyendo al fuerte crecimiento de la compañía en estos últimos años. De hecho, colaboran con la entidad más de 3.000 corredores.

López es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por IESE, y tiene más de 20 años de experiencia en el sector asegurador, desempeñando posiciones directivas en los ámbitos de operaciones, distribución y marketing.

Su principal misión en la nueva posición será acelerar el crecimiento rentable de los negocios de Decesos, Hogar y Vida de DKV.

En otro orden de cosas, la aseguradora y Qida han llegado a un acuerdo para mejorar la atención domiciliaria de los clientes de la aseguradora, sobre todo a los pacientes crónicos complejos, con un seguimiento de calidad. Asimismo, se pone a disposición de los asegurados el acceso a servicios de atención domiciliaria de Qida

con condiciones ventajosas a través de su Club de Salud y Bienestar. El objetivo es ofrecer una atención domiciliaria proactiva, de calidad, humana y basada en la tecnología que permita a las personas vivir más tiempo, en buena salud, en casa.

Por otro lado, la aseguradora ha empezado a utilizar la tecnología de asistentes de voz dentro del proyecto del Grupo Ergo para desplegar este tipo de tecnología con clientes fuera del mercado alemán. La tecnología de voz usada en DKV se activa de manera automática cuando los clientes llaman al teléfono habitual de Atención al Cliente y solicitan un cambio en su frecuencia de pago, o un duplicado de su tarjeta del seguro. Con esta tecnología, los clientes pueden realizar estas gestiones sin la intervención de ningún agente, y sin esperas innecesarias, obteniendo una experiencia excelente.

Por último, señalar que la aseguradora ha lanzado nueva web comercial con un diseño más actual y una estructura más intuitiva y orientada a elegir el producto que mejor se adapte a las necesidades del cliente de seguros, con comparativas de coberturas y servicios, con información detallada con un lenguaje claro y cercano.

El sector asegurador celebra el Día Mundial del Seguro

Fundación Inade ha conmemorado el Día Mundial del Seguro. Se realizó un acto semipresencial que comenzó con una entrevista a Sergio Álvarez, director general de Seguros y Fondos de Pensiones.

En la primera parte también intervinieron virtualmente algunas de las personalidades más representativas del sector asegurador en España, como son: Martín Navaz, presidente de Adecose; Javier Barberá; presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa; y Flavia Rodríguez-Ponga, directora general del Consorcio de Compensación de Seguros.

Navaz no sólo aplaudió el comportamiento de la mediación durante la pandemia del Covid-19, sino que también abordó las consecuencias positivas que acarreará para el sector: "Estamos más concienciados de la importancia de construir un futuro más competitivo y digital, frente a aquellas empresas que han nacido ya digitales, y con las que competiremos en ámbitos donde hasta la fecha no estábamos tan activos".

Barberá hizo una reflexión sobre el Real Decreto que se ha aprobado recientemente en materia de formación de los distribuidores de seguros.

Pilar González de Frutos consideró que "la celebración del Día Mundial del Seguro constituye una gran ocasión para reflexionar sobre la función del seguro en la sociedad".

Flavia Rodríguez-Ponga resaltó la capacidad interna de adaptación del Consorcio en 2020, "que ha implementado un Plan de Transformación Digital más rápido de lo previsto que nos ha permitido atender mejor la siniestralidad".

Las primas de seguros decrecen un 0,3% en el primer trimestre

El volumen de primas estimado para el conjunto del sector asegurador español en el primer trimestre de 2021 alcanzó los 16.688 millones, lo que supone un decrecimiento del 0,3% frente al volumen de primas a marzo 2020, según informa **ICEA**.

El ahorro gestionado en productos de seguro, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 194.904 millones de euros en el primer trimestre de 2021. Este importe supone un crecimiento interanual del 1,5%.

El Grupo Catalana Occidente crece un 25,4% en el primer trimestre

El **Grupo Catalana Occidente** ha obtenido, entre enero y marzo de 2021, un resultado consolidado de 122,6 millones de euros, lo que representa un incremento del 25,4% respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el volumen de negocio del Grupo creció un 1,2% hasta situarse en los 1.503,6 millones.

El resultado recurrente del negocio tradicional (las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y Norte Hispana Seguros) mejora un 3,1% hasta los 57,1 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 1% respecto al mismo periodo del año anterior hasta los 884,5 millones de euros.

En este incremento del volumen de negocio destaca el avance del 4,8% en Multirriesgos y del 4,1% en Diversos. Asimismo, el ratio combinado en el negocio tradicional (No Vida) alcanza el 88,9%, con una mejora de 0,3 puntos porcentuales.

En lo que se refiere al seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado recurrente aumenta un 40% en comparación con el primer trimestre de 2020 y se sitúa en 67,6 millones de euros. Mientras, el volumen de negocio del seguro de Crédito crece un 1,4% hasta los 619,1 millones de euros.

Así, el resultado técnico del seguro de Crédito aumenta un 55% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, hasta los 88,5 millones de euros.

Los recursos permanentes a valor de mercado durante el primer trimestre de 2021 crecen un 3,7% respecto al cierre de 2020 hasta los 4.835,9 millones de euros. Por su parte, los fondos administrados se sitúan en 15.125,7 millones de euros.

En otro orden de cosas, el Grupo Catalana Occidente ha firmado un convenio de colaboración con el **Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria**, que

tiene como objetivo la investigación y difusión de los diferentes sistemas de previsión social complementaria existentes en Europa, así como analizar sus posibles reformas.

El proyecto supone un paso más en el compromiso del grupo asegurador por transmitir a la sociedad la importancia de afrontar la longevidad con previsión, así como trasladar los beneficios que el sector asegurador puede aportar en este ámbito y también en la protección y bienestar de la población sénior.

La Semana del Seguro analizó el futuro del sector tras la pandemia

El importante impacto causado por la pandemia obligó al sector asegurador a tomar decisiones para adaptarse a la nueva situación. La XXVIII Semana del Seguro, organizada por Inese, quiso servir como GPS sectorial frente a los múltiples caminos que se abren al Seguro. Bajo el lema 'Recalculando la ruta', esta edición online incluyó cerca de 30 jornadas, con más de 50 horas de emisión en directo.

Los primeros en ofrecer su punto de vista sobre los cambios sectoriales fueron los directivos de DGSFP, Unespa y algunas de las principales aseguradoras españolas que participaron en el Foro de Alta Dirección Aseguradora.

Los mediadores fueron los principales protagonistas en el XX Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías y en una docena de jornadas de aseguradoras que apuestan por agentes y corredores de seguros como canal preferente de distribución.

Además, la innovación estuvo muy presente durante los tres días. Se analizaron las últimas tendencias en tecnología, su aplicación práctica durante todas las fases de la cadena de valor del seguro y los riesgos que conlleva su uso.

Las novedades legislativas, el relevante papel del Consorcio de Compensación de Seguros y la gestión del talento en el sector fueron otras cuestiones que se afrontaron en el evento. Junto a las jornadas, también se entregaron los Premios Gema, que destacan la excelencia en la gestión empresarial de la mediación aseguradora.

Y, por primera vez, se otorgaron los Premios EWI, que concede Red EWI (Empower Women in Insurance), en cuatro distinciones: 'Equipo más implicado', 'Mujer más inspiradora', 'Iniciativa más destacada' y 'Figura masculina más involucrada con la igualdad'.

Musaat asegura la Asociación de Constructores y Promotores de Cantabria, de la mano de Artecan

Musaat, la correduría de seguros de la Arquitectura Técnica de Cantabria (Artecan) y la Asociación de Constructores y Promotores de Cantabria (ACP Cantabria), han firmado un acuerdo de colaboración.

Su objetivo es promover, entre los representantes del sector, el conocimiento de los productos de aseguramiento que ofrece la mutua, especialmente los enfocados a la construcción, así como la suscripción de riesgos y la comercialización de dichas pólizas.

Por otro lado, la mutua ha presentado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia su catálogo de productos.

La prima de Autos decrece un 1,60% en el primer trimestre

La prima media del seguro de Automóviles en el primer trimestre de 2021 fue de 369 euros, frente a los 375 euros correspondientes al mismo periodo de 2020, lo que representa una disminución del precio del 1,60% que equivale a 6 euros menos por póliza. Así se aprecia en el último informe Asegurómetro que analiza el comportamiento de los precios en el canal de corredores de seguros en el primer trimestre del año 2021, elaborado por Prisma (Procesos y Recursos de Inteligencia al Servicio de la Mediación Aseguradora).

En lo que se refiere a las nuevas contrataciones, la prima media en el primer trimestre de 2021 fue de 343 euros frente a los 356 del mismo periodo del año 2020, lo que presenta una disminución del precio del 3,65% que equivale a 13 euros menos por póliza.

La cartera ha tenido un comportamiento estable, con una variación que fue desde los 382 euros del primer trimestre de 2020 a los 380 del mismo periodo de 2021, lo que representa un 0,52% menos, que equivale a 2 euros menos por póliza.

Para este estudio se ha utilizado una muestra de 1.406.136 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 motocicletas en el primer trimestre de 2021 fue de 171 euros, frente a los 169 euros correspondientes al mismo periodo de 2020, lo que representa un incremento del precio de 1,09%, que equivale a 2 euros más por póliza.

En lo que se refiere a las nuevas contrataciones (nueva producción), la prima media en el primer trimestre de 2021 fue de 172 euros frente a los 167 del mismo periodo del año 2020, lo que presenta un aumento del precio del 2,99% que equivale a 5 euros más por póliza.

La prima media del seguro de Hogar en el primer trimestre de 2021 fue de 240 euros, frente a los 235 euros correspondientes al mismo periodo de 2020, lo que representa un incremento del precio de 1,94%, que equivale a 5 euros más por póliza.

En lo que se refiere a la nueva producción, la prima media en el primer trimestre de 2021 fue de 211 euros frente a los 209 del mismo periodo del año 2020, lo que presenta un aumento del precio del 0,96% que equivale a 2 euros más por póliza.

La prima media del seguro de Comercios en el primer trimestre de 2021 fue de 460 euros, frente a los 471 euros correspondientes al mismo periodo de 2020, lo que representa una disminución del precio de 2,23%, que equivale a 11 euros menos por póliza.

Campus del Seguro explica las novedades de la nueva normativa sobre formación

Campus del Seguro ha organizado una reunión informativa en abierto para aclarar a los distribuidores de seguros las numerosas dudas que ha generado la nueva regulación de formación y el proceso de adaptación a los nuevos Niveles 1, 2 y 3.

Campus del Seguro organizó una reunión informativa en abierto para aclarar a los distribuidores de seguros las numerosas dudas que ha generado la nueva regulación de formación, aprobada este año.

Por otro lado, Campus del Seguro ha lanzado un curso online sobre 'El seguro de Impago de Alquiler', que se integra dentro del Canal Defensa Jurídica by **Arag**.

Tiene un cómputo de 5 horas a efectos de formación continua y repasa todos los aspectos básicos para conocer bien el seguro de Impago de Alquiler como: las garantías y coberturas del seguro, sus ventajas frente al aval bancario, las posibilidades que abre de venta cruzada y sus ventajas fiscales entre otros aspectos, apoyado por varios casos reales y por un glosario de términos relacionados con este tipo de seguro.

En otro orden de cosas, la correduría **ERSM Insurance Brokers** se ha integrado en Campus del Seguro para dar formación a todos sus empleados y a su red de colaboradores externos.

Los clientes de Murimar Seguros contarán con la asistencia a domicilio de IMA Ibérica

IMA Ibérica Asistencia y Murimar Seguros han alcanzado un acuerdo de colaboración que permitirá a la aseguradora incorporar en su cartera la asistencia a domicilio.

La mutua amplia sus servicios con las garantías de 'Vida Diaria', el producto de asistencia a la persona de IMA Ibérica. Así, ante un percance que implique hospitalización, inmovilización en el domicilio o fallecimiento, la unidad familiar podrá verse apoyada por un equipo de profesionales.

Algunas de las garantías más destacadas de este nuevo servicio son la asistencia profesional a domicilio (auxiliar de ayuda a domicilio, envío de medicamentos, cuidado de hijos y ascendientes, apoyo escolar en casa, fisioterapia, logoterapia o peluquería a domicilio, etc.), desplazamientos (de familiares y acompañantes, traslado de hijos, acompañamiento al colegio y vuelta, etc.) y otras garantías complementarias, como cuidado de animales domésticos.

Weecover ofrecerá seguros a los patinetes y productos tecnológicos de Fnac

La insurtech Weecover asegurará los patinetes eléctricos de Fnac tanto en sus tiendas físicas como en su página web, y también ofrecerá seguros de extensión de garantías y de daños accidentales a los productos tecnológicos de su Marketplace online: móviles, tabletas, ordenadores, fotografía, sonido, e incluso electrodomésticos.

Weecover se convierte así en el partner asegurador de referencia de Fnac España para Vehículos de Movilidad Personal (VM) y plataforma de referencia en soluciones aseguradoras para marketplaces online en España.

Dos marcas españolas se mantienen entre las 100 marcas aseguradoras más valiosas del mundo. Con un valor de 3.1 mil millones Mapfre (puesto 41) sigue siendo nuestra marca aseguradora más valiosa del mundo. Le sigue, aún a distancia, Catalana Occidente en el puesto 90. Son los datos del informe anual que valora las 100 marcas más valiosas del sector seguros a nivel internacional de Brand Finance. El ranking lo encabeza de nuevo la china Ping An con 38,1 mil millones de euros.

Mapfre y Catalana Occidente, en el ranking mundial de marcas de seguros valiosas

Aunque Mapfre sigue siendo, con mucha distancia, la marca aseguradora española más valiosa del mundo, este año cae un -13,6% en valor de marca, lo que la hace descender tres puestos en el ranking hasta el 41 de la lista. Sin embargo, la solidez de la marca es tal que aumenta 3.8 puntos en el ranking de Fortaleza de Marca (BSI en sus siglas en inglés) y posee ya la excelente puntuación de 81.5 sobre 100 y calificación AAA.

Por su parte, Catalana Occidente presenta resultados positivos y aumenta un 1,8% su valor de marca subiendo dos puestos en el ranking internacional (puesto 90). Presenta un aumento de 3.2 puntos en el Índice de Fortaleza de Marca que ya es de 67.3 sobre 100 (AA-).

Si se hace referencia solo a las aseguradoras del ranking español de las 100 marcas más valiosas (Brand Finance España 100 2021). Mapfre está en el top 10 español ocupando el octavo lugar en la tabla. Catalana Occidente es la segunda marca de seguros en el ranking por valor de marca y Santalucía, la tercera. Esta aseguradora aumentaba su valor +1,1% respecto a 2020 y es la única que escala posiciones respecto a 2020, del puesto 61 al 55.

Codeoscopic facilitará a los mediadores tecnología de gestión

Codeoscopic y el Consejo General de Mediadores han alcanzado un acuerdo de colaboración para que los colegiados puedan acceder en condiciones preferentes, con bonificaciones en la adquisición de las diferentes tecnologías que integran el catálogo de productos de la tecnológica.

A las acciones establecidas en años precedentes alrededor de Avant2, se suman ahora las ventajas en la contratación de la ERP TE-SIS Seguros, back-office de gestión de corredurías; así como en el software para externalizar la tramitación de siniestros que ofrece SACS (Servicios Auxiliares para Corredores de Seguros); y en las soluciones de gestión de riesgos, *compliance* y *business intelligence* de Innova Ibérica.

En otro orden de cosas, desde Codeoscopic se ha informado que la prima media del seguro de Automóviles cayó en el primer trimestre de 2021 un 7%, desde los 346 euros que había marcado en los últimos meses del año 2020 hasta los 332 euros que ha registrado en el primer cuarto del actual.

El seguro Multirriesgo del Hogar, mientras tanto, se comportó con mayor estabilidad: su prima media se situó en 202 euros en este primer trimestre de 2021, sin moverse prácticamente de los precios con los que había cerrado 2020.

Por último, la prima media del seguro de Motocicletas se situó en 165 euros en el primer cuarto de 2021, precio que se mantuvo inamovible a lo largo de todo el periodo.

Dentro de los actos de la Semana del Seguro, de Inese, se ha presentado la sexta edición de 'Cómo ser corredor de seguros o montar mi propia correduría', una guía informativa editada por el portal especializado Quierosercorredordeseguros.es y escrita por Jorge Campos.

6ª edición de la guía 'Cómo ser corredor de seguros o montar mi propia correduría'

Esta guía informativa recoge, de manera analizada, todos los aspectos, requisitos, trámites y documentos necesarios para montar una correduría.

En esta edición de 2021 se ha incluido ya las principales novedades introducidas por el Real Decreto Ley 3/2020 para los corredores de seguros como, por ejemplo: Los casos que necesitan tener cuentas separadas, la obligación de tener un canal interno de denuncias, el nuevo régimen de incompatibilidades o el nuevo concepto de inactividad vinculado a tener menos de 100.000 euros de volumen de negocio durante dos años consecutivos a partir del tercer año.

El Instituto Santalucía lanza una herramienta de análisis de las pensiones

El Instituto Santalucía ha lanzado una herramienta propia de análisis de las pensiones, 'El Pensiómetro'. Se trata de un barómetro que permite observar con detalle los principales ejes del sistema público de pensiones, con hasta 20 indicadores como la demografía, la cobertura, la edad de jubilación y otros relacionados con la sostenibilidad de las pensiones y el saldo del sistema.

Además, la plataforma digital alberga los informes que cada trimestre elabora el Grupo de Investigación en Pensiones y Protección Social. El objetivo de esta herramienta es dar a conocer la evolución de los principales datos estadísticos disponibles desde el año 2012, y poner de manifiesto su importancia, al permitir analizar los efectos de la crisis de la Covid-19 sobre el Sistema de Seguridad Social en España.

El último informe de 'El Pensiómetro' reflexiona sobre la repercusión de la pandemia en los indicadores del sistema público de pensiones; los indicadores contables de ingresos, gastos y saldo en la parte contributiva han seguido recogiendo los efectos negativos de la crisis de la Covid-19.

El documento señala que los ingresos por cotizaciones siguen estando por debajo de los del año anterior, con una caída del 0,9%, más moderada que la que se registraba en junio (-19,7%) y en septiembre (-5,9%). Los gastos en pensiones contributivas, por su parte, aumentan un 2,8%.

'El Pensiómetro' pone de manifiesto que el déficit contributivo por pensionista, en el cuarto trimestre de 2020, era 3.470 euros, y el déficit contributivo por cotizante, 1.632 euros. Estos valores son, en 2020, más de un 50% superiores a los de 2019.

Entre las principales conclusiones, destaca que el déficit contributivo se ha disparado en diciembre de 2020 hasta los 30.805 millones de euros, un 2,75% del PIB.

José Luis García, nuevo director de Negocio de Protección de Pagos y Grupos de Afinidad de CNP Partners

CNP Partners ha nombrado a José Luis García director de Negocio de Protección de Pagos y Grupos de Afinidad.

García cuenta con más de 20 años de experiencia profesional en los sectores financiero y asegurador.

Berkley España aborda la responsabilidad medioambiental ante los colegiados navarros

Berkley España ha impartido un webinar para el **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra** sobre responsabilidad medioambiental, un ámbito de especial relevancia a raíz de la ley de 2007 que se basa en los principios de "prevención de daños" y de que "quien contamina, paga".

Jorge Torregrosa, responsable de Responsabilidad Medioambiental de la aseguradora, desgranó los aspectos más actuales de la ley y las razones para contratar una póliza de Responsabilidad Ambiental, además de ejemplificar su ponencia con algunos casos concretos de incidentes y daños medioambientales producidos en España (y en otros lugares).

Torregrosa incidió en la idea de que las empresas "tienen la obligación de reparar cualquier daño al medioambiente causado". Y, en este sentido, a los mediadores de seguros les toca "por un lado, identificar la actividad y, por otro lado, la cuantificación de la garantía del análisis de riesgo medioambientales". Para ello, en la web de la compañía han creado un localizador de actividad para identificar los niveles de prioridad y la obligatoriedad de constituir una garantía financiera.

También habló de las coberturas básicas y las opcionales del seguro de Responsabilidad Medioambiental que ofrece Berkley España y del BEST (Berkley Environmental Best Team), un servicio de respuesta de emergencia en caso de siniestro las 24 horas..

Paula de Castro y Óscar Natividad se incorporan a AXA Partners

AXA Partners España ha anunciado nuevas incorporaciones al equipo comercial de la compañía. Paula de Castro ha sido nombrada Sales Leader de Services and Assistance, y queda a cargo así de la estrategia comercial de las líneas de Hogar, Auto, Salud y Viaje de AXA Partners. Mientras que Óscar Natividad es el Business Development Manager para la línea de Credit & Lifestyle Protection.

De Castro cuenta con más de 18 años de experiencia liderando proyectos comerciales estratégicos y especializada en programas de Affinity en campos como turismo, bancaseguros, empresas de distribución, automoción y programas de fidelización.

Con sus más de 20 años de experiencia en el sector financiero y seguros, Natividad potenciará la estrategia actual de expansión del negocio de Seguros de Protección de Pagos y Estilo de vida.

El beneficio antes de impuestos del sector fue del 10,83% de las primas

En el primer trimestre de 2021, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 10,83%, subiendo 2,18 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior, ha informado ICEA.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 2,94%, lo que supone un ascenso de 0,41 puntos porcentuales respecto al primer trimestre de 2020. En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 239,6%.

Salud, agua, cambio climático y seguros, los sectores con más proyección de futuro

El Foro de Forinvest dirigido al mundo del emprendimiento e innovación, Innovation & Fintech Forum, analizó las necesidades de financiación de los nuevos proyectos y señaló que la salud, el agua, el cambio climático y los seguros, son los sectores con más proyección de futuro.

Se contó con los testimonios de distintos 'business angels' que explicaron cómo llegaron al mundo de la inversión en 'startups' y señalaron a sectores como salud, agua, cambio climático, financiero y seguro como los que, actualmente, tienen más proyección de futuro.

En otra jornada, se analizaron los nuevos modelos de negocio post-covid de la mano de Javier Barberá, presidente del Consejo General de los Mediadores de Seguros, Mirenchu del Valle, secretaria general de Unespa, y Luis Aribayos, secretario general de Cepyme. En ella se apuntó algunas de las oportunidades que surgen tras la pandemia como los seguros de Salud y Multirriesgo Hogar ya que se trata de dos variables que actualmente están muy sensibles para el usuario.

Además, señalaron a la digitalización como uno de los grandes retos del sector no sólo en el funcionamiento interno como pymes sino en su relación con los clientes.

Por último, también se entró de lleno en el uso y abuso de los datos del consumidor. Todo lo que conlleva el llamado 'Big Data' supone una gran oportunidad para el sector con la posibilidad que se abre de ofrecer seguros totalmente personalizables por cada usuario según las propias preferencias y los datos de los que se dispone del propio usuario. Ahora bien, se alertó que un mal uso del mismo puede suponer una pérdida de confianza del cliente al ver invadida su privacidad.

Estamos Seguros lanza una web sobre las tendencias sociales actuales y el futuro del sector

Estamos Seguros ha sintetizado el informe Impacto de la Covid-19 en Aftermask, una web para facilitar su difusión y aligerar su consulta por parte de las personas interesadas en el seguro.

Aftermask resume a través de ocho fichas las grandes tendencias. Varias de ellas están relacionadas con la tecnología. Las limitaciones para salir a la calle han derivado en una aceleración digital forzosa. También ha quedado patente cómo la tecnología puede ser un canal que aporta libertad y flexibilidad en el día a día. Pero las personas desean tratar con personas. Por eso, demandan a sus proveedores de servicios –entre los que figura el seguro–, combinar la atención física con la digital. Elegir en cada momento cómo se le atiende. La generalización de los dispositivos electrónicos (teléfonos móviles, tabletas, internet de las cosas…) deriva en una sociedad híperconectada e híperinformada.

Liberty destaca la digitalización como clave para responder ágilmente a las necesidades de los mediadores

Liberty participó de manera virtual en la XXVIII edición de la Semana del Seguro, organizada por Inese, en el foro 'Las asociaciones de corredores: clave para el futuro del negocio'.

En ella se destacó la importancia de que asociaciones, mediadores y compañías de seguros vayan de la mano y trabajen de manera conjunta en este proceso de digitalización. Además, se dijo que el nuevo ecosistema digital de Liberty les está ayudando a identificar y dar respuesta a las nuevas necesidades, no solo de sus clientes, sino especialmente de sus mediadores, sus principales partners.

Esta tecnología permite a Liberty desarrollar productos y coberturas personalizadas para cada cliente; optimizar sus procesos operativos y que sea mucho más ágil y eficiente a la hora de trabajar con sus mediadores.

Los trabajadores expatriados necesitarán mayor protección con la recuperación

La exigencia de protección de los trabajadores expatriados o en viaje de negocios va a ser mucho mayor con la recuperación de la actividad de las empresas. Esta fue la principal conclusión del seminario organizado por el Club del Mediador de AIG para explicar las nuevas necesidades aseguradoras que se les van a plantear.

Entre otras cosas, se habló de la "seguridad epistémica", un exceso de información que genera saturación, lo que, en su opinión, se traduce en una enorme masa de "insatisfacción mundial" que afecta a la seguridad.

Por estos motivos, se insistió en que "la seguridad va a ser crítica" para las empresas, que van a tener mucha presión para la gestión adecuada de los riesgos relacionados con la Responsabilidad Social Corporativa, de ahí la importancia de las pólizas de D&O o K&R y todo lo que afecte a la exposición reputacional o mediática. Se afirmó que "no es momento de cancelar ningún riesgo, sino todo lo contrario, de preparar la transferencia de riesgos de cara a la recuperación, que está cercana".

Por otro lado, la aseguradora ha advertido del agravamiento del impacto financiero de los ciberataques, especialmente del secuestro de datos, en los últimos cinco años, en los que se ha multiplicado por 60. Se estima que, en todo el mundo, el impacto financiero de los *ransomware* en 2020 fue de 20.000 millones de euros, frente a los 325 millones de euros que tuvo en 2015. Se produce un ataque de *ransomware* cada 11 segundos en el mundo y afecta a todo tipo de sectores y empresas.

Las compañías dedican 64 euros por cada caso de reclamaciones fraudulentas

En 2020, el importe medio de las reclamaciones fraudulentas evitadas por las aseguradoras fue de 2.287 euros, para lo cual tuvieron que dedicar unos gastos medios de investigación de 64 euros por caso, según datos de ICEA.

Los ramos que presentan un mayor rendimiento en esta investigación fueron los de Vida, Accidentes y Salud, en los que se evitó un importe promedio de 9.492 euros por caso, con un coste de investigación de 49 euros. Eso supone un ahorro de 192 euros por euro invertido en investigación.

Markel instruye a los colegiados barceloneses sobre el impacto de la pandemia en el seguro de D&O

Markel España ha impartido una jornada de formación online en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona**, en la que se abordó el impacto del Covid en la RC de Administradores y el seguro de D&O.

En la jornada se hizo un repaso detallado de las últimas novedades legislativas para atenuar el impacto de la pandemia en la responsabilidad de los administradores. Asimismo, se explicó las novedades introducidas por el Texto Refundido de la Ley Concursal de 2020, y por la Ley 5/2021 que ha modificado el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital. También se hizo referencia a la Directiva (UE) 2019/1023 sobre reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, que deberá adoptarse no más tarde del 17 de julio de 2021.

Asimismo, se fueron desgranando las potenciales consecuencias derivadas de ese escenario en la responsabilidad de los administradores. También detalló las principales vías de reclamación que se pueden seguir para exigir responsabilidades a los administradores en el ámbito mercantil y concursal.

HNA incluye servicio de bienestar y salud en sus pólizas de Previsión

HNA ha incorporado gratuitamente en las pólizas de Previsión el servicio 'Tu Médico Responde', un sistema de asesoramiento médico permanente por teléfono, así como acceso a una selección de servicios de su plataforma online de salud y de bienestar 'HNA Care'.

'Tu médico responde' es un servicio de asesoramiento telefónico personalizado y gratuito que ofrece atención las 24 horas del día, siete días a la semana, en asuntos como asesoramiento Covid-19 (sintomatología y vacunación), interpretación de resultados de analíticas, pruebas de imagen, etc.; consulta sobre medicación (acciones e interacciones) y orientación de patologías.

'HNA Care' ofrece, con la póliza de Previsión, descuentos de hasta un 40% respecto al precio de mercado en: Ser Familia (balnearios, ópticas o reconocimientos médicos para el carné de conducir); prevención (terapias alternativas, audífonos); deporte y relax (centros deportivos, pilates, yoga, quiropráctica) y servicios para cuidarte (dietética y nutrición).

Multiasistencia explica su estrategia de automatización de la gestión de siniestros

Verónica Alfaro, experta en Voz y Chatbot Project Manager de Multiasistencia, ha compartido en la Semana del Seguro, de Inese, la experiencia de la compañía en la gestión de siniestros por medio de voicebots.

El voicebot MAcarena atiende 200.000 llamadas al año y es capaz de gestionar un siniestro en menos de 4 minutos, de manera completamente automatizada, en un 30% de los casos. Su principal característica radica en que está vinculada a ´smart contract´, un repositorio de coberturas, causas, daños, bienes y otras condiciones, que interpreta los términos en base a los datos estructurados extraídos por el motor de ´Natural Laguage Processing´. La combinación de ´NLP´ junto a ´Machine Learning´ han permitido a la compañía crear modelos predictivos vivos en los que se apoya MAcarena para dar servicio a los clientes.

Nortehispana Seguros incorpora nuevas coberturas a su seguro de Hogar

Nortehispana Seguros ha mejorado su seguro de Hogar incorporando nuevos servicios y ofreciendo a los clientes más opciones de personalización del producto, ya que la compañía ha incrementado la flexibilidad en la contratación de garantías y sus límites de cobertura.

Entre las nuevas prestaciones cobran especial relevancia las destinadas al cuidado y protección de las mascotas: acompañamiento veterinario en caso de accidente, coberturas de Responsabilidad Civil y pone a disposición de los asegurados un servicio gratuito de atención telefónica en el que consultar dudas sobre vacunación, enfermedades o alimentación, entre otros. También, la aseguradora brinda asesoramiento legal en determinadas cuestiones relacionadas con los animales de compañía como, por ejemplo, la gestión de licencias o certificados necesarios para perros de razas potencialmente peligrosas.

Otra de las garantías incorporadas que más valoran los clientes es el servicio urgente de reparación de calderas, que incluye el desplazamiento de un técnico cualificado y hasta dos horas de mano de obra. Por otro lado, Norte Hispana Seguros ha añadido nuevas prestaciones que cubren la reparación de placas solares en caso de rotura, así como el arreglo de los desperfectos derivados de filtraciones de agua por defectos de juntas en aparatos sanitarios.

Asimismo, la compañía ofrece servicios de Responsabilidad Civil Medioambiental, que cubren los daños causados por un siniestro que genere contaminación en el suelo, el agua o el aire; cuando ésta resulte peligrosa o perjudicial para las personas; sus derechos o dañe recursos naturales.

Las mujeres ocupan el 30% de los puestos en los Comités de Dirección de las aseguradoras

Empower Women in Insurance (#RedEWI) ha presentado, en la Semana del Seguro, el II Estudio de Igualdad de Género en las aseguradoras 2020. Entre las principales conclusiones destaca que la presencia de la mujer en los Consejos de Administración ha mejorado en 3 puntos porcentuales. Ellas ocupan el 19% de los asientos en el máximo instrumento de gobierno de las aseguradoras. Mientras que la presencia femenina en los Comités de Dirección ya supera la barrera del 30%.

Este año, el estudio ha querido mostrar cuál es la posición de las mujeres en los puestos que reportan directamente al CEO, pero sin pertenecer al Comité de Dirección (CEO-1). El resultado es que la presencia de mujeres en estos puestos es la más alta de todas, llegando al 44%. En cuanto al resto del personal directivo, el estudio revela que aquí también el porcentaje de mujeres ha subido respecto al año anterior.

El promedio de antigüedad para conseguir un ascenso es similar en hombres y mujeres (9 años). Por otro lado, durante 2020, se han seguido contratando y promocionando más hombres que mujeres ya que, del total, aproximadamente el 41% eran mujeres frente al 59% de hombres.

En cuanto a las reducciones de jornada, casi todas (93%) han sido solicitadas por mujeres, de manera similar a lo que sucede con las licencias no retribuidas, donde 7 de cada 10 han sido requeridas por ellas.

Unespa se une a la Alianza para la FP Dual

Unespa reafirma su compromiso con la formación especializada en seguros en España a través de su adhesión a la **Alianza para la Formación Profesional Dual**.

Unespa considera que la FP Dual es una herramienta adecuada para atraer talento joven al sector y dotarle de los conocimientos necesarios para iniciar su carrera profesional en la industria del Seguro.

El sector asegurador cuenta con un proyecto propio de formación profesional dual en Cataluña desde 2018, impulsado con la participación de la Fundación Bertelsmann a través de la Alianza para la FP Dual. Se trata del Grado Superior de Administración y Finanzas orientado al ámbito de la gestión de seguros. Este título, desarrollado a raíz de un acuerdo con la Generalitat, estará implantado en el curso 2021-2022 en seis centros educativos de esa comunidad autónoma. Los buenos resultados de inserción laboral de los estudiantes que han cursado este título en Cataluña anima a la industria del seguro a extender esta experiencia a otras partes de España.

El seguro incrementa un 4,4% el ahorro bajo gestión en el último año

Las aseguradoras gestionaban 244.581 millones de euros de sus clientes a cierre del pasado marzo (un 4,4% más que un año atrás), según ha informado Unespa. El incremento del negocio es del 0,93% si se toma como punto de referencia el arranque de 2021. La conclusión es que el seguro logra mantener el ahorro a su cargo a pesar de la pandemia y de los tipos bajos de interés persistentes.

De la cantidad que manejan las entidades en nombre de sus clientes, 194.866 millones corresponden a productos de seguro. Es decir, un 1,45% más que hace 12 meses. Los restantes 49.715 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a aseguradoras (un 17,47% más que en 2020).

Los seguros unit-linked son los que registran un comportamiento más positivo en términos interanuales. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 28,70%, hasta los 17.135 millones de euros. Les siguen los planes individuales de ahorro sistemático (Pias). Estas pólizas movían 14.657 millones al acabar marzo y crecen un 5,91% de un ejercicio para otro. Mientras, el ahorro en rentas vitalicias sube un 2,09% y los seguros individuales de ahorro a largo plazo

(Sialp) se mantienen estables.

Registran descensos en el ahorro gestionado los capitales diferidos (-2,46%), los planes de previsión asegurados (-2,13%), así como en las rentas vitalicias y temporales (-0,71%). Los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 1.664 millones de euros, un 2% menos que un año atrás.

Community of Insurance y Campus Asegurador explican la nueva formación para distribuidores de seguros

Community of Insurance y la Escuela de Seguros Campus Asegurador han organizado un webinar a raíz de la aprobación del Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros.

Este webinar titulado 'Adaptación práctica a la nueva formación de los distribuidores de seguros' explicó cómo un distribuidor de seguros se puede adaptar a todas las novedades de la normativa de formación.

Newcorred inicia su plan de formación continua para el Nivel 1

Con ocasión de la reciente publicación en abril del Real Decreto sobre formación, Newcorred ha puesto en marcha un plan de formación para los 330 miembros de dicha organización que se integran en el nuevo Nivel 1 –los corredores individuales y los responsables de distribución de las corredurías– para que cumplan debidamente con la nueva obligación de realizar un mínimo de 25 horas anuales de formación continua.

Este nuevo plan de formación continua permite acceder a más de un centenar de cursos y píldoras de diferente y variada temática, entre teoría general aseguradora y del contrato de seguro, así como sobre normativa, gestión del negocio o sobre productos de seguros entre otros temas, pudiendo componer ellos mismos sus propios planes de 25 horas anuales, de manera combinada y equilibrada, debiendo realizar y superar en todos los casos, un cuestionario de evaluación en cada contenido formativo que elijan.

Asimismo, Newcorred ha informado a sus miembros, en un comunicado, que la obligación de realizar formación continua para el Nivel 1 ha comenzado ya en 2021 solo para los corredores y corredurías que tengan su clave de alta con antelación al 31 de diciembre de 2020, ya que para los que la reciban a lo largo de este año 2021, la obligación de comenzar la formación continua no comenzará hasta el año próximo.

Por otro lado, Newcorred ha organizado una jornada informativa por webinar junto a Tirea para explicar a todos sus miembros el funcionamiento de la plataforma CIMA.

Multirriesgos incrementa en casi un 6% la siniestralidad

El ramo de Multirriesgos ha aumentado de forma significativa la siniestralidad acumulada a marzo 2021 (+5,88%), además se tiene en cuenta el efecto del temporal Gloria de enero de 2020, según datos de Global Actuarial.

Siniestralidad/Primas Imputadas Negocio Directo y Aceptado

	Variacion Siniestralidad			
	Acumulado a Marzo 2021	Acumulado a Diciembre 2020	Acumulado a Sep 2020	Acumulado a Junio 2020
Total Autos	-3,64%	-10,31%	-10,56%	-11,95%
Total Multirriesgos	5,88%	1,15%	5,79%	10,36%
Total Salud	0,02%	-3,61%	-4,94%	-4,37%
Resto No Vida	-10,79%	1,61%	1,11%	3,75%
Total No Vida	-2,31%	-3,34%	-2,70%	-1,73%

Por el contrario, el comportamiento del ramo de Automóviles se mantiene con una reducción de la siniestralidad acumulada del -3,64% respecto a marzo 2020, mientras que Salud destaca por su estabilidad (-0,02%). El Resto de No Vida obtiene los mejores resultados (-10,79%) y para el conjunto de ramos No Vida, se produce una mejora de la siniestralidad acumulada que se reduce un -2,31%.

A mayor vinculación, mayor satisfacción del cliente

A medida que el cliente está más vinculado a la aseguradora, aumenta de manera el índice de clientes satisfechos, según datos de ICEA.

Entre los que tienen más de tres seguros en la misma compañía, el porcentaje de clientes satisfechos se eleva hasta el 85%. Sin embargo, los que tienen solo una póliza, su nivel de satisfacción se sitúa en un 72%. Esto pone de manifiesto el impacto positivo de las estrategias dirigidas a construir relaciones que contribuyan a vincular a los clientes.

Un cliente, de media, tiene 3,2 seguros contratados, de los cuales 1,7 los tiene en la misma entidad.

El 70% de los clientes busca el asesoramiento de los mediadores para cubrir sus necesidades

Siete de cada diez clientes españoles buscan un asesoramiento más profundo de los agentes y corredores para seleccionar la póliza más adecuada a sus necesidades, frente a un 64% de la media global. Así lo revela el informe World Insurance Report 2021, de Capgemini y Efma.

El estudio revela que las aseguradoras deben replantearse sus modelos de distribución para ofrecer al cliente un servicio ininterrumpido, una mejor experiencia de cliente y el mayor valor añadido. Aunque el 87% de las aseguradoras afirma que invertirá en mejoras digitales, sólo el 32% dice que los canales digitales son eficaces en las ventas, ya que, carecen de asesoramiento personalizado. Los canales digitales obtuvieron una alta puntuación por la disponibilidad 24/7, la facilidad para actualizar la información y las capacidades de búsqueda. Sin embargo, su incapacidad para ofrecer un asesoramiento personalizado y en profundidad a los clientes que buscan productos más complejos, como planes de jubilación y rentas vitalicias, los agentes y corredores siguen siendo esenciales para la compra de este tipo de seguros.

Más del 50% de las pymes afirma que su experiencia al interactuar con mediadores es cómoda, mientras que más del 60% considera que son cómodos los canales digitales.

Los agentes y corredores quieren aumentar sus capacidades digitales y, cerca del 44%, dijo que necesita el apoyo de las aseguradoras. Más de la mitad afirma que, para ayudar a los clientes de forma eficaz, necesitan herramientas de colaboración e interacción digitales, como plataformas para compartir pantallas y herramientas para la firma electrónica de documentos. El futuro es la "Digi-intermediation" -los mediadores están capacitados digitalmente y los canales virtuales están humanizados-.

La pandemia estanca los ingresos de Sanitas y reduce sus beneficios

En 2020 el grupo Sanitas prácticamente mantuvo estable la cifra de ingresos de su actividad en España, que supuso 2.202 millones de euros (+0,50%). El beneficio de explotación bajó hasta 172 millones de euros (– 11%).

Sanitas Seguros, la compañía aseguradora, por su parte, facturó en el mismo año 1.464 millones (+3,3% vs. 2019).

Por otro lado, la aseguradora continúa dando pasos hacia la medicina digital con el lanzamiento de un nuevo complemento digital, 'BluaU Smart'. Con él, los clientes podrán elegir sus propias coberturas, adaptándose a sus necesidades, pudiendo cambiarlas dependiendo de la etapa personal en la que se encuentren.

De las microcoberturas que se han diseñado para bluaU Smart, los clientes podrán elegir entre diferentes categorías: ayudas económicas ante imprevistos de salud o protección por desempleo; otras enfocadas a las familias como reembolsos infantiles en terapia educativa del lenguaje y material de ortopedia; bienestar emocional para el cuidado de la salud mental; cuidados para mascotas; cuidados en casa (enfermería, envío de medicamentos desde la farmacia y analítica), y una cobertura de asistencia en viajes al extranjero. La contratación de estas microcoberturas se revisa cada año.

En otro orden de cosas, Sanitas ha decidido facilitar a las pymes la contratación totalmente digital del seguro de Salud de sus empleados. 'Sanitas Pymes Digital' ofrece cobertura personalizada y servicios digitales de salud.

Los expertos defienden la necesidad de contar con una cultura corporativa de la ciberseguridad

Assiteca España ha organizado un webinar sobre 'Ciberseguridad: La mayor preocupación de los directivos', en donde se explicó que la ciberseguridad es un aspecto cada vez más crítico que puede impactar directamente en el negocio y reputación de las empresas.

Alinear las estrategias de negocio, riesgos y ciberseguridad es el último paso que todavía no se ha acabado de dar. En el momento que esa consciencia transversal exista, las estrategias se alinearán de manera natural, puesto que los tres elementos -negocio, riesgos y ciberseguridad- están interrelacionados.

Es esencial estar involucrado en la planificación de ciberseguridad, ya que tiene que estar incluida en la estrategia de la compañía como parte del negocio.

Las empresas se tienen que educar. Si crea una verdadera cultura, se eliminarán el 80-90% de los incidentes.

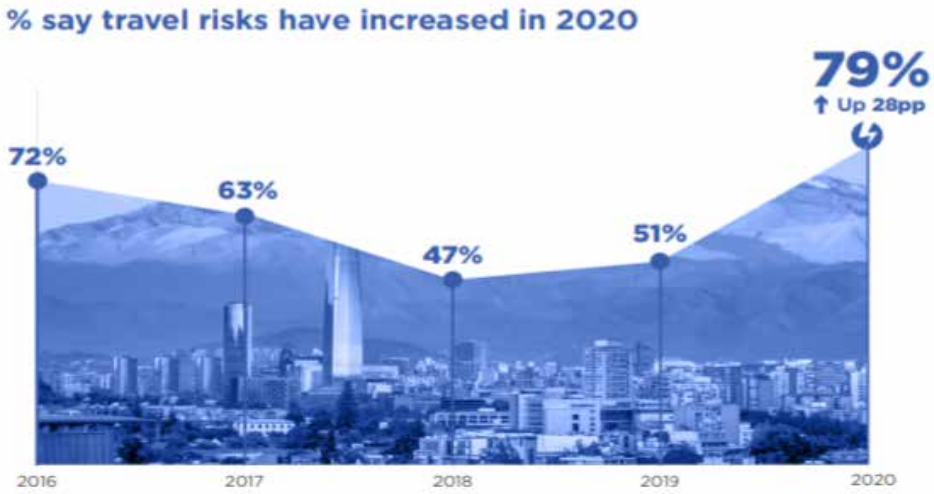
Eduardo Guinea, nuevo Head of Distribution de Iberia de AXA XL

AXA XL en España ha promocionado a Eduardo Guinea a Head of Distribution en Iberia, con efecto desde el 1 de junio de 2021. En su nuevo cargo, es el responsable de desarrollar e implementar la estrategia de distribución y gestión de clientes de AXA XL en España y Portugal.

Guinea cuenta con más de 16 años de experiencia en el sector asegurador y tiene un Máster en Marketing y Ventas por Esade. Se unió a AXA XL en 2016 y es miembro del comité de dirección de la empresa en Iberia, desde 2019.

El impacto de la pandemia genera hasta 30 veces más demandas de asistencia a viajeros

Desde **International SOS**.se indica que pese al descenso del número de viajes internacionales entre las empresas a las que presta servicio, hay 30 veces más demanda de asistencia por cada viaje.



La aseguradora recomienda a las organizaciones y a sus gestores de riesgos que cuenten con un asesoramiento y una asistencia experta, con el fin de contar con la mayor seguridad y protección para su plantilla. Deben tener la certeza de que sus trabajadores, en cualquier lugar del mundo, podrán estar asistidos en todo momento ante cualquier amenaza a su salud o a su seguridad.

Por otro lado, Carlos Nadal, director comercial y de Negocio de la aseguradora, presentó su producto de Asistencia en Viaje diseñado para empresas, en un foro de Fundación Inade. Una póliza que destaca por las numerosas coberturas que la compañía ha añadido tras la llegada del Covid-19, como, por ejemplo, las coberturas de la prolongación de la estancia por cuarentena médica o la prolongación de la vigencia del seguro por el mismo motivo.

"Hemos tratado de estar al día con las coberturas que ofrecemos a nuestros asegurados. Por ejemplo, hemos añadido una de regreso anticipado por aviso de cierre de fronteras, se ha potenciado la teleconsulta médica y se ha habilitado un teléfono que ofrece asesoramiento médico antes del viaje", comentó Carlos Nadal.

A final de año habrá 2.000 corredores trabajando en CIMA

La Plataforma de Conectividad e Innovación Aseguradora (CIMA), que comenzó a funcionar en enero de 2021, ya cuenta con 16 aseguradoras operativas, 7 tecnológicas, casi 100 corredores operando y 400 más en proceso de contratación. Se espera tener a más de 2.000 corredores integrados a final de año. Para los corredores tiene un coste único de 150 euros, que algunas asociaciones están asumiendo para que sea gratis para sus asociados.

La mediación, representada por Adecose, Aunna, Consejo General de Colegios de Mediadores y Fecor, ha organizado una jornada virtual para informar conjuntamente al sector sobre la plataforma CIMA. Los presidentes de estas cuatro organizaciones que han estado involucrados en el desarrollo de esta iniciativa, han abierto este evento destacando el elevado nivel de interés que suscita este tema, clave para la transformación tecnológica del sector.

Martín Navaz, presidente de Adecose, ha incidido en "la importancia de ofrecer a la mediación soluciones tecnológicas para poder actuar de forma más ágil y eficiente. El estándar EIAC es la base para operar con un sistema de comunicación común que permita a nuestro sector digitalizarse".

Santiago Macho, presidente de Aunna Asociación, ha señalado que "la estandarización de la información entre los diferentes actores del sector es una realidad gracias a esta herramienta, que nos facilitará, en breve, bidireccionalidad en las comunicaciones". Afirmó que "no hay ningún proyecto de digitalización similar a CIMA en el Unión Europea".

Por su parte, Javier Barberá, presidente de Consejo General, ha destacado que "CIMA es un caso de éxito sectorial al poner de acuerdo a tres actores fundamentales: compañías (las aseguradoras implicadas representan el 80% de las primas), empresas tecnológicas especializadas en mediación y corredores de seguros". Además, destacó que "la plataforma CIMA unifica y simplifica los canales de comunicación para todos los corredores y las aseguradoras independientemente de que se tenga un software de mercado, un software propio o que acudan a los portales de las aseguradoras".

Por último, Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, cerró la mesa redonda informando de que en los próximos meses "verán la luz nuevas versiones que ofrecerán un salto importante de calidad para la relación entre corredores y compañías. Se está trabajando en nuevas versiones para seguir ganando en eficiencia y en seguridad del dato".

La Plataforma CIMA está operativa desde junio de 2020 y funciona mediante una Comisión de Gobierno y Control donde figuran estas cuatro organizaciones de la mediación y de la cual es presidente Alfredo Arán, director general de Negocios Globales y Corredores de Mapfre Iberia. Arán ha señalado que es "un proyecto sectorial único, porque es la primera vez que conseguimos estar todos representados con el objetivo de transformar y digitalizar nuestro sector".

En su opinión, para los corredores es un paso importantísimo "para ser más rentables y eficientes, para estandarizar y mejorar la conectividad en las transacciones que tenéis con las aseguradoras con las que trabajáis, para ayudaros a transformar tecnológicamente a vuestras empresas y para poder gestionar con muchísima mayor eficiencia vuestros recibos y vuestras pólizas". En

CIMA ya está el 65% de las primas intermediadas por las 10 principales compañías que se encuentran en la Comisión CIMA.

FONDOS EUROPEOS PARA EL PROYECTO DIGITAL

Fesde la Comisión CIMA, explicó Arán, "se está trabajando en conseguir fondos europeos para financiar este proyecto de digitalización sectorial porque tiene todos los requisitos para solicitar esas ayudas de la Unión Europea: es sectorial, básicamente está dirigido a pymes con diversidad geográfica, es un proyecto sólido y robusto, tiene una base importante construida que junta inversión público-privada, sirve para transformar y digitalizar nuestro mercado y redundará en el crecimiento económico, en la creación de empleo y, sobre todo, en un mejor servicio para el ciudadano. Tras las reuniones con el Ministerio de Economía para presentar nuestro proyecto, esperamos que, en los próximos meses, podamos dar buenas noticias".

La creación de este sistema no sería posible sin la actuación de las tecnológicas y de Tirea, que ha liderado su implantación en el sector. Juan Fructos, subdirector general de esta organización, ha destacado que esta plataforma ya reúne a 16 compañías, 7 tecnológicas, 100 corredores y tiene previsto finalizar el año con más de 2.000 corredores integrados.

Fructos ha moderado una mesa tecnológica que ha reunido a los CEO de las empresas impulsoras de este estándar: Higinio Iglesias, CEO de Ebroker; Joan Benet, CEO de Gecose; Isidre Mensa, CEO de MPM Software; y Pau Maya, CEO de TE-SIS. Según han expuesto en sus intervenciones, el estándar EIAC y la Plataforma CIMA dotarán a las tecnológicas de datos de calidad y flujos de información que se podrán transformar en elementos de valor para el sector.

Por último, Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, ha hablado de la necesidad de apoyar proyectos de digitalización, para lo que se está elaborando "el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía española que permitirá avanzar hacia una España más digital y fijará la hoja de ruta para alcanzarla a través de inversiones y políticas de modernización del ecosistema de nuestras empresas".

A preguntas de los asistentes, se informó de que el coste económico al corredor es de 150 euros al conectarse. Es un importe único y hay organizaciones que lo han pagado para sus asociados. Además, se especificó que la bancaseguros no tienen acceso a CIMA.

En la plataforma tiene cabida cualquier tipo de software utilizado por las corredurías. Con el software propio hay dos corredurías que ya están trabajando con CIMA. No es necesario un nuevo código si ya se estaba trabajando en EIAC, lo único que se necesita es comunicárselo a CIMA.

Si quiere ver el webinar completo, puede hacerlo en **https://www.youtube.com/watch?v=qHXMYJToZOg**

Adecose presenta a los parlamentarios europeos la propuesta de excluir a los mediadores del Dora

Adecose ha mantenido dos reuniones de especial relevancia con los europarlamentarios españoles de la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios (Econ) Jonás Fernández y José Manuel García-Margallo, del Grupo socialista y del Partido Popular, respectivamente. En ellas, se les ha trasladado la posición que la asociación y la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar) mantienen ante la propuesta de Reglamento Europeo sobre la Resiliencia Operativa Digital del sector financiero, (más comúnmente conocida como Dora).

Esta normativa busca incrementar la resiliencia operativa digital que proteja a los clientes frente a disrupciones que puedan producirse, especialmente ciberataques, estableciendo una serie de medidas que el sector financiero tendría que implementar y, donde en un principio, se incluiría a los mediadores de seguros.

Sin embargo, es en este punto donde precisamente desde Bipar y Adecose llevan trabajando activamente dando a conocer su postura y sus comentarios de excluir del Reglamento a los mediadores de seguros, desde que la Comisión Europea presentó la propuesta, en octubre del pasado año.

Los requisitos que impondría Dora a los mediadores de seguros se traducen en cargas administrativas y costes que no están en proporción con el bajo riesgo que se debe abordar ni con los objetivos generales que se deben lograr. Las transacciones de comunicación y de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) entre un mediador de seguros y una aseguradora se realizan siempre a través de un sistema en el que el nivel de protección está garantizado por la aseguradora o la interfaz. Al incluir a los mediadores de seguros en el alcance de Dora, los requisitos de gestión de riesgos de TIC se duplicarían o triplicarían innecesariamente.

Este argumentario parece ser que está siendo entendido por los europarlamentarios, puesto que el ponente del Parlamento Europeo, el liberal irlandés Billy Kelleher, del Grupo político del Parlamento Renew Europe, ya recogía esta exclusión para los mediadores de seguros y reaseguros, pequeñas y medianas empresas salvo las que realizan una "mediación automatizada" en el borrador del informe Dora.

Es por ello que Adecose, en coordinación con Bipar, ha reafirmado dicha postura en las reuniones mantenidas con los europarlamentarios proponiéndoles un redactado de enmienda con el fin de dejar fuera del marco regulatorio de Dora a los mediadores de seguros.

En otro orden de cosas, la Junta Directiva de Adecose ha aprobado durante su reunión mensual la entrada de un nuevo socio, la correduría de seguros Riskmedia Group. La asociación ha incorporado a cuatro nuevos socios en lo que va de año, con

los que cuenta ya con 155 corredurías.

En cuanto a digitalización, se informó a la Junta Directiva del avance en la implantación de la Plataforma de Conectividad CIMA. También se hizo un balance muy positivo del webinar organizado por las cuatro organizaciones de la Mediación en el que explicaron a cerca de 1.000 profesionales del sector las ventajas que ofrece esta plataforma.

Por último, en el ámbito internacional, Juan Ramón Pla, presidente de la Federación Europea Bipar y miembro del Grupo de Trabajo de la Autoridad Europea Eiopa, repasó los temas que se están tratando a nivel europeo, entre los que destacan el Reglamento de Resiliencia Operativa Digital (Dora) y la revisión de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), así como el estudio de soluciones para eventos pandémicos y riesgos catastróficos.

Alejandro Fraile dirigirá la red partners de Summa

Alejandro Fraile se une a **Summa** como director de Desarrollo de la red Partners y Franquicias de la correduría. El hasta ahora director de Desarrollo de Negocio en Aunna Asociación, es experto en la creación y optimización de redes comerciales, así como en la gestión global de proyectos.

Fraile cuenta con una trayectoria profesional focalizada en la distribución dentro del sector. Trayectoria avalada como consultor en el lanzamiento y consolidación de redes comerciales, como Willis Network y otras similares en España y Latinoamérica y con el desempeño de puestos directivos comerciales en aseguradoras como Zurich. La correduría también ha informado de la incorporación de Sociedad para la Gestión de Riesgos Empresariales (Sogesrem), correduría con una dilatada tradición en Ciudad Real; y de **AGR Correduría.**

La incorporación de Sogesrem supone la implantación de Summa en la provincia de Ciudad Real, una de las pocas provincias donde aún no tenía oficina.

Por su parte, AGR, referente del sector cántabro desde 1990, está especializada en el asesoramiento y la gerencia de riesgos para pequeñas empresas y autónomos.

Por otro lado, Begoña Larrea, directora general de Summa, ha participado en el Meeting Point de **Liberty**, que ha reunido a más de mil doscientos corredores europeos.

Larrea recordó que, aunque el seguro no se vende directamente por Internet, el cliente sí busca previamente la información en Internet. Y es Google quién tiene ventaja a la hora de enganchar a un cliente que va a informarse por Internet y sabe cuándo nos vence el seguro del Auto, Hogar… "Si nos quejamos de la banca porque utilizan los datos de los clientes, ni nos imaginamos lo que puede hacer una plataforma como Google u otras insurtech", afirmó la directora general de Summa.

De ahí que la correduría siga apostando por reforzar aún más su tecnología, con su plataforma basada en Business Process Manamgement, Robotic Process Automatización, Business Inteligence y una herramienta de Inteligencia Cognitiva.

La mediación debería ofrecer la contratación de seguros básicos de manera online

Javier Barberá, presidente del Consejo General, ha recomendado que "los negocios de mediación tienen que ofrecer la contratación de seguros, especialmente los que son *commodity*, desde sus páginas web, para centrarse en los que dan más valor al cliente".

Las posibilidades que brinda la digitalización han hecho que el cliente "valore más su tiempo y reserve los trámites en persona para cuando sea imprescindible". Esto significa que es más eficaz que pólizas donde el nivel de asesoramiento es prácticamente nulo puedan tramitarse, de principio a fin, directamente desde la página web, "no es suficiente enseñarlos, hay que dar la opción de poder cerrar la operación".

Esta ha sido una de las afirmaciones que el presidente del Consejo General de Mediadores hizo durante su participación en el Foro Internacional del Seguro 'Nuevos modelos de negocio post-Covid' celebrado en el marco de Forinvest 2021.

En su intervención, Barberá defendió que "la pandemia, al menos en el sector asegurador, no ha supuesto la aparición de nuevos modelos de negocio. Ha actuado como agente acelerador de una digitalización que ya estaba en marcha".

En lo referente a los cambios que se han producido en el cliente, el presidente de los mediadores considera que "el cliente sube permanentemente el listón porque nos compara con la experiencia digital que obtiene en otros sectores. Además, ya no quiere decidir entre offline y online, quiere poder usar cualquier canal de comunicación en función del momento y las circunstancias" por eso, el contacto personal nunca ha sido más importante porque "cuando el cliente se plantea la más mínima duda, acude al mediador, no al asistente virtual, una solución tecnológica que, siendo eficaz, no resuelve muchos aspectos".

Los 75.000 mediadores que operan en España tendrán que adaptar sus servicios con: Apuesta por la venta electrónica; Aumento del nivel de ciberseguridad; Servicios cloud para agilizar los procesos de transformación; Análisis del dato para conocer mejor al cliente; y adaptación al teletrabajo.

Por otro lado, Javier Barberá ha destacado el papel del mediador como pieza insustituible dentro del sector asegurador, a pesar de las amenazas normativas y de la permisividad con las malas prácticas a la hora de vincular productos financieros con pólizas de seguro. "La mediación continúa ostentando el primer puesto en la distribución de seguros en España y en la confianza de los clientes, sin embargo, aún hay quien cuestiona torpemente su papel y preparación", ha señalado en el marco del Día Mundial del Seguro organizado por la Fundación Inade.

Durante el acto que ha contado con la participación del director general de Seguros, el presidente del Consejo ha recordado que no se apoya a la medición cuando se consienten determinadas malas prácticas a la hora de vincular productos financieros con pólizas de seguro, vulnerando claramente la Ley, o la voraz avalancha regulatoria que, olvidando la realidad de un negocio básicamente de pequeñas y medianas empresas, impone cada día requisitos más difíciles de cumplir.

Barberá ha puesto de ejemplo el nuevo Real Decreto sobre formación, que rebaja el nivel de capacitación que se exige para entrar en la profesión hasta en un 40%, al mismo tiempo que

demanda más protección a los derechos del cliente. Además, el presidente de los mediadores se ha mostrado en contra de que se abra la mano a la apertura descontrolada de supuestos centros de formación, "que se convertirán en auténticos chiringuitos donde los índices de aprobado rozarán, muy probablemente, la perfección".

Javier Barberá también se ha referido a la amenaza permanente de normas para los mediadores señalando que "la avalancha no ha hecho más que empezar". La última muestra es la intención de incluir a los mediadores en la normativa europea de ciberseguridad para el sector financiero, Dora, que impondría hasta 120 nuevas exigencias administrativas de control e información a corredores y agentes que mayoritariamente son pymes y microempresas.

Por último, señalar que Javier Barberá recogió, en nombre de todo el sector asegurador, el premio Forinvest 2021. El galardón reconoce el esfuerzo de todas las personas que trabajan en seguros, especialmente durante el tiempo de pandemia.

El 70% de los clientes solita un mejor asesoramiento para contratar su seguro

La figura del corredor cada vez es más necesaria en el sector asegurador. Así lo desvela el último Informe Mundial de Seguros de Capgemini que especifica que el 70% de los clientes solicita un mejor asesoramiento para escoger la póliza de seguros más adecuada a sus necesidades. Además, cabe destacar que el 77% de los directivos de aseguradoras afirma que la mediación tradicional es el canal distribuidor más destacado de su negocio.

Este estudio coincide con la campaña que tienen en marcha desde CIAC, #consultacontucorredor, a través de la cual destacan la importancia del corredor de seguros.

Por otro lado, este informe recoge la incidencia de la banca en la distribución de seguros. En concreto, especifica que el 79% de las aseguradoras españolas se asocia con los bancos porque es el canal más eficaz.

La pregunta es, ¿a qué coste? Porque como CIAC ha denunciado en numerosas ocasiones, aprovechando su poder, la banca impone seguros a sus clientes sin asesorarlos y acompañarlos en el proceso de contratación y mucho menos en el momento de un siniestro.

En otro orden de cosas, CIAC se ha reunido con Mapfre Seguros y con AXA Seguros para conocer sus planes estratégicos de ambas aseguradoras para el canal corredores.

Por último, señalar que la coordinadora ha presentado su nueva página web dentro de su estrategia de comunicación 2021. Así, el propósito de este *site* es darle mayor visibilidad a la asociación y a los valores que defiende, así como ser un conector entre las asociaciones de corredores, corredurías y la sociedad en general.

Espabrok asume el coste de adhesión de sus corredurías a CIMA

Espabrok ha presentado por videollamada a sus 103 corredurías asociadas, la plataforma de conectividad e innovación **CIMA** e informó que la asociación asume el coste que supone la adhesión a esta plataforma y ha creado un enlace con Tirea que les permite acceder a una guía fácil para darse de alta en este sistema.

En la actualidad, las aseguradoras, corredores y empresas tecnológicas presentes en CIMA representan más del 90% del volumen de primas del canal corredores.

Por otro lado, Espabrok e **Inade** han organizado una sesión exclusiva para las corredurías de la organización para dar a conocer todos los aspectos del Real Decreto 287/2021 de 20 de abril sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros. La nueva normativa supone un cambio importante en las distintas funciones que se ejercen en todos los niveles de la distribución de seguros y en todas las empresas que forman parte del sector asegurador.

Por último, señalar que **Reale Seguros** ha querido reconocer la figura de Silvino Abella como anterior presidente de la asociación.

Cobertis Broker crece con la incorporación de Área Gestió Immobiliària

Cobertis Broker ha incorporado un nuevo miembro a su organigrama, **Area Gestió Immobiliària**, agencia especializada en el sector inmobiliario y asegurador, con una trayectoria de más de 30 años de experiencia y con un equipo de 40 profesionales.

En la práctica, gracias al modelo de Cobertis Broker, los clientes de la empresa inmobiliaria podrán elegir una póliza de seguros más adecuada entre más de 50 compañías de seguros; acceder a seguros con las mejores condiciones -tanto en coberturas como en precio-; disponer de una tarificación muy ágil y online para facilitar la contratación; gestión profesional y eficiente de cualquier siniestro con un seguimiento en tiempo real del estado de la incidencia; acceso a las últimas tecnologías para la gestión de los seguros; y un asesoramiento profesional siempre que lo precisen.

Otros de los beneficios destacables de formar parte del proyecto de Cobertis Broker consisten en tener acceso a formación inicial y continua, la centralización de las tareas administrativas, soporte técnico, material corporativo de marketing y comunicación e, incluso, beneficios económicos extras.

Fecor crea un Centro de Análisis de Incidencias para defender a los corredores ante situaciones irregulares

Fecor ha puesto en marcha el Centro de Análisis de Incidencias, pionero en España, para defender los intereses, no solo de sus asociaciones miembro, sino de todo el colectivo. Esta herramienta servirá para combatir las irregularidades que afectan al desarrollo profesional del corredor de seguros.

El Centro de Análisis de Incidencias de Fecor es la herramienta que, de manera organizada y estructurada, dará voz a las asociaciones que forman parte de la federación, a sus miembros a título individual y al colectivo ante cualquier situación contraria a las buenas prácticas.

De esta forma, Fecor luchará contra cualquier mala praxis en el sector e incumplimientos en materias tan diversas como el uso del dato, el cumplimiento de las normas de distribución y mediación de seguros, los abusos por posición dominante y cualquier actividad que perjudique la labor de los corredores de seguros o resulte contraria a los principios de competencia e independencia que rigen su actividad.

El objetivo del Centro de Análisis de Incidencias de Fecor es doble. Por un lado, proporcionar a los afectados una opinión fundada sobre cualquier incidencia o litigio. Por otro, servir de intermediario entre ellos y la administración pública o entidad competente para proteger sus derechos en situaciones lesivas para sus intereses.

Un equipo de expertos recibirá y estudiará de manera individual las consultas recibidas. A continuación, recabará cuantos informes independientes y pruebas resulten necesarios para la correcta instrucción del expediente y trasladará el caso al organismo o entidad correspondiente. Asimismo, asesorará en caso necesario sobre los pasos a seguir para solucionar el conflicto de manera efectiva. Fecor ha creado un comité estratégico formado por miembros del Pleno para el correcto seguimiento de las acciones realizadas por el Centro de Análisis de Incidencias.

Además de los encuentros con organismos sectoriales, la federación ha mantenido reuniones con el Banco de España y la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para intercambiar opiniones sobre la situación del colectivo y asentar las bases del Centro de Análisis de Incidencias.

Para beneficiarse del Centro de Análisis de Incidencias, se ha de enviar cada caso, junto con la documentación justificativa del mismo, a través del formulario disponible en área del Centro de Análisis de Incidencias en la web de Fecor.

Centerbrok firma un acuerdo de colaboración con la red latinoamericana Riskco

Centerbrok ha firmado un acuerdo de cooperación con **Riskco**, la principal red latinoamericana de corredores de seguros, para facilitar a sus clientes con intereses en Latam, una cobertura completa en local de las necesidades aseguradoras a través de la red RiskCo, dado que cada oficina actúa como una sucursal del broker en el país donde el cliente tiene su casa matriz.

A su vez, la red Riskco podrá dar cobertura en cualquier punto de España dada la amplia red de oficinas que dispone la institución española.

Por otro lado, Centerbrok ha comunicado la incorporación a su red, de Correduría de Seguros San Sebastián (CSS), especializada en el sector aeronáutico y metalúrgico. De esta forma, ya cuenta con 73 miembros y presencia en 17 comunidades autónomas y 38 provincias.

"La especialización, el mercado de nichos y empresas forman parte de nuestro modelo y para ello estamos reforzando todas las áreas de servicio para atraer corredurías como CSS que además de fortalecer nuestra estructura territorial nos aportan especialización en nichos industriales", ha comentado Gabriel Raya, presidente de Centerbrok.

La **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** ha ofrecido un curso online sobre las modificaciones relevantes para el corredor a la luz de los Reales Decretos 287/2021 y 288/2021. Un curso impartido por Juan Bataller, catedrático de Derecho mercantil en la Universidad de Valencia y asesor de ACS-CV.

Implicaciones para el corredor de las últimas modificaciones legislativas

En la presentación, Salvador Bautista, vicepresidente y responsable de Formación de ACS-CV, dio a conocer los resultados de un sondeo realizado por la asociación en materia de formación, con el fin de poner a disposición de los profesionales asociados y de sus plantillas una oferta formativa lo más ajustada posible a las necesidades reales que tienen en sus despachos.

Durante el curso se puso de relieve el nuevo régimen de formación del mediador y los libros-registro de los corredores, así como las novedades sobre las obligaciones contables y deber de información, y las modificaciones en sede de solvencia de aseguradoras. También se profundizó en la responsabilidad social de la empresa en el mercado asegurador.

En otro orden de cosas, la asociación ha comunicado que celebrará su XXV Congreso el próximo 22 de octubre. La intención de la junta directiva es realizarlo de manera presencial en la Masía de Xamandreu de la localidad valenciana de Godella.

El Colegio de Zaragoza respalda la demanda de un cliente contra las malas prácticas del Banco Sabadell

El juzgado de Primera Instancia de Zaragoza ha admitido a trámite la demanda de un particular contra el Banco Sabadell por imponerle un seguro de Vida de 20 años de duración y el pago anticipado de la prima por más de 20.000 euros. Además, el banco obligó al usuario a contratar un seguro de Protección de Pagos a cinco años, cuyo importe también se adelantó, así como un seguro de Hogar, al firmar un préstamo hipotecario.

Según la demanda, en 2018 la entidad obligó al cliente a contratar un seguro de Vida cobrándole la prima por anticipado. Con esta imposición, el banco incurrió en una mala práctica cerrando al cliente la posibilidad de cambiar de aseguradora durante los 20 años de duración del seguro y obligándole a asumir una financiación superior a la necesaria para la compra de la vivienda.

Al tratarse de una causa civil, el **Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza** no tiene la opción de personarse, aunque ha respaldado pública y económicamente la acción incoada. Por su parte, el **Consejo General** llevará el caso a la Dirección General de Seguros y a los organismos correspondientes con el objetivo de que se abra el expediente oportuno.

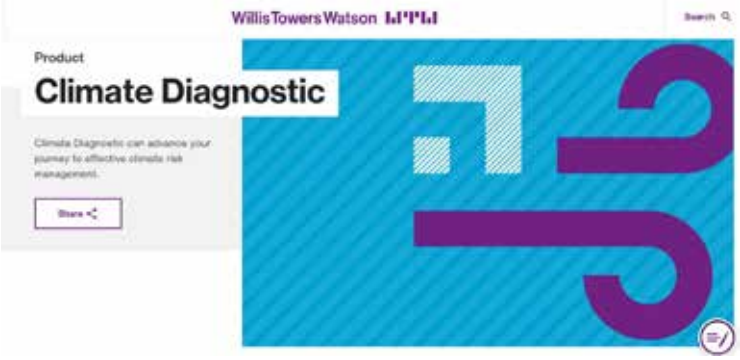
Según el Consejo General, este caso "es un claro ejemplo, de los miles que se producen en nuestro país, que vulneran tres leyes de nuestro ordenamiento jurídico: la ley general de defensa del consumidor, la ley de distribución del seguro y la ley de defensa de la competencia. Seguimos sin entender la permisividad de la Administración con unas prácticas que han sufrido dos de cada tres solicitantes de un préstamo".

Además, según el Consejo General, la práctica de vincular la concesión de un préstamo a la contratación de un seguro tiene precios medios más elevados y, aunque esta circunstancia no es ilegal, en una gran parte de los casos se están ofreciendo coberturas y precios mayores de las que realmente necesita el cliente.

En otro orden de cosas, el Colegio de Zaragoza ha dado por finalizada su campaña de puesta en valor de los mediadores bajo el lema de 'Elige Seguro, elige un agente o corredor profesional'. Una treintena de mupis en las paradas de tranvía, andadores y aceras, así como marquesinas de las paradas de autobuses urbanos, han acompañado el paseo de los zaragozanos para dignificar la figura de los profesionales del sector y dar a conocer su función entre la sociedad.

El presidente del Colegio de Mediadores de Zaragoza, Miguel de las Morenas, ha dicho que "con esta campaña también pretendíamos aludir a las irregularidades que se dan en la banca y transmitir la idea de que el cliente puede elegir libremente con quién contratar sus seguros porque así se lo permite la ley".

Por último, comentar que el Colegio de Zaragoza ha mantenido una reunión con la **Cámara de Comercio de Zaragoza** para firmar un convenio de colaboración, principalmente, en materia formativa.



Willis Towers Watson crea un programa de diagnóstico de riesgos del cambio climático

Willis Towers Watson ha lanzado 'Climate Diagnostic', una herramienta de modelización global que utiliza datos y análisis avanzados para demostrar los cambios en riesgos críticos, como vientos extremos e inundaciones, así como los factores de estrés crónico, como la subida del nivel del mar y el estrés térmico, bajo múltiples combinaciones de escenarios climáticos y horizontes temporales.

La modelización muestra cómo esos cambios pueden afectar a propiedades concretas, lo que permite a los clientes determinar la mejor manera de mitigar el riesgo en sus carteras *property* y en lugares clave de todo el mundo.

'Climate Diagnostic' forma parte de la amplia gama de productos y servicios para gestionar el riesgo climático que componen la cartera de soluciones Climate Quantified™. La herramienta se integra totalmente en la plataforma analítica de Willis Towers Watson de herramientas de evaluación y cuantificación de riesgos, que permiten a los clientes responder a una amplia gama de riesgos y mejorar la resiliencia de la organización. Este modelo ayuda a las organizaciones a responder a los requisitos de divulgación del riesgo climático, como el Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TFCD), y ayudarles a desarrollar una estrategia para la transición climática.

Por otro lado, la correduría ha dado a conocer que los ciberataques y la pérdida de datos son los principales riesgos a los que se enfrentan los ejecutivos de las empresas. A estos se unen nuevas preocupaciones como el impacto de la Covid-19 y el cambio forzado del modelo de trabajo, según pone de manifiesto una encuesta mundial de Willis Towers Watson y **Clyde & Co**.

La encuesta identifica los principales riesgos que afectan a la alta dirección: los ciberataques (el 56%), la pérdida de datos (49%), el riesgo normativo (46%), el riesgo de salud y seguridad (41%) y el riesgo de reclamaciones de empleo (38%).

Ágora Broker amplía su red de oficinas en Castilla y León

Ágora Broker, socio de **Cojebro**, ha continuado con su estrategia de expansión centrada, en esta ocasión, en Castilla y León.

Ágora Broker ha incorporado recientemente nuevos socios, abriendo oficinas en la ciudad de Valladolid y en la localidad de Arévalo en la provincia de Ávila. Tras estas nuevas aperturas, cuenta ya con 14 oficinas distribuidas por todo el territorio nacional.

CGPA ofrecerá a los corredores de Apromes una póliza de RC en condiciones ventajosas

CGPA Group va a facilitar al colectivo de asociados de Apromes la suscripción de la póliza de Responsabilidad Civil de corredores, en condiciones ventajosas, de acuerdo con el protocolo de colaboración que ambas entidades han firmado.

Javier García-Bernal, presidente de Apromes, destacó la importancia de este protocolo, con una entidad como CGPA de larga trayectoria aseguradora en Francia.

Carlos Montesinos, CEO de CGPA, resaltó que con la firma de este convenio obtienen la posibilidad de hacer llegar a todos los asociados la calidad de una póliza elaborada por y para los corredores.

Por otro lado, la asociación ha celebrado de manera virtual junto a **Hiscox** el primero de los tres talleres de trabajo previstos entre ambas entidades, que se ha centrado en el seguro de D&O.

García-Bernal destacó que los riesgos que distribuye la aseguradora, especialmente en Ciber, RC y, en este caso, de D&O, son básicos en nuestros días aparte del crecimiento en la suscripción, en un mundo donde cada vez tienen que estar más protegidas las personas y las empresas.

José Villanueva, suscriptor del departamento de Desarrollo de Nuevo Negocio de Hiscox, anunció que los dos restantes talleres van a bordar el Ciber así como la RC, fundamentales para la distribución por los corredores de seguros.

Diogo Ogando, suscriptor senior de riesgos profesionales, presentó técnicamente el seguro de D&O de su compañía, que está ampliando su póliza a nuevas coberturas con más de 20 extensiones de cobertura adicionales, que cubren reclamaciones, gastos de defensa, así como los costes que se interpongan al directivo asegurado y a la sociedad por una gestión negligente de caución sustitutoria, gastos de crisis y de emergencias

En otro orden de cosas, Javier García-Bernal ha sido nombrado presidente del **Consejo Académico de la Escuela Internacional de Seguros y Finanzas**, formada por un equipo de profesores profesionales del sector asegurador y financiero tanto de España como de Iberoamérica.

Por otra parte, Apromes ha firmado un protocolo de colaboración con **Recoletos Consultores**, entidad vinculada a la correduría **Spasei**, asociada de esta organización profesional y, consistente en la formación previa y continua, especialmente de Nivel 1, para el conjunto de delegados de Recoletos, así como el apoyo en gestiones de tramitación de la autorización para el ejercicio como corredor o correduría de seguros.

Rafael Martínez y Javier Median se incorporan al área de People and Talent de RibéSalat

RibéSalat ha incorporado a Rafael Martínez y Javier Median en el área de People and Talent para potenciar uno de los ejes más estratégicos y consolidados de la compañía.

Como respuesta a las necesidades del mercado y de la creciente importancia de la gestión del talento, Rafael Martínez, como director de esta área, asesorará a las compañías en la captación de nuevo talento, además de proporcionar las herramientas para gestionarlo adecuadamente. También ayudará a las empresas a resolver distintos retos, como reestructuraciones de plantilla o la planificación de la próxima jubilación de la generación Baby boom. Antes de incorporarse a RibéSalat, Martínez formó parte del Advisory Board de Willis Towers Watson en España desde 2018.

Por su parte, Javier Medina como nuevo director de Salud de esta área, tiene como objetivo la consolidación definitiva de la división.

Además del amplio conocimiento de Medina en todo el mercado local de seguros colectivos de empresas, su especialización en Movilidad Internacional ayudará a los clientes del broker con el cumplimento del deber del cuidado de los empleados; ofreciendo soluciones globales 360º en todos los procesos de internalización en materia de servicios médicos y servicios de seguridad, extensible tanto a viajeros como a desplazados y expatriados. Licenciado en Ingeniería Técnica Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña, atesora más de 20 años de experiencia en el sector asegurador, con especialización en salud, previsión social y movilidad internacional.

En otro orden de cosas, la correduría ha llegado a un acuerdo de colaboración con la **Asociación Española de Cricket (AEC)**, también conocida como Cricket España, para proteger a 1.000 jugadores de la institución durante la temporada 2021.

Unit Seguros celebra su 20º aniversario

Unit Seguros celebra su 20º aniversario con la puesta en marcha de una serie de actos conmemorativos.

A lo largo de sus 20 años de andadura en el sector de la mediación de los seguros, Unit Seguros ha trasmitido de forma clara los valores que representan al grupo. El principal es la confianza, depositada por sus clientes durante sus 20 años de trayectoria.

Asimismo, el grupo destaca otros valores indispensables como seguridad, ilusión y familia, que representan la filosofía de la marca y su forma de realizar su labor profesional.

Iberseguros se integra en Grupo Alkora

Grupo Alkora ha adquirido la correduría **Iberseguros**, con sede social en Madrid, y oficinas en la capital y Valladolid. Esta incorporación (el 1 de julio estará incorporada 100% toda la plantilla) se enmarca en la actual política de especialización y desarrollo interno del Grupo Alkora que continuará reforzándose con la llegada de profesionales de primer nivel y con nuevas adquisiciones que vengan a complementar sus líneas de negocio y su presencia geográfica.

Para Sebastián Mata y Galán, principal accionista de Iberseguros, la integración en el Grupo Alkora refuerza su línea de desarrollo al poder contar con nuevos equipos que van a potenciar su presencia en el negocio actual.

Para Alkora esta integración supone, entre otras ventajas, el desarrollo de una nueva línea de Negocio en el ámbito del seguro de Transportes/Marítimo, segmento en el que Iberseguros es especialista y uno de los principales actores del mercado, plenamente compatible y complementario con sus actuales actividades. Un objetivo del grupo es especializarse en las modalidades de Crédito y Caución.

Con la llegada de Iberseguros, el Grupo pasa a contar con 8 oficinas (Madrid, Bilbao, Barcelona, Vitoria, San Sebastián, Granada, Málaga y Valladolid), una plantilla de más de 150 empleados, y un volumen de negocio por comisiones previsto para este ejercicio 2021 próximo a los 25 millones de euros, superando los 200 millones de euros en primas intermediadas.

El objetivo de Alkora es seguir reforzando Cataluña y tener presencia en Galicia y Levante en donde aún no están.

También tienen pensado el lanzamiento de una agencia de suscripción, que quedó paralizada por la llegada del Covid. Con ella se quiere profundizar en la especialización de la RC Profesional, el segmento de drones y aviación ligera y diseñar un producto de Ciber, que ya están en ello.

Por otro lado, la correduría Adartia (Grupo Alkora) y la **Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada (Fedme)** han firmado un acuerdo de colaboración, para que la correduría dé cobertura a todos los integrantes de las selecciones nacionales de escalada, paraescalada, esquí de montaña, carreras por montaña, raquetas de nieve y equipos de alpinismo durante sus entrenamientos y competiciones.

El Colegio de Madrid ayuda a sus colegiados a transformar digitalmente sus negocios con los fondos europeos

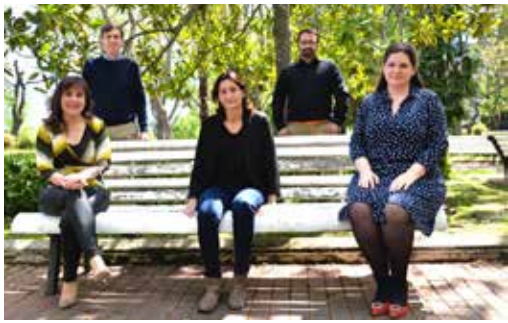
El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** ayuda a la transformación digital de sus colegiados mediante la facilitación del acceso a los fondos europeos Next Generation EU. A través de la oficina de transformación digital GWSpain, los colegiados podrán informarse sobre estas ayudas, así como la preparación de proyectos para el acceso a las mismas.

El Programa Next Generation EU, que aprobó el Consejo Europeo el 21 de julio de 2020, proporciona a los estados comunitarios un volumen de inversiones para recuperarse de los efectos de la Covid-19 y sentar las bases de un modelo económico más resiliente. España recibirá cerca de 140.000 millones de euros, de los que 80.000 serán ayudas directas. De ellos, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno de España destinará 4.066 millones a la digitalización de las pymes, de los que se pueden beneficiar todos los colegiados para acometer la transformación digital de su negocio.

Según los expertos de GWSpain, los fondos están enfocados a aquellas pymes que ya están en proceso de crecer en tamaño, digitalizarse o internacionalizarse. Desde el Colegio de Madrid se les facilitará el asesoramiento para presentarse a las convocatorias de ayudas públicas que se publiquen en los próximos meses para financiar sus proyectos.

Pedro Zamarbide, nuevo presidente de Anacose

La **Asociación Navarra de Correduría de Seguros (Anacose)** ha renovado su Junta Directiva, presidida hasta ahora por Silvia Manjón, que asumió el cargo en 2015. La presidencia queda a cargo de Pedro Zamarbide, tesorero en la anterior junta, que estará acompañado por Ana Suescun en el cargo de vicepresidenta primera; Eva Ancizar, como vicepresidenta segunda; Rosa Zuheros, como secretaria; y Pablo Pegenaute como tesorero.



"La profesión de corredor de seguros tiene un importante componente social", ha señalado el actual presidente, Pedro Zamarbide, "ya que al fin y al cabo buscamos ayudar a las personas y a las empresas a la hora de buscar el producto que más se adapte a sus necesidades y estar a su lado cuando tienen un problema".

Anacose no quiere olvidar su parte más corporativa, marcando como objetivo que sus asociados puedan obtener ventajas tanto para sí mismos como para sus clientes.

El acuerdo de colaboración entre la insurtech Instituto de Desarrollo Asegurador, a través de su plataforma tecnológica, y el Consejo Andaluz de API comienza a presentarse a los Colegios Provinciales. Los primeros en hacer el webinar fueron los de Córdoba y Granada.

El Instituto de Desarrollo Asegurador y el Consejo Andaluz de API presentan su acuerdo de colaboración

A través de este acuerdo, Instituto de Desarrollo Asegurador pone a disposición de todos los colegiados API andaluces sus plataformas tecnológicas, vía web y móvil, para un mejor servicio a sus clientes en el seguro de Impagos de Alquiler, de Comunidades o seguros Personales, incluyendo formación online para los colegiados y sus empleados, así como otros servicios especializados para el sector inmobiliario a través de www.evopóliza.com.

Por otro lado, Instituto de Desarrollo Asegurador ha dado a conocer su participación como patrocinador oficial en el II Congreso de Inmobiliarias de Galicia, organizado por Agalin.

Javier Vázquez, director general de la insurtech, presentó su nueva plataforma www.protegetuinmobiliaria.com, diseñada para prestar al sector inmobiliario todo un abanico de soluciones aseguradoras, formativas y de servicios, capitaneados por su ya conocida app específica para la gestión del producto de impago de alquileres protegetualquiler.com.

Los colegiados ilerdenses conocen el seguro de ILT de Previsión Mallorquina

Los colegiados del Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida han conocido las características del seguro de Incapacidad Laboral Temporal (ILT) de la mano de Previsión Mallorquina.

¿Qué pasa si un empresario freelance tiene que coger la baja? Durante la videoconferencia, Jordi Murtra, director territorial de Previsión Mallorquina, destacó la importancia de tener un seguro de ILT, sobre todo en ciertas profesiones, porque cuando un autónomo está de baja, la prestación que recibe de la Seguridad Social es insuficiente. Además, se resaltó la importancia de que la economía del autónomo no se vea perjudicada.

Asimismo, se habló de la situación actual del mercado asegurador, de las prestaciones públicas para 2021, del target de este producto, de los beneficios para el mediador de seguros y del proceso de contratación y formalización de la póliza, entre otros.

March R.S. adquiere la correduría Llerandi Consultores

March Risk Solutions ha adquirido la correduría de seguros **Llerandi Consultores**. La operación, ya aprobada por la DGSFP, consolida la apuesta por la especialización de March R.S. mediante la incorporación de uno de los brokers de referencia en el sector de la Logística y el Transporte.

Esta adquisición permite fortalecer su presencia en el sector de la Logística y el Transporte, de enorme potencial de crecimiento en estos momentos, acompañando a las empresas españolas en sus proyectos nacionales e internacionales.

En otro orden de cosas, Llerandi ha comunicado que ofrecerá a los transportistas de **Ontruck**, empresa digital de referencia en el transporte de mercancías por carretera, condiciones ventajosas en la contratación de pólizas específicamente pensadas para este colectivo, con ahorros que pueden suponer hasta un 40% respecto a otras pólizas equivalentes dentro del sector asegurador.

Además de suponer una garantía profesional para trabajar con agencias y redes de transporte, contar con este seguro protege el patrimonio personal del transportista, ya que él es el responsable último de los daños que puedan sufrir las mercancías durante su traslado, pudiendo ver comprometidos sus propios bienes en el caso de no disponer de una cobertura adecuada.

Llerandi ha diseñado para el colectivo de Ontruck dos tipos de pólizas a todo riesgo: un seguro de transporte de mercancías por matrícula, para asegurar menos de cinco vehículos, y un seguro de transporte de mercancías por facturación, para flotas de más de cinco vehículos. Ambas ofrecen la posibilidad de contratar la cobertura todo riesgo ICC (A), que incluye robo, rotura, mojadura, mala estiba, etc., y añadir como cobertura opcional la responsabilidad civil de la carga.

AMV Hispania y el **Grupo Piaggio** en España han llegado a un acuerdo de colaboración para ofrecer, a través de la red de concesionarios del grupo italiano, una oferta de seguros a los clientes de sus distintas marcas: Piaggio, Vespa, Aprilia y Moto Guzzi.

La correduría AMV Hispania colaborará con el Grupo Piaggio

Gracias a este acuerdo de colaboración, la red de concesionarios del Grupo Piaggio tendrá a su disposición una oferta exclusiva para sus clientes en base a los distintos modelos y los años de carné.

Además, dentro de la promoción de los Urban Days de la marca Piaggio, durante los meses de mayo y junio se ofrecerá el seguro AMV a terceros gratuito durante el primer año para las gamas Euro 5 de los modelos Piaggio Medley, Piaggio Beverly y los tres ruedas Piaggio MP3.

El Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla desarrolla una jornada sobre seguro de D&O

El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse) ha desarrollado una jornada dedicada al seguro de D&O, junto a ADN&GAM, Hiscox y Generali.

La jornada comenzó con una exposición de Julio Sainz, cofundador de ADN&GAM Audit, sobre la Responsabilidad Civil de las personas jurídicas, con especial atención a determinados aspectos, como los delitos más significativos, los requisitos mínimos o cómo funciona el canal de denuncias.

Posteriormente, José María Moreno, presidente de Colmedse, moderó una mesa redonda en la que participaron, junto a Sainz, Mª Pilar Rábago, Sales and Development Underwriter en Hiscox; y Álvaro Vargas-Zúñiga, Financial Lines Underwriter Manager en Generali. Para Vargas-Zúñiga "una póliza de D&O se puede vender a cualquier empresa, desde una telefónica hasta asociaciones pequeñas".

En opinión de Mª Pilar Rábago, "es un producto con alta comisión, con una buena retención de clientes. Además, es una póliza que pone en valor al mediador como analista y asesor del riesgo". Sainz, por su parte, recordó que "actualmente existe obligación, en las memorias de las cuentas anuales de las empresas, de aportar el importe del seguro de directivos".

Con respecto a las coberturas de este tipo de productos, Rábago recalcó que "la primera línea de defensa es la sociedad", mientras que Vargas-Zúñiga puntualizó que "el 80% de lo que se gasta una aseguradora es en gastos de defensa".

Nacho López liderará el área de Desarrollo de Negocio de grandes clientes de Marsh

Marsh ha incorporado a Nacho López como nuevo director de Desarrollo de Negocio de su segmento de grandes clientes, Risk Management.

Licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y Posgrado en Gestión Empresarial, tras su paso por Marsh en el periodo 2002 – 2015, donde desarrolló diversas funciones en ventas y colocación en mercados aseguradores, López ha desempeñado distintas responsabilidades durante seis años en XL Catlin y posteriormente AXA XL, donde lideraba el área de clientes y brokers internacionales.

El Observatorio de la Distribuidores de Seguros de la Comunidad Valenciana se pone en marcha

El sector de la mediación profesional de seguros de la Comunidad Valenciana ha participado en la presentación del Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana, una iniciativa puesta en marcha por la Consejería de Economía Sostenible de la Generalitat con el apoyo de las instituciones colegiales y de las asociaciones profesionales.

El Observatorio, creado mediante el Decreto 199/2020, de 4 de diciembre del Consell, ha sido regulado con la Orden 2/2021, de 30 de abril, y supone, según el consejero Rafael Climent, "un punto de encuentro para hablar de aquellos retos para el sector, por las personas usuarias y por la Generalitat". Según Climent, "el Observatorio debe ser el medio que nos sirva para coordinar las tareas de supervisión, elaborar las normas que en el ámbito de nuestra competencia podamos aprobar y servir de instrumento para mejorar las relaciones con otros agentes con competencias en la actividad de los seguros".

El consejero de Economía Sostenible también destacó la firma del Convenio dotado con 25.000 euros suscrito con colegios y asociaciones, "para llevar a cabo diversos proyectos como la nueva revista colegial digital; el curso de Especialista en Seguros de Mediación Civil y Mercantil; las Jornadas sobre el Seguro de Impago de Alquileres; la elaboración de un estudio sobre el estado de la Mediación en la Comunidad Valenciana y la creación de una bolsa de trabajo".

La Conselleria supervisa 70 agentes vinculados y 513 corredores de seguros, siendo la segunda autonomía, tras Cataluña, en número de mediadores supervisados.

Los mediadores gerundenses se forman en peritaciones de parte

Las **Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS)** convocó una formación online dirigida a los afiliados al **Colegio de Mediadores de Seguros de Gerona** sobre las peritaciones de parte.

En el webinar se estudiaron las situaciones y conflictos más habituales entre aseguradoras y asegurados: desacuerdos en la cuantía a indemnizar, concurrencias de seguros, el valor del vehículo en un siniestro total, las exclusiones contractuales, daños parciales, deméritos, daños sufridos por un tercero, lucro cesante en vehículos, etc.

Se profundizó en cuáles son las circunstancias más habituales y recomendables en un siniestro en el que pueda ser necesaria la intervención de un Perito de Seguros que represente al asegurado.

Javier Sampedro se ha incorporado como nuevo director de Desarrollo de Negocio de Aunna Asociación; y Fernando García, como nuevo responsable del área Legal.

Nuevos nombramientos en Aunna Asociación

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Dirección Aseguradora por ICEA, Sampedro posee una trayectoria de 20 años en diferentes puestos de responsabilidad en importantes aseguradoras y corredurías de seguros. Estará al frente de la planificación y desarrollo del área de Negocio de la asociación, asumiendo su propósito principal de apoyar al socio en el crecimiento de su actividad profesional a través de la negociación y optimización de los protocolos de colaboración con las entidades, el diseño de los productos, servicios y campañas exclusivas, así como de la expansión de la asociación.

Por su parte, Fernando García es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y acumula una experiencia profesional de más de 14 años en el área jurídica de diferentes empresas del sector financiero y asegurador. García asume las gestiones de los asuntos legales de la asociación, así como del apoyo jurídico a todos sus miembros de cara al desarrollo de su actividad profesional como corredores.

Los colegiados navarros se forman sobre la neuroventa en el seguro de Decesos

Generar valor y que el cliente perciba al mediador como especialista en seguros. Estas fueron dos de las ideas que Joan S. Rodríguez, técnico y formador de Fiatc Seguros, expuso durante el webinar que impartió sobre Decesos a los colegiados de Navarra.

El curso, de 120 minutos de duración, se dividió en dos bloques. El primero acercó a los inscritos a la neuroventa, una estrategia comercial que "estudia al cliente de una forma emocional". Existen estudios que corroboran que "solo el 15% de las decisiones de compra se realiza de manera racional". En este sentido, animó a los presentes "a estudiar al cliente de una forma emocional"..

Entre otros consejos, habló del poder de las vivencias para vender y conectar con los clientes: "Hay que usar las historias, el storytelling, como ejemplos reales para explicar una garantía".

Antes de dar paso al segundo bloque, sobre el producto, Rodríguez recordó que "Decesos es el mejor seguro para conectar con los clientes: Es una póliza fiel, tiene pocas bajas y una duración muy alta".

Partiendo de estas ideas, explicó las modalidades y garantías —"buena parte de ellas en vida"— de la póliza de Decesos que ofrece la compañía. Un producto que interesa a los jóvenes y que, en el conjunto de España, crece cada año al ritmo de un millón de personas.

Protección frente a Covid y ampliación de los gastos médicos de su seguro de Viajes Iati Estrella

Iati Seguros ha relanzado 'Iati Estrella', su producto de Viaje más completo, con una fórmula mejorada. Ahora lo hace con 1.000.000 euros de asistencia médica, límites más elevados en todas las coberturas y toda la protección frente al Covid.

El renovado seguro de Viajes 'Iati Estrella' tiene un amplio paquete de coberturas complementarias con los límites más altos (2.500 euros de cobertura de equipaje, 5.000 euros de cobertura de anulación...), dando cobertura a un gran número de deportes de aventura que otros productos no cubren.

Todos los seguros de Iati ofrecen además cobertura Covid durante el viaje: pruebas diagnósticas (PCR), transporte sanitario, asistencia médica, hospitalización, cuarentena y repatriación. El 'Iati Estrella' incluye además otra cobertura Covid, la de prolongación de la estancia si se declara cuarentena por Coronavirus en destino.

Por otro lado, la correduría celebró a finales de mayo las **Jornadas IATI de los grandes viajes** en Barcelona y Madrid, de forma presencial y retransmitido en streaming. Al igual que en anteriores ediciones, este evento viajero acercó a los asistentes la experiencia de grandes trotamundos que han hecho viajes sensacionales, de varios meses o años. Además, hubo cinefórum y talleres de formación en materias muy viajeras: cómo preparar un gran viaje, cómo financiar un viaje, cómo camperizar una furgoneta, cómo contar un viaje en Instagram... todos ellos impartidos por viajeros y referentes en su profesión.

Coinbroker Alicante ha lanzado su primer sorteo con el hashtag #CoinbrokerEsCultura cuya difusión se realiza mediante la página de Facebook de la empresa y tiene como objetivo crear comunidad y fomentar la participación de la sociedad en actividades culturales, en este caso el cine.

Coinbroker Alicante fomenta la participación en actividades culturales mediante sorteos entre sus clientes

La correduría sortea dos lotes de 10 packs que incluyen 4 entradas, cada uno de ellos, para los cines IMF de Finestrat, Ondara y Torrevieja. Para participar en el sorteo los usuarios tienen que seguir a la página de Facebook de Coinbroker, dar me gusta en la publicación del sorteo, mencionar a tres amigos y compartir la publicación en su perfil de Facebook.

Los ganadores pueden recoger sus entradas físicas en las oficinas de Coinbroker Benidorm y Elche. Las entradas se podrán canjear en los cines IMF de Finestrat, Ondara y Torrevieja hasta el 30 de junio.

Watch&Act destaca la escasa contratación de seguros de ciber pese al aumento de los ciberataques

Pese a que están aumentando las inversiones en tecnología de seguridad frente a los ciberataques, según la correduría Watch&Act Protection Services no se están dedicando recursos a la contratación de seguros de Ciber.

"Datos del sector apuntan a un crecimiento de apenas un 1% en la contratación de pólizas de Ciberriesgo el pasado año. En nuestra opinión, esto se debe a que las empresas no quieren incrementar sus gastos fijos en estos momentos", apunta Javier Huergo, responsable de Watch&Act Protection Services.

La Unión Europea estima que el coste anual que representa la ciberdelincuencia (que ya supera al tráfico de drogas como principal tipología de delito que persigue el enriquecimiento ilícito) se sitúa en torno a los 5,5 billones de euros. Asimismo, el coste que puede suponer para una pyme española ser el blanco de un ciberataque está estimado en torno a los 35.000 euros, lo que para muchas de ellas puede significar el cierre de su negocio.

Si bien, como se ha apuntado, no se ha producido un repunte en la contratación de seguros de Ciberriesgo en el último año, la elevada siniestralidad registrada se ha traducido en un incremento en el precio de renovación de aquellas pólizas ya existentes, así como en un endurecimiento de los requisitos tecnológicos que se solicitan a los asegurados.

Espanor celebra una jornada sobre el valor de la gerencia de riesgos

Espanor, con el patrocinio de CGPA Europe, ha organizado la jornada 'La gerencia de riesgos como aliada de la actividad del corredor'. El objetivo de esta jornada ha sido profundizar en la importancia de aplicar técnicas de gerencia de riesgos a la propia actividad profesional del corredor para establecer su mapa de riesgos, consiguiendo minimizar el riesgo, así como ayudar a configurar un adecuado programa de coberturas.

José Luis Quilis, responsable de suscripción y siniestros de CGPA Europe, explicó el conflicto de intereses que se produce cuando un cliente reclama al corredor y la forma en que esto condiciona toda la gestión del siniestro.

Por su parte, Gonzalo Iturmendi, secretario general de Agers, resumió en cuatro cuestiones fundamentales la actuación del corredor: el secreto profesional, el deber de informar adecuadamente al cliente, actuar siempre a favor del interés del cliente y regir sus actuaciones siempre con arreglo a la lex artis.

Grupo Morera & Vallejo apoya a los adolescentes con cáncer

Grupo Morera & Vallejo, dentro de su programa de actuación de acciones sociales y solidarias, está colaborando este año con un proyecto que desarrolla **Andex** (Asociación de Padres de Niños con Cáncer de Andalucía). Se trata de la puesta en marcha de la 'Planta Zero', una zona en la futura Unidad de Oncohematología Adolescentes en el Hospital Virgen del Rocío de Sevilla, con el objetivo de mejorar las condiciones de estos pacientes y, sobre todo, sus posibilidades de supervivencia.

Entre las numerosas actividades que esta asociación está poniendo en marcha destaca la celebración del I Circuito de Golf Solidario, para el que han contado con una gran respuesta de entidades, instituciones y particulares, que no han dudado en apoyar esta iniciativa, y cuyo primer campeonato se ha desarrollado en el Real Club Pineda de Sevilla gracias al patrocinio de Grupo Morera & Vallejo, entre otras empresas destacadas a nivel nacional.

El circuito completo de Golf tendrá lugar en cuatro de los mejores campos no solo de Andalucía, sino de Europa: Real Club Pineda (27 de mayo); Barceló Montecastillo Golf (25 de julio); Real Club de Golf Vistahermosa (18 de septiembre) y el Real Club de Golf de Sevilla (13 de noviembre).

Fundación Adecose se une al 'Pacto por el clima de las fundaciones españolas'

Dentro de su objetivo de promover acciones sostenibles y medioambientales, Fundación **Adecose** se ha adherido al 'Pacto por el clima de las fundaciones españolas' que tiene como finalidad incentivar al sector filantrópico del país a dar un paso decisivo de colaboración en la acción climática. Esta iniciativa está promovida, entre otras entidades, por la Asociación Española de Fundaciones (AEF), de la cual forma parte Fundación Adecose.

De esta forma, la entidad ha avanzado en materia de sostenibilidad con la adhesión a este Pacto con el que se compromete participar en el movimiento de acción y concienciación a través de actividades dirigidas a enfrentar la emergencia climática y mitigar sus desigualdades sociales y económicas.

Este documento aspira a unir a las fundaciones participantes en torno a esta causa. Para ello, establece diversas líneas de acción que cada entidad deberá poner en marcha para contribuir a buscar soluciones que reduzcan los impactos negativos del cambio climático, incidiendo en materia de educación, innovación, inversiones responsables y transparencia de la información. La creación de este movimiento se enmarca en una iniciativa a escala mundial encabezada por plataformas filantrópicas internacionales.

Ponce y Mugar se alinea en acciones climáticas globales de carbono neutro

Ponce y Mugar, correduría socia de **Cojebro**, ha certificado su resultado neto de cero emisiones, convirtiéndose así en "la primera correduría de seguros española en alinearse en acciones climáticas globales de carbono neutro, compromiso asumido en el marco de la Cumbre de las Naciones Unidas por el Clima el año pasado, pasando de un 40% a un 55% en 2030 y una neutralidad para 2050", afirman desde Ponce y Mugar.

La empresa ha certificado sus emisiones del año 2019 y ha compensado el total de sus emisiones, poniendo en marcha los planes necesarios para conseguir una neutralidad para el año 2030. En este sentido, Ponce y Mugar lleva velando los últimos años por incluir acciones de sostenibilidad, pero ahora ha querido dar un paso más allá. En la práctica esto significa que "este 2021 es la década de la acción y las empresas deben tomar acciones en este camino" ha declarado Ana Muñoz, socia directora de la correduría "este es un desafío importante para todos por lo que además de no estar ajenas al cambio climático, las empresas tenemos la obligación de comunicar lo que hagamos en esta materia, de manera que sirva como ejemplo para otros" ha añadido.

Un certificado que la correduría ha conseguido gracias a su esfuerzo y al gran trabajo colaborativo de todos sus empleados y cuyo objetivo es reducir el impacto ambiental e impactar positivamente en la comunidad, logrando un modelo productivo más eficiente, más equitativo y, por supuesto, más limpio.

Con este resultado, Ponce y Mugar ya es una empresa carbono neutral, lo que significa que tiene la capacidad de compensar el 100% de las emisiones de gases efecto invernadero a través de la captura de dióxido de carbono (CO_2) desde la atmósfera.

PymeSeguros.com

A DIARIO

Todo lo que te interesa saber a un clik

PymeSeguros es una publicación pensada por y para la pequeña y mediana empresa y los autónomos

Accede a las noticias de seguros y economía que te interesan

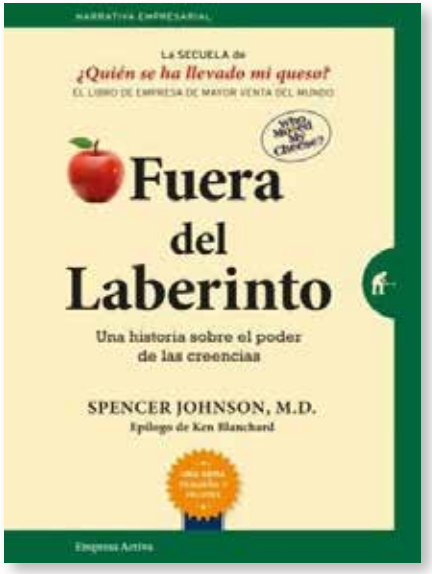
Bezonomics

Cómo Amazon está cambiando nuestras vidas y qué han aprendido de ello las mejores empresas del mundo

Brian Dumaine

Editorial: Conecta
Precio: 18,90 € libro impreso

Una mirada profunda, reveladora e imparcial al modelo de negocio de Amazon que no solo ha dominado el mundo, sino que lo está cambiando. Basado en informes sin precedentes de 150 fuentes de dentro y fuera de Amazon, Bezonomics revela los principios que Jeff Bezos utiliza para dominar los mercados -obsesión por el consumidor, innovación extrema, enfoque a largo plazo, inteligencia artificial- y muestra cómo otras empresas en el mundo los están tratando de reproducir. Brian Dumaine comparte las estrategias para poner tu negocio a prueba de Amazon y responde a la pregunta: ¿Cómo Amazon y sus imitadores están impactando en el mundo donde vivimos y qué podemos aprender de ellos?



Fuera del laberinto

Una historia sobre el poder de las creencias

Spencer Johnson

Editorial: Empresa activa
Precio: 9,41 € libro impreso

Esta es la esperada secuela a '¿Quién se ha llevado mi queso?'. Una vez más, con su característico estilo simple y profundo, Spencer Johnson continúa la historia de Hem y Haw, los dos hombrecitos encerrados en un laberinto a los que les han movido el queso de lugar. En 'Fuera del laberinto' se continúa la historia de Hem que había quedado atrapado por su propia inactividad y su temor a cambiar. Ahora, junto con una nueva amiga llamada Esperanza, comenzará un proceso de descubrimiento que lo llevará a pensar fuera de la caja o, mejor dicho, fuera del laberinto.

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

REALE **CIBERSEGURIDAD**

JUNTO A REALE TENGO LA *CONFIANZA* PARA CONECTAR MI NEGOCIO AL MUNDO

DESCUBRE CIBERSEGURIDAD Y PROTEGE TU NEGOCIO

- Seguro de Daños Propios y de Responsabilidad Civil frente a terceros en materia de ciberseguridad.
- Servicio de Prevención de Seguridad en la información.
- Solución flexible con coberturas opcionales según las necesidades de tu PYME:
  - Daños a la imagen
  - Sanciones administrativas LOPD
  - Interrupción de negocio

ENCUENTRA TU MEDIADOR MÁS CERCANO EN REALE.ES O LLAMA AL 91 457 74 00

reale.es / 91 457 74 00

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE