Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Número 116 Junio 2022

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Jacobo Peña, partner de Segurox. Buenas perspectivas para el seguro Decenal

Punto de encuentro
Pérdida de beneficios, esencial en energías renovables

Más a fondo
El 57% de los corredores ya trabaja con EIAC

In situ
La incertidumbre provoca oportunidad de negocio

Antonio Morera Vallejo,
presidente de MIC Insurance

Las ayudas de la UE serán un **REVULSIVO** para la Construcción

Autoconfianza

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

Joan Asbert - Mediador 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

Grandes oportunidades de negocio para los corredores

'Gestionando la incertidumbre' fue el lema elegido para el Congreso de Mediadores 2022 organizado por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. Aunque, en un primer momento, parece que la palabra incertidumbre denota cosas negativas, también conlleva oportunidades de negocio. Así ocurre con los mayores. En este momento, los de más de 65 años mueven por encima del 25% del PIB y tienen un poder adquisitivo del 12%. Otra oportunidad para los mediadores está en la distribución de soluciones de retribución flexible que palia, en parte, la falta de subida salarial al nivel de la inflación actual (ver **In situ**).

Lo mismo ocurre en el sector de las energías renovables, que es una de las grandes apuestas económicas de futuro de la UE y de España. El aumento de los proyectos y construcciones de instalaciones se verá reflejado en el incremento del aseguramiento, para el que, dada su complejidad, es imprescindible la especialización. Una exigencia que se une a la incertidumbre actual, con el crecimiento del coste energético y los problemas de abastecimientos de materiales, que sitúan a la cobertura de pérdida de beneficios como básica en cualquier póliza de ese sector (ver **Punto de encuentro**).

En el caso de la Construcción, la llegada de los fondos europeos Next Generation supondrá una inyección directa de un 10% del PIB de la construcción y la creación de nuevos mercados. La rehabilitación de viviendas y la vivienda social han sido hasta ahora pequeños nichos de mercado, pero con los fondos europeos se convertirán en nuevos mercados en los que podrá existir una colaboración público-privada. Se verá un sector de la construcción más estable frente al ciclo económico, lo cual redundará en un mayor número de promociones y de actividades demandantes de pólizas de seguros, tanto de garantías obligatorias como de las más recomendadas (ver **Hablando claro** y **Visión de experto**).

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
Antonio Morera Vallejo, presidente de MIC Insurance. Las ayudas de la UE serán un revulsivo para la Construcción

12 Visión de experto
Jacobo Peña, partner de Segurox. Buenas perspectivas para el seguro Decenal

16 Punto de encuentro
Pérdida de beneficios, esencial en energías renovables

22 Más a fondo
El 57% de los corredores ya trabaja con EIAC

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría
Número 116 { Junio 2022 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

03 **Editorial**
Grandes oportunidades de negocio para los corredores

50 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

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

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

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

28 **In situ**
La incertidumbre provoca oportunidad de negocio

36 **Clave de empresa**
La integración no es para los pequeños

38 **Oportunidad de negocio**
Rehabilitación: actores y garantes del proceso

40 **Riesgos asegurados**
¿Cómo vender pólizas de D&O en un mercado con tarifas crecientes?

42 **Empresa segura**
Riesgos 'líquidos' en tiempos de incertidumbre

44 **Evolución aseguradora**
¿Qou Vadis Defensa Jurídica?

46 **Negocio que surge**
El verano de la venganza

48 **Cubriendo necesidades**
'Renta Baremado' da tranquilidad a los autónomos

Las ayudas de la UE serán un revulsivo para la CONSTRUCCIÓN

Antonio Morera Vallejo, presidente de MIC Insurance

La llegada de los fondos europeos *Next Generation* al ramo de Construcción provocará un impulso de su actividad. Antonio Morera, presidente de MIC Insurance, cree que "los fondos europeos aportarán una inyección directa de un 10% del PIB de la construcción y la creación de nuevos mercados. La rehabilitación de viviendas y la vivienda social han sido hasta ahora pequeños nichos de mercado, pero con los fondos europeos se convertirán en nuevos mercados en los que podrá existir una colaboración público-privada. Se verá un sector de la construcción más estable frente al ciclo económico, lo cual redundará en un mayor número de promociones y de actividades demandantes de pólizas de seguros, tanto garantías obligatorias como las más recomendadas".

¿Se puede decir que, en este momento, los seguros de Construcción son una oportunidad de negocio porque hay más actividad inmobiliaria y de construcción?

El sector inmobiliario ha sufrido, como todos los sectores, una fuerte sacudida durante la pandemia, alcanzando parámetros económicos que no se veían desde el estallido de la burbuja, hace 13 años. Pero hay muchos matices que diferencian esta crisis de la sufrida en 2008. En esta ocasión, este segmento económico no ha sido origen y centro de la crisis, y las entidades financieras pueden ofrecer una estabilidad que en el anterior periodo no tenía. Además, creo que la aprobación por parte del Parlamento andaluz de la Ley de Impulso y Sostenibilidad del Suelo de Andalucía (Lista), va a ayudar a impulsar el sector, en cuanto se vayan desarrollando los distintos reglamentos. Eso sí, será necesario mejorar los instrumentos financieros que faciliten la absoluta tranquilidad del promotor inmobiliario, tanto a nivel obligatorio como voluntario, en el sentido que hemos venido hablando. La tranquilidad del promotor inmobiliario da lugar a la confianza del cliente final, y esto redunda, sin duda, en el impulso y crecimiento de un sector que lleva de la mano a la economía del país.

¿Cómo cree que evolucionarán los seguros ligados a la construcción en 2022?

En estos momentos, existe una gran demanda de vivienda y se augura un importante crecimiento. Por eso, creo que es un gran punto de salida para aferrarse a las oportunidades y las nuevas tendencias, y encarar 2022 con optimismo y buenas perspectivas.

Aunque parezca que el seguro ligado a la Construcción es muy estático y muy poco dinámico, hay mucha capacidad de innovación

¿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?

Indudablemente afectarán de forma muy positiva al optimismo y al crecimiento del sector, ya que se producirá un impulso de la actividad de construcción. Los fondos europeos aportarán una inyección directa de un 10% del PIB de la construcción y la creación de nuevos mercados. La rehabilitación de viviendas y la vivienda social han sido, hasta ahora, pequeños nichos de mercado, pero con los fondos europeos se convertirán en nuevos mercados en los que podrá existir una colaboración público-privada. En resumen, se verá un sector de la construcción más estable frente al ciclo económico, lo cual redundará en un mayor número de promociones y de actividades demandantes de pólizas de seguros, tanto garantías obligatorias como las más recomendadas.

¿Cómo se está comportando el mercado Decenal?

Desde nuestro punto de vista siempre ha sido muy estable. Es uno de los pilares de nuestro negocio en el sector de la construcción. De hecho, ocupamos uno de los primeros puestos del ranking de este ramo en España. Es cierto que lo ideal es partir de la necesidad que tiene el pro-

motor inmobiliario sobre la contratación del seguro de Garantía Decenal obligatorio por ley para ofrecerle mucho más, informándolo de las responsabilidades a las que debe hacer frente como titular del proyecto. Nosotros, desde MIC Insurance, estamos ofreciendo a los promotores inmobiliarios las garantías que pueden ofrecerle la mayor tranquilidad en el desempeño de su negocio, a través de varios paquetes aseguradores que incluyen desde la Garantía Decenal, el Afianzamiento de Cantidades Anticipadas, el Todo Riesgo Constructor, la Responsabilidad Profesional de Arquitectos y Aparejadores, la Responsabilidad Civil Profesional como Promotor, también, en su caso, la de Gestor de Cooperativas y la de Altos Cargos.

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

Por supuesto, aunque parezca que es un sector muy estático y muy poco dinámico, hay mucha capacidad de innovación. En este sentido, su evolución siempre estará ligada a las necesidades del mercado, lo que los corredores nos transmiten que necesitan los clientes. En mi caso, mi vida profesional comenzó en Mapfre siendo muy joven, y actualmente vuelvo a estar en la posición de compañía de seguros como presidente de MIC Insurance, pero entre estos dos puntos he sido corredor de seguros durante muchos años. Eso me ha hecho siempre estar muy sensibilizado con las necesidades reales de los clientes, tanto en el sector de la construcción como en cualquier otro.

Para los próximos años se vislumbra un futuro prometedor para el sector de la rehabilitación y reforma

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 ¿pueden hacer que la rehabilitación sea una excelente oportunidad para el sector de la construcción?

Sin lugar a dudas, para los próximos años se vislumbra un futuro prometedor para el sector de la rehabilitación y reforma, pues será necesario intervenir en el parque edificatorio existente para alcanzar los objetivos marcados en 2030 por el PNIEC y ERESEE. Pero no sólo esto, deberá ser un pilar de la recuperación económica del país, impulsado hasta 2023 por 5.320 millones de euros correspondientes al plan de rehabilitación y regeneración urbana, que contempla desde reformar unas 500.000 viviendas hasta la renovación completa de barrios. Esto hace que estemos ante grandes oportunidades para el seguro, teniendo siempre en cuenta que hablamos de riesgos con una antigüedad, en los que siempre habrá que realizar una valoración detallada de las coberturas que se pueden ofertar.

¿La aplicación del Baremo para el seguro de Autos en la RC Construcción está haciendo que se solicite más capital asegurado?

La verdad es que nosotros no estamos notando una especial demanda. Quizás algunos ajustes, pero no de forma significativa ni achacables a este tema.

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

Bueno, principalmente la evolución del seguro de-

pende de conseguir que el mercado entre en crecimiento, algo que, por las perspectivas que estamos teniendo se ve que el dinamismo del negocio de la promoción y construcción es alto y será pilar importante de la economía. Un importante reto para el seguro es la necesaria adaptación de la industria aseguradora a la evolución de la construcción en nuevos materiales y sistemas constructivos, la construcción basada en la impresión 3D, metodología BIM. Por otro lado, la importancia de la digitalización en seguros de cierta complejidad en sus riesgos.

¿Cómo está influyendo en el seguro la implantación de 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?

Es cierto que existe una preocupación general en la industria de que BIM aumentará el perfil de riesgo de un consultor/contratista (agentes de la edificación), y que las pólizas de seguro actuales no responden a las posibles reclamaciones de un proyecto BIM. Sin embargo, yo he hablado con expertos que consideran que el BIM, en realidad, disminuirá el riesgo de reclamaciones. Lo que está claro es que los actuales seguros deberían evolucionar hacia un seguro de proyecto integrado, ya que los riesgos pueden no ser fácilmente atribuibles a un consultor / contratista en particular.

Algunos expertos consideran que el BIM disminuirá el riesgo de reclamaciones

¿Cómo influirá en el seguro, la construcción por medio de la impresión en 3D?

Pues todavía se desconoce cómo afectará al seguro la construcción en 3D. Sobre todo, porque no sabemos hasta dónde llegará. Sin duda, obligará a una evolución de los actuales seguros, teniendo en cuenta las nuevas características técnicas.

¿Qué importancia tiene el ramo de Construcción en el total del negocio de MIC Insurance?

Es uno de nuestros sectores con más volumen de negocio. Sin duda, porque tenemos mucha experiencia y conocemos muy bien las necesidades, tanto del promotor inmobiliario como del constructor o las responsabilidades civiles profesionales de los técnicos. Hablamos de un alto porcentaje de primas relacionadas con la construcción, porque aquí también incluimos los seguros de Caución, ramo en el que llevamos muchos años en lo más alto del ranking, y en el que destacamos por nuestra experiencia y especialización.

¿Han notado que comienzan a trabajar en este ramo los corredores que no lo hacían antes?

Si, para el corredor que quiere dar un salto de pequeño a mediano tamaño, el sector de la construcción es un buen aliado. En MIC hemos notado que hay mayor interés por la Garantía Decenal y una vez que entran

LOS CORREDORES SON PIEZA CLAVE PARA MIC INSURANCE

Los corredores, de cualquier tamaño, son la pieza clave estratégica del negocio de MIC Insurance. Su presidente, Antonio Morera Vallejo, afirma que "trabajamos tanto con corredores grandes por su volumen de negocio y por su estructura, como con corredores pequeños y medianos. Para nosotros, lo importante es su nivel de profesionalidad, su capacidad de innovación, su ética y su buen hacer hacia el cliente. Somos una compañía muy especializada que podemos ofrecer una gran ayuda a los mediadores, para desarrollar sus planes de negocio".

Prácticamente, la totalidad de su producción, tanto en cartera como por nueva producción, viene por parte de los corredores que trabajan a través de sus agencias de suscripción de riesgos, o directamente con la compañía.

La clave está en que en MIC Insurance se está muy receptivos a que "los corredores nos planteen sus planes de negocio y podamos trabajar de forma conjunta en el diseño de los mejores productos para sus asegurados. Conocemos perfectamente la problemática y las necesidades del corredor de seguros y a nosotros siempre nos podrán ver como aliados y compañeros de viaje".

A cambio, piden "profesionalidad, buen hacer y mucha inquietud comercial para llegar a todos los nichos posibles del mercado, con mucha capacidad de innovación para pedirnos nuevos diseños de productos que permitan ofrecer al cliente lo que necesita, pero con un plus de calidad, especialización y experiencia".

Los actuales seguros deberían evolucionar hacia un seguro de proyecto integrado

en este mundo y van conociéndolo, hay muchos corredores que se están asentando y ofertando más productos como el Todo Riesgo Construcción y las distintas Responsabilidades Profesionales.

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

Sin lugar a duda hay que dar un espacio destacado a la formación y a la preparación en este sector, conocer la legislación, valorar las garantías obligatorias e ir más allá para ofertar al posible cliente todo lo que puede necesitar. Es un sector en el que necesitas estar muy preparado, porque hay garantías que no te pide el cliente y que, a la hora de un siniestro, ponen en evidencia la falta de profesionalidad de tu asesor de seguros si no le has ofertado esa cobertura que le podría haber solventado un grave problema. Es un sector con muchas responsabilidades y hay que prepararse y formarse.

Carmen Peña

Este verano
te mereces
un buen viaje
Lo nuestro es
despreocuparte
ARAG
Seguro con cobertura
por COVID
Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es

Jacobo Peña, partner de Segurox y responsable del departamento Decenal Quality Brokers

Buenas **PERSPECTIVAS** para el seguro Decenal

Está previsto que de los fondos europeos *Next Generation*, se destinen 6.820 millones de euros para el plan de recuperación, transformación y resiliencia, para impulsar la rehabilitación de viviendas y edificios, la regeneración de barrios y la promoción de vivienda de alquiler asequible. Eso supondrá un importante incentivo para muchas empresas constructoras, que tendrán la necesidad de contratar el seguro Decenal.

Los seguros Decenales, al tratarse de un seguro obligatorio para todas las construcciones destinadas a viviendas (a excepción de las autopromociones), en estos momentos, son una oportunidad de negocio porque se ha incrementado la actividad inmobiliaria y de construcción. Aunque, como en el resto de sectores, los seguros Decenales no son ajenos a las crisis, pandemias, conflictos o guerras, "al tratarse de un seguro vinculado directamente a la construcción, uno de los principales motores económicos en España, y refugio económico para muchos inversores. Las previsiones que tenemos para este 2022 son muy parecidas a las del 2020 y 2021", comenta Jacobo Peña, partner de Segurox. Además, la llegada de los fondos europeos *Next Generation* en el ramo de Construcción y, por ende, en los seguros Decenales influirá en su desarrollo. "Se prevé que se destinarán 6.820 millones de euros para el plan de recuperación, transformación y resiliencia, para impulsar la rehabilitación de viviendas y edificios, la regeneración de barrios y la promoción de vivienda de alquiler asequible. Eso supondrá un importante incentivo para muchas empresas constructoras, que tendrán la necesidad de contratar el seguro Decenal", afirma Peña.

Si bien, el mercado Decenal tiene sus vaivenes y se ve a las aseguradoras entrar y salir de este mercado. El partner de Segurox explica que "llevamos unos años donde el mercado tiende a estabilizarse y me atrevería a decir que está madurando, no podemos obviar que el seguro Decenal apenas ha cumplido 20 años. El ramo presenta unos datos de siniestralidad inmejorables, lo que hace previsible que aumente la oferta aseguradora en los próximos años".

El ramo Decenal presenta unos datos de siniestralidad inmejorables, lo que hace previsible que aumente la oferta aseguradora en los próximos años

DIFICULTAD EN DESCRIBIR EL RIESGO

Jacobo Peña explica que "el seguro Decenal de Daños, es posiblemente para los corredores, uno de los seguros más sencillos en cuanto a las garantías que se ofrecen. La dificultad radica en describir el riesgo, ya que los datos que se necesitan, se extraen de estudios geotécnicos y proyectos de ejecución que requieren conocimientos técnicos".

En su caso, "contar con la colaboración de técnicos cualificados nos animó a comercializar este ramo". Eso les ha hecho crecer en esta modalidad que, en la actualidad, constituye el 90% del volumen de negocio de la correduría, y "la perspectiva es que siga aumentando el porcentaje", comenta su partner.

Para que se pueda emitir una póliza Decenal, promotores, constructores, agentes de la edifica-

ción, controles externos de calidad de la edificación (OCT´s), corredores y aseguradoras, se tienen que poner de acuerdo. Segurox lleva años trabajando en acercar a todos los intervinientes, "con la única intención, de facilitar la emisión. Hemos hecho importantísimos avances gracias a la tecnología y somos conscientes de que podemos seguir mejorando", señala Peña.

FALTA DE FLEXIBILIDAD

Su especialización en este ramo, le lleva a decir que el seguro Decenal no es flexible. En esta modalidad, "es el cliente, el que tiene que adaptarse, según la tipología de su obra, a las aseguradoras dispuestas a asumir su riesgo". Entre los retos de este seguro está "seguir acercando a todos los intervinientes, las obras son elementos vivos que cambian constantemente, donde surgen problemas y donde tenemos que dar soluciones".

En un futuro, el ramo de la construcción va a vivir muchos cambios con la utilización de nuevos materiales y sistemas constructivos, impresión 3D, metodología BIM (*Building Information Modeling*)… Eso, según el partner de Segurox, "facilitará mucho la gestión, permitirá a las aseguradoras entender mejor el riesgo que están asumiendo y flexibilizar las garantías y primas que se ofrecen".

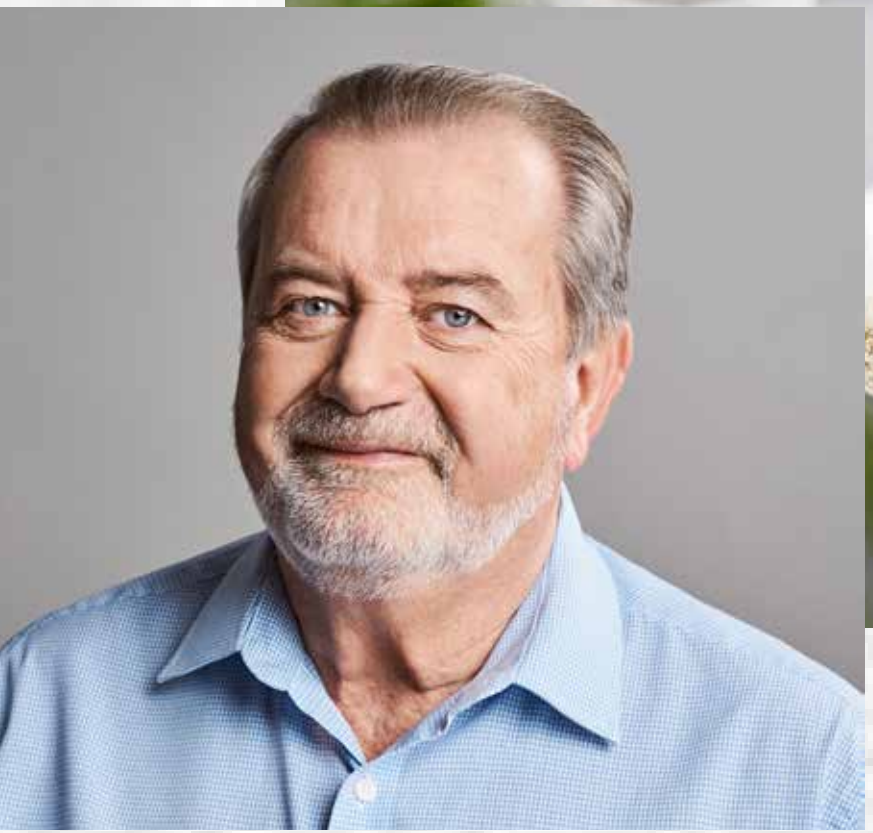
El seguro Decenal es muy apetecible para los corredores por su alto volumen de primas

Lo que no cabe duda es que el seguro Decenal es una modalidad muy apetecible para los corredores de seguros porque el volumen de primas que se maneja en este sector es bastante alto. El problema radica en la especialización, ya que la complejidad de una obra, puede dejar al cliente sin la posibilidad de emitir póliza de seguro Decenal y, por ende, sin la posibilidad de vender la promoción".

Bajo el punto de vista de Jacobo Peña, "no existe un seguro donde se pueda aportar más valor como corredor, si tienes un amplio conocimiento del mercado. Desde que se contrata la prepóliza hasta la entrada en cobertura, pueden llegar a pasar hasta 2 años y pueden suceder muchas cosas. Conocer las opciones y tener plan B, C y D si fuera necesario, son las claves".

El principal problema al que se enfrentan los corredores de seguros que trabajan los seguros Decenales radica "en los permanentes cambios que existen en las normas de suscripción por parte de las aseguradoras y en la necesidad de entender cómo puede cambiar el riesgo".

Carmen Peña



¿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

Pérdida de beneficios, **ESENCIAL** en energías renovables

El sector de las energías renovables es una de las grandes apuestas económicas de futuro de la UE y de España, lo que está disparando los proyectos y construcciones de instalaciones. Un auge que se verá reflejado en el aumento del aseguramiento, para el que, dada su complejidad, es imprescindible la especialización. Una exigencia que se une a la incertidumbre actual, con el crecimiento del coste energético y los problemas de abastecimientos de materiales, que sitúan a la cobertura de pérdida de beneficios como básica en cualquier póliza del sector.

La capacidad de las instalaciones de energía renovable está aumentando de forma muy importante. Especialmente, como señala Carlos Fernández, director comercial en Noroeste del Negocio de Empresas de **Mapfre**, desde el pasado mes de diciembre, cuando el Gobierno aprobó el último Perte de este tipo de energías: "Las inversiones que se están dando en España y que se van a producir en un futuro van a ser de elevadísimos importes", prevé. "Lo que va a haber es un fuerte incremento, y con los seguros va a pasar lo mismo, porque

no creo que nadie se vaya a plantear tener una instalación sin que esté perfectamente asegurada", expone.

Solo en fotovoltaicas Teresa Rivera, directora de Negocio de Empresas en **Fidelidade España**, asegura que en los últimos dos años se ha duplicado el número de instalaciones. Y, haciendo referencia a un estudio que publicaron en 2020, constata que en este subsector el 90% de las instalaciones que existían entonces "estaban en manos de empresas pequeñas", aunque muchas de ellas tenían problemas de mantenimiento después de la crisis de 2008, "pero ya había muchos parques pequeños que estaban en funcionamiento y que requerían de seguro".

Joaquín Tabernero, director general de **Finsa Correduría de Seguros**, confirma que hubo una caída importante de instalaciones y de mantenimiento a raíz del recorte de las ayudas en 2009. Ahora han vuelto a crecer las instalaciones fotovoltaicas, y aprecia un repunte en las privadas para autoconsumo, con peticiones para dar cobertura a placas en viviendas, en naves particulares, en fincas, para poder ir hacia el autoconsumo, que además en España quizás no se haya desarrollado todo lo que debería, "y esto hay que tenerlo en cuenta a la hora del aseguramiento, porque vamos a tener mucha demanda".

"Desde el año 2016, con la primera subasta de renovables, se empezó a reactivar todo el tema de estas energías en España tras el parón que hubo después de la crisis y la retirada de subvenciones", constata Gonzalo Camacho, CEO de **Seguros Viafina**. "Hemos pasado por una época en la que se ha necesitado mucho el seguro de Caución para solicitar puntos de conexión y ahora estamos ya en la fase donde muchísimos proyectos están en construcción o pronto lo estarán, con lo cual crecen las necesidades de seguros de todo riesgo, montaje o transporte, y se está viviendo una demanda bastante grande", repasa.

Dentro de unos años, el seguro de energías renovables va a ser el principal nicho del mercado asegurador nacional

ES VITAL LA ESPECIALIZACIÓN

En lo que coinciden todos los intervinientes en la mesa redonda de Pymeseguros es que cada tipo de instalación renovable requiere un seguro diferente. "Visto desde el punto de vista de corredor, no hay dos riesgos iguales", considera Joaquín Tabernero, que detalla que el tamaño, el tipo de instalación, si es visible o no... son aspectos que inciden en la póliza y sus coberturas. "Son pólizas que hay que hacer bajo una gerencia de riesgos y analizando muy bien qué es lo que necesita ese parque", concluye. Un análisis individualizado para cada instalación, pues cada una tiene un tipo de funcionamiento, maquinaria específica, averías concretas...

De ahí que para Carlos Fernández, cada vez más, los corredores, incluso los pequeños, igual que las compañías, se están especializando. "No es que haya más mediadores especialistas en fotovoltaicas, sino que la especialización cada vez es más importante, y además al corredor que es especialista en un tema concreto normalmente tiene más acceso a ese negocio y a esos clientes que cualquier otro mediador, que no puede dar ese tipo de servicio o de gerencia de riesgo", matiza Teresa Rivera.

Tabernero insiste en que para cubrir estos riesgos u otros, no es tanto una cuestión de que el corredor sea grande o pequeño, sino de conocimiento de aquello que se está haciendo, sea una pequeña instalación de placas

en una casa o la puesta en marcha de un parque energético: "Sí que es verdad que las corredurías más grandes pueden tener opción a entrar a megaparques, por contactos, por preparación de ingeniería, por mil temas, pero quitando ese tipo de riesgos, que ya sabemos que son para las muy grandes, el resto es como cualquier otro riesgo".

Concuerda Gonzalo Camacho en que, al final, se trata de conocer la profesión, aunque es cierto que dependiendo de la especialización de cada broker, tendrá más oportunidades de hacer un tipo de seguro u otro: "Pero, aquí no hay más complejidad que el tener el conocimiento", comenta, aunque reconoce que es más probable que corredurías con mayores recursos puedan hacerse con proyectos de cierto tamaño que requieren tener acceso al mundo del reaseguro, posibilidades de coaseguro o trabajar ciertos tipos de riesgos, ya no solo a nivel nacional, sino internacional.

"Hay que tener mucha precaución con las medidas de seguridad, no solo por las pérdidas materiales, sino por la de beneficios, cuyo impacto en las energías renovables es brutal". Joaquín Tabernero

"Este es un negocio donde claramente el corredor puede aportar muchísimo", asevera Fernández. "Nosotros podemos dar soporte en todas las fases, pero es verdad que el papel del corredor, buscando las mejores alternativas para el cliente, es fundamental", continúa. Incluso en instalaciones de autoconsumo, en comunidades de propietarios o en viviendas unifamiliares. "Toda la ayuda que podamos tener por parte de las corredurías especializadas para intentar dar la mejor solución a los clientes para nosotros, como compañía, es fundamental", concluye.

Son soluciones variadas, como precisa Rivera, ya que el autoconsumo ahora está muy en boga y encuentras desde la vivienda que quiere poner la placa a través de su póliza de Hogar o la Comunidad, a las pymes que realizan esta instalación. "Existe otra tipología de seguros que es la comercializadora, que quiere cubrir la instalación, los daños y la RC de esa placa porque hay contratos variados para las placas de autoconsumo", continúa.

EL TRANSPORTE CONLLEVA UN ALTO RIESGO

Además, como insiste Camacho, "al final no es lo mismo asegurar una planta fotovoltaica que una central térmica o un parque eólico", además depende mucho de la fase en la que se encuentra el proyecto. Y hace especial hincapié en el tema del transporte, que conlleva un riesgo altísimo, pues hay unos compromisos, sobre todo en construcción, donde el promotor obliga al constructor a terminar en ciertas fechas, donde se ha tenido que poner una garantía para el periodo de ejecución y, posteriormente, al periodo de finalización...

Coincide el director comercial en Noroeste del Negocio de Empresas de Mapfre en que son instalaciones complejas que requieren especialización tanto por parte de la compañía como por parte de los mediadores, "pero como en cualquier negocio relacionado con el mundo de la empresa". Y pone el acento en lo importante que es la cobertura de pérdida beneficio en cualquiera de estas instalaciones, que, además, adquiere una relevancia más importante todavía en la situación actual, porque algo que

hasta ahora era más sencillo de evaluar, ahora no es fácil saber cuánto tiempo se va a tardar en reponer ese material o cuál era el coste de la energía que se estaba vertiendo a la red en ese momento, por las dificultades en el acopio de materiales y el aumento del precio energético.

Además, recuerda que es fundamental la especialización, toda vez que intervienen muchos seguros y coberturas: daños materiales, de montaje, RC, transportes... Este último es especialmente delicado, ya que en los últimos años estamos asistiendo a incidencias en esta materia que provocan dificultades en el tráfico mundial.

"Efectivamente, la situación mundial está afectando a toda el área de empresas, no específicamente al de renovables", explica la directora de Negocio de Empresas en Fidelidade España, y, ante esto, incide en la importancia de la cobertura de pérdida de beneficios: "Nos estamos encontrando que, si tienes un siniestro, los capitales no son adecuados a las situaciones actuales", indica. Por eso, insta a los corredores a estar muy atentos para que sus clientes analicen bien su volumen de facturación en estos momentos, que, probablemente, dista mucho de cuando firmaron la póliza hace un año.

Toda esta situación ha derivado, según Carlos Fernández, director comercial en Noroeste del Negocio de Empresas de Mapfre, en una menor capacidad para poder reasegurar algunos de estos riesgos, porque son instalaciones complejas y el coste de la energía se ha disparado. Por eso, los cálculos realizados para pérdidas de beneficios, basados en unos estándares y con una experiencia anterior, son totalmente diferentes.

De todas formas, el problema de capacidades no solamente está ocurriendo en renovables, como matiza el director general de Finsa Correduría de Seguros, para quien la capacidad de las aseguradoras se ha reducido una barbaridad en riesgos que los corredores manejan habitualmente, pudiendo llegar a entrar en coaseguro.

"La mejora de protecciones y mantenimiento ha permitido a las compañías seguir comercializando estos productos, ajustando las primas a las necesidades de los clientes".
Carlos Fernández

Aunque "las compañías están efectivamente dejando de aportar las capacidades que aportaban antes", Teresa Rivera, directora de Negocio de Empresas en Fidelidade España, puntualiza que no tiene tanto que ver con el alza de costes o los problemas de abastecimiento actuales, como de qué manera se han abordado anteriormente algunas actividades, que durante muchos años se han tratado de forma ligera y que al final la experiencia ha demostrado que los resultados de todas esas actividades son malas.

REQUISITOS DE ASEGURAMIENTO

Aunque Teresa Rivera reconoce que la tipología de los seguros está clara, los requisitos de aseguramiento dependerán siempre del tipo de instalación que sea y sus condiciones, como el mantenimiento, si disponen de vallado, los sistemas de protección, la antigüedad... "Y si son instalaciones de determinada entidad, se hacen inspecciones y se siguen junto con el corredor y el asegurado", para ver la mejor forma de asegurarle y que sea una opción apta para estar dentro de la cartera de clientes.

"Hay que tener mucha precaución con las medidas de seguridad, eso es fundamental porque un robo en un parque puede ocasionar un siniestro importante, no solo por las pérdidas materiales, sino por la de beneficios, cuyo impacto en las energías renovables es brutal", insiste Joaquín Tabernero, director general de Finsa Correduría de Seguros, por lo que al final las exigencias tienen que ir en la línea de minimizar el riesgo con medidas de protección.

De hecho, como añade Rivera, es muy habitual que, en un siniestro de cualquier tipología, los daños materiales no sean tan elevados, pero la pérdida de beneficios suponga un monto que lo cuadriplica.

Dependerá, en cualquier caso, del tipo de fase del proyecto de renovable en que se encuentre, como precisa el CEO de Seguros Viafina. "Hay miles de aspectos que influyen a la hora de conseguir una tasa objetiva beneficiosa para el cliente y para la compañía donde confluyan los intereses de ambas partes", asegura.

"Al final son seguros de suscripción donde tienes que evaluar qué medidas tenemos de protección", comenta Carlos Fernández, fundamentalmente en las fotovoltaicas y con la cobertura de robo, que es la que peor resultado dio al comienzo, aunque con protecciones, alarmas, con cámaras y vigilancia ese tema se ha minimizado bastante. "Son protecciones lo que tienen que tener todas estas instalaciones y, por supuesto, contratos de mantenimiento, que al principio adolecían de ellos, pero ahora mismo ese tema también parece que está bastante superado. Con lo cual, el funcionamiento es bastante bueno y la siniestralidad también y eso ha permitido que las compañías podamos seguir comercializando estos productos y, sobre todo, ajustando las primas a las necesidades de nuestros clientes", afirma.

"Estamos ante una gran oportunidad de ofrecer soluciones. Dentro de unos años, el seguro de energías renovables va a ser el principal nicho del mercado asegurador nacional".
Gonzalo Camacho

DISTINTOS ASEGURADORES

Como corredor, Joaquín Tabernero especifica que se intenta dar al cliente cobertura desde el inicio, con la Caución, pasando luego por el montaje, el transporte, el todo riesgo de la construcción y, al final, la póliza de daños. "Otra cosa es que eso, a veces, no se da con una sola aseguradora", incide.

"Nosotros intentamos cubrirle al cliente todas las necesidades, desde que están preparando un proyecto hasta el final, cuando está la instalación ya operando", explica Gonzalo Camacho, CEO de Seguros Viafina, que señala que se trata de seguros vivos que tienen en cuenta necesidades del cliente y las diferentes fases del proyecto. "Como buenos corredores, tenemos que trabajar con todas las opciones del mercado, por lo que es muy complicado llegar a hacer un proyecto que cubra todas las necesidades del cliente con un solo compañero de viaje", sentencia.

"El que intenta fidelizar al cliente en todas las fases de los proyectos siempre es el mediador", resume la Teresa Rivera, directora de Negocio de Empresas en Fidelidade España, para quien la entrada por Caución es importante y no todas las compañías cubren ese riesgo. Normalmente, si se da solución al clien-

te en esa fase ya da pie a que el resto del negocio sea más fácil que se mantenga con el mismo mediador.

Con todo, como argumenta Fernández, su compañía tiene capacidad para darle soluciones a los clientes en todas las fases, desde el inicio del proyecto hasta la propia explotación, incluso en clientes medianos o que estén en el extranjero.

Sin embargo, Gonzalo Camacho insiste en que, aunque haya compañías que pueden dar soluciones en todo momento, no son igual de competitivas en todos los seguros que son necesarios: "Al final hay que buscar al cliente la mejor opción dentro del mercado, tanto asegurador como reasegurador", propone.

"Las compañías deben conservar los ratios de siniestralidad y que las condiciones que apliquemos sean lógicas y permitan mantener este negocio estable para todos".
Teresa Rivera

SINIESTRALIDAD FUTURA

Respecto a la siniestralidad, Tabernero recuerda que hubo una época en que los robos eran terribles, porque los ladrones entraban en los parques para llevarse el cobre, pero ahora se ha controlado bastante y ya es un riesgo más.

"Las plantas que hay de la época anterior tienen muchos más problemas de avería de maquinaria que de robos", apuntilla Camacho, que cree que al aumentar drásticamente el número de plantas funcionando en los próximos años, también crecerá la siniestralidad. "Pero estamos ante una gran oportunidad de ofrecer soluciones y, dentro de unos años, el seguro de energías renovables va a ser el principal nicho del mercado asegurador nacional", advierte.

"Se han hecho cálculos en base a una situación y, ahora mismo, es completamente distinta, tanto por la crisis de materiales, no solamente derivado del tema del transporte, sino también por la crisis de las propias materias primas que llevamos tiempo sufriendo, como por la parte del incremento brutal del coste de energía", precisa el director comercial en Noroeste del Negocio de Empresas de Mapfre. Con todo, confía en que la siniestralidad se mantenga y se muestra de acuerdo en que va a ser una magnífica oportunidad para el sector porque las inversiones van a ser muy elevadas, ya que las energías renovables son una apuesta clara por parte de la Unión Europea y del Gobierno español. Aun así, hay otras energías, como cogeneración o biomasa, en las que la siniestralidad no es buena. El tipo de tecnología, la falta de inversiones y la obsolescencia de la maquinaria ha hecho que ese tipo de instalaciones tenga una alta siniestralidad, aunque espera que con las inversiones europeas y la tecnología más avanzada, esta situación mejore.

"El ratio de siniestralidad no tiene por qué cambiar", aprecia Teresa Rivera, aunque "lógicamente" tener más instalaciones implica tener más primas y más siniestros. "El cuidado de las compañías debe dirigirse a conservar esos ratios y que las condiciones que apliquemos sean lógicas y permitan mantener este negocio estable para todos, para los mediadores, para los clientes y para nosotros", sostiene.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

El 57% de los corredores ya trabaja con **EIAC**

El estándar EIAC lleva años asentado entre los mediadores como la forma más eficaz y ágil de compartir información con las aseguradoras. Su penetración en la profesión es imparable, con casi 4.000 millones de euros en primas intermediadas y un 57% de corredores trabajando con el estándar. Una evolución propiciada por la plataforma CIMA, que, pese a algunas trabas, se marca un objetivo claro para principios de 2023: activar la bidireccionalidad en los métodos en los que se está trabajando.

Como señala el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España, "EIAC responde a la necesidad sectorial de estandarizar y normalizar toda la información que intercambian aseguradoras y corredores en sus procesos de negocio". Actualmente ya se encuentra en su versión 6, que fue puesta en producción a finales de octubre de 2021, "que, aunque ya heredaba algunos procesos de integración de información bidireccional simbólicos desde la versión 5, empieza a fijar sólidos cimientos para la incorporación de este tipo de procesos que operarán de forma conjunta con CIMA y permitirán un despliegue sectorial mayoritario", destaca Ricardo García, Sales Specialist Insurance Integration & Connectivity de MPM. Y aunque como reconoce "la mediación es un sector que absorbe nuevas tecnologías a un ritmo un poco más lento", la cadencia de adhesión se está incrementado y el grado de implantación es bueno.

No obstante, David Salinas, vocal de Adecose en la Comisión de CIMA, explica que, hasta mayo de este año, el volumen de primas intermediadas a través de EIAC por

corredores en aseguradoras que representan una cuota de mercado muy relevante, ascendía al 71%, con un total de más de 3.990 millones de euros en primas, y el número de corredores trabajando con EIAC al 57%, alcanzado los 2.864, bien con tecnológicas, con software propio o con descargas directas en entidades.

"De esa cifra podemos estimar que entre 1.500 y 2.000 tienen capacidad para hacerlo a través de CIMA", observa Santiago Macho, presidente de Aunna Asociación. De hecho, en la actualidad el 62% de los corredores detectados como posibles usuarios de la plataforma ya lo está haciendo o está en alguna de las fases previas para poder usarla. Además, el número de ficheros enviados por las aseguradoras está creciendo exponencialmente, hay 35 tecnológicas trabajando o en proceso de trabajar con el formato a través de CIMA y 79 aseguradoras en la misma situación.

Efectivamente, como reconoce Santiago Macho, la gran mayoría de corredores está usando los diferentes aplicativos que ponen a su disposición las empresas tecnológicas con las que trabajan, que, en muchos casos, son con ficheros en formato EIAC, cuyo uso "es transparente para los corredores". De hecho, cada vez se usan menos archivos en formato nativo de la aseguradora en favor de los del estándar.

Unas cifras que demuestran un alto grado de implantación de EIAC entre los corredores. Un hecho que Ángel Blesa, CEO de Codeoscopic, justifica por la transparencia del proceso, ya que no percibe ningún cambio en su operativa habitual: "Las aseguradoras y los proveedores de ERP nos encargamos de que la información fluya en este estándar para que sea así".

El volumen de primas intermediadas a través de EIAC por corredores representa una cuota de mercado del 71%, con un total de más de 3.990 millones

ESTÁNDAR DE COMUNICACIÓN

Pero no solo la transparencia es uno de los principales alicientes del uso del estándar por parte de las correduría: la homogeneidad en las comunicaciones, los procesos y sus tiempos, la calidad de información y su carácter integral son otras de sus grandes cualidades, como reseña Ángel Blesa.

"La estandarización permite mejorar la obtención y calidad de los datos, pero también influye en dos de las variables más importantes que nos rodean: el tiempo y el dinero (eficiencia), ya que ayuda a simplificar los procedimientos, mejorar la calidad de los productos, reducir costes y facilitar la mejora continua", añade Pedro Ramos, director de Ingeniería de Proyectos de Ebroker y miembro del Comité Técnico CIMA.

Desde Adecose señalan que la principal ventaja de contar con EIAC es que es un estándar, y como tal, las cuestiones de implementación y mantenimiento son más sencillas y rápidas, "a la par que se sientan las bases para desarrollar en breve procesos de valor en desarrollo de negocio de los corredores".

Hay que recordar que el estándar nació "con la sana intención de arrancar como proyecto sectorial y era un formato en el que se ponía en común aquello en lo que las aseguradoras coincidían", de modo que entonces los ficheros nativos eran más ricos en información que los generados en formato EIAC, cita Macho. Con el tiempo, este último se

ha ido enriqueciendo con cada versión, "de tal manera que las carencias detectadas en origen, se han ido subsanando".

No obstante, como señalan desde el Consejo General y Tirea, el estándar es un 'ente vivo': "Está en constante evolución, tanto en su formato, como en los valores posibles, validaciones a implementar, etc.".

"Más allá de las bondades en cuanto a eficiencia, simplificación y homogeneización de los procedimientos, lo positivo es que en nuestras conversaciones con nuestros clientes vemos que la mediación ya ha interiorizado que EIAC es su actual estándar de comunicación", se congratula Ricardo García. Su grado de aceptación e implantación es tal, que todas las compañías están planificando o lo han hecho ya, el cierre de los formatos propietarios, por lo que los corredores son conscientes de la importancia de su adopción.

BIDIRECCIONALIDAD, PRÓXIMO PASO

En cualquier caso, hay que seguir trabajando en la evolución del estándar EIAC, con la meta de alcanzar una bidireccionalidad completa. Un propósito cuyo desarrollo ya se está llevando a cabo, como precisa Pedro Ramos, y que incluye entre otros, la comunicación de las liquidaciones de recibos por parte del corredor.

"A corto plazo, el objetivo se centra en la implantación de la bidireccionalidad, que posibilitará el envío de información de los corredores a las entidades conforme a los procesos de negocio definidos en el estándar, un hito importante que completa la funcionalidad ya definida en EIAC", reafirman desde el Consejo General y Tirea. De hecho, ya se está finalizando la migración de la antigua versión EIAC 5 a la actualización 6, un proceso de pruebas que al concluir permitirá la implantación de los procesos bidireccionales definidos ya en el estándar, dando forma al proyecto de firma digital de pólizas intermediadas por corredores. Y se espera que su puesta en producción se realice durante el primer trimestre de 2023. Y, a medio plazo, ya se contemplan otras iniciativas destinadas a conseguir el intercambio de datos en tiempo real o a la gestión documental.

La versión 6 de EIAC está en un período de pruebas que al concluir permitirá la implantación de los procesos bidireccionales

Junto con el "ansiado proceso de bidireccionalidad de la información", David Salinas destaca que es imprescindible sentar las bases de una futura versión 7, que dé un gran salto tanto cualitativo como cuantitativo en el estándar", continúa.

Otro aspecto a valorar por Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, es que todas aquellas tareas administrativas que no aportan valor hay que tratar de automatizarlas al máximo y, de ese modo, rentabilizar en cuestiones más productivas para los clientes el trabajo que desarrollan los equipos.

El presidente de Aunna Asociación además, exige a los corredores fomentar su ecosistema distributivo, mejorando el servicio a los clientes y optimizando los procesos de gestión: "La tecnología debe hacer más efectivos a los actores de la mediación, potenciando la mejora de servicios, optimizando las prestaciones y aportando una capacidad mayor de personalización", destaca.

CALIDAD DE LOS DATOS

Además, Ramos plantea una serie de retos para el sector: lograr que el disfrute y aprovechamiento de los servicios basados en el estándar sea lo más

transparente posible; eliminar barreras administrativas y burocráticas en la implantación de los servicios basados en el estándar; disponer de una visión de pólizas, recibos y siniestros con precisión en los detalles para ofrecer un mejor servicio a los clientes; facilitar la recepción de la cartera y suplementos en tiempo y forma; disponer de una bidireccionalidad real en el flujo de trabajo diario de corredores y aseguradoras para evitar la ineficiencia y liberar recursos administrativos; y llevar el análisis del dato al interés estratégico del corredor a través de la gestión del conocimiento.

Precisamente, la calidad de los datos sobre los que se trabaja es un aspecto sobre el que se necesita incidir, ya que, como recuerda Salinas, "es y debe ser irrenunciable para los corredores", así como establecer criterios de uniformidad en la periodicidad con la que se traslada la información a través de EIAC.

Efectivamente, "un ámbito de mejora que hay que tener en cuenta es la cantidad de datos que se descarga en las transacciones, así como conseguir un estándar más estándar", opina el director de Ingeniería de Proyectos de Ebroker, que para las tecnológicas supondría una mayor uniformidad en los datos enviados por las aseguradoras.

Desde el Consejo General creen que para avanzar en la implantación entre las correduría es necesaria más información y promoción, ya que si bien la mayoría de corredores conocen la existencia del estándar, "es imprescindible seguir dando a conocer las ventajas de su utilización". "Hay que redoblar los esfuerzos para que no se quede nadie rezagado y el EIAC sea el único lenguaje de comunicación para todos", asegura.

CIMA y EIAC vertebran las comunicaciones entre aseguradoras y corredores, uno de los pilares en la digitalización de las correduría

Efectivamente, Juan Antonio Marín considera que todos los actores del sector deben ser "persistentes" para hacer llegar a los corredores "las ventajas que aporta a nivel sectorial y para el colectivo", consiguiendo elevar el número de correduría que establecen de forma principal sus mecanismos de conexión e intercambio de información con las aseguradoras utilizando el estándar EIAC.

Otro aspecto a mejorar que pone en evidencia Blesa es el dispar "grado de madurez y homogeneidad entre las diferentes aseguradoras", aunque considera que con el paso del tiempo y el trabajo conjunto se solventará.

"En la situación actual, la apuesta del sector por la digitalización ya no tiene vuelta atrás, es cuestión de tiempo que EIAC siga evolucionando hasta convertirse en una herramienta imprescindible y casi obligatoria para que cualquier corredor pueda intercambiar datos con las aseguradoras", confirma García.

EVOLUCIÓN DE CIMA

En lo que coinciden los profesionales del sector es en que desde la irrupción del proyecto CIMA se ha afianzado el estándar. Actualmente, hay adheridos más de 920 corredores a la plataforma, de los cuales, más del 70% se encuentran operativos. Además, se está trabajando con 12 aseguradoras adicionales a las ya activas, y otras 6 tecnológicas que ya se han comprometido con el proyecto. En estos momentos CIMA se encuentra totalmente operativa para el intercambio de ficheros EIAC entre 20 aseguradoras y los corredores, que pueden descargar los ficheros a través del portal, conectándose directamente a la plataforma o, como ocurre en su gran mayoría, descargando los ficheros a través de las 13 empresas de software, que también están

COOPERACIÓN NECESARIA

El desarrollo de la conectividad en el sector pasa porque proveedores tecnológicos, corredores y aseguradoras sigan "trabajando juntos". Ángel Blesa, (Codeoscopic), considera imprescindible abordar los detalles de la comunicación y ser capaces de resolverlos entre todas las partes para lograr que la implantación y la eficiencia sean máximas, que "hará que el canal corredor tenga una ventaja competitiva muy diferencial con otros canales y, por ende, poder atender a su cliente final con un nivel de calidad excelente".

En este sentido, Pedro Ramos (ebroker) cree que la implantación se puede ver favorecida si se incorpora a este lenguaje único una envoltura de procesos y reglas de negocio que hagan más fluidas y eficientes las relaciones entre corredores y aseguradoras: "La colaboración y cooperación son fundamentales para conseguir que el corredor sea el gran beneficiado en este proceso de transformación digital en el que estamos inmersos. En ese sentido, tenemos que conseguir que EIAC sea una autoridad de estandarización", sostiene.

De ahí el papel fundamental de CIMA, que aporta servicios centrales para proveedores y aseguradoras y un hub conjunto donde reflejar las necesidades del sector. "Es una forma de no ir cada uno por su lado, y de trabajar para resolver una problemática que es sectorial", concluye Blesa.

ya conectadas.

CIMA está a pleno funcionamiento en su primera versión, "con unas posibilidades muy grandes de crecimiento, pues su potencial es enorme", señala el vocal de Adecose en la Comisión de CIMA. "Está siendo un proceso lento, por todas las implicaciones que conlleva, pero es constante, y buscamos continuamente fórmulas que aceleren la incorporación", sostiene.

Con todo, "es importante señalar el respaldo a la plataforma que todos los colegios de mediadores están haciendo. También el de otras asociaciones de la mediación que están llevando información a todos sus miembros", reconocen el Consejo General y Tirea.

Además, como reseña Marín, una ágil conectividad, basada en la mejora continua del proyecto CIMA, dará la oportunidad de ofrecer una mayor satisfacción al cliente en el servicio y atención de los corredores. "Esta mejora en los tiempos que disponemos de la información, la automatización de procesos y calidad de bases de datos nos ofrecerá la posibilidad de aplicar tecnología smart data, categorizar, avanzar en la omnicanalidad y dedicar nuestro tiempo a ofrecer al cliente la personalización y asesoramiento en lo que realmente somos buenos", destaca.

Con todo, Santiago Macho, presidente de Aunna Asociación, reconoce que la adhesión a CIMA no es un proceso rápido, aunque si sencillo: "El crecimiento es constante, pero debemos tener en cuenta la capacidad de absorber este cambio por parte de los actores implicados, que les obliga a destinar recursos para ello", advierte. Aun así, pone en valor que la plataforma, al igual que el estándar EIAC,

debe ser totalmente transparentes para los corredores, porque al final es el sitio al que irá su tecnológica a recoger la información en lugar de ir a la aseguradora, con una ventaja: que Tirea habrá constatado que la información cumple el estándar y está libre de errores.

"La clave de CIMA es incidir en los procesos, homogeneizar la información y poner controles para evitar discrepancias en los datos descargados de las aseguradoras y que los corredores ganen confianza al recibir la información. Ese será el éxito del proyecto", aprecia el CEO de Codeoscopic.

CIMA realiza ciertas funciones de notaría electrónica de comunicaciones

MEJORAR LA DIGITALIZACIÓN

En cualquier caso, como señala el Sales Specialist Insurance Integration & Connectivity de MPM, esta plataforma no sólo se está encargando de la centralización y distribución de los datos de las aseguradoras a sus mediadores, sino, además, de "consolidar, custodiar y velar por la integridad de los datos y la calidad del estándar mediante diferentes mecanismos", además de realizar ciertas funciones de notaría electrónica de comunicaciones.

"La digitalización significa simplificación de procesos y accesibilidad. El tener un solo lenguaje para interactuar con todas las compañías es un avance en estos dos campos que ahorra tiempo y dinero", aprecian el Consejo General y Tirea. De ahí que la mediación ya tenga un gran camino recorrido a la hora de avanzar en el proceso de digitalización al disponer de herramientas que les posibilitan normalizar y simplificar tanto la información (EIAC) como las comunicaciones (CIMA): "Sin estos estándares a su disposición, esta tarea sería mucho más compleja", ratifican.

No obstante, CIMA es una plataforma que canaliza el tráfico de información con las aseguradoras y EIAC es el lenguaje común entre estas y los corredores: "En la medida en que estos procesos de conexión con las aseguradoras sean más directos, automáticos y eficientes, influirán en la digitalización de las corredurías", opina Pedro Ramos, director de Ingeniería de Proyectos de Ebroker.

Aunque, como reconoce David Salinas, vocal de Adecose, CIMA no es el único elemento para llevar a cabo el proceso de transformación digital, sí lo considera "una parte relevante del mismo, puesto que junto a EIAC, vertebra las comunicaciones entre aseguradoras y corredores, y éste es uno de los pilares en la digitalización de la actividad de correduría de seguros". En este sentido, cita que aporta eficiencia, como cualquier proceso de digitalización, pero también posibilita la obtención de retornos en materia de cantidad y manejo de la información, por ejemplo.

"Otro de los objetivos es ayudar a evolucionar el estándar de comunicación enriqueciéndolo, fomentando la innovación, proponiendo nuevos procesos y de manera conjunta trabajar para mejorar el sector, la digitalización de este y la puesta en común de mejoras sectoriales", apunta Santiago Macho.

No obstante, como apostilla el presidente de Fecor, CIMA ofrece la posibilidad de hacer más eficientes las corredurías. "Y en su tarea de promoción del estándar, de homogeneización de los ficheros y de mejora en la calidad de la información, CIMA es y será de gran importancia para el desarrollo y supervivencia de las mismas", concluye.

Aitana Prieto

Congreso de Mediadores 2022

La INCERTIDUMBRE provoca oportunidad de negocio

Javier Barberá.

'Gestionando la incertidumbre' fue el lema elegido para el Congreso de Mediadores 2022 organizado por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. Aunque, en un primer momento, parece que la palabra incertidumbre denota cosas negativas, también conlleva oportunidades de negocio. En este momento, los mayores de 65 años mueven más del 25% del PIB y tienen un poder adquisitivo un 12% por encima de la media. Se debería ofrecer productos que calmen su incertidumbre por lo que pasará en el futuro. Otra oportunidad para los mediadores está en la distribución de soluciones de retribución flexible que palia, en parte, la falta de subida salarial al nivel de la inflación actual. La pyme tiene que entrar en este sistema retributivo y los mediadores son claves para conseguirlo.

Javier Barberá, presidente del Consejo General, encargado de inaugurar el acto, señaló que "los procesos artificiales se aprenden, pero nuestro reto es hacer la contextualización. Interpretar el dato". Para él, "ética y gobernanza nunca han tenido tanta importancia como ahora. Lo hemos visto recientemente con el anuncio de línea directa".

Después, Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia y anfitrión del evento, dio la bienvenida a Valencia "en un contexto de grandes desafíos para el sector". Benítez recordó que la Comunidad Valenciana es el tercer mercado de España por volumen de negocio asegurador, "con unas perspectivas de crecimiento por encima de la media".

Susana Mendía, subdirectora general de Allianz, y Martim Vaz, socio de McKinsey, desarrollaron juntos las 'Nuevas oportunidades de negocio'. Comenzaron

hablando de la evolución que ha tenido la mediación, que sigue siendo el canal más importante para la distribución de seguros. De hecho, se ha producido un crecimiento del número de personas que buscan información en internet y cierran el negocio con el mediador (fenómeno ROPO, que ha crecido un 30% tras la pandemia) porque se quiere estar acompañado. La omnicanalidad no tiene que asustar. "Todas las herramientas te tienen que llevar a que nuestros clientes nos encuentren por diversos canales y lleguen a nosotros para que les aconsejemos".

Jorge Benítez

Elena García y Sonia Calzada

Martín Vaz y Susana Mendía

Javier Fernández

A continuación, Sonia Calzada, directora de Negocio Segmento Personas de Zurich; y Elena García de Alcaraz, directora de Fjord, hablaron de 'La vida de 100 años. Inclusión y sostenibilidad'. En este momento, en España el colectivo de más de 65 años supone más de 9 millones de personas y en 2033 supondrán el 25% de la población. En este momento, los mayores de 65 años mueven más del 25% del PIB y tienen un poder adquisitivo un 12% por encima de la media. Estos datos evidencian muchas oportunidad para el seguro y especialmente de los mediadores, porque están más cerca de los clientes. De hecho, los bancos se han ido de muchas zonas, pero los mediadores siguen estando cerca de los clientes, asesorándoles.

El 72% de la población piensa que sus pensiones no van a ser suficiente y existe cierta incertidumbre para saber quién va a pagarnos las facturas y quién nos va a cuidar. Por eso, es importante ver los ingresos alternativos que pueden existir para complementar la pensión como: arrendar habitaciones para tener compañía e ingresos, hipoteca inversa, conductores Uber senior...

En España, el colectivo de más de 65 años en 2033 supondrá el 25% de la población

Los corredores se deben preguntar ¿cuántos de vuestros clientes tiene más de 50 años? ¿Qué les estáis ofreciendo? Hay un escaso conocimiento de sus necesidades, que solo se consigue hablando con ellos.

Tras la pausa para el café, Javier Fernandez, socio director de Mindvalue, habló de 'Menos digitalización y más ética'. En su opinión, "la ética es la ciencia de la felicidad". Por eso, la empresa tiene un doble objetivo: ganar dinero y crear las condiciones que hagan posible una vida honorable de todos los implicados. La ética implica cambios personales, compromiso personal, responsabilidad personal y dar ejemplo.

PREPARAR AL CLIENTE PARA LA RENOVACIÓN

Posteriormente Salvador Tarazona, presidente de Correduría de Seguros ST, moderó la mesa redonda 'Cómo asegurar actividades cuando nadie quiere hacerlo', que se centró en la problemática de los sectores con dificultades para acceder a un aseguramiento adecuado. En ella participaron: José Núñez, CEO de Lloyd's Iberia, y Casimiro Rey, director de Negocio Internacional del Grupo Galilea.

Xavier Varela, Jose Miguel Espinar, Jorge García y Florent de la Fuente

Nuñez puso el acento en "el mercado blando, que nos ha llevado a esto". El problema es que "el cliente no sabe por qué el asegurador ha cortado el grifo". En este sentido, Rey pide información para preparar al cliente 10 o 12 meses antes de la renovación del seguro. Diciéndole lo que está pasando (inflación, tipos de interés…) y cómo nos va a implicar. Sin embargo, "el corredor tiende a retener las malas noticias hasta que ya no puede más y, entonces, es difícil preparar al cliente. Somos asesores en riesgos y seguros, no colocadores de pólizas".

Laura Rojas-Marcos

Casimiro Rey, Salvador Tarazona y José Núñez

Por otra parte, Casimiro Rey piensa que "hemos de cambiar nuestra forma de operar. No podemos esperar a 30 días para dar una cotización. A las empresas de 3 o 4 millones se les está exigiendo lo que se exigía antes a las de 500 millones de euros".

Sobre la posibilidad de acudir al Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) si no hay capacidad en el mercado, se dijo que "todo lo que sea pasar negocio al CCS es un fracaso del sector asegurador, porque no se sabe cubrir. Seria hacernos el Hara Kiri. Nos quitaría una parte importante del mercado".

José Nuñez planteó la posibilidad de acudir al Lloyd's para asegurar ciertos riesgos. "No se necesita tener gran importe de primas para trabajar con el Lloyd's".

Todo lo que sea pasar negocio al Consorcio de Compensación de Seguros es un fracaso del sector asegurador, porque no se sabe cubrir

Tras el almuerzo, se reanudó la primera jornada de la tarde con Laura Rojas Marcos, psicóloga, que aportó su visión sobre los 'Efectos de la incertidumbre en las personas'.

"La vida es cambio y esto nos produce estrés, ansiedad e incertidumbre; pero para sobrevivir debemos adaptarnos". Aportó 5 claves para superar la incertidumbre: el autoconocimiento (nuestra forma de ser y de hacer; saber nuestros valores y principios para evitar entrar en conflicto con ellos y ser coherente; entrenar la regulación emocional (autocontrol, compromiso, fuerza de voluntad, motivación, tolerancia a la frustración); organización y gestión del tiempo y recursos; identificar necesidad versus deseos y derechos versus deberes; y aprender a tomar decisiones. El objetivo es ver ¿qué puedo hacer hoy para que mi yo futuro se sienta orgulloso?

EL METAVERSO YA ESTÁ AQUÍ

A continuación, se celebró una mesa redonda sobre '¿Cómo cambian las organizaciones ante la incertidumbre?', moderada por Beatriz Colomer, consultora de Comunicación, en la que participaron: Mariano Rigau, CEO de Arag; Sonia Calzada, directora de Negocio de

Jorge Ribes, Sonia Calzada, Mariano Rigau y Beatriz Colomer

Segmento Personas de Zurich; y Jorge Ribes, director de Procesos Comerciales en el Grupo Catalana Occidente.

Calzada explicó que la digitalización ha eclosionado tras la pandemia. El metaverso ya es una realidad en la que se venden bolsos de Gucci. ¿Por qué no vender también seguros en el metaverso? En ese mundo virtual, la credibilidad es oro puro y "los mediadores sois muy creíbles", dijo Sonia Calzada.

Premiados

José María Serra

Uno de los mayores cambios, según Ribes, ha sido el trabajo híbrido. Ahora hay una demanda muy fuerte de profesionales que lo piden. Sin embargo, opina que, "a veces, en presencial, puedes cerrar un negocio con dos palabras. Es más rápido que en no presencial".

El reto de las empresas está en que, a pesar de no estar de una forma presencial, "los trabajadores sigan apostando por la compañía. Que haya compromiso y se cree en lo que se está haciendo. Que se empape de la cultura corporativa", señala Mariano Rigau.

"El objetivo es conseguir que las compañías y los mediadores seamos más rentables. No perder el tiempo en temas administrativos y centrar los esfuerzos en la relación con el cliente. A través de la interconectividad y con sistemas más sencillos, más agiles...

Para asegurar a las empresas de 3 o 4 millones se les está exigiendo lo que se pedía antes a las de 500 millones de euros

Poner mejores herramientas a la mediación y que esta las utilice", explica Jorge Ribes.

Terminó la jornada del primer día con la entrega del premio Piniés a Javier Soto y el accésit del Premio Piniés a Carmen García. Asimismo, se concedió la Medalla del Consejo a José Luis Diego, Sergio Barrera y Mariano Hernanz. Por su parte, José Boada fue reconocido con la Placa de Honor del Consejo General por haber contribuido al fomento y desarrollo de la profesión de mediador de seguros tanto en el ámbito estrictamente profesional como en el ámbito corporativo e institucional.

EL MUNDO QUE VIENE

La mañana del segundo día del congreso contó con la intervención de José María Serra, presidente del Grupo Catalana Occidente, sobre la 'Creación de valor a largo plazo' porque "los valores son los que, de verdad, hacen avanzar a las empresas". Además, hay que estar dispuesto a adaptarte a nuevas situaciones o no podrás evolucionar. Asimismo, hizo hincapié en el valor de equipo para la empresa, porque el hombre es indispensable.

Después, Chema Alonso, CDO de Telefónica, explicó en qué momento se encuentra la 'Inteligencia Artificial y la Ciberseguridad: el mundo que viene'. Asombró con la rapidez que está avanzando la Inteligencia Artificial (IA). Sobre todo, en desarrollar destrezas humanas y que lo lleguen a hacer mejor que los humanos. "Cada vez es

EL CONSEJO GENERAL APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN, SUCESIÓN Y GESTIÓN DE SINIESTROS

Álvaro Iglesias, director general del Consejo General, presentó su nuevo plan de iniciativas de colaboración con las aseguradoras. Su 'Programa Core' contempla cuatro proyectos: gestión de siniestros de autos, plan de sucesión, mediador sostenible y un índice de digitalización.
El ecosistema de gestión de siniestros se basa en una aplicación que conecta a todos los actores de la cadena de valor del mercado reparador del automóvil. Su objetivo es simplificar el proceso de declaración de siniestros a través del móvil, desde el momento en que se produce (parte, grúa, vehículo de sustitución taller, etc.) hasta el cierre de la incidencia.
Es un proyecto que está muy avanzado y para los mediadores supondría un ahorro de costes y mayores beneficios por: apertura y gestión de sinestros, trazabilidad íntegra del proceso, aprovechamiento de tiempo e información para utilizarlo en oportunidades comerciales; integración con sistemas informáticos del mediador y obtención de estadísticas.
Sobre el relevo generacional, Iglesias señaló que, "en los próximos cinco-diez años, se va a producir el mayor relevo generacional de la historia de la mediación con la generación de babyboom". Se trata de un momento crítico porque "el profesional debe decidir entre vender, integrarse en otros grupos o traspasar el negocio a sus sucesores". Para ayudarles en esta decisión, el Consejo ha desarrollado el programa 'Plan de sucesión' que contempla el establecimiento de un modelo de actuación, desarrollo de metodología y proceso de asesoramiento.
Por su parte, el Índice de transformación digital de la mediación recopilará información que permitirá periódicamente conocer el avance del proceso de digitalización de la profesión. También servirá como herramienta de detección de obstáculos y carencias dirigida a adoptar medidas que ayuden a su solución.
En el campo de la sostenibilidad, independientemente del tamaño del negocio de corredores y agentes, el proyecto 'Mediador Sostenible' busca introducir criterios de sostenibilidad en su gestión. Ya hay 200 mediadores que están implicados en el 'Proyecto Mediador Eco amigo', apoyados por DKV.

más difícil identificar cuándo las realiza una persona o la IA". Señaló la importancia que tiene los datos que se dan a la IA porque si tienen sesgos de género, de edad, de raza…, la IA aprende con esos sesgos. El desarrollo de IA está llegando a tal punto que se está generando una IA para engañar a otra IA. Existe incluso IA de suplantación de la voz humana que se está utilizando para realizar fraudes. De hecho, Gpt 3 Replicant Bot mantienen una conversación perfecta, mejor que Siri, y ya se está trabajando con el Gpt4.

Posteriormente, Pedro Baños, coronel experto en riesgos geopolíticos, expuso 'Los otros riesgos que tendremos que asegurar, pero no conocíamos'. Baños señaló que pocas veces ha habido más incertidumbre que en

Chema Alonso

estos momentos por la aceleración de acontecimientos debido a la tecnología. Tenemos un momento geopolítico muy complicado porque todo lo que sucede afecta de una manera universal y de forma rápida". Pero siempre hay que tener en cuenta las claves geopolíticas para saber llevar una empresa, porque cada vez nos influye más lo que pasa. Además, puso el acento en el hecho de que "el 75% de la deuda española está en manos extranjera y eso nos impide tener posibilidad de maniobra". A esto se une que el Banco Central Europeo (BCE) va a dejar de comprar deuda española y tendremos que pagarla a tipos de interés más altos.

Javier Barberá

Pedro Baños

Daniel Lacalle

RETRIBUCIÓN FLEXIBLE, UN BUEN NEGOCIO

Xavier Varela, director del Observatorio de los sistemas europeos de Previsión Social Complementaria' moderó la última mesa redonda del Congreso, que versó sobre 'Soluciones para la retribución flexible de las empresas: una oportunidad de negocio', en la que participaron: Jose Miguel Espinar, director de Oficina Corredores de Mapfre; Florent de la Fuente, director comercial de Empresas, Pymes y Autónomos de AXA Seguros; y Jorge García, Chief Sales & Distribution Officer de Generali.

Se indicó que la remuneración flexible sirve para aumentar el salario neto de los empleados, sin aumentar los costes salariales, con un alto impacto en la plantilla (se materializa en vales de comida, transporte, guardería, seguro médico, planes de pensiones…). La cifra total destinada a ello no podrá superar el 30% del salario anual; no existirá una entrega de dinero en metálico, sino que se obtendrá productos de manera gratuita o por un coste inferior al mercado; la base de cotización de la nómina no varía; no supondrá necesariamente un gasto para la empresa; es un servicio que el empleado utiliza de forma voluntaria.

El empleado obtiene ventajas como: exención fiscal al trabajador que supone un incremento salarial, ahorro a corto y a largo plazo, libertad de elección, mejora el sentimiento de pertenencia a la empresa. Mientras a la empresa le interesa porque: mejora la competitividad salarial, aumenta el bienestar de los empleados y su productividad y crece el *employer branding*.

Jose Miguel Espinar reconoció "el papel protagonista de los mediadores para dar a conocer estas herramientas". Pidió que "no solo lo abrace la parte más top de la mediación, sino que se universalice para toda la mediación". Es una forma de tener más contacto con los clientes y así poder vender otro tipo de productos y proteger la cartera. "Un negocio que no se ofrece, es una puerta que dejas abierta a la competencia".

En este sentido, Jorge García dijo que "estos productos ponen en valor el papel de asesoramiento del

LA FIGURA DEL MEDIADOR ES IRREMPLAZABLE PARA TENER UN MERCADO EFICIENTE

Sergio Álvarez, director general de Seguros, presentó las 'Novedades regulatorias para la mediación'. Comenzó su intervención reconociendo "el papel de los corredores en estos momentos difíciles". La figura del mediador es "irremplazable para tener un mercado eficiente". Asimismo, llamó la atención sobre cómo la inflación y la políticas monetarias tendrán efecto en ciertos seguros. Por ejemplo, en el ramo de Vida puede ser un revulsivo para su contratación el hecho de que comiencen a subir los tipos de interés. Precisamente en Vida, señaló que "algunas aseguradoras han cerrado sus carteras por el tema de la bajos tipos de interés". Pero advirtió que esas carteras antiguas contratadas con altos tipos de interés, que se están trasladando, "se deben hacer con todos los derechos de los asegurados que adquirieron cuando los contrataron".

En el tema de la sostenibilidad, señaló que como supervisor hay que evitar el greenwahing. Debe estar plenamente incorporado al negocio y que no sea algo meramente formal. Sobre los unit linked, un informe de tendencias de consumo pone de manifiesto las dificultades en su comercialización y la dificultad de que los asegurados comprendan los riesgos que conllevan. Explicó que estos

productos, en España, no son tan importantes como en otros países. Por ejemplo, "en Polonia la mayoría de los seguros de Vida son unit linked".

El director de Seguros defendió el nuevo marco del ahorro para la jubilación en trámite parlamentaria. En él se prevé una extensión de los planes de empleo. Los autónomos, hasta ahora, solo podían contratar planes individuales y podrá acceder a los de empleo, con mejores condiciones.

mediador. La pyme tiene que entrar en este sistema retributivo y los mediadores son claves para conseguirlo". Además, resaltó la flexibilidad de este tipo de retribución porque se puede dar o quitar según las necesidades (por ejemplo, las guarderías).

Florent de la Fuente añadió que "es el terreno de juego del mediador porque tiene una relación de confianza para saber las necesidades del cliente. La mediación tiene la capacidad de llegar a las pymes". Son productos con mayor rentabilidad y que permiten financiar mejor los ingresos de las corredurías.

Para terminar las intervenciones, Daniel Lacalle, economista jefe en Tressis, habló de 'Economía española, la permanente paradoja'. Llamó la atención sobre el hecho de que España sea un país históricamente deficitario, que importamos más que exportamos y consumimos más unidades monetarias. Sin embargo, en su opinión, existe una perspectiva positiva en la actualidad por la fortaleza del entorno de ahorro conseguido en la pandemia y el buen capital circulante de las empresas.

Tras esta última ponencia, Javier Barberá clausuró el Congreso mostrándose optimista con respecto al futuro de la mediación a pesar de "las amenazas que traban todos los días nuestra actividad: avalancha normativa; competencia desleal de la banca; preocupante descenso del nivel de muchos de nuestros interlocutores en las compañías y rotación excesiva de personas de atención; asunción de trabajos que no nos corresponden; acoso a la pyme o descenso del nivel de formación, entre otras".

Carmen Peña

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

Óscar Rincón, director comercial de Summa

La **INTEGRACIÓN** no es para los pequeños

El momento actual hace que los más interesados en integrarse en corredurías más grandes sean mediadores de mediano tamaño, incluso mediadores con carteras considerablemente más grandes que la media del sector. En muy pocos años, el mercado va a ser totalmente diferente, a nivel nacional habrá grandes corredurías, no sólo de grandes riesgos, sino también de particulares y pymes; y a nivel provincial habrá una brecha enorme entre la primera correduría y las siguientes.

La integración de corredores es algo muy viejo en el sector, corredores pequeños que se integran en otros grupos y que buscan principalmente condiciones económicas mejores. O corredores cuya línea de crecimiento es únicamente vía la integración de otros, con todo el riesgo que eso conlleva. Históricamente ha sido así, quizás porque ha prevalecido la parte económica por encima de la empresarial, porque este tipo de fórmulas tienen los márgenes demasiado ajustados y no pueden invertir en otros servicios, o tan sencillo como que las cosas no estaban tan complicadas como para que hubiera otro tipo de movimientos en el sector.

Lo realmente novedoso es que la integración ya no es para pequeños. El momento actual hace que los más interesados en integrarse en corredurías más grandes sean mediadores de mediano tamaño, incluso mediadores con carteras considerablemente más grandes que la media del sector. La realidad es que, en el momento actual, hay muchas corredurías de un cierto tamaño que están paralizadas.

Crecieron mucho durante un tiempo y han llegado a un punto, en el que su estructura, tal y como la tienen concebida no les permite crecer. Estructuras que exigen mucho tiempo de gestión, sin capacidad de autonomía e iniciativa para poner en marcha proyectos nuevos, tienen la necesidad de ampliar la plantilla con otros requerimientos de personal, falta de recursos financieros para captar talento y así afrontar retos y proyectos necesarios como la digitalización… hay que abordar muchos cambios para adaptar el negocio a las

nuevas realidades y los que tienen que hacer estos cambios son expertos en el área comercial y no son hombres o mujeres orquesta capaces de dedicar su tiempo a tareas de otra naturaleza.

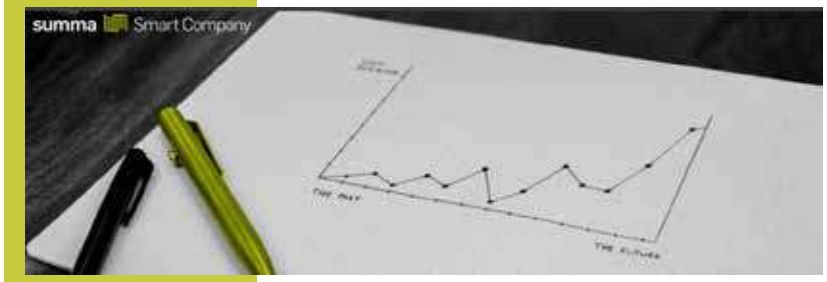
Al final, todo esto se traduce en parálisis. Parálisis en un momento en el que debería primar el movimiento.

EL HÁNDICAP DE LA INVERSIÓN

Estamos en un momento en el que la consolidación de la mediación es una realidad, en el que entran nuevos *players* a hacernos la competencia, en el que la banca tiene una posición cada vez más protagonista, en el que el cliente ha cambiado su forma de relacionarse con nosotros, las compañías focalizan sus esfuerzos en las corredurías más grandes… Momento en el que necesitamos cambiar y hacer una fuerte inversión para afrontar todos estos desafíos.

La capacidad de inversión es el principal hándicap, las enormes cantidades de dinero que las corredurías más grandes están invirtiendo para no dejar a los demás hacerse con su trozo de mercado y que cualquier mediador que quiera jugar en esta liga tendrá que estar dispuesto a invertir. Y si en sí la inversión es un hándicap, el hecho de que esta inversión haya que hacerla de forma recurrente todos los años, se convierte en una necesidad inalcanzable para muchos.

Desde Summa, es lo que estamos viendo en el mercado, cada vez se interesan más en nuestro proyecto corredurías de un tamaño considerable, en muchos casos, líderes en la provincia donde están. Corredurías que son conscientes de todos los cambios que se están produciendo en el mercado, que no quieren perder su posición de liderazgo y que sienten que posicionarse en la comodidad no es la mejor opción en este momento.



En el momento actual hay muchas corredurías de un cierto tamaño que están paralizadas

Es un nuevo paradigma de todos los cambios que se están produciendo en el sector, corredurías líderes de provincia que buscan soluciones empresariales que les proporcionen capacidades para continuar con sus negocios sin sobresaltos, en una adaptación constante, con soluciones a largo plazo que les proporcionen tiempo para poder aprovechar todas las oportunidades comerciales que les surgen y, como no, herramientas para aprovechar el momento e integrar a corredores más pequeños en sus provincias.

Al final, el mercado de la mediación española no es muy diferente al de otros países. En otros países el proceso de consolidación está mucho más avanzado y han pasado ya por todas las fases; el asociacionismo, la consolidación entre las grandes corredurías y modelos de integración regional aprovechando las capacidades de corredurías más grandes. De esto saben mucho nuestros socios Acrisure que, empezando en 2005 desde cero, hoy en día son la 6ª correduría a nivel mundial.

En muy pocos años, el mercado va a ser totalmente diferente a lo que conocemos actualmente, a nivel nacional habrá grandes corredurías, no sólo de grandes riesgos, sino también de particulares y pymes; y a nivel provincial habrá una brecha enorme entre la primera correduría y las siguientes.

Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa Seguros

Rehabilitación: actores y garantes del proceso

El objetivo fijado para 2030 pasa por rehabilitar 1,2 millones de viviendas mejorando su eficiencia energética, según estipula el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC). Para todas estas obras de rehabilitación existe una oferta aseguradora diseñada para cubrir los trabajos en fase de ejecución y servicio y la posibilidad de extender la garantía no solo a los elementos de nueva ejecución, sino además a los preexistentes que ya formaban parte del inmueble.

Actualmente, y desde hace ya unos años, la actividad ligada a la rehabilitación de espacios e inmuebles es tendencia dentro del sector de la construcción y la promoción inmobiliaria. Son muchos los factores que influyen en esta dinámica, desde la falta de suelo en los núcleos de población con mayor actividad económica, hasta la antigüedad del parque inmobiliario español, en el que más de la mitad de las viviendas tiene, al menos, 40 años.

Ello, unido a la aprobación de Directivas Europeas de obligado cumplimiento para los estados miembros, a favor de, entre otros, la reducción de la huella de carbono en todos los procesos, incluido el constructivo, o la mejora de la eficiencia energética de nuestros edificios, hacen que las intervenciones de rehabilitación se hayan multiplicado exponencialmente en un intento por llegar a 1,2 millones de viviendas rehabilitadas antes de 2030, según el objetivo marcado por el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC).

Para que todo este proceso tenga éxito, es necesario que se den diferentes factores y definir los actores a involucrar en el proceso.

AYUDAS EUROPEAS

Entre los factores, a parte de la movilización de legislación y normativa para la regulación del proceso, es necesaria la creación de mecanismos de subvención y ayudas, en este caso provenientes de fondos europeos conocidos como *Next Generation,* que faciliten a las Comunidades de Propietarios la toma de decisión a la hora de intervenir en su edificio para mejorar su eficiencia energética, accesibilidad, conservación o su mantenimiento.

En cuanto a los actores en la rehabilitación de un inmueble, la ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación definía ya a los agentes en cualquier proceso constructivo, sus obligaciones y responsabilidad, si bien en el caso de rehabilitaciones y bajo el marco anteriormente co-

mentado, surge una nueva figura a partir de la publicación del Real Decreto 853/2021- el agente rehabilitador.

El agente rehabilitador se define como aquel capaz de gestionar y supervisar de manera integral todas las tareas asociadas a una rehabilitación (solicitud de subvenciones y ayudas, búsqueda de financiación, seguimiento del proyecto y su puesta en obra) con el objetivo de alcanzar los resultados perseguidos, fundamentalmente ligados a la mejora de la certificación energética del edificio que se interviene.

De hecho, será precisamente la ratificación del resultado en materia de eficiencia energética del edificio en su fase de servicio la que confirme el importe definitivo de la ayuda otorgada, pudiendo ésta verse reducida en la medida que se constate el no haberse alcanzado la mejora proyectada, de ahí que el agente rehabilitador se convierta en una figura fundamental como garante de todo el proceso rehabilitador.

Entre las funciones confiadas al agente rehabilitador se encuentra la interlocución con los diferentes actores de cada una de las partes intervinientes (Administraciones Públicas, financieras, bancos y entidades aseguradoras, administradores de fincas, arquitectos, aparejadores, contratistas y la propia Comunidad de Propietarios, en este caso en el papel de promotora), lo que implica que este debe disponer de los conocimientos y medios técnicos y empresariales necesarios para cubrir un espectro tan amplio de necesidades.

Las aseguradoras podemos acompañar a los diferentes agentes de la edificación con coberturas diseñadas para proteger su propia actividad

PROTEGER TODAS LAS ETAPAS DE LA OBRA

Cae, por tanto, por su propio peso la importancia de disponer de las garantías necesarias que permitan proteger todas las etapas de la obra, ya sea en su diseño, puesta en obra o una vez terminadas y en fase de servicio, ante cualquier evento de carácter imprevisible.

En este sentido, las entidades aseguradoras podemos acompañar a los diferentes agentes de la edificación con coberturas diseñadas para proteger su propia actividad a través de seguros de Responsabilidad Civil destinados a responder frente a daños a terceros o en su caso los seguros vinculados a la propia obra.

Dentro de estos, se encuentra el seguro destinado a dar cobertura a los daños materiales que se ocasionen durante el transcurso de la obra, también conocido como póliza Todo Riesgo Construcción y que, habitualmente, es formalizada por el contratista principal que ejecuta los trabajos.

Su principal característica diferenciadora en obras de rehabilitación es que, entre las garantías a contratar, una se hace especialmente necesaria, la que asegura no solo los trabajos de nueva ejecución, sino además los daños ocasionados a los elementos que ya existen en el inmueble y sobre los que no se interviene, también conocida como garantía de bienes preexistentes.

Por último, existe otra solución aseguradora, conocida como seguro de Rehabilitación Trienal y comercializada en exclusiva por Asefa, que se destina a dar respuesta a cualquier daño material que se manifieste una vez terminada la obra y que tenga su origen en esta durante el transcurso de hasta tres años.

¿Cómo vender pólizas de D&O en un mercado con tarifas crecientes?

Héctor de la Huerta, responsable de Líneas Financieras de Berkley España

El 30 de junio de 2022, se prevé que acabe la moratoria de los concursos de acreedores para las empresas con problemas económicos. Por ello, necesitan aferrarse a todo aquello que les puede aportar protección, principalmente sobre las consecuencias derivadas de la Responsabilidad Civil. Esta necesidad es el mejor aval con el que cuentan los mediadores a la hora de vender una póliza de D&O.

Desde hace dos años, las primas de los seguros de D&O han sufrido subidas reseñables, debido principalmente al incremento de la frecuencia de los siniestros y del importe que suponen estos para las aseguradoras.

A eso hay que sumar la incertidumbre que tenemos en España con el fin de la moratoria… En previsión de esta situación el mercado se ha endurecido algo, aunque tiende a estabilizarse.

Con la llegada de la pandemia causada por el Covid-19 y la aplicación de las medidas restrictivas que se pusieron en marcha en el año 2020, era de esperar que las empresas tuvieran problemas de solvencia. Una situación que podría llevarlas a un concurso de acreedores.

A fin de evitar un colapso judicial y de darle un poco de margen a las empresas que tenían problemas de liquidez, mediante Real Decreto-Ley 16/2020, de 28 de abril, se suspendió el deber de los administradores de sociedades mercantiles de solicitar la declaración de concurso de acreedores (lo que se conoce como concurso necesario).

La moratoria se ha prorrogado en diversas ocasiones y permanecerá en vigor hasta el 30 de junio de 2022. En esa fecha se prevé que esta posibilidad se extinga de manera definitiva.

¿QUÉ EFECTOS PUEDEN TENER SOBRE LA ECONOMÍA Y LAS EMPRESAS?

- **Colapso de los tribunales** debido a la declaración de concursos necesarios de acreedores: Cuando la moratoria acabe, es previsible que se inicien todos aquellos procesos que no se han puesto en marcha hasta el momento. Esto derivará en un incremento notable del trabajo en los juzgados de lo Mercantil. Esta oleada de casos podría acabar generando un colapso, lo que hará que la tramitación de los procedimientos se prolongue en el tiempo.
- **Aumento de empresas no viables**, las llamadas "empresas zombis": En cuanto la moratoria llegue a su fin, podríamos caer

en la cuenta de que existen más empresas que ya no son viables y acabarán por desaparecer.

- **Aumento del índice de morosidad**. La ratio de morosidad podría dispararse en los próximos meses. Muchas de las empresas que van a entrar en concurso tienen tan pocos recursos que no disponen de activos suficientes para sufragar todas sus deudas.
- **Incremento de los niveles de desempleo**. En muchos casos, el concurso de acreedores acaba con la liquidación de la empresa, lo cual da lugar a que sus empleados se queden sin trabajo. Dado que se prevé que muchas empresas sean liquidadas próximamente, es lógico pensar que sus trabajadores acabarán desempleados, lo que impactará sobre las cifras de desempleo.

OPORTUNIDAD PARA LA VENTA DE D&O

En este entorno, ¿cómo puede un corredor comercializar pólizas de D&O? A pesar de las dificultades en el mercado de D&O, por paradójico que parezca, este escenario abre una ventana de oportunidad para los corredores que comercializan estos productos.

Los corredores deben ser capaces de comunicar a sus clientes que, si no se gestiona adecuadamente el riesgo, se puede comprometer la viabilidad de la empresa o el patrimonio personal de sus directivos

La incertidumbre y complejidad creciente en la economía pone en serio riesgo la labor de los directivos, de los gerentes y de los administradores ante cualquier incidencia en la que se puedan ver implicados, como una mala interpretación de una nueva ley o la aprobación de las cuentas de la empresa.

Por ello, necesitan aferrarse a todo aquello que les puede aportar protección, principalmente sobre las consecuencias derivadas de la Responsabilidad Civil. Esta necesidad de encontrar seguridad con carácter preventivo debe ser el mejor aval con el que cuenten los mediadores a la hora de vender una póliza de D&O en el mercado.

Los corredores deben ser capaces de comunicar a sus clientes que el riesgo es algo inherente a cualquier organización en la actualidad y que, si no se gestiona adecuadamente, se puede estar comprometiendo la propia viabilidad de la empresa o el patrimonio personal de sus directivos.

Es el momento de que los empresarios y directivos españoles conozcan realmente su exposición a los riesgos en las empresas en las que trabajan y sepan que el seguro de D&O es el más adecuado para protegerse de fallos, errores y negligencias.

Mar Romero, directora de Distribución de AXA

Riesgos '**LÍQUIDOS**' en tiempos de incertidumbre

La incertidumbre con la que vivimos ha puesto de manifiesto la naturaleza mutable de los riesgos a los que nos exponemos, tanto personas como empresas. Los riesgos que se transfieren hoy al sector asegurador no son los mismos que en la época industrial. La mediación tiene la responsabilidad de explicar a la sociedad que, además de la mutación de los riesgos, mucho de ellos acarrean una virulencia nunca imaginada.

El pasado mes de abril, en su informe de perspectivas económicas globales, el FMI revisaba a la baja las previsiones de crecimiento para 143 países, lo que suponía un impacto sobre el 86% del producto interior bruto (PIB) mundial.

Sin embargo, desde la propia entidad financiera ya alertaban: "La incertidumbre de estas proyecciones es considerable, muy por encima del rango habitual. El crecimiento se podría desacelerar aún más o la inflación podría superar nuestras expectativas". Y el FMI citaba como ejemplo de algo que podría derivar en cambios significativos en las perspectivas una hipotética ampliación de las sanciones a Rusia por parte de los países europeos que incluyera sus exportaciones energéticas. Unas semanas después, a comienzos de junio, llegaba el sexto golpe de las sanciones de la UE contra Rusia en forma de un veto parcial al crudo procedente de aquel país acordado por los Veintisiete y que restaría a la economía rusa casi 80.000 millones de euros este año.

Esta es solo una muestra de la volatilidad y la incertidumbre en que nos hemos sumido, sobre todo, desde el comienzo de la pandemia de Covid y la posterior guerra en Ucrania.

Una incertidumbre que ha puesto de manifiesto la naturaleza mutable de los riesgos a los que nos exponemos, tanto personas como empresas. Parafraseando al filósofo polaco Zygmunt Bauman, los riesgos también tienen un componente *líquido*, una característica temporal e inestable; cambiante y con fecha de

caducidad. Los riesgos que se transfieren hoy al sector asegurador no son los mismos que en la época industrial. Algunos desaparecen, otros se transforman, y no pocos, emergen después de un periodo de letargo.

El informe de AXA sobre riesgos futuros de 2021, que mide y clasifica la percepción de los riesgos emergentes a través de una macroencuesta mundial a expertos y población en general, establecía como principales amenazas planetarias la ciberseguridad, el cambio climático, y las pandemias y enfermedades infecciosas. Tres riesgos bien diferentes a los que hubieran aparecido en caso de haberse hecho la encuesta hace veinte años.

CONOCER BIEN LOS RIESGOS A LOS QUE NOS ENFRENTAMOS

De ahí la importancia de conocer bien los riesgos a los que nos enfrentamos. Y, en ese sentido, nadie, como la mediación profesional para advertir a personas particulares, pero sobre todo a empresas, de estos cambios. Ellos tienen la responsabilidad de explicar a la sociedad que, además de la mutación de los riesgos, mucho de ellos acarrean una virulencia nunca imaginada. Los daños que puede causar un ataque cibernético a una empresa, o las consecuencias de una inusual tormenta en temporada de sequía son sucesos que hoy tienen una alta probabilidad de ocurrencia.

En tiempos de incertidumbre, no hay nada más preciado que la certidumbre que podemos aportar

Es cierto que las empresas cada vez están más preparadas y las personas más concienciadas de los nuevos escenarios a los que nos enfrentamos, pero en ocasiones la inestabilidad y la mutabilidad de los riesgos a que me refería antes, abren resquicios que nos hacen vulnerables y de los que no somos conscientes. Un acompañamiento permanente de la mediación, que se nos perciba como un partner de vida, puede ser determinante. En tiempos de incertidumbre, no hay nada más preciado que la certidumbre que nosotros podemos aportar.

AXA
Elige en quién confiar

Carlos Nadal, director del Negocio Asegurador en **Iris Global**

¿Qou Vadis Defensa Jurídica?

Un informe de ICEA indica que las primas de Defensa Jurídica están en 115 millones de euros, cifra que refleja el poco desarrollo del ramo. Sin embargo, tarde o temprano, tendrá un despegue en nuestro país. La innovación en productos y servicios legales, la digitalización de los mismos y la promoción del uso de la asistencia jurídica telefónica de calidad como forma de tangibilizar de forma recurrente el producto con gastos jurídicos asegurados, pueden ser algunas de las claves.

Analizando el Anuario 2021 de ICEA podemos observar los siguientes datos referidos al ramo de Defensa Jurídica:
Las primas emitidas de seguro directo alcanzan solo los 115 millones. Es una cifra muy parecida a la de los últimos años. El año que tuvo un mayor crecimiento fue en 2017 alcanzando el 7,8%. Fue también en ese año donde se obtuvo un resultado de la cuenta técnica más elevado: 18,3%, teniendo desde entonces una evolución descendente, llegando en 2021 al 5,2%.
La prima de Defensa Jurídica por habitante en España se sitúa solo en 2,4 euros, siendo la menor cifra de todos los ramos de nuestro sector, estando incluso por debajo de un ramo como el de Incendios, devorado ya hace muchos años por los Multirriesgos.
Bien es cierto que la cifra de 115 millones no incorpora las primas correspondientes al reaseguro de Defensa Jurídica que las aseguradoras especializadas en el ramo mantienen con aseguradoras de Patrimoniales, Decesos, etc.
Por tanto, el volumen de negocio estudiado se centra en pólizas de Defensa Jurídica que se venden *stand alone* a clientes finales. Y efectivamente aquí está el problema.
Tuvo que ser el producto de Impago de alquileres, hace ya varios años, el que salvara la nueva producción de las aseguradoras especialistas en Defensa Jurídica. El producto incorpora garantías muy propias de la defensa, pero sin duda la garantía principal y que atrae al consumidor es la cobertura relacionada con el ramo de pérdidas pecuniarias (la compensación del alquiler no cobrado).

SE ASEGURAN POCO LOS RIESGOS LEGALES

¿Por qué un consumidor, particular o pyme alemán, británico, belga, holandés, etc., a pesar de pagar primas significativamente más elevadas que en España, compra productos *stand alone* de Defensa Jurídica?
Una primera respuesta fácil es porque en la mayoría de esos países no se incorporan tantas coberturas de defensa y reclamación en los seguros primarios. Siendo cierto, no es el único motivo. La cultura de aseguramiento de los posibles problemas legales que un consumidor o pyme

puede tener, no están aún dentro de los riesgos prioritarios que quiere asegurar.
Por eso, han tenido éxito compañías de servicios legales que resuelven el problema cuando este ya está encima de la mesa. Pero incluso cuando el problema legal ya se ha producido, en el Reino Unido existe la posibilidad de contratar un seguro de Defensa Jurídica denominado "*after event*", donde principalmente el cliente se cubre del riesgo de pagar las costas de la otra parte en el supuesto de perder el juicio. Es decir, la cultura aseguradora en referencia al riesgo legal es muy superior.
También es cierto que el coste económico de acudir a un abogado en nuestro país es inferior y, por esta razón, los capitales asegurados de la pólizas están entre los 6.000 y 10.000 euros por siniestro. En otros países, tal y como ya he comentado, los capitales necesarios son superiores.
El hecho de que un particular tenga coberturas de defensa en una póliza de Hogar no invalida para que pueda complementar su protección legal con una póliza *stand alone* con coberturas relacionadas con el mundo digital, el denominado "contraseguro", etc.

El hecho de que un particular tenga coberturas de defensa en una póliza de Hogar no invalida para que pueda complementar su protección legal con una póliza *stand alone*

Ya no digamos en el segmento de las pymes, donde las coberturas de defensa jurídica incluidas en los Multirriesgos no son tan extensas como en Hogar. Solo como ejemplo podemos citar la reclamación de facturas impagadas, la defensa en casos de reclamaciones de responsabilidad civil por importe inferior a las franquicias de la propia RC, etc.
El seguro de Defensa Jurídica, tarde o temprano, tendrá un despegue en nuestro país. Tenemos algunos ejemplos de distribución exitosos. También los servicios legales tienen cada vez más importancia en el sector asegurador, con sociedades participadas por compañías de seguros.
La innovación en productos y servicios legales, la digitalización de los mismos y la promoción del uso de la asistencia jurídica telefónica de calidad como forma de tangibilizar de forma recurrente el producto con gastos jurídicos asegurados, son para mí algunas de las claves.

IRIS GLOBAL

Defensa Jurídica

- PYMES
- Particulares y Familia
- Arrendadores

La seguridad de tener detrás una compañía líder en Defensa Jurídica es toda una garantía

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

El verano de la **VENGANZA**

Este año se producirá el 'verano de la venganza' porque el 78% de los encuestados españoles tienen intención de viajar (un 20% más que el año pasado). Se prevé que se producirá un aumento del gasto del 20%, alcanzando un presupuesto vacacional de 1.503 euros. Los datos arrojan una tendencia alcista de las vacaciones en el extranjero, 38%, un 14% más que en 2021. Todo eso conlleva también que el 49% de los viajeros, tengan intención de contratar un seguro de Viaje este verano. Un ramo que cada vez se hace más atractivo para los corredores.

Tras el colapso de 2020 y la recuperación parcial de 2021, 2022 muestra signos de recuperación, el aumento de la propensión a viajar como "venganza" tras el periodo de restricciones y sacrificios hace del verano 2022 'el verano de la venganza'.

Según el Holiday Barometer 2022 elaborado por Europ Assistance e Ipsos, este verano estamos entusiasmados con volver a viajar. Concretamente **el 78% de los encuestados españoles tienen intención de viajar este verano, un 20%** más que el año pasado, y con un aumento previsto del gasto del 20% alcanzando un **presupuesto vacacional de 1.503 euros.** Signos prometedores para un sector duramente golpeado por la pandemia.

Más de dos años después de que los viajes y el turismo se paralizaran por la aparición de la pandemia de Covid-19, el sector se está recuperando y cada vez más destinos de todo el mundo vuelven a abrirse a los viajeros con menos restricciones y requisitos. La pandemia cambió sin duda la forma en que la gente viaja y sacudió sus prioridades a la hora de escaparse. Los dos últimos años también han tenido un impacto en los destinos que los viajeros quieren visitar. Continúan siendo **los destinos nacionales los preferidos por los españoles para estas vacaciones**. Pero los datos arrojan una **tendencia alcista de las vacaciones en el extranjero, 38%,**

un 14% más que en 2021. Eso sí, apostando por destinos cercanos a nuestras fronteras tales como Francia, Portugal e Italia.

VACACIONES LABORALES

Cabe destacar el empuje de las llamadas "vacaciones laborales". Aunque las oficinas han reabierto y los viajes de negocios se están recuperando, son muchos los que siguen haciendo la mayor parte de su trabajo, si no todo, desde la oficina, en casa o dondequiera que decidan estar con una conexión Wi-Fi. Esto ha dado lugar a un mayor número de nómadas digitales y a la aparición de tendencias como los viajes de *bleisure* (una mezcla de negocios y ocio) y las "workcations". Según nuestro estudio, el **30% de los españoles encuestados tiene intención de trabajar este verano desde su destino de vacaciones**.

El 30% de los españoles encuestados tiene intención de trabajar este verano desde su destino de vacaciones

No obstante, todo este entusiasmo se ve frenado por preocupaciones tales como la inflación, un 77% indica que es la principal causa que le frena para viajar. De igual modo, seguimos siendo precavidos a la hora de volver a viajar, principalmente ante riesgos médicos tales como enfermar o estar en cuarentena. Es por ello que el **49%** de los viajeros, **tienen intención de contratar un Seguro de Viaje este verano**, valorando por encima de todas, la **cobertura de gastos médicos y hospitalización de urgencia durante el viaje.**

Por todo esto, desde Europ Assistance tenemos un objetivo: *Eliminar la molestia y el estrés de lo que no siempre se puede controlar YouLiveWeCare.*

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

www.europ-assistance.es

europ assistance
you live we care

‘Renta Baremado’ de DKV da **TRANQUILIDAD** a los autónomos

Desde el 1 de abril al 30 de junio de 2022, ambos inclusive, se está ofreciendo descuentos durante 4 años a nivel nacional en la campaña ‘DKV Renta Baremado’. Se dirige a los profesionales autónomos que, después de la afectación de la pandemia, están enfocados a proteger y recuperar su economía.

Ahora más que nunca, una baja puede ocurrir en cualquier momento, lo que supone menos ingresos y más gastos. Por eso, esta campaña ofrece la tranquilidad necesaria en caso de sufrir una enfermedad o un accidente con una indemnización inmediata al comenzar la baja laboral, antes de recibir el alta, sin seguimiento de la enfermedad y sin tener en cuenta el tiempo de recuperación. Así, DKV protege y cuida la salud de los autónomos, a la vez que su economía, para que no tengan que preocuparse de su negocio en caso de no poder acudir a su puesto de trabajo.

‘DKV Renta Baremado’ ofrece coberturas básicas, con indemnización diaria ante incapacidad temporal y/o accidentes; cobertura de patologías comunes, en especialidades como digestivo, oftalmología u osteomuscular, entre otros; prestación económica por parto, tanto si la baja es por parto o proceso de adopción, se recibirá hasta 20 veces la indemnización contratada por el seguro de renta. También ofrece cobertura en caso de baja por Covid-19; renta con franquicia de 90 días, para sentirse seguro en casos de incapacidad temporal prolongada; indemnización en caso de hospitalización por enfermedad y/o accidente; e intervención quirúrgica.

En cuanto a servicios adicionales, DKV ofrece líneas médicas telefónicas con médicos disponibles las 24 horas, una línea médica pediátrica para atender la salud de los hijos en cualquier momento, y la mayor gama de líneas especializadas del mercado: línea médica del embarazo, de la mujer, nutricional, y de obesidad infantil, entre otras.

PRESERVA LA ECONOMÍA

Con 'DKV Renta Baremado' la economía de los trabajadores autónomos no se ve afectada, y percibirán la indemnización según baremo con la mayor rapidez, ya que son los más amplios del mercado: 100 días en caso de infarto y entre 100 y 40 días por un esguince de tobillo.

Ofrecemos también una segunda opinión médica, para asegurar que se recibe el mejor tratamiento posible en caso de enfermedad grave, y servicios de salud y bienestar añadidos al mejor precio, como audífonos, cirugía de la miopía y la presbicia, cirugía estética, reproducción asistida, estudio biomecánico de la marcha, ópticas y ortopedia, y parafarmacia, entre otros.

'DKV Renta Baremado' está activo desde el 1 de abril hasta el 30 de junio, ambos incluidos, y con 4 años de descuento a nivel nacional. Estos descuentos se aplicarán de forma anual, desde el mes de contratación hasta el de renovación del año siguiente, y así sucesivamente hasta el cuarto año. Así, se hará un 20% de descuento en el primer año sobre la tarifa en vigor; 15% en el segundo; 10% en el tercero; y 5% en el cuarto. Los últimos 3 años se aplicará la tarifa en vigor en dicha anualidad.

En línea con los descuentos, todas las modificaciones o suplementos realizados en pólizas de esta campaña tendrán a su vez sus descuentos correspondientes. Se aplicarán los ajustes, a la alza o a la baja, de la prima del seguro, conforme a los criterios técnico-actuales de renovación anual del contrato.

Indemnización inmediata al comenzar la baja laboral, antes de recibir el alta, sin seguimiento de la enfermedad y sin tener en cuenta el tiempo de recuperación

En cuanto a la edad de contratación, contamos de 16 a 64 años para la garantía de indemnización diaria, hospitalización e intervención quirúrgica, y de 16 a 54 para invalidez absoluta y permanente.

No se considerará el producto en promoción para clientes con un seguro de renta que ya fueron asegurados durante el período de esta promoción o seis meses antes, o clientes que cambien de producto a otra modalidad del mismo ramo o producto, y el importe de la prima total anual sea inferior a la del nuevo seguro.

En caso de querer comercializar la campaña, se facilita la pieza comercial haciendo clic aquí.

Coberturas de RC personalizadas para pymes y autónomos

Zurich Seguros ha renovado su oferta dirigida a pymes y autónomos mediante una nueva propuesta de Responsabilidad Civil, que destaca tanto por sus coberturas ampliadas como por la personalización en función de la actividad del cliente.

El nuevo seguro de Responsabilidad Civil de Zurich incluye coberturas diferenciales en el sector para este tipo de productos. Por ejemplo, un servicio de defensa jurídica que permite presentar o responder a reclamaciones contra la empresa o autónomo, ya sea con el equipo de abogados ofrecido por la aseguradora o un abogado a la elección del cliente. Esto ofrece la tranquilidad de no tener que afrontar los costes de representación jurídica y las complicaciones legales que suelen estar asociadas a este tipo de situaciones.
Sus mejoras operativas permiten procesos más automatizados que agilizan tanto la contratación, como la gestión de la póliza o la tramitación de siniestros. Además, se ha renovado toda la documentación del producto, para que resulte más clara y sencilla para el cliente, de modo que este solo recibe la información correspondiente a las coberturas contratadas.

Un todo riesgo para coches clásicos

Mapfre ha ampliado sus opciones de aseguramiento para coches clásicos, incluyendo la modalidad todo riesgo con franquicia.

Se trata de una tarifa con primas cerradas en función de la antigüedad del vehículo, para turismos clásicos e históricos de más de 25 años y buen estado de conservación. Además, para contratar este seguro debe poder constatarse la utilización de otro vehículo para el uso diario.
Los interesados pueden optar por contratar para su coche clásico un seguro a terceros ampliado con lunas, incendio, robo y asistencia o bien un todo riesgo con franquicia. En el caso de que el vehículo asegurado sea una moto, se puede optar por una póliza a terceros con asistencia.
Además, con el nuevo producto todo riesgo se establece la posibilidad de acordar en la póliza un "valor pactado" del vehículo (algo muy demandado en este tipo de coches), de manera opcional al valor de mercado, habitual en otro tipo de pólizas de Autos.

Incentivar el consumo en tiempos de incertidumbre

Bimma by Preventiva Seguros ha lanzado un producto pensado para apoyar el desarrollo del comercio electrónico, ya que beneficia tanto a empresas como a consumidores.

Bimma by Preventiva Seguros propone un negocio B2B a las empresas de bienes y servicios de consumo que realizan todas o parte de sus ventas a través del comercio electrónico. La integración de la operativa de contratación de 'Reintegro Seguro' no implica coste y se realiza en unos minutos, a través de un plugin. El proceso de adquisición del seguro por parte del cliente no interrumpe la venta y Bimma asume todos los costes y los riesgos derivados de cada póliza . Una vez realizada la compra, se ocupa del 100% de la gestión del cliente asegurado.

'Reintegro Seguro' es un producto asegurador de contratación exclusivamente asociada a la compra de bienes o servicios, con un importe de cobertura máximo de 1.000 euros por transacción. Se ofrece integrado en el proceso de pago y supone un porcentaje único y fijo del 5% sobre el importe total de la compra, impuestos incluidos. El seguro es compatible con cualquier método de compra: pago al contado en efectivo, pago con tarjeta de crédito o débito, pago aplazado, etc.

'Reintegro Seguro' se dirige a personas entre 18 y 65 años, que podrán recuperar el importe íntegro de la compra, si en los 12 meses siguientes se pierde el empleo a causa de un despido improcedente, se enfrenta a una incapacidad laboral temporal, o sufre un accidente que requiera una hospitalización de al menos siete días naturales y consecutivos.

LAGUN ARO

Mediadores

Ahorro adaptado al ciclo de vida del cliente

Mapfre ha desarrollado 'Pias Horizonte Inversión', un seguro de ahorro individual sistemático de tipo unit linked, sin vencimiento, que se adapta al perfil de riesgo de cada cliente y al horizonte temporal en el que desea mantener sus ahorros.

Su característica principal es la gestión automatizada y sin coste adicional de las aportaciones del cliente. Mapfre realiza, en todo momento, una selección automática de los fondos de inversión que componen la cartera óptima para cada cliente, ajustando dicha selección en el tiempo.
Además, al tratarse de un Plan Individual de Ahorro Sistemático (Pias), se incluyen ventajas fiscales si el cliente decide percibir la prestación en forma de renta vitalicia.
El seguro 'Pias Horizonte Inversión', además de ser totalmente flexible en cuanto a la manera de realizar las aportaciones (primas únicas, periódicas o extraordinarias), permite recuperar el valor de la inversión de forma total o parcial en cualquier momento, lo que supone una tranquilidad para los clientes que pudieran necesitar disponer del capital.
También cuenta con la garantía de inversión por fallecimiento, cobertura opcional que actúa en caso de una disminución del valor de las inversiones vinculadas al contrato que origine pérdidas respecto a las primas aportadas, compensando dichas pérdidas en caso de deceso del asegurado.
Entre los fondos de inversión Mapfre que componen las carteras, se encuentran fondos que aplican criterios de Inversión Socialmente Responsable (ESG).

'Primactiva Plus', un unit linked sostenible

AXA ha lanzado una nueva emisión de 'Primactiva Plus: Top Inversión Responsable', un unit linked, referenciado al STOXX Global ESG Leaders Select 50 Price, formado por los 50 líderes Mundiales (entre los que se encuentra AXA) en materia de sostenibilidad desde una perspectiva medioambiental, social y de gobierno (ESG).

Top Inversión Responsable es una inversión a 6 años que cuenta con la protección a vencimiento del 100% del capital invertido y que está respaldada por la deuda pública italiana. El producto generará un cupón fijo a vencimiento del 7,80% y cupón variable anual del 1,30% para cada observación en la que el índice se encuentre por encima de su nivel de referencia inicial.
La inversión puede realizarse a partir de 3.000 euros antes del 30 de junio de 2022 o hasta agotar emisión. Además, no tiene gastos de suscripción ni de reembolso y tiene una garantía de fallecimiento adicional de 600 euros.

Seguro para sustituir la fianza del alquiler

La insurtech Cleverea ha anunciado su entrada en el segmento de Hogar con un nuevo producto diseñado para la sustitución de las fianzas y depósitos de los contratos de arrendamiento de viviendas.

'Fianza Zero' es un seguro que beneficia a propietarios e inquilinos al mismo tiempo. Es un servicio pagado de forma mensual por el inquilino que nace con el doble propósito de evitar el pago de la fianza y depósitos repartiéndolo en varias cuotas, a la vez que otorga protección al propietario frente a las mismas eventualidades que la fianza y el depósito: impagos de rentas y/o suministros, y daños a la propiedad.

Mediante el abono de una pequeña cuota mensual –desde el 0,6% del valor de una mensualidad del alquiler–, será la aseguradora la encargada de pagarle la fianza al propietario en lugar del inquilino, así como de asumir los desperfectos ocasionados por este en caso de que los hubiera, evitando preocupaciones adicionales al arrendador.

'Fianza Zero' permite al arrendador seleccionar el importe a asegurar, así como el plan de pago (mensual o anual) y su solicitud se realiza de forma ágil y digital, con la única variante de que, para su contratación, Cleverea ha establecido un procedimiento adicional mediante el que realiza una auditoría financiera al inquilino para determinar si es apto.

VMP más seguros para toda la familia

MGS Seguros amplía su catálogo de productos con el lanzamiento del nuevo 'MGS Movilidad Personal', destinado a cubrir los riesgos asociados a la movilidad del asegurado y su familia proporcionando cobertura frente a los riesgos derivados de los desplazamientos desde una perspectiva amplia: a pie, en transporte público, taxi, vehículos de alquiler con conductor (VTC), vehículos de movilidad personal (VMP); también como usuarios de bicicleta, bicicleta eléctrica de pedaleo asistido (EPAC), monopatín, así como silla de ruedas y scooters para personas con discapacidad o movilidad reducida.

Las garantías básicas del producto comprenden la responsabilidad civil y la protección jurídica del asegurado en el ámbito de la movilidad personal privada. Las garantías opcionales comprenden el fallecimiento e invalidez permanente absoluta del asegurado por accidente cubierto, y la ampliación al ámbito de convivientes de la familia de las garantías contratadas.

Plan de previsión asegurado para complementar la pensión

Mapfre lanza 'Jubilación Universal', un seguro de ahorro a prima única cuyo objetivo es ayudar a complementar las prestaciones de jubilación de la Seguridad Social. Este producto cuenta con ventajas similares a los planes de pensiones, entre ellas, las de liquidez y rescate contemplados por la ley.

Se trata de un formato de plan de previsión asegurado (PPA) cuya rentabilidad está garantizada en función de los tipos de interés del mercado. 'PPA Jubilación' no establece una fecha de vencimiento determinada. La duración dependerá de la edad del cliente, hasta la fecha de jubilación prevista y se prorrogará de manera automática en el caso de no haberse jubilado a dicha fecha. Si esto ocurriese, Mapfre realizará revisiones semestrales sobre el tipo de interés aplicable. Además, este producto cuenta con las posibilidades de liquidez y rescate en casos como incapacidad o fallecimiento. La rentabilidad está garantizada para mayor seguridad del cliente, que podrá realizar aportaciones adicionales cuando desee de forma flexible.

Protección al cliente y a su familia frente a riesgos cibernéticos

Seguros Catalana Occidente ha añadido a su oferta 'Ciberriesgo Particulares', un seguro que ofrece protección frente a los riesgos cibernéticos, brinda al cliente una amplia gama de servicios preventivos y da apoyo en la gestión y resolución de cualquier tipo de incidencia.

La cobertura de daños incluye el robo de fondos y de identidad, la extorsión cibernética, la restauración de datos o descontaminación de software malicioso, la reposición de hardware y las compras y ventas online. En este último caso, el seguro cubre la indemnización por cualquier pérdida económica derivada de una estafa durante la compra o venta de bienes o servicios a través de internet.

Además, también cuenta con coberturas específicas de responsabilidad frente a reclamaciones de terceros por perjuicios por difamación o incumplimiento de derechos de autor; daños informáticos provocados a causa de un incidente cibernético y reclamo de un tercero relacionado con la violación de datos personales y/o confidenciales.

'Ciberriesgo particulares' también pone a disposición del cliente un pack que busca proteger a los más jóvenes de la casa frente a los peligros que entraña la red, y que incluye coberturas para hacer frente al ciberbullying, el ciberstalking (acoso) y también la pérdida reputacional.

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

Trabajo envía cartas para detectar fraude con los fijos discontinuos

La Inspección de Trabajo y Seguridad Social envía desde el 26 de mayo cartas a más de 83.600 empresas sospechosas de estar haciendo un uso irregular de contratos fijos-discontinuos y de contratos temporales, según fuentes del Ministerio de Trabajo consultadas por Europa Press.

En concreto, se va a proceder al envío de tres remesas de cartas, dirigidas a más de 83.600 empresas en sectores vinculados a la estacionalidad y que afectan a 199.800 trabajadores.

El incumplimiento de la norma que regula la contratación temporal convertirá al trabajador en indefinido. Además, con la reforma, las sanciones por el uso fraudulento de la contratación temporal se han elevado desde un máximo de 8.000 euros a un máximo de 10.000 euros y se aplican por cada trabajador en fraude y no por empresa, como antes.

Bruselas insta a España a desvincular las pensiones del IPC

La guerra en Ucrania ha provocado un recorte generalizado de las previsiones de crecimiento económico para el conjunto de la Unión Europea. El PIB de España, según las proyecciones a mediados de mayo de la Comisión Europea, crecerá un 4% en 2022 y un 3,4% en 2023. Alerta Bruselas sobre la indexación de las pensiones al IPC, que puede derivar en mayores gastos, si continúa el periodo inflacionario.

Los técnicos comunitarios alertan del alto nivel de deuda, que se mantendrá por encima del 113% del PIB en el corto plazo; confían en una paulatina reducción del déficit público, aunque con el riesgo de que la indexación de las pensiones al IPC implique más gasto del previsto; y prevén una inflación alta, del entorno del 6,3%.

En el apartado de los riegos, se encuentra el contagio del alza de los precios de la energía a otros productos. Por eso, Bruselas prevé que la inflación subyacente, que no tiene en cuenta los elementos más volátiles como la energía o los alimentos frescos, se mantenga alta, alcanzando el 3,9% en 2022 y disminuyendo al 2,7% en 2023.

El gran problema del país vuelve a ser la sostenibilidad de las finanzas públicas. La Comisión estima que la deuda pública se situará en el 115,1% del PIB en 2022 para bajar al 113,7% en 2023. La ratio entre deuda y PIB vuelve a ser una de las más elevadas de toda la Unión Europea, solo por detrás de Grecia y Portugal.

Ayudas a autónomos y empresas para paliar los efectos de la guerra

El Consejo de Ministros ha aprobado el acuerdo que recoge las características del primer tramo de la Línea de Avales para autónomos y empresas, por importe de hasta 5.000 millones de euros, que forma parte de las medidas incluidas en el Plan de respuesta a la guerra de Rusia en Ucrania aprobadas en el Real Decreto-ley 6/2022.

El primer tramo aprobado de 5.000 millones de euros, que será gestionado por el Instituto de Crédito Oficial en colaboración con las entidades financieras, está dirigido a todas los autónomos y empresas de todos los sectores económicos afectados por los efectos económicos de la guerra de Rusia en Ucrania, con excepción del sector financiero y de seguros.

Los avales se destinarán a garantizar nuevas operaciones de financiación concedidas por las entidades financieras, y podrán solicitarlos hasta el 1 de diciembre de 2022 los autónomos y empresas que no se encuentren en situación de morosidad ni en procedimiento concursal a la fecha de firma de la operación, ni estén sujetos a sanciones por parte de la Unión Europea, ni tengan en el momento de solicitud del aval ningún proceso de ejecución de avales gestionados por el ICO.

El aval garantizará hasta el 80% de los nuevos préstamos de operaciones solicitadas con importe máximo avalado de hasta 400.000 euros con carácter general, o 35.000 euros para empresas del sector primario, acuicultura o pesca, en una o varias operaciones de préstamo. En estos casos, el aval emitido tendrá una vigencia igual al plazo del préstamo concedido, con un plazo máximo de 10 años.

Para préstamos por un volumen superior el aval podrá garantizar hasta el 80% del importe del crédito para pymes y autónomos y hasta el 70% para el resto de empresas, si bien el importe total del préstamo no podrá ser mayor del 15% del volumen de negocios anual medio total del beneficiario durante los tres últimos ejercicios, o del 50% de los costes de la energía en los doce meses anteriores a la solicitud del préstamo.

Para estos préstamos, el aval coincidirá también con el plazo de amortización de la operación, que será de hasta ocho años.

Todas las operaciones contarán, a solicitud del deudor, con un periodo de carencia inicial del principal de 12 meses y las entidades financieras deberán mantener abiertas las líneas de circulante de sus clientes hasta el 31 de diciembre de 2022. Asimismo, las entidades financieras deberán aplicar los mejores usos y prácticas bancarias en beneficio de sus clientes y no podrán condicionar la aprobación de los préstamos a la contratación por parte del cliente de ningún otro servicio o producto.

Impulsar los planes de pensiones de empleo para aminorar las subidas salariales

Después de la imposibilidad de alcanzar un nuevo Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC). El Comité Ejecutivo de la CEOE ha acordado recomendaciones en materia salarial de cara a la negociación de convenios colectivos en 2022. Entre ellas, que la actualización salarial no tenga efectos retroactivos y que se creen planes de pensiones de Empleo.

También se aboga por: tener en cuenta las circunstancias específicas de cada sector o empresa, considerando la productividad y el empleo; realizar un esfuerzo de moderación salarial para preservar la viabilidad de la empresa; evitar vincular las subidas salariales a la inflación; y vincular los incrementos salariales a indicadores como la productividad, el empleo, el PIB, el indicador de garantía de competitividad y los resultados de las empresas.

Se apuesta por: promover la racionalización de las estructuras salariales; aplicar los principios de transparencia retributiva; transitar hacia sistemas de retribución variables, fijados con criterios objetivos y neutros desde la perspectiva de género, para avanzar en la eliminación de la brecha salarial; y configurar la estructura retributiva considerando los índices de absentismo.

Los autónomos podrán beneficiarse de las ayudas al autoconsumo de energía

A mediados de mayo se aprobó el refuerzo de los programas de incentivos para sistemas de autoconsumo y almacenamiento con energías renovables, en los diferentes sectores de la economía, por parte del Consejo de Ministros. Según la Unión Foltovoltica Española (UNEF), esta medida hace que los autónomos puedan beneficiarse y desplegar autoconsumo en sus lugares de trabajo mediante un cupo de ayudas específicas.

El Real Decreto 477/2021 del 29 de junio aprobó la concesión de 660 millones de euros, ampliables a 1.320 millones, en ayudas para instalaciones de autoconsumo (hasta 900 millones), almacenamiento detrás del contador (hasta 220 millones) y climatización con energías renovables (hasta 200 millones).

Según datos del Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico, en el caso de la energía solar, actualmente las ayudas abarcan desde el 15% de los costes del proyecto de autoconsumo para una gran empresa, hasta el 45% para una pyme o un sistema inferior a 10 kW.

El 60% de las pymes que solicitan el kit digital pretenden mejorar la relación con el cliente y las finanzas

Seis de cada 10 pequeñas y medianas empresas que han solicitado el kit digital buscan mejorar su relación con el cliente y sus procesos. Así se desprende de un estudio realizado por la consultora Connecting Visions sobre la demanda de proyectos de digitalización de las pymes españolas durante 2021.

El estudio pone de manifiesto que un 32,5% de los proyectos que se han recibido se enfocan en la mejora de la gestión del cliente, mientras que un 26,5% se centra especialmente en la gestión de los procesos.

Entre aquellos proyectos que se focalizan en mejorar la gestión y relación con los clientes, destacan los que se han centrado en implementar herramientas de CRM. En concreto, un 46,25% de las empresas han optado por proyectos de este tipo. Por su parte, un 42,75 de ellas ha solicitado soluciones que mejoren la experiencia de sus clientes.

Asimismo, las empresas que han solicitado el kit digital se han interesado, en un 26,5% de los casos, en la gestión de procesos contables y financieros.

Por otro lado, en un 12,1% de los casos, las pymes han requerido la gestión de las redes sociales; en un 11% de los casos el diseño y la configuración de su página web o en un 6,1% la gestión de su tienda electrónica. Por último, también ha habido, aunque en menor medida y solo con un 4% interés por la inteligencia empresarial y analítica; y en un 0,4% de los casos, por la ciberseguridad. Las empresas también han optado por servicios como el de la factura electrónica, las comunicaciones seguras y los servicios de oficina virtual.

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

El coste de los ciberataques se duplica en 2021

En los últimos meses, el coste de los ciberataques se ha duplicado en el último año para las empresas españolas. Ha pasado de 54.388 euros en 2020, hasta los 105.655 euros en 2021 de media, para cada una de ellas. Esta cifra supone que las empresas españolas pierden más dinero por los ciberataques que la media mundial, que se sitúa en 78.409 euros. Así se concluye en el sexto Informe de Ciberpreparación 2022, elaborado por Hiscox.

Más de la mitad de las empresas españolas ha sido víctima de un ciberataque (51%), con una media de 84 ataques a cada una de ellas. Esta realidad ha llevado a las empresas a colocar la ciberseguridad como el asunto que más les preocupa, con un 48% que le da una valoración de alta o muy alta.

La mayoría de estos ataques han llegado a las organizaciones a través del compromiso del email corporativo, que se ha posicionado como la primera vía de entrada, con un 41% de los casos, seguido de cerca por los ataques a los servidores en la nube (38%), a los servidores corporativos (38%), a los móviles personales de los empleados (29%) y a los de empresa (27%).

En cuanto a los tipos de ataque, los de denegación de servicio se han convertido en el principal tipo de ciberataque que reciben las empresas españolas (38%), seguido del fraude financiero (32%) y el *ransomware* (22%). En el caso concreto de las pymes, los ataques de *ransomware* son cada vez más frecuentes, ya que, si en 2020 solo representaban un 11%, en 2021 se ha elevado hasta el 20%. En el caso concreto de las empresas españolas, el 64% decidió pagar el rescate exigido por los ciberdelincuentes, un 20% más de las que pagaban el año pasado. Esto supone que el pago por todos los rescates tras estos ataques de *ransomware* les han costado una media de 19.400 euros, una cifra que podría poner en especial peligro la viabilidad del negocio de determinadas empresas. Más allá del coste en sí del rescate, recuperarse de los ataques de este calibre sufridos el pasado año, cuesta de media 10.843 euros a las empresas en España. Sin embargo, pagar el rescate no siempre significa acabar con la amenaza de los delincuentes a tenor de que el 47% de las empresas sufrió otro ataque de *ransomware* como resultado de pagar el rescate del ataque anterior.

Tal es el impacto de los *ransomware*, que el 43% de las empresas españolas dejó de estar operativa después de ese ataque, el 56% en el caso de las pymes, por lo que pagó el rescate para volver a funcionar. Otro 37%, además, pagó para recuperar sus datos porque su copia de seguridad también fue robada. La mayoría de estos ataques llegaron a las empresas a través de email de *phishing* no identificados como tal por los empleados de las compañías (64%). Adicionalmente, el 47% llegó a través de otros proveedores y el 38% por robo de credenciales.

El 38% de las empresas españolas tardan menos de una semana en recuperarse de un ciberataque, el 34% entre 1 y dos semanas y otro 15% más de dos. Más allá del tiempo necesario para volver a la actividad normal, el negocio de las empresas se vio resentido, tanto que el 28% perdió clientes como resultado de un ciberataque.

Por otro lado, la aseguradora, que ha sido patrocinador del Barcelona Cybersecurity Congress, ha informado, a través de Ga-

reth Wharton, CEO de Ciberseguridad de Hiscox Grupo, sobre la 'Transferencia de riesgos ciber para la resiliencia de las empresas'. En la ponencia, Wharton ha acercado el mundo asegurador y las soluciones para transferir el riesgo ciber a los diferentes perfiles ejecutivos de la industria tecnológica y de ciberseguridad asistentes, explicando el valor añadido que aporta el seguro en la estrategia ciber de las empresas.

En otro orden de cosas, Hiscox ha incluido la posibilidad de cotizar y emitir seguros de exposiciones temporales a través de la plataforma para corredores 'MyHiscox', de forma que el corredor pueda cotizar y emitir en el momento este producto de una manera rápida y sencilla.

Por último, señalar que la aseguradora sigue creciendo y ha aumentado su plantilla en España y Portugal con nueve incorporaciones en los departamentos de Partnerships & Affinities, Suscripción, Comercial, Marketing y Administración. Ricardo Sánchez se une al equipo de Partnerships & Affinities de Hiscox España para desarrollar y potenciar este área de negocio. Al departamento de Suscripción se suman Lidia Martínez y Olivia Alvarado, para reforzar tanto la línea de Empresas como la de Arte y Altos Patrimonios. Pedro Pancorbo se une al departamento de Suscripción como Portfolio Analyst. Al departamento de Marketing, llega Marta Casero, que colaborará en las tareas de gestión de marca, lanzamiento de productos o la estrategia digital de la compañía.

Además, se incorporan tres nuevos perfiles para el departamento de administración, Ana Lobato, Irene Romero y Julio Rodrigues, que se encargarán de atender las principales necesidades de los corredores, así como la gestión administrativa de la cartera de la compañía.Por último, Álvaro Benito, recientemente nombrado Head of Specialty Commercial & Specialty en el departamento de Suscripción de Hiscox Europa, desarrollará sus funciones desde la sede de Madrid para centralizar desde nuestro país sus operaciones en el resto de países europeos.

Enrique López Torrents, nuevo Country Manager de Iberia de AXA XL

AXA XL ha anunciado el nombramiento de Enrique López Torrents como Country Manager de Iberia desde primeros de mayo. Sucederá a José Ramón Morales, que dejará la compañía para emprender nuevas oportunidades en otra compañía.

López se incorporó en 2005 como Program Manager de AXA Seguros. Se trasladó a París en 2010 para trabajar en GIE AXA y AXA Global Life como Program Director, donde lideró la implementación de iniciativas internacionales de Property & Casualty y Life & Savings. Entra en AXA XL en 2017 como Senior Operations Lead para el sur de Europa y América Latina. Posteriormente fue promovido a Chief Operating Officer para Europa, antes de incorporarse a la Unidad de Negocio de AXA XL en APAC & Europe como Head of Distribution Performance Management. Es licenciado en Derecho, tiene un máster en Marketing y completó el programa de formación de directivos del IESE Business School.

Mapfre incrementa un 10,9% su volumen de primas

Las primas de Mapfre en los tres primeros meses de este año crecieron un 10,9%, hasta alcanzar los 6.538 millones de euros, con incrementos significativos en todos los mercados y operaciones relevantes.

Los ingresos del Grupo entre enero y marzo de este año se situaron en 7.568 millones de euros, lo que representa un aumento del 3,6% respecto al mismo periodo del año anterior.

El beneficio de Mapfre al finalizar el primer trimestre del año se situó en 155 millones de euros (-10,9%), destacando la aportación del área regional Iberia, que sigue siendo la que más contribuye al beneficio del Grupo, y el positivo ritmo de aportación de Mapfre RE.

La siniestralidad, aunque disminuyendo, siguen representando casi 46 millones de euros. La mayoría de este importe, que se ha reducido un 58% respecto al primer trimestre del año anterior, se concentra en Latam, con casi 32 millones de euros. Esta reducción de la siniestralidad del Covid origina que el resultado de Vida prácticamente duplique al del año anterior.

Las primas de la Unidad de Seguros al finalizar el primer trimestre de 2022 ascendieron a 5.540 millones de euros, un 12,1% más que en el mismo periodo del año anterior.

En el área regional Iberia (España y Portugal), las primas se incrementaron un 2,3%, hasta los 2.542 millones de euros. El resultado de esta área regional se situó en 102 millones de euros, lo que representa un descenso del 5,6% respecto al mismo periodo del año anterior, consecuencia de la salida de Bankia Vida. No obstante, descontando ese efecto, el resultado de esta área regional crecería un 5,5%.

En España, las primas ascendieron a 2.495 millones de euros, lo que representa un aumento del 1,7%. España sigue siendo el país que más contribuye al Grupo tanto en primas como en beneficio.

Es importante destacar la evolución del negocio de Automóviles que mantiene estable su cifra de vehículos asegurados, 6,2 millones, y unas primas de 538 millones de euros (-0,2%). Las primas del negocio de Seguros Generales crecieron un 3,4%, hasta los 735 millones de euros, destacando la buena evolución del negocio de Hogar (+1,7%) y Comunidades, con un aumento de las primas del 7,7%, frente a un 4,3% que creció el sector en el periodo. Asimismo, es destacable el negocio de Empresas que presenta un incremento de las primas del 12,2% en el primer trimestre de este año. Las primas de Salud y Accidentes mantienen un crecimiento del 6,4%, hasta alcanzar los 717 millones de euros.

En el negocio de Vida, las primas se situaron al finalizar el primer trimestre de 2022 en 449 millones de euros (-3,1%), principalmente por la salida de Bankia Vida del perímetro de consolidación de Mapfre. Si se descuenta este efecto, las primas de este ramo habrían crecido un 9,4%, frente a un crecimiento del 3,4% de la industria. Destaca la mejora del negocio de Vida Ahorro, que crece un 14,8%, derivado del buen comportamiento de los unit-linked y pólizas colectivas.

El patrimonio de los fondos de pensiones se situó al cierre de marzo en 6.266 millones de euros (-2,6%), mientras que el de los fondos de inversión ascendió a 4.605 millones de euros (-1,5%).

En otro orden de cosas, la aseguradora ofrece (del 1 de junio al 30 de septiembre) un 10% de descuento en 'Segurviaje', un producto de asistencia en Viajes temporales con actividades de aventura, deporte, excursiones, caza y pesca.

Asimismo, Mapfre da una bonificación de hasta el 10% para aquellos clientes que realicen una aportación mínima de 600 euros a sus planes de pensiones incluidos en 'Programa Tu Futuro' (o 'Ciclo de Vida EPSV' en País Vasco y Navarra). Los interesados podrán escoger entre la bonificación en efectivo aportada a su plan de pensiones o en forma de Tréboles Mapfre (moneda de fidelización de la aseguradora). Los Tréboles Mapfre se pueden canjear como descuentos en siguientes recibos de seguros de la compañía (1 Trébol = 1 euro). Asimismo, aquellos interesados en trasladar su plan de pensiones (mínimo 6.000 euros) recibirán una bonificación que también podrá ser en efectivo en forma de aportación a su plan de pensiones (3%) o en Tréboles Mapfre (4%)

Por otro lado, Mapfre y **Brand Finance** han firmado un acuerdo de colaboración para trabajar la reputación de la aseguradora.

En esta apuesta por mejora del servicio, la aseguradora ofrece '*Meet the Vet*' a los clientes que contraten su seguro de mascotas (en la modalidad de Asistencia Veterinaria). Se trata de un chat veterinario para poder hablar, en tiempo real, con veterinarios colegiados y resolver todas las dudas relacionadas con el cuidado de sus mascotas.

Por último, señalar que Mapfre ha lanzado de nuevo 'Póliza Cheste', un seguro que se puede contratar hasta el 30 de septiembre, y que está indicado para aquellas personas que utilizan su moto durante estos meses. Los asegurados tienen una opción flexible y disponen de la ventaja de no tener que pagar por el año completo del seguro, solo desde el momento que lo contraten y hasta final de año.

Grupo Mutua Propietarios refuerza su área de Negocio Mediado

El Grupo Mutua Propietarios ha presentado una nueva estructura organizativa que incluye nombramientos en tres subdirecciones generales de reciente creación: Negocio Mediado, Operaciones y Estrategia, Clientes y Canales Alternativos.

César Crespo asume nuevas responsabilidades desde su puesto de subdirector general de Negocio Mediado con el reto de potenciar las sinergias comerciales entre las diferentes entidades actuales y futuras del Grupo en las cuales la generación de negocio depende principalmente del canal mediado.

José Luis Marín ocupará el nuevo cargo de subdirector general del área de Operaciones, con el reto de dar un nuevo impulso, en todas las entidades del Grupo, a iniciativas que potencien la eficiencia y la calidad en todos los procesos y operaciones.

Finalmente, Laura López ha sido nombrada subdirectora general de la nueva área de Estrategia, Clientes y Canales Alternativos, encargada de la definición e implantación de un posicionamiento estratégico para el cliente. Un nuevo desafío que deberá incorporar la experiencia del cliente y la venta digital como elementos diferenciadores y que deberá abrir la posibilidad a aprovechar las sinergias entre los canales alternativos actuales y futuros.

Carlos Palos, nuevo CEO de Berkley España y Portugal

WR Berkley Europe AG ha nombrado a Carlos Palos nuevo CEO del grupo para España y Portugal, desde el mes de junio. Con una amplia experiencia de más de 20 años en el sector asegurador, Palos ha desempeñado diferentes roles de dirección cubriendo todos los segmentos de cliente, tanto para los negocios de Vida como No Vida.

Licenciado en Marina Civil e Ingeniero Técnico Naval, atesora una extensa experiencia en el liderazgo de equipos técnicos, de ventas y de operaciones. Como parte de sus responsabilidades más recientes ha liderado la modernización de la gestión de siniestros y servicio, introduciendo nuevas tecnologías y digitalizando la relación con clientes y mediadores.

Por otro lado, la aseguradora ha explicado cómo gestionar el riesgo de la RC Personal de la Administración Pública en el Espacio Inade. Héctor de la Huerta, responsable de Líneas Financieras y Responsabilidad Civil Profesional de la aseguradora, explicó que "las personas que ocupan un puesto como autoridad o personal al servicio de administraciones públicas asumen a título personal las responsabilidades legales que se derivan del ejercicio de su cargo y les puede ser reclamada indemnización de daños y perjuicios". Para gestionar el riesgo de la RC personal de los funcionarios, se recomienda su transferencia a la industria aseguradora, que se encargará, entre otras cuestiones, de los gastos de defensa o restitución de la imagen pública.

Unespa, premiada por su fondo solidario a favor de los sanitarios

Unespa ha sido galardonada por Multinacionales por marca España como mejor proyecto empresarial, gracias al fondo solidario creado por las aseguradoras para asegurar a los sanitarios durante la pandemia.

Unespa, gracias a la aportación solidaria de 107 aseguradoras, constituyó en marzo de 2020 un fondo solidario dotado de 38 millones de euros con los que se suscribió la mayor póliza colectiva de Vida y subsidio por hospitalización de la historia de España para asegurar al personal de centros sanitarios y residencias. Los 28 millones de euros restantes se decidió utilizar en un proyecto estratégico de donaciones, 'Estar Preparados (Para Estar Más Seguros)', estructurado en tres líneas: paliar las consecuencias socioeconómicas de la pandemia, promover la investigación científica y despertar un debate social en torno a las consecuencias de la pandemia e identificar las vías para evitar que se repita.

Agroseguro da a conocer el Plan 2022 de seguros pecuarios

El 1 de junio, entró en vigor el Plan 2022 de seguros pecuarios, que incluye 12 líneas ganaderas y 3 acuícolas, y Agroseguro ha presentado sus novedades.

En la jornada, Carmen Sánchez, directora adjunta de Enesa, ha destacado el esfuerzo para adaptar la línea de vacuno de cebo "al modelo que existe en España y a las diferentes formas de producción".

Los ganaderos de vacuno de cebo podrán escoger entre tres sistemas de manejo diferentes y con nuevas agrupaciones de razas. Además, se eliminarán las bonificaciones y recargos para las garantías de vida, ya que se establecerán tarifas de referencia en cada uno de los sistemas de manejo sobre los que se aplicarán unos coeficientes de adaptación al riesgo, propios para cada explotación, basados en su mortalidad anterior. Así, y tal como han explicado los técnicos del departamento de Estudios de Agroseguro, aquellas explotaciones ganaderas con poca siniestralidad "podrán ver reducido de manera sensible el precio de su póliza". Por último, también destacaron la reducción de la edad mínima indemnizable, que pasa de 8 a 5 semanas, y la modificación y mejora de las cuantías y periodos de indemnización de la garantía de saneamiento.

Por su parte, del seguro de vacuno de reproducción y producción se ha destacado su importancia dentro del seguro agrario, ya que supone el 50% del capital asegurado en las líneas pecuarias. El nuevo Plan incorpora mejoras en la garantía de pérdida de calidad de la leche, aumentando la indemnización por incremento de células somáticas en el tanque y permitiendo renovar el seguro a explotaciones con cualquier media geométrica. Además, desde el 1 de junio se facilita a más ganaderos el acceso a la garantía de crías.

En el caso de la línea de ovino y caprino, la principal novedad es el incremento de 11 puntos en la subvención base que concede Enesa. Además, se ha ampliado la garantía adicional de contaminación de leche por aflatoxinas con una cobertura para la contaminación de leche por inhibidores de crecimiento bacteriano –sin que se produzcan cambios en la tarifa– y se ha reducido un 10% la tasa de la garantía de Brucelosis, entre otras novedades.

Por otro lado, desde Agroseguro se ha dado a conocer que las tareas de evaluación de daños tras las heladas registradas

el primer fin de semana de abril elevan la estimación de indemnizaciones hasta los 244 millones de euros.

Por último, señalar que el presidente de Agroseguro, Ignacio Machetti, y el consejero de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca y Medio Ambiente de la Región de Murcia, Antonio Luengo, han firmado un convenio de colaboración para el fomento de los seguros agrarios en la región. Tendrá una vigencia de cuatro años, prorrogables por otros cuatro, e incorpora, como principal novedad, la simplificación de trámites para los agricultores murcianos, al no tener que realizar los trámites para obtener la subvención pues se descuenta del seguro.

Zurich da a conocer su solución de RC para pymes y autónomos a los mediadores valencianos

Zurich Seguros ha celebrado, en las instalaciones del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia**, una jornada para presentar su nuevo producto de Responsabilidad Civil para Pymes y Autónomos a los mediadores.

Joan Ramón Vendrell, director de Customer Proposition de Zurich, hizo la introducción del nuevo producto. Mientras que Nuria Calvet y Silvia Valle, responsables del lanzamiento por la parte de Proposition y Underwriting, fueron las encargadas de explicar las ventajas y mejoras del seguro de Responsabilidad Civil para Pymes y Autónomos que la entidad trabajó con la mediación y puso a su servicio. Asimismo, Rosa de Oña, directora de Desarrollo de Negocio y Crecimiento Zurich, explicó las principales características de los materiales de soporte comercial y los datos de negocio del producto, así como el Programa 'Mujeres Valientes Go al Mercado', que la aseguradora ha lanzado para apoyar el desarrollo y liderazgo de las mujeres del sector asegurador.

En otro orden de cosas, la entidad ha reforzado su equipo directivo con el nombramiento de Roberto Hernández como nuevo director de Claims & Market Experience en España. Con una trayectoria de más de 20 años en el sector asegurador, quince de ellos en Zurich, Hernández cuenta con experiencia en el mercado de Latinoamérica, donde ha destacado por su capacidad para liderar negocios regionales y locales en entornos diversos y complejos.

Asimismo, la aseguradora ha anunciado el nombramiento de Anna-Marie Jarvis como directora de Grandes Empresas del grupo en España. Jarvis cuenta con cerca de 30 años de experiencia en el mercado asegurador internacional y ha gestionado las carteras de seguros de numerosas compañías del índice IBEX-35. Formada en la Universidad de Gales y la Universidad de Barcelona, ha desempeñado puestos de responsabilidad en Londres, Tokio y Panamá, antes de establecerse en Madrid para incorporarse a Zurich España hace casi 4 años.

Liberty nombra a José María Gómez director de la región Sur-Canarias

Liberty Seguros ha nombrado a José María Gómez como nuevo director territorial de la región Sur-Canarias para encargarse de la gestión del canal mediado en Andalucía, Extremadura, las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

Gómez cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector asegurador y se reincorpora a Liberty donde empezó a trabajar en 2007. A lo largo de su trayectoria ha sido director comercial durante más de doce años y, en los últimos dos, director regional de Canarias en Zurich.

Fundación Inade celebra el Día Mundial del Seguro

Fundación Inade ha celebrado en Santiago de Compostela los actos conmemorativos del Día Mundial del Seguro (14 de mayo), poniendo en valor la profesionalidad y los valores de aquellos que trabajan día a día en beneficio de este sector.

Participaron en la jornada organizaciones representativas de la industria aseguradora, como Unespa, que, a través de su presidenta, Pilar González de Frutos, recordó que "el seguro es la segunda red de seguridad mayor del mundo actual, sólo detrás de los estados".

También intervino Flavia Rodríguez-Ponga, directora del Consorcio de Compensación de Seguros: "Debemos felicitarnos porque el seguro (como sustantivo) sigue siendo seguro (como adjetivo), y eso no es una casualidad, sino que se debe al esfuerzo y a la cooperación de todos los integrantes del sector".

Sobre la importancia de los profesionales del seguro, especialmente sobre los corredores y peritos, tras la reciente controversia producida por el anuncio de Línea Directa, quisieron hablar los presidentes de Adecose, Martín Navaz, y del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, Javier Barberá. Ambos pusieron en valor la brillante labor que realizan los corredores.

También intervino en la celebración del Día Mundial de Seguro el director general de Seguros y Fondos de Pensiones, Sergio Álvarez, recordando que no solo la supervisión y la regulación "justifican la buena trayectoria en el satisfactorio desempeño del seguro", sino que la buena marcha del seguro tiene muchos responsables y, entre ellos, destacó a mediadores y peritos.

En la conmemoración del Día Mundial del Seguro se hizo entrega de los Premios Galicia Segura 2022. Domnino Rodríguez Moirón, socio director del Instituto de Desarrollo Asegurador (Premio Galicia Segura a la Distribución) conversó con Begoña Hormaeche, responsable de Sostenibilidad y ESG de QBE (Premio Galicia Segura al Asegurador). Ambos compartieron su punto de vista sobre la situación actual del mercado asegurador, una situación de mercado duro que empeoró en 2020 con la pandemia y en 2022 con la guerra de Ucrania.

Conversaron también Santiago Villanueva, director general de Emergencias e Interior de la Xunta de Galicia en representación de Axega (Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro) y Javier López y García de la Serrana (Premio Galicia Segura a la Investigación), ahondando en cómo la prevención y el aseguramiento ayudan a reducir el impacto de los riesgos.

José Luis Ferré, CEO de Allianz España (Premio Galicia Segura a la Dirección) conversó con Juan Martí, responsable de seguros de Grupo Nueva Pescanova, centrándose en la transferencia del riesgo al sector asegurador, especialmente, en la falta de cobertura para los daños materiales.

MGS promueve una jornada de formación para sus mediadores centrada en el cambio

La Fundación MGS ha organizado una nueva jornada de su Ciclo de Jornadas Formativas dirigidas a empleados y mediadores de MGS Seguros. Fernando Trías de Bes, economista y escritor, desarrolló la ponencia 'Cambiar o cambiar: el profesional en tiempos de incertidumbre'.

Trías de Bes habló de los cambios acelerados y cada vez más numerosos que vivimos actualmente y puso de manifiesto cómo la capacidad de adaptación y la definición de la estrategia de las empresas son aspectos clave en este contexto. Asimismo, dentro del ámbito profesional, explicó las diferentes resistencias individuales al cambio y compartió herramientas para gestionarlo: educación, participación, compromiso, justicia y relaciones positivas.

Por otro lado, la fundación ha organizado otra jornada sobre 'El poder de los cinco sentidos: cómo responden tus sentidos cuando compras', desarrollada por Diana Gavilán, quien explicó cómo lo sensorial es un detonante clave en nuestros procesos de compra y en la experiencia de uso de los productos que utilizamos.

La contratación de seguros de Viaje se dispara en el primer trimestre

La compañía de seguros de viaje Mondo reconoce haber experimentado un crecimiento en la contratación de sus servicios en un 347% durante el primer trimestre de 2022, respecto al mismo período de 2021. El incremento de la contratación empezó a aumentar de forma vertiginosa tras la apertura de fronteras al turismo de Estados Unidos en noviembre de 2021.

Tras la esperada apertura de las fronteras del país norteamericano al turismo, le siguieron otros países importantes para el turismo español como Australia, Tailandia o Vietnam, entre otros. Las coberturas más demandadas están relacionadas con gastos médicos por enfermedad Covid-19, costes de alojamiento adicionales por cuarentena, cancelación de viaje por positivo o repatriación por contagio que impida utilizar el medio de transporte previsto.Según Mondo, teniendo en cuenta las reservas realizadas entre los meses de enero y marzo, Estados Unidos, Europa, México, Tailandia y Argentina se encuentran en el top 5 de destinos asegurados por Mondo. El top 10 lo completan Colombia, Perú, Turquía, Costa Rica y Egipto.

Innovación y fondos Next Generation marcaron la primera jornada de Forinvest

Forinvest celebró su decimoquinta edición, en la que durante dos días participaron 188 ponentes y cerca de 100 firmas expositoras. En la primera jornada tuvo lugar interesantes debates en torno a la financiación europea y a la transformación y recuperación económica. Además, de tratar la política de innovación de la mano de la ministra Diana Morant.

Un encuentro en el que se lleva trabajando todo el año desde el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, que dio a conocer su Estudio Estadístico Contable, impulsado desde el Observatorio de la Mediación, que ha elaborado la Universidad Miguel Hernández de Elche UMH, gracias a la Generalitat. Una radiografía completa de la situación del sector en la región que debe servir para plantear estratégicas y nuevas perspectivas dentro del sector asegurador.

Entre otras cosas, se celebró una mesa en la que se analizaron los fondos europeos *Next Generation*, dirigidos a empresas y autónomos.

Asimismo, se celebró una mesa redonda en la que se reflexionó sobre la evolución de la mediación en un entorno post pandémico. Y se hizo entrega del premio a la Mediación 2022 a la Correduría de Seguros Centeco, representada por Wifredo Valls y Gerardo Fortuño.

A lo largo de dos días se celebraron conferencias y mesas redondas que abordaron temáticas actuales como la hibridación, las perspectivas económicas globales, el sector inmobiliario y la inteligencia artificial, entre otras.

En Forinvest, el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana desplegó una intensa actividad. Uno de los temas transversales fue la campaña de publicidad que deliberadamente confunde al consumidor obviando la esencial figura de la mediación.

La programación, muy completa en el análisis del sector y la actividad desde múltiples puntos de vista, dio voz durante la primera jornada a Manuel Sansalvador, del departamento de estudios económicos y financieros de la Universidad Miguel Hernández, que presentó el estudio estadístico de la Mediación de Seguros en la CV.

Asimismo, se habló del futuro de la distribución, en un debate en el que se valoraron los desafíos y amenazas que los mediadores han de acometer desde el presente para ganar el futuro, sobre todo con la incertidumbre del entorno post pandémico actual.

Los abusos en seguros cometidos fundamentalmente, aunque no exclusivamente por la banca, fueron el protagonista de una interesante, y en algunos momento tensa, charla en el segundo día de Forinvest. En ella hubo interesantes reflexiones acerca de cómo se pueden combatir los abusos y malas prácticas flagrantes que se producen en el sector.

Beatriz Valentí, nueva directora de Seguros para Europa de QBE

QBE ha incorporado a Beatriz Valentí como Director of Insurance en Europa a partir del 15 de junio, para liderar la expansión de la oferta de QBE en Europa Continental.

Valentí se incorpora a QBE procedente de Zurich, donde ha desempeñado numerosas funciones durante los últimos 20 años, la más reciente como Head of Commercial Spain/CEO Global Corporate Spain.

Asimismo, la aseguradora ha anunciado la incorporación de Pablo Arias como Europe Strategy Manager. Arias llega a QBE tras cuatro años como Senior Business Organitation en la reaseguradora alemana Munich Re. Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas, tiene un Máster en Comercio Exterior por el Centro de estudios Económicos y Comerciales (CECO) y cuenta con el certificado de Chartered financial analyst (CFA). Además, tiene una dilatada experiencia tanto nacional como internacional como broker de seguros; analista de riesgo de crédito en banca; y desarrollo de estrategias de diversificación, de crecimiento de mercado y nuevas iniciativas de desarrollo de negocio.

El resultado consolidado de Grupo Catalana Occidente crece un 19% en el primer trimestre

Grupo Catalana Occidente ha cerrado el primer trimestre de 2022, con un resultado consolidado de 145,9 millones de euros, un 19% más respecto al mismo periodo del año anterior gracias al buen comportamiento de las dos ramas de negocio del grupo. El volumen de negocio, por su parte, alcanza los 1.630,9 millones de euros, un 8,5% más.

El resultado ordinario del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) mejora un 8% hasta los 61,6 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 3,7% en comparación con el primer trimestre de 2021, hasta los 917,4 millones de euros. En esta positiva evolución del volumen de negocio, destaca el incremento de primas facturadas del 7,5% en Multirriesgos y del 7,4% en diversos.

En el seguro de Crédito (Atradius, Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado ordinario aumenta un 17,8% en comparación con el mismo periodo del año pasado y se sitúa en 79,6 millones de euros, consolidando así la tendencia positiva que ya se registró a cierre de 2021. El volumen de negocio del seguro de Crédito, también crece un 15,2% hasta los 713,5 millones de euros.

Los recursos permanentes a valor de mercado durante el primer trimestre de 2022 disminuyen un 1,7% respecto al cierre de 2021 hasta los 5.101,8 millones de euros. Por su parte, los fondos administrados se sitúan en 15.552,2 millones de euros.

Asisa refuerza su posicionamiento al servicio del cuidado integral de personas y familias

Asisa ha renovado su blog (**www.blogdeasisa.es**) para seguir avanzando en el desarrollo de su estrategia de diversificación multirramo y fortalecer su presencia y crecimiento en los ramos en los que opera al margen de Salud y Dental (Vida, Decesos, Accidentes, Mascotas y Asistencia en Viajes).

El Blog de Asisa ha creado nuevos espacios para ofrecer consejos sobre medioambiente y sostenibilidad, investigación, tecnología y responsabilidad social corporativa, que forman parte del plan estratégico que desarrolla la compañía. La renovación de El Blog se une al lanzamiento de páginas web específicas para la comercialización de los seguros de Asisa Vida y de sus seguros de Asistencia en Viajes.

Por otro lado, la aseguradora ha recibido un Premio Nacional de Creatividad 2022, en la categoría Oro de Campaña en Craft por su Redacción, por su campaña 'Tranquilidad mental y emocional', formada por las piezas 'Duda', 'Muda la Tristeza' y 'El espejo del alma', tres microrrelatos ilustrados.

En otro orden de cosas, Asisa ha incorporado a José Pereira como nuevo director de Medio, donde liderará la transformación digital de la compañía para impulsar una nueva forma de relación con los clientes, más ágil y con procesos más sencillos. Igualmente, seguirá impulsando el desarrollo de nuevas herramientas tecnológicas para fortalecer la capacidad comercial de Asisa y mejorar la eficiencia en el uso de los recursos.

Asimismo, el doctor Juan José Vega ha sido nombrado como nuevo gerente de la compañía en Málaga. Vega llega a la compañía tras una larga trayectoria en la gestión del seguro de salud y el liderazgo y desarrollo de equipos.

En otro orden de cosas, Asisa ha dado a conocer sus seguros de Salud en el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia**. Francisco Javier Busto, Product Manager Asistencia en Viaje y responsable de formación comercial de producto de la entidad, detalló los conceptos básicos alrededor del seguro de asistencia sanitaria y del seguro de enfermedad, enumerando las coberturas básicas y las coberturas opcionales más contratadas, y resaltando las diferencias entre ambos. Asimismo, destacó las ventajas de la sanidad privada y los seguros de Salud para familias y empresas, subrayando que, "en el ámbito empresarial, ofrecen tanto ventajas sociales, como fiscales y económicas".

Finalmente, enumeró las oportunidades y ventajas estratégicas de la comercialización de seguros de Salud para los corredores y corredurías, del que destacó que "es el seguro con mayor satisfacción en los asegurados".

Por otra parte, Asisa ha celebrado la apertura de su delegación en Cantabria con una experiencia gastro-artística en el Congreso 'Tiempo de Arte. Slow Art Circuit Spain 2022', en Santander.

Asimismo, Asisa Dental ha abierto en Las Palmas su primera clínica propia en las Islas Canarias. En total, cuenta ya con 44 clínicas propias.

Aegon crea una plataforma específica para sus mediadores

Aegon ha creado NEA (Nuevo Espacio Aegon), una plataforma sustentada en la tecnología cloud para que los mediadores dispongan de toda la información relevante para su red comercial en un único espacio digital.

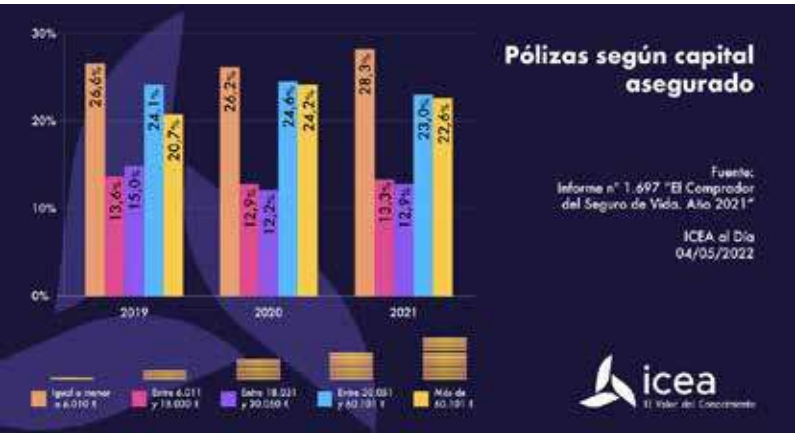
De esta manera, la red puede acceder a todo lo que necesitan para realizar su actividad diaria: desde consultar sus comisiones a descargar sus facturas, así como todos los movimientos que se producen en las pólizas. Además, podrá tarificar sus proyectos para ofrecer a los clientes las propuestas que mejor se adapten a sus necesidades y, en caso de estar interesado en el proyecto, realizar la contratación del producto de forma autónoma.

Entre otras funcionalidades, la red puede acceder a todas las campañas anuales y promociones de clientes, así como consultar toda la documentación sobre los productos de Aegon, categorizado por líneas de negocio. Además, todos los usuarios de NEA tienen acceso a la información de cotización y emisión de pólizas, y pueden hacer una gestión total de sus clientes de forma digital.

La aseguradora informó de NEA en el stand que tuvo en el Congreso de Mediadores 2022, organizado por el Consejo General de Mediadores de España.

En otro orden de cosas, Aegon y la **Asociación de Corredores y Corredurías de Extremadura (Asoccex)** han organizado una jornada sobre cómo estar protegidos ante la longevidad de la vida. Durante el encuentro, los ponentes abordaron cómo el seguro puede contribuir y garantizar la máxima calidad de vida de una población que cada vez vive más años.

Seguros de Vida riesgo con un capital asegurado medio de 40.787 euros



ICEA ha realizado su estudio anual para determinar las características socioeconómicas y demográficas del comprador de seguros de Vida en 2021, en el que se observa que se contratan seguros de riesgo con un capital asegurado medio de 40.787 euros y con una duración de menos de cuatro años (el 76,4%).

Si analizamos las características de las pólizas de seguros de Vida, según el capital asegurado, podemos observar que un 22,6% de las pólizas tienen un capital asegurado de más de 60.101 euros, mientras que en el 41,5% de los casos el capital asegurado no supera los 18.000 euros.

El perfil medio del contratante es un varón (el 55,5% de los compradores), de entre 35 y 44 años (el 28,1% del total), casado (un 45,9%), residente en capitales de provincia (un 32,5%).

Nuevos nombramientos en Finanzas y Siniestros de Allianz Seguros

La aseguradora ha realizado cambios organizativos en su Comité de Dirección y equipo directivo, que son efectivos desde 1 de mayo. Matthias Rubin-Schwarz ha sido nombrado director general de Finanzas (CFO) y miembro del Comité de Dirección de Allianz Seguros. Además, se ha nombrado a Ricard Ribas como director del área de Siniestros.

Rubin-Schwarz sustituye a Josep Maria Sales, que deja la compañía tras 29 años de compromiso y dedicación. Hasta incorporarse a su nuevo puesto, era Head of Financial Services & Corporate Segment en Group Actuarial, Planning & Controlling en Allianz SE, en Munich. Es graduado en Administración de Empresas e International Business por la Northeastern University y la ESB Business School. Se incorporó al Grupo Allianz en 2009, donde ha tenido diferentes responsabilidades.

Ribas sustituye a Jordi García Codina, después de casi tres décadas ocupando diferentes puestos de liderazgo en Allianz Seguros. Ribas se incorporó a la compañía el año pasado y hasta este nombramiento era el responsable de Siniestros Diversos. Es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Catalunya (UPC), perito IRD por la Universidad de Barcelona (UB) y Executive MBA por EAE Business School. Ha trabajado en diferentes áreas de siniestros y compañías de asistencia durante los últimos 15 años. Se incorporó a Allianz Seguros en 2021 como director de Siniestros Diversos.

Por otro lado, señalar que Allianz ha presentado en Madrid su agencia de valores, Allianz Soluciones, que inició su actividad en el verano del año pasado. En el evento se realizó un balance de las principales cifras cosechadas hasta el momento y se dijo que, para 2029, esperan conseguir 9.000 millones de euros en activos y convertirse en referentes en el mercado del ahorro de los ciudadanos. Para alcanzarlo, contarán con los 2.100 mediadores certificados Mifid (agentes y corredores) que trabajarán con la agencia a finales de año.

Con la agencia de valores, Allianz Seguros completa el plan de vida de sus clientes y les acompaña en su toma de decisiones de inversión. Para ello, consolida la oferta integral de ahorro e inversión para sus clientes, pudiendo ofrecer planes de pensiones, productos unit linked, seguros de ahorro garantizado a largo plazo y, ahora, fondos de inversión. Todo ello con el objetivo de convertirse en un actor relevante en la gestión de los ahorros de los ciudadanos.

Allianz Seguros prevé cerrar 2029 con 9.000 millones de euros en activos bajo gestión, alrededor del 1% de la cuota de mercado, e incrementar su gama de productos para seguir ofreciendo las mejores soluciones de inversión a todos los perfiles de clientes.

Caser gana un 7% más que en 2021

Caser facturó 1.954 millones de euros en 2021, un 7% más que durante el ejercicio anterior. Los ingresos totales, añadiendo las aportaciones a planes de pensiones, sumaron 2.070 millones de euros (+6,4%). Los resultados después de impuestos alcanzaron los 61,7 millones de euros, un 37% más que en 2020, marcado por la pandemia.

El año pasado, la facturación por primas fue de 1.487 millones de euros, un 4% más que en 2020. Cabe destacar la buena evolución de las primas de riesgo, que en su conjunto sumaron 1.193 millones de euros, es decir, un 5,2% más que en 2020.

El ratio de solvencia fue del 173%, sin considerar medidas transitorias sobre provisiones técnicas. Mientras que el ratio de siniestralidad se mantuvo en 67,4%, en línea con el de 2020, durante un ejercicio que se recordará por distintos fenómenos naturales adversos, como Filomena o la erupción del volcán de Cumbre Vieja en La Palma.

Las actividades de servicios que comenzaban a finales de 2020 a recuperar la normalidad tras los meses de confinamiento, experimentaron durante el ejercicio un significativo incremento tanto en facturación (203 millones de euros, +18,7%) como en resultados (15,6 millones de euros, +260%).

En el primer año completo como parte del Grupo Helvetia, destacan entre otros aspectos la contribución de Caser al crecimiento del volumen de negocio de la matriz en 2021 (alrededor del 60%), así como su aportación a los resultados (cerca del 14%).

Por otra parte, Caser Asesores Financieros ha incorporado a Juanjo Ferrer-Bossoms para reforzar su red de agentes de la oficina ubicada en Madrid. Es licenciado en Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y cuenta con un Máster en Finanzas en ICADE Business School, disponiendo, además, de la certificación EFA (European Financial Planning Association) de EFPA España.

Los cuidados de las residencias se trasladan al hogar para ofrecer un servicio personalizado y modular a través de 'BluaU Senior'. El servicio lanzado por **Sanitas** Mayores da acceso a un número limitado de consultas presenciales a especialistas, así como a servicios a domicilio de podología, fisioterapia o enfermería, y envío de medicamentos desde la farmacia.

Sanitas aporta un servicio de cuidados online y domiciliarios para mayores

'BluaU Senior' es un producto personalizado y modular que ofrece cuidados concretos a domicilio. Además, el seguimiento continuo de un asesor permite anticiparse a ciertas patologías. La aseguradora realiza una preselección a partir del perfil del mayor, atendiendo a las necesidades de la persona y de su entorno, y es la familia y el mayor quienes toman la decisión última y contratan a la persona que se adecúa más.

Empresas, Salud y Vida Riesgo centran la estrategia comercial de AXA

AXA España ha establecido que, en un contexto como el actual, Salud, Vida y Empresas, y los seguros de previsión social colectiva, continúan siendo los ejes estratégicos de la compañía junto a los negocios fundamentales de Auto y Hogar.

"Tenemos que aprovechar todo el talento, energía y experiencia para proteger a los clientes y servir a los mediadores", afirma Mar Romero, directora de Distribución y Ventas de AXA España.

Asimismo, la compañía anunció mejoras, entre otros, en productos como Auto (eco kits, asistencia para vehículos de tercera categoría), Hogar (ej. Control de plagas), Empresas (retribución flexible y soluciones específicas por segmentos de actividad); Embarcaciones y Salud…

También se potenciarán servicios innovadores y de valor que mejoren la agilidad en los procesos, gestión y atención a clientes y distribuidores bajo la estrategia de la compañía de estabilidad, competitividad y servicio.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto en marcha una campaña que ofrece a todos sus clientes la revisión gratuita de su vehículo, independientemente del seguro que se tenga contratado. La iniciativa cuenta con la colaboración de unos 500 talleres en toda España y se prolongará hasta el 31 de julio.

En otro orden de cosas, AXA España ha designado como nueva directora de la Territorial Levante Baleares a Inés Echeto, actual responsable de Herramientas y Metodología Comercial de la aseguradora, en sustitución de Mar Romero actualmente directora de Distribución y Ventas de la compañía. Con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador, Echeto toma las riendas de la Dirección Territorial de Levante Baleares que actualmente supone el 15% del volumen total de negocio, con 400 millones de euros de negocio y 500.000 clientes. Inés Echeto es licenciada en Derecho por la Universidad del País Vasco (UPV), máster de Alta Dirección y especialista en marketing digital.

Por último, señalar que como consecuencia de la toma de posesión del corredor de seguros José Luis Planas, como delegado de **Apromes** Baleares, ha tenido lugar una reunión en la sede de la dirección regional Balear de AXA.

HNA cerró el ejercicio 2021 con un volumen de primas de 472,7 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento del 14% respecto al año anterior. La subida se centra en los productos de ahorro, destacando el crecimiento de las primas únicas con un 20%.

HNA cerró 2021 con un incremento del 14% en volumen de primas

El patrimonio neto y las provisiones constituidas para pensiones de los mutualistas han superado los 368 y los 3.336 millones de euros, respectivamente. Mientras que los excedentes ascienden a 46,7 millones de euros frente a 40,1 millones del año anterior, con un incremento sustancial en la cifra de participación en beneficios.

Estas cifras hacen que la mutualidad ascienda al puesto decimocuarto entre las entidades de Vida, tanto por volumen gestionado como por primas, según los datos recogidos por ICEA y se consolida como la segunda mutualidad de previsión social en España.

El total de los activos gestionados por la mutualidad supera los 4.675 millones de euros.

Assistència Sanitària, la compañía mejor valorada por los médicos

Assistència Sanitària encabeza el ranking de las compañías de Salud, teniendo en cuenta el criterio médico. El estudio ha sido elaborado a partir de una encuesta impulsada por el Consejo de Colegios de Médicos de Cataluña (**CCMC**) y respondida por más de 900 médicos que trabajan en el sector privado.

La encuesta analiza diversos aspectos, como la aceptación de nuevas pruebas diagnósticas y nuevos tratamientos por parte de las entidades, los canales para contactar con responsables y la diligencia a la hora de recibir respuestas, honorarios y su actualización y claridad de las pólizas para que clientes y médicos conozcan las prestaciones que están cubiertas y las que no. Solo Assistència Sanitària alcanza la puntuación máxima y destaca por ser la que más médicos señalan como la entidad que mejor retribuye por acto médico.

Según el CCMC, la oferta de pólizas de Salud *low cost* se traduce en precariedad, banaliza el acto médico y pone en riesgo dos de los principales valores añadidos que tradicionalmente han caracterizado a la medicina privada: la libre elección y la continuidad asistencial.

Reale analiza el futuro del negocio con las asociaciones y agrupaciones de corredores

Reale Seguros ha mantenido una jornada de trabajo con algunas de las principales asociaciones y agrupaciones de corredores, entre las que se encuentran **Aunna**, **Espabrok**, **E2K**, **Cojebro**, **Apromes**, **Mediavanz**, **Centerbrok**, **Willis Towers Watson**, **Club Catalá**, **Grupo Galilea** y **CSA**.

Víctor Ugarte, director de Marketing de Reale Seguros, expuso las líneas generales de la actual situación socioeconómica y la estrategia de la compañía, determinando la apuesta clara con este colectivo.

Por su parte, Rafael Calderón, director del Canal de Corredores y Asociaciones, puso en valor el posicionamiento del canal a nivel de mercado y dentro de Reale. Asimismo, compartió uno de los proyectos que ya está muy avanzando, sobre la trazabilidad de la información y la transparencia a la hora de compartir los datos con los corredores logrando una mayor eficiencia y mejora en la gestión.

Por último, Jorge de Lorenzo, responsable de asociaciones, presentó el punto en el que se encuentran las asociaciones, las tendencias de estos colectivos, y el resultado de una encuesta que previamente se les hizo a las 16 asociaciones sobre los principales retos que ven a futuro: "su figura, la tecnología o la eficiencia de procesos y servicios", la demanda de una mayor "agilidad, tratamiento de la cartera y cercanía", e inquietudes en el "contexto socio económico actual, y nuevos actores".

En otro orden de cosas, la aseguradora ha cerrado un acuerdo con **Alares** para que sea la voz de 'Mi asistente', el nuevo servicio de fidelización de clientes expatriados de la entidad. Con este gestor personal telefónico, los expatriados contarán con una atención especializada y humana las 24 horas, los 365 días del año, en inglés y español.

Este servicio ayudará a las personas extranjeras que viven de forma temporal o permanente en España con una atención personalizada y enfocada en el cuidado de las personas para temas como: gestiones de su día a día, hogar, actualizaciones sobre el covid–19, temas de salud y deporte, familia, mascotas, vehículo y ocio y tiempo libre.

Por último, señalar que **Instituto e–Learning del Seguro** ha lanzado la píldora online 'Vehículos eléctricos e híbridos enchufables' relacionada con las mejoras en las garantías presentadas en los productos de Auto Reale y Reale Mi Coche e integrada dentro del Canal Autos y Motos by Reale.

Seguros Bilbao ofrece coberturas adicionales en su seguro de Hogar

Seguros Bilbao ha ampliado su seguro de Hogar con coberturas y servicios adicionales que brindan a sus clientes una mayor protección en el ámbito de su vivienda. Asimismo, ofrece más opciones de personalización del producto, lo que confiere mayor flexibilidad en la contratación de servicios adicionales.

En lo que respecta a las reparaciones se amplía el servicio de uno a dos al año. Además, se han incorporado los gastos de desatasco sin daños. En esta línea, todas las pólizas que tengan la cobertura de daños por agua también tendrán incluidos los gastos de localización y reparación de redes de saneamiento subterráneas.

Con la renovación de la oferta del seguro de hogar también se permite a los clientes, que no lo tuvieran contratado, disponer de la cobertura de honorarios técnicos, que incluye los gastos para la obtención de permisos y licencias municipales para la reparación o reconstrucción de la vivienda asegurada y los honorarios de arquitectos responsables de la proyección y dirección de la obra de reparación o reconstrucción del riesgo asegurado. Por último, en caso de daño informático, el seguro incluye la asistencia a domicilio y la recuperación de datos.

En otro orden de cosas, en la póliza de Hogar Profesional, dirigida a personas que trabajan desde casa, se elevan los capitales para bienes de uso profesional y se amplían las coberturas del seguro, que incluyen la asistencia informática profesional, la reposición de documentos y archivos profesionales, la Responsabilidad Civil por explotación y la avería de equipos informáticos. Como garantías opcionales, incluye la rotura de letreros y rótulos, y la cobertura por atraco de efectivo durante el transporte de fondos.

International SOS ha creado una nueva herramienta de gestión de riesgos en viaje: 'Covid Trip Planner', que proporciona información y consejos personalizados sobre cómo planificar los viajes. Está disponible para sus clientes a través de la aplicación de ManagerView y la app de Asistencia.

International SOS proporciona información para planificar los viajes de negocios

En colaboración con el proveedor global Sherpa, la información proporcionada en el 'Covid Trip Planner' se actualiza constantemente a medida que los países y regiones cambian sus normas y requisitos relacionados con Covid-19.

DAS Seguros crece un 8,4% en el primer trimestre

DAS Seguros ha cerrado su mejor primer trimestre en los últimos diez años logrando un crecimiento entorno al 8,4%. Se han alcanzado unas primas por valor de 10 millones de euros.

Asimismo, destaca la evolución del ratio combinado de DAS Seguros, que se sitúa en el 95%, gracias al fortalecimiento de sus procesos de suscripción con el uso de la inteligencia artificial, las políticas de gestión de cartera dirigidas a eliminar bolsas de pérdidas recurrentes y una eficiencia en los costes, tanto internos como externos, derivados de la automatización de procesos y una más eficaz gestión con los proveedores.

Por su parte, DAS Lex, el servicio de mediación de seguros privados que presta asistencia en servicios legales a *corporates* y aseguradoras, continúa creciendo con unas ventas por valor de 400.000 euros, casi doblando la cifra de 253.000 euros del año pasado. DAS Lex prevé seguir con este ritmo de crecimiento hasta alcanzar los 1,2 millones.

Por otro lado, la aseguradora ha firmado un acuerdo de colaboración con **Soliss Seguros** para la venta del producto de Impago de Alquiler.

En otro orden de cosas, DAS Seguros ha dado a conocer, según datos de un estudio realizado, que un 60% de las pymes y los trabajadores autónomos en España reconoce haber tenido que reclamar el pago de facturas que se les adeudaban y asegurar que viven con gran incertidumbre no saber si las podrán cobrar. El 80% dice que la reclamación del abono de facturas lo asume internamente, con la consecuente inversión de recursos y sin contar con especialización jurídica.

En el contexto de incertidumbre económica que vivimos, los seguros de protección jurídica para pymes y autónomos representan una solución para cubrir servicios de defensa legal.

Picazo Nova implanta una solución de predicción de caída de cartera de MPM

La correduría **Picazo de Nova** ha implantado la solución de inteligencia artificial de predicción de caída de cartera de 'MelmacIA' integrada en las soluciones de **MPM software**.

'MelmacIA' ofrece un servicio de predicción de caída de cartera capaz de detectar las pólizas en riesgo de no renovación, para que el corredor pueda actuar con mayor eficiencia y precisión. De esta forma, se optimiza la gestión de las renovaciones y mejoran las ratios de retención de cartera y disminuyen los costes administrativos.

Getlife ficha a Jeremie Mairesse como Chief Product Officer

La insurtech Getlife ha incorporado a Jeremie Mairesse como nuevo CPO para desarrollar y consolidar el porfolio de productos de la compañía, para estructurar la cartera e incorporar nuevos productos, y ofrecer una magnífica experiencia de usuario.

Mairesse ha trabajado durante más de 11 años en startups de sectores muy diversos, desde ecommerce y hospitality, a recursos humanos o insurtech, en Londres, Berlín y Madrid. Procedente de la startup Jobandtalent, donde lideró el departamento de producto durante la expansión de su marketplace. Se incorpora a Getlife con el objetivo de mejorar la experiencia de los usuarios al contratar un seguro de Vida, proporcionando más transparencia, simplificando la toma de decisiones y utilizando los datos de forma más inteligente para ofrecer la mejor relación calidad-precio posible.

Por otro lado, Yago Montenegro, cofundador de la startup, se dedicará a tiempo completo al negocio como nuevo jefe de Operaciones. Montenegro es Máster en Administración de Empresas por la escuela de negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania, y tiene un Máster en Ciencia Espacial y Tecnología de la Universidad Paul Sabatier en Francia y la Universidad Tecnológica de Lulea en Suecia.

En otro orden de cosas, la insurtech ha presentado su nueva imagen y estrategia de marca para revolucionar y modernizar el sector de los seguros de Vida en Europa. Su claim 'Life Wins' implica dos aspectos fundamentales, íntimamente relacionados con la misión y valores de Getlife. Por un lado, que cuando aseguras tu vida, la vida gana y, por otro, que la vida se compone de momentos, experiencias y pequeñas victorias (Life wins) que merece la pena proteger.

Las reservas matemáticas de Vida bajan casi 1.500 millones en el primer trimestre

ICEA informa que, a 31 de marzo de 2022, las reservas matemáticas de los seguros de ahorro llegaron a los 194.644 millones de euros, 1.449 millones menos que en el mismo periodo del año anterior.

Esta caída se debió, en su totalidad, a los seguros con garantías de interés, que decrecieron 2.011 millones de euros, mientras que los seguros vinculados a activos aumentaron 562 millones de euros.

Iris Global promueve la transformación digital humanizada

Iris Global ha presentado tres casos de usos para diferentes ramos donde la innovación basada en tecnología humanizada ha optimizado la calidad del servicio. Las presentaciones, tuvieron lugar en el marco del Global Summit for Insurance Innovation, organizado por **Inese**, en el Espacio Rastro de Madrid.

Paula González Cardeñosa, Gestora de Innovación de Iris Global, expuso cómo el proyecto tecnológico desarrollado desde el equipo de Innovación de la compañía, ha ayudado a un 80% de la muestra del proyecto piloto a tomarse los medicamentos en la dosis y frecuencia pautada por el médico. Además, este sistema permite monitorizar los comportamientos de los usuarios y alertar o prevenir determinadas situaciones.

Joana Daguro, gestora de Innovación de la aseguradora, presentó el caso de uso en relación con la asistencia en decesos, un proceso que implica para los familiares la toma de decisiones rápidas y complejas gestiones en un momento muy delicado a nivel emocional.

Por su parte, Javier Contín, director de innovación en Iris Global, compartió el valor de la integración de la tecnología a la carta para dar respuesta a las necesidades de los clientes en asistencia en Viaje. Con base en un proyecto innovador de una startup internacional, Iris Global ha desarrollado para los casos no urgentes y para los perfiles de usuarios digitalizados, una aplicación que permite a través de la geolocalización disponer de la ubicación y disponibilidad de los servicios médicos que requiera. Asimismo, algo que según Contin ha sido muy valorado por los usuarios es la opción de disponer de una videollamada con un médico que hable el mismo idioma para dejar resueltos los casos que no requerían de atención médica presencial. Evitando así el tener que desplazarse al centro médico, especialmente, en época de pandemia. Por otra parte, la aseguradora ha presentado su estrategia de omnicanalidad para la atención personalizada de sus clientes. Para ello, se ha diseñado un Customer Journey en la nube que permitirá una relación 360 para adaptarse a cada persona y situación, así como aprovechar cada contacto con el cliente para enriquecer el conocimiento sobre él y mejorar su experiencia.

En otro orden de cosas, Iris Global ha celebrado la jornada '¿Seguros de volver a viajar?', dirigida a los colegiados del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Barcelona**. Carlos Nadal, director de negocio asegurador de la aseguradora, expuso las oportunidades de negocio que supone la asistencia en viaje para la mediación, dadas las buenas perspectivas que ya se vislumbran en la reactivación de los viajes, tanto de ocio como de empresa.

Por último, señalar que Iris Global ha empezado a ofrecer a aseguradoras, financieras y clientes corporativos de cualquier sector, el servicio online de Voluntades Vitales Anticipadas (VVA) para facilitar este trámite y hacerlo más accesible a todas las personas conectadas a la red desde cualquier lugar.

Codeoscopic Academy incluye un curso sobre liderazgo práctico

Codeoscopic Academy ha lanzado el curso 'Liderazgo práctico', una formación online que muestra al profesional todas las claves para desarrollar su capacidad de liderazgo y obtener los mejores resultados en la dirección de sus equipos.

El curso está concebido para mandos superiores e intermedios, responsables de equipos, coordinadores y gerentes. A través de cerca de 30 vídeo-tutoriales, ejercicios prácticos y material formativo online, el itinerario de aprendizaje ofrece, en 10 horas, una nueva perspectiva del liderazgo, con un enfoque muy práctico que enseña comportamientos concretos que un líder debe llevar a cabo para lograr los resultados que busca.

El líder debe planificar y tomar decisiones, delegar de manera eficaz; desarrollar personas, corregir comportamientos y motivar a su equipo para que esté siempre orientado a objetivos.

En otro orden de cosas, Codeoscopic estuvo presente como uno de los patrocinadores del Congreso de Mediadores 2022, organizado por el Consejo General, donde presentó toda la información relativa a Codeoscopic Workspace y a las soluciones y ofertas incluidas en el Kit Digital que ha preparado como Agente Digitalizador en las ayudas de los Fondos *Next Generation* EU.

Por último, señalar que Avant2 Sales Manager ha incorporado los seguros complementarios de Accidentes de **Liberty Seguros.**

Ebroker y la correduría Grupo Data hablan de la protección de datos

La tecnológica **Ebroker** ha creado una iniciativa con el objetivo de que los miembros de su comunidad de usuarios puedan compartir y difundir con el resto de las corredurías su conocimiento, experiencia y proyectos, y cómo estos se aplican en la operativa de la plataforma, con sesiones que aportan valor tanto por su contenido teórico como práctico, a través de un entorno totalmente colaborativo en beneficio de los corredores usuarios.

En esta ocasión, la correduría **Grupo Data** colaboró en el desarrollo de un webinar centrado en la protección de datos en el que, como especialistas en esta materia y en el negocio de la correduría, mostraron cómo los usuarios de ebroker pueden abordar el cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos a través de la gestión y funcionalidades que les ofrece la plataforma.

Solo el 10% de los propietarios que han sufrido impago del alquiler, cuenta con seguro

Más del 66% de los españoles que tienen en propiedad una vivienda alquilada, dos de cada tres, han experimentado en alguna ocasión impagos de la renta por parte de sus inquilinos, según la I Encuesta sobre el Impago del Alquiler en España realizada por la insurtech Lovys. De ellos, sólo el 10% contaba con un seguro.

En el 16,22% de los impagos, los inquilinos pudieron ponerse al día con los pagos. Sólo uno de cada tres propietarios con viviendas alquiladas nunca ha tenido ningún problema con el pago de la renta por parte de sus inquilinos.

En este sentido, más del 67% de los españoles que tienen una vivienda en alquiler indican haber tenido malas experiencias al alquilar una propiedad. Los daños en la vivienda o los actos vandálicos son el principal obstáculo al que se enfrenta un propietario a la hora de alquilar una vivienda para el 70% de los encuestados, si bien, para el 62,48% el principal obstáculo es la poca garantía del cobro de la renta.

Por parte de los inquilinos, el principal problema (70%), son los precios altos del alquiler, seguido de los avales y otros requisitos necesarios para firmar un contrato de arrendamiento.

Seis de cada diez españoles que tienen una vivienda alquilada en la actualidad (61,68%) saben qué es un seguro de impago, mientras que el 38,22% desconocen este producto. Y eso a pesar de que dos de cada tres propietarios que tienen una vivienda de su propiedad alquilada han experimentado en alguna ocasión impagos por parte de sus inquilinos (66,22%), especialmente el grupo de edad de entre 35 y 44 años.

CGPA estuvo presente en el Congreso de Mediadores

El stand de CGPA en el Congreso Nacional de Mediadores ha sido un punto de encuentro con todos los distribuidores de seguros asistentes.

Allí se aprovechó para desarrollar una intensa labor informativa, así como de debate de la importancia del riesgo de Responsabilidad Civil Profesional del corredor y del agente de seguros, así como de su adecuada cobertura.

Cesce registra un beneficio neto de 73,1 millones de euros

El beneficio neto de Cesce, en 2021, fue de 73,1 millones de euros. Eso supone su segundo mejor resultado en sus 50 años de historia. En conjunto, el Grupo Cesce cerró 2021 con unos beneficios consolidados de 96,2 millones de euros frente a los 34,9 millones de euros del ejercicio anterior.

En 2021, la agencia de calificación Standard & Poor's (S&P) mantuvo el rating de Cesce en A- con perspectiva estable a largo plazo y A-1 a corto plazo. Por su parte, la agencia de calificación Moody´s mantiene a Cesce con un rating A3 con perspectiva estable a largo plazo.

En la actividad por cuenta del Estado, en 2021, emitió seguro por valor de más de 2.230 millones de euros y apoyó operaciones de empresas españolas en el exterior por un valor contractual de 15.329 millones de euros. Como Agencia de Crédito a la Exportación española, Cesce ha seguido trabajando para acompañar a las empresas en todo el proceso de exportación o internacionalización. Así, en este ejercicio, se han suscrito 1.291 pólizas y se ha apoyado a 962 empresas exportadoras.

Destaca que el importe de primas adquiridas se situó en 168,5 millones de euros, y la ratio combinada del seguro directo se situó en el 55%, superando holgadamente los objetivos de su plan estratégico. Gracias a estos parámetros positivos, la cuenta de resultados de Cesce mostró un resultado técnico positivo de 82,9 millones de euros, cifra muy superior a los 23,7 millones de euros del ejercicio 2020.

Meridiano Seguros lanza un libro sobre protección, salud y seguridad

'Juega y aprende con Meridiano ¡El libro de actividades para toda la familia', es la última propuesta de Meridiano Seguros en la que se recopilan las guías más populares de la compañía dirigidas a niños y padres para informar sobre protección, salud y seguridad en el ámbito familiar.

Las características del bullying o acoso escolar, los peligros en el hogar para los más pequeños, el abuso de las tecnologías por parte de los más jóvenes, los peligros de una mala alimentación y cómo adoptar hábitos de comida sana o los principales riesgos a evitar estando de vacaciones, son algunos de los contenidos que de una forma divertida se pueden consultar y tratar con esta iniciativa. Sus páginas están repletas de actividades, disponibles en fichas imprimibles, que los más pequeños podrán completar con la ayuda de sus familias.

AIG y Weecover aseguran los productos comercializados por PcComponentes

AIG, en partnership con la insurtech Weecover, ha llegado a un acuerdo con PcComponentes, ecommerce líder nacional en tecnología, para asegurar todos los productos que comercializa a través de su web.

La solución aseguradora de AIG cubrirá daños accidentales, robo y/o extensión de garantía, dependiendo del producto, y, acorde con las nuevas necesidades de los clientes, sus pólizas se adaptarán a los formatos y los tiempos que estos requieran.

Arag ha lanzado su nueva Escuela de Seguros para Mediadores. A través de ella, los profesionales que trabajan con la entidad podrán acceder a la oferta formativa anual, inscribirse a los cursos que mensualmente se les ofrece y ver los últimos webinars de formación realizados. Todo ello, a través de un entorno virtual 3D que facilita la navegación.

Arag crea una Escuela de Seguros con toda su oferta formativa para sus mediadores

El director comercial de Arag, Juan Carlos Muñoz, destaca que la Escuela de Seguros supone hacer más accesible y ágil las formaciones que la compañía ofrece a sus mediadores.

Por otro lado, desde la aseguradora se afirma que la pandemia ha duplicado el número de seguros de Viaje. Si durante 2019 alrededor del 25% de los viajeros contrataba esta póliza, este porcentaje ha crecido hasta el 60% en 2022. Raúl Pérez, director de Negocio de Asistencia en Viaje de Arag, indica que "la compañía está vendiendo un 30% más de pólizas que en 2019".

Precisamente, Arag fue el patrocinador oficial del Viaje al Congreso de Mediadores y aseguró a las aproximadamente 600 personas que asistieron, entre personal inscrito y acompañantes.

En otro orden de cosas, el Front Office, departamento donde se concentran las tareas administrativas vinculadas a la gestión de los siniestros, ha superado el millón de interacciones recibidas por parte de los clientes en un año. En concreto, entre mails y llamadas recibidas, los clientes han contactado un total de 1.003.273 veces desde mayo de 2021 a abril de 2022.

Los seguros de ahorro gestionan 194.644 millones en el primer trimestre

Las aseguradoras gestionaban, a cierre del pasado marzo, 194.644 millones de sus clientes a través de todo tipo de seguros de Vida. A esta cantidad hay que sumar otros 58.298 millones correspondientes al patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión está encomendada a aseguradoras. En total, el sector asegurador velaba por 252.942 millones de euros hasta el 31 de marzo, un 3,42% más que un año antes.

El negocio de ahorro del seguro ha disminuido un leve 0,21% desde el arranque de 2022, hasta los 187.360 millones. Pero el sector logra mantener los recursos de clientes a su cargo a pesar de que durante el primer trimestre del año los tipos de interés se mantuvieron bajos.

Los unit-linked son los únicos que crecen en términos interanuales. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 18,78%, hasta los 20.211 millones de euros. Las demás líneas de producto descienden en el volumen de ahorro gestionado de distinta intensidad.

Los cambios más modestos corresponden a las rentas vitalicias (-0,89%) y los planes individuales de ahorro sistemático (-1,07%). Después aparecen las caídas en renta vitalicia (-2,31%), los capitales diferidos (-3,31%), los planes de previsión asegurados (-5,94%) y los Sialp (-6,15%).

Los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 1.685 millones de euros al finalizar el primer trimestre de 2022, un 1,30% más que el año anterior.

La neoaseguradora Tuio ha publicado un estudio en el que revela que el 16% de sus asegurados, tanto propietarios como inquilinos, ha añadido a su seguro de Hogar una cobertura para los objetos de valor, por encima de los 2.000 euros, que tienen en sus hogares. De este porcentaje, 6 de cada 10 son inquilinos.

El 16% de los asegurados tiene cobertura para objetos de más de 2.000 euros

Pese a lo que sucedía antes, hoy no es incompatible vivir de alquiler y poseer artículos de valor como relojes, arte, tecnología, instrumentos musicales o artículos deportivos de alta gama.

El 37% del total de los objetos declarados son joyas, en su mayoría relojes masculinos, que representan el 39% de ese total. El 29% de esas joyas aseguradas son pendientes y anillos, mayoritariamente de compromiso. Por su parte, los aparatos electrónicos suponen el 29% de los objetos asegurados y las obras de arte representan el 23%. Además, entre los preferidos para los asegurados se encuentran los artículos deportivos, que suponen el 11% restante.

Tuio cuenta con anillos tasados en 12.000 euros o pendientes de esmeraldas de 8.000 euros, en hogares alquilados.

Fiatc introduce mejoras en su seguro Ciber

Dos años después de su lanzamiento, Fiatc mejora su seguro de riesgos cibernéticos para seguir ofreciendo un servicio integral a empresas.

Entre las novedades de 'CiberFiatc', figuran: actualización de condiciones, coberturas y límites; en caso de siniestro, los límites de los servicios de respuesta no consumen el límite de la póliza; cobertura de E-Crime o pérdida financiera que la empresa pueda sufrir; ampliación de las coberturas de delitos cibernéticos (estafas de *phishing*, suplantación de identidad, hacking telefónico, robo de identidad, fraude electrónico, extorsión cibernética).

Por otra parte, plantea una mayor flexibilidad en los límites de capital a contratar para adaptarse a todo tipo de empresas y ha optimizado sus servicios de respuesta y asistencia frente a incidentes cibernéticos.

Pelayo factura 82 millones en el primer trimestre

La facturación de Pelayo del primer trimestre se ha situado en 82 millones de euros, muy similar a la del mismo periodo de 2021. La cartera total de pólizas se sitúa por encima de 1,1 millones.

Por su parte, la mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,7 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 376,1 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en 66 millones de euros, cifra muy similar a la del pasado año, marcando así un cambio de tendencia en la evolución de este ramo a pesar del descenso de las matriculaciones. La cartera de este ramo se ha situado en 807.818 pólizas, con un ligero incremento sobre el mismo periodo de 2021.

El ratio de siniestralidad ha sido de un 66,5%, inferior al previsto y casi idéntico al del mismo periodo del ejercicio anterior. Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado este primer trimestre los 788 mil euros, arrojando un balance positivo a pesar de la situación económica y las incertidumbres.

Agropelayo, sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, se mantiene como uno de los líderes del sector agrario y, en este primer trimestre, ha obtenido un resultado neto de 4,8 millones de euros, muy superior al pasado ejercicio.

La compañía de Vida, de la que Pelayo es socio al 50% con Santalucía, ha alcanzado una facturación de 2,5 millones de euros y unos fondos gestionados de 90 millones de euros, con unos resultados de 297 mil euros, muy superiores al mismo periodo del año anterior.

Adecose presenta a la DGSFP y al Banco de España su informe de protección de los asegurados

Adecose ha tenido sendas reuniones con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y con el Banco de España, para presentar el informe 'Protección de los clientes en la distribución de seguros: El caso Banca-Seguros', elaborado por Fundación Adecose, en colaboración con el despacho de abogados Santiago Mediano.

La asociación trasladó las líneas generales del informe, que analiza el marco jurídico que regula la comercialización de pólizas de seguros por el canal bancaseguros, haciendo hincapié en los productos aseguradores vinculados o combinados con los préstamos ofrecidos por las entidades financieras.

La asociación hizo especial énfasis en los derechos que amparan al consumidor que quedan recogidos en la normativa sobre información precontractual y documentación del Banco de España; de créditos al consumo; reguladora de la distribución de seguros, de competencia, de protección al consumidor, de protección de datos y de créditos inmobiliarios.

Además, Adecose y Banco de España intercambiaron impresiones sobre otros temas de actualidad del sector asegurador relacionados, entre otros, con la normativa europea y el Anteproyecto de Ley de creación de la Autoridad Administrativa Independiente de Defensa del Cliente Financiero.

En la reunión con la DGSFP, también se trataron otros temas de actualidad legislativa a nivel nacional y europeo.

Por otro lado, Adecose, ante el anuncio Consejo de Ministros sobre la aprobación de una nueva línea de avales ICO para mitigar el impacto económico causado por la guerra en Ucrania, ha anunciado que colaborará con la CNMC para canalizar y transmitir posibles prácticas anticompetitivas en la distribución de seguros por parte de entidades financieras en la concesión de estos préstamos, tal y como hizo en la anterior colocación derivada del Covid.

La asociación seguirá poniendo en conocimiento de la CNMC denuncias sobre posibles prácticas de carácter anticompetitivo por parte de entidades financieras que vinculan, supeditan o condicionan la concesión de financiación a la previa contratación de seguros por parte de particulares y/o empresas. O que puedan utilizar de manera privilegiada e inadecuada la información disponible de los clientes relativa al tipo de productos que tienen contratados o a las condiciones económicas de las primas que satisfacen. Esta acción se coordinará de nuevo con las organizaciones de la mediación Cojebro, Espabrok, Senda Vivir Seguros y Willis Watson Networks, en el marco del acuerdo de colaboración entre las organizaciones.

Asimismo, en su lucha por la honorabilidad de los mediadores, Adecose ha remitido un escrito a Linea Directa para expresar su oposición y solicitar el cese inmediato de la campaña publicitaria 'Big Bang' iniciada por la aseguradora, anunciando que tomará las me-

didas que estime oportunas de no producirse la petición solicitada. La asociación considera que esta publicidad constituye un acto de denigración de la ocupación profesional de los corredores de seguros y de simultánea publicidad engañosa, pues omite información relevante para el cliente, como el elevado número de reclamaciones presentadas en el año 2020 hacia la compañía.

En otro orden de cosas, Adecose, a través de su director gerente, Borja López-Chicheri, ha acudido a la reunión del Comité de Directores de la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar) en donde se abordaron temas como los avances en la iniciativa de la Comisión Europea sobre la protección del inversor minorista; el impacto de la nueva normativa de sostenibilidad en los mediadores de seguros; el cuestionario del próximo informe de Eiopa sobre tendencias del consumidor; los avances en la tramitación de la propuesta de Directiva de crédito al consumo y la próxima revisión de la Directiva sobre la comercialización a distancia de servicios financieros.

Por último, señalar que la Junta Directiva de la asociación ha aprobado la entrada de un nuevo socio, **Ilunion Mediación Correduría de Seguros**, con sede en Madrid.

Howden Iberia informa a los empresarios catalanes sobre las novedades normativas en previsión social

Howden Iberia ha organizado un desayuno de trabajo en el Círculo del Liceo de Barcelona para hablar sobre las novedades normativas en previsión social. En él se explicaron las novedades en las pensiones públicas de la Seguridad Social (Ley 21/ 2021) y el proyecto de ley que pretende impulsar el fortalecimiento del segundo pilar a través de los planes de pensiones.

También se debatió sobre el impacto de estas novedades en las empresas, tanto en la transición de la vida activa a la jubilación como los efectos de las políticas de reestructuraciones y salidas ordenadas.

La renovación generacional y la captación y retención del talento son algunos de los retos más importantes a los que hoy en día se enfrentan las organizaciones. Y aquellas que apuesten por adelantarse a lo que previsiblemente será una obligación impuesta por el regulador en materia de jubilación, tendrán una ventaja competitiva enorme con respecto a su competencia y serán la referencia en su sector.

El proyecto de ley para impulsar los planes de pensiones de empleo, fomentará la inclusión de estos vehículos en las negociaciones de los convenios colectivos sectoriales. Para ello, que se creará una nueva figura jurídica, los "planes de pensiones de empleo simplificados", que facilitará los trámites administrativos y burocráticos para la creación de estos planes, permitiendo a las empresas reducir hasta en 115 euros al mes por empleado el coste de cotización de la Seguridad Social. Al mismo tiempo, los empleados podrán realizar aportaciones voluntarias de hasta 2,5 veces las contribuciones de la empresa para complementar el ahorro en planes de pensiones individuales, con las ventajas fiscales propias de estos productos.

Rosillo Hermanos nombra a José Sevilla director de Expansión

Rosillo Hermanos ha incorporado a José Sevilla como director de Expanción para impulsar y desarrollar el área de negocio de la compañía a nivel nacional y la estrategia comercial, retomando así una actividad que había quedado paralizada durante la pandemia.

Rosillo Hermanos continúa ampliando su crecimiento y sus delegaciones con el objetivo de fortalecer y dinamizar el sector, apostando por la tecnología de vanguardia y la implementación de nuevas estratégicas. Por otra parte, la correduría ha apostado por la implantación de Elevia, de **MPM Software**, para la gestión de su negocio. Se ha seleccionado esta solución por su capacidad de controlar el ciclo de vida completo del cliente, la conectividad con aseguradoras, la integración con plataformas de terceros, sus funcionalidades de automatización de procesos, trazabilidad y las posibilidades de explotación.

La **Asociación Gallega de Corredores y Correduría de Seguros (Agacose)** ha celebrado una jornada técnica sobre 'La actividad del corredor de seguros y la relación e información con sus clientes', en colaboración con **Inade**.

Agacose forma a sus socios en materia de *compliance*

En la jornada se habló de los distribuidores de seguros en España, las actividades prohibidas para el corredor, los órganos de decisión, administración y distribución, la relación con los clientes, las políticas de transparencia o las obligaciones de información, entre otras cuestiones de interés que revierten en el conocimiento por las organizaciones de los procedimientos y de las buenas prácticas para identificar y clasificar los riesgos y, en definitiva, mejorar su cualificación profesional.
Por otro lado, Agacose ha puesto en marcha, dentro del **Instituto e-Learning del Seguro**, un plan de formación inicial y continua para los empleados y colaboradores de sus miembros. De esta manera, los miembros de la asociación dispondrán de un espacio de formación online en el que van a poder cursar los programas de formación -inicial y continua- exigidos a los distribuidores de seguros.

Colmedse presenta su programa de formación continua

Los miembros del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse) de la provincia de Huelva y Cádiz han disfrutado de dos encuentros institucionales, uno en cada provincia, en el que han podido conocer en profundidad el programa de formación continua de la institución, así como las novedades futuras que tendrán lugar en el Colegio.

El Colegio ha realizado un programa de formación continua totalmente gratuito, que a final de año estará compuesto por más de cuarenta horas presenciales y online, para colegiados, sus empleados y colaboradores.

El gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla, Alfonso Linares, detalló la información del evento de Tecnología, que incluirá la tercera edición de C1B3R5E6R0S. En ella, se hablará sobre avances tecnológicos del sector, insurtech, criptomonedas y ciberseguridad.

En el foro se trataron temas de actualidad, como la situación actual del sector o la mala praxis.

Por otro lado, Colmedse informó de la celebración de una jornada sobre la comunicación en el sector seguros.

Penélope Serrano, jefa de Red en Asisa, explicó 'Cómo hablar en público' y la importancia de practicar para no ponerse nervioso. José Antonio Fernández, promotor digital de DGT Suroeste de Mapfre, habló de la 'Comunicación en redes sociales', donde es necesario estar presente para ganar visibilidad, pero siempre de una forma responsable y estratégica. Por último, Alfonso Linares con la charla 'Presentaciones efectivas' destacó la importancia que tiene una buena presentación de la empresa, así como cualquier producto o servicio que se venda. "En nuestro sector, la mayoría de las jornadas son informativas o emotivas (motivadoras). Y esto debe marcarnos qué tipo de presentación queremos realizar. El truco está en convencer a quien nos vea o escuche, de que piense en nosotros, cuando quiera comprar lo que nosotros vendemos", comentó.

En otro orden de cosas, Colmedse y la consultora Correduidea han lanzado una campaña con el lema 'Mediadores de seguros, si no existieran #HabríaQueInventarlos', con el objetivo principal de posicionar el papel del profesional del sector asegurador. Todo ello después de la polémica que ha surgido tras el anuncio de una empresa de seguros que dejaba en mala situación a agentes y corredores.

Por último, señalar que Ebroker y el Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros han llegado a un acuerdo de colaboración para que la tecnológica facilite de forma ventajosa su Merlín a los corredores de seguros colegiados de Andalucía.

La correduría Uriarte se une a Grupo Summa

Summa ha incorporado a su red de franquicias a Uriarte Aseguru Artekaritza, correduría vasca con más de 20 años de experiencia en la mediación de seguros y un referente en Basauri (Vizcaya).

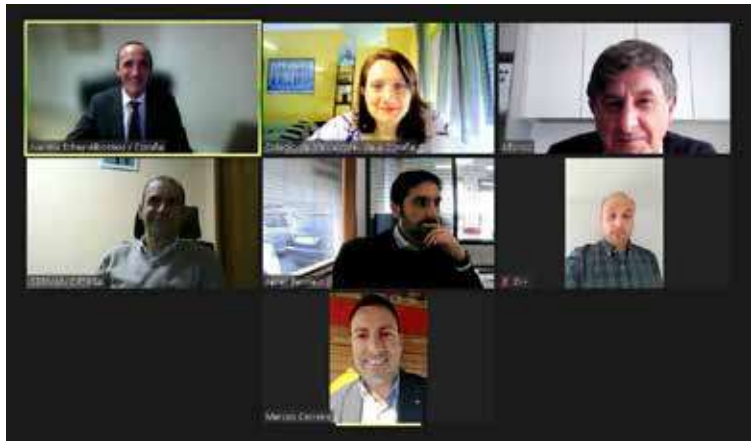
Asier Uriarte, titular de Uriarte Correduría de Seguros, reconoce que "para nosotros unirnos a Summa como franquiciados es una gran oportunidad para acceder a un gran número de recursos técnicos, herramientas y conocimientos, que Summa pone a nuestra disposición y que no nos podríamos permitir debido al inmenso esfuerzo económico y de tiempo que suponen". Con esta nueva integración Grupo Summa ya cuenta con tres franquicias en Vizcaya y cuatro en País Vasco.

La Asamblea General del Colegio de La Coruña aprueba la creación del Consejo Gallego

La Junta de Gobierno y los colegiados del **Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña**, ha aprobado por unanimidad, la creación del Consejo Gallego de Colegios de Mediadores de Seguros y ratificado los estatutos del futuro organismo autonómico.

El Consejo Gallego, impulsado por los Colegios de Mediadores de La Coruña, Lugo y Pontevedra, será la corporación de derecho público que representará a la profesión de la mediación de seguros en aquellas cuestiones de interés común, defendiendo y protegiendo los intereses profesionales de los mediadores de seguros en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de Galicia. Por otra parte, los colegios de La Coruña, Lugo y Pontevedra han celebrado una jornada virtual en la que Joan Sebastián Rodríguez, técnico consultor formador de **Fiatc**, descubrió a los presentes su valor diferencial como asesores de seguros y el poder de las ventas emocionales, superando las barreras y los miedos de los clientes. En definitiva: vender a la mente del asegurado.

A lo largo de la jornada, Rodríguez habló sobre el poder de las vivencias para vender y conectar con los clientes y animó a los presentes "a estudiar al cliente de una forma emocional" y "activar las respuestas cerebrales" en el proceso de venta.



Para el Consejo General es un logro que la banca no pueda conceder créditos ICO ligados a seguros

El Consejo de Ministros ha aprobado una línea de créditos ICO por valor de 5.000 millones de euros dirigido a autónomos y empresas afectadas económicamente por la guerra de Ucrania. En esta ocasión, el Gobierno ha exigido que "las entidades financieras deberán aplicar los mejores usos y prácticas bancarias en beneficio de sus clientes y no podrán condicionar la aprobación de los préstamos a la contratación, por parte del cliente, de ningún otro servicio o producto".

Para el **Consejo General de Mediadores de Seguros**, "esta clara advertencia es un triunfo de quienes hemos denunciado constantemente las malas prácticas de la banca en la comercialización de seguros vinculándolos a la concesión de créditos. Es un paso importante en la dirección correcta para acabar con esta situación y que se une a la reciente comunicación del Banco de España exigiendo máxima transparencia".

Sobre el hecho de que Línea Directa haya lanzado una nueva versión de anuncio de televisión que mantiene el ataque a los mediadores de seguros afirmando que su eliminación abarata la póliza, al Consejo General le parece significativo que "se hayan suprimido las referencias despectivas a peritos y abogados, pero en el caso de los mediadores no sólo no se corrige, sino que se mantiene la engañosa y manipuladora afirmación sobre el papel que juegan agentes y corredores".

La locución del anuncio afirma que "eliminan los intermediarios" por ello "suponemos que a partir de ahora Línea Directa renunciará a su presencia en comparadores y agregadores de seguros a quienes paga un corretaje por cada contrato realizado que repercute en el usuario".

La organización de mediadores sostiene que "los gastos de captación de clientes a través de una campaña de publicidad tan fuerte como la que despliega Línea Directa son muy superiores a los que realiza cualquier compañía que utiliza red agencial o de corredores como elemento de asesoramiento y calidad, con un servicio personalizado incluido".

El anuncio de Línea Directa es, en opinión del Consejo General de Mediadores, "publicidad engañosa que vulnera dos leyes: la Ley General de Publicidad 34/1988 (un anuncio tendrá ese calificativo "cuando induce o puede inducir a error a sus destinatarios, afectando a su comportamiento económico") y la Ley de Competencia Desleal 3/1991 que señala en su artículo 5 que "se considera desleal por engañosa cualquier conducta que contenga información falsa o información que, aun siendo veraz, por su contenido o presentación induzca o pueda inducir a error a los destinatarios, siendo susceptible de alterar su comportamiento económico" como ocurre en este caso al afectar al precio o modo de fijación del mismo.

Grupo 10 incorpora dos nuevos socios a su correduría

Grupo10 Mediabroker ha incorporado a dos nuevos asociados a su organización en su décimo aniversario.

"Desde hace 10 años, que 10 corredores tomarán la iniciativa de fundar la correduría de los corredores, Grupo10 Mediabroker sigue apostando por la expansión e integración de mediadores, siempre de forma paulatina porque caminando juntos llegamos más lejos", han comentado desde la compañía.

Aprocose premia a Mónica Herrera, Inese Insurance School y Cuidem Junts

Aprocose volvió a **Forinvest** para celebrar junto a todo el sector asegurador su XII aniversario, entregando los Premios Aprocose en sus diferentes categorías y con la ponencia de Gonzalo Iturmendi, socio de honor de Aprocose y premio Forinvest 2022.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, señaló que, "durante la Covid-19, hubo muchos héroes silenciosos. Entre ellos la mediación, que siempre estuvo presente". Por eso, "más que nunca apostamos por la mediación. T
enemos que poner en valor la excelencia profesional de nuestro sector".
En su ponencia "Impacto de la crisis de Ucrania en el seguro", Iturmendi analizó el efecto de riesgo de inflación, volatilidad para las aseguradoras y delitos contra la comunidad internacional. "El impacto que tiene la guerra de Ucrania en el mundo del seguro es evidente. En materia de seguros está teniendo muchas repercusiones". Para finalizar su ponencia, Gonzalo Iturmendi dijo que la solución desde un punto de vista técnico "pasa siempre por la gestión de riesgos, actividad que afecta a aseguradores, asegurados y mediadores".
El premio Aprocose a la Excelencia Profesional ha distinguido la trayectoria de Mónica Herrera, expresidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y del Consejo autonómico. **Inese Insurance School** recibió el premio a la Excelencia Empresarial. El premio Aprocose al Compromiso Social quiso destacar el proyecto Cuidem Junts, que trata de combatir la soledad y el aislamiento social de las personas mayores de 65 años.
La clausura corrió a cargo de Javier Barberá, presidente del Consejo, que hizo hincapié en que "en este acto hemos hablado más de personas y humanidad que de seguros. Y quizás, eso es lo importante, nosotros como mediadores y personas siempre estamos donde nos necesitan".
En otro orden de cosas, la cuarta edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros que impulsa Aprocose cuenta con Juan José Gómez como nuevo profesor de la asignatura 'Gerencia de riesgos como herramienta comercial. De la Póliza a la Gerencia de Riesgos'.

El Colegio de Valencia aprueba su presupuesto para 2022

La Asamblea General Ordinaria del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** ha aprobado por unanimidad las cuentas del ejercicio 2021 y el presupuesto para 2022. Durante 2021, el Colegio registró 18 nuevas altas de colegiados. En total Valencia, cuenta con 509 miembros.

El presidente del Colegio, Jorge Benítez, hizo un repaso de los diferentes eventos en los que el colegio ha participado, destacando la 15ª edición de Forinvest y en concreto, el Foro Internacional del Seguro. También mencionó el trabajo realizado en el encuentro nacional de la mediación, Congreso Mediadores 2022. Asimismo, anunció la fecha de la festividad de la Patrona, que se celebrará el próximo 7 de octubre.

El tesorero del Colegio, Constantino Pérez, presentó a Manuel Marco, asesor contable del Colegio, quien expuso el resultado de las cuentas del ejercicio 2021 así como la auditoría contable, que obtuvo el dictamen de "favorable". Mª Carmen Bautista, portavoz de la comisión de Corredores, destacó "el éxito de afluencia al nuevo formato denominado 'Café entre compañeros', como punto de encuentro para exponer problemas y soluciones".

El gabinete jurídico atendió, durante el ejercicio de 2021, un total de 562 consultas.

Por otra parte, la comisión de Formación del Colegio ha celebrado un curso de técnicas de comunicación para que los mediadores mejoren sus intervenciones en público, impartido por la periodista y formadora Maribel Vilaplana.

Este curso tuvo como objetivo conocer y practicar las técnicas de comunicación de éxito, "unas técnicas que empiezan por gestionar el miedo escénico, el lenguaje no verbal, que nos ayudan a estructurar un mensaje que deja huella", según Vilaplana, que también señala como finalidad de la formación "reforzar nuestra imagen personal y empresarial, para proyectar una imagen de mayor profesionalidad que puede aumentar nuestra cartera de clientes". Vilaplana desgranó claves para seducir en un discurso, luchando contra las inseguridades y empleando el lenguaje paraverbal y corporal para afianzar dicha seducción.

Asimismo, el Colegio ha organizado un curso sobre la gestión de siniestros en los incendios, impartido por Sergio Villar, director ejecutivo de **Risk Consulting.** Durante las diez horas de duración del curso, repasó los pasos necesarios para la inspección y verificación de riesgos y profundizó en la tipología y características de los siniestros de incendio.

ACSA instruye a sus socios sobre el cambio generacional en las correduría

La **Asociación de Corredores de Seguros de Andalucía (ACSA)** ha reunido a sus socios para una jornada informativa sobre 'El relevo generacional y la transmisión de la sociedad en las empresas familiares', a cargo de Antonio López-Triviño, consultor y abogado experto en empresa familiar.

Al evento fue invitado también Rafael Rodríguez Franco, presidente de la Federación de Mutualidades de Andalucía, para informar a los presentes sobre las últimas novedades sobre formación requerida por la DGSFP.
Asimismo, se celebró una mesa redonda sobre el cambio generacional en las correduría de seguros en las que participaron: David Salinas, corredor de seguros y miembro de la Junta Directiva de la Asociación Andaluza de Empresa Familiar, Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, y Francisco Alcaide, corredor de seguros y adjunto a la dirección de ACSA.

Instituto de Desarrollo Asegurador apoya el Congreso Inmobiliario de Galicia

Por tercer año consecutivo el **Instituto de Desarrollo Asegurador** ha sido el patrocinador oficial del Congreso Inmobiliario de Galicia, donde participaron algunos de los gurús, nacionales e internacionales, más importantes del sector inmobiliario, entre los que se encuentra Javier Vázquez, director general de la correduría.

Ante los constantes cambios del sector, después de la pandemia, es necesario estudiar hacia dónde se dirige la actividad profesional y descubrir las nuevas tendencias. Por ello, la **Asociación Galega de Inmobiliarias (Agalin)** ha llevado a cabo una tercera edición del Congreso Inmobiliario de Galicia para compartir información y conocimiento entre los profesionales de esta área y debatir sobre la situación actual del mercado en un ambiente de aprendizaje.

Fecor explica la situación de los corredores al Grupo Parlamentario Socialista

Con motivo del 25º aniversario de Fecor, una representación de los presidentes de sus asociaciones y organizaciones miembros, se ha reunido en el Congreso de los Diputados con la Comisión de Hacienda y con la Comisión de Asuntos Económicos y Transformación Digital, para explicarles la situación de los corredores.

Entre otros temas, se ha trasladado la importancia del corredor de seguros como figura clave en la protección del consumidor a la hora de contratar sus seguros; se ha señalado cómo el colectivo aboga por el incremento en formación y se han recordado algunas de las enmiendas al Real Decreto-ley 3/2020 (IDD) presentadas por Fecor.

Además, se le presentó el trabajo que realiza Fecor y las estrategias que lleva a cabo, en materia de sostenibilidad, digitalización, cultura aseguradora y representación institucional, con el objetivo principal de defender los intereses de los corredores de seguros.

Asimismo, Fecor ha indicado que ha mantenido reuniones con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) y el Banco de España, para explicar la situación de la bancaseguros, en ellas ha solicitado que se vigile las prácticas realizadas en pro del consumidor. Fecor ha valorado positivamente las ultimas noticias en referencia a la advertencia de no condicionar la aprobación de los prestamos ICO a la contratación de otro producto y/o servicio. En esta línea, la Federación ha solicitado al Grupo Parlamentario Socialista, una mayor vigilancia y extensión de dicha recomendación para cualquier operación o producto que se ofrezca desde las entidades financieras.

En otro orden de cosas, para celebrar el 25 aniversario, Fecor ha lanzado la campaña '1 consejo Fecor y 25 claves al consumidor'. La acción, que se desarrolla en las redes sociales de la federación y a través de sus asociaciones y organizaciones miembro, pretende acercar al consumidor final el buen trabajo de los corredores de seguros con una campaña de consejos ilustrativos. Fecor explica en una serie de 25 gifs por qué contar con los servicios de un corredor de seguros es la mejor solución para el consumidor por ahorro, trato personalizado y asesoría adecuada a las necesidades de cada persona.

La correduría Finsa crea un departamento interno de Marketing y Comunicación

Finsa Correduría de Seguros ha creado un departamento de Marketing y Comunicación en la correduría para realizar las tareas de digitalización e innovación que mejore la relación de sus clientes y de las corredurías integradas en su estructura.

Todas las nuevas funciones de este departamento interno, ayudarán a reforzar su política de fidelización, tanto de clientes como de las corredurías integradas, ofreciendo productos, servicios y atención personalizada. También será responsable de la parte tecnológica en cuanto a la modernización de la omnicanalidad de la correduría en todas sus oficinas.
Esta labor será liderada por Cristina Tabernero, licenciada en Administración y Dirección de Empresas Tecnológicas, y con un master en Marketing and Sales Management y con experiencia en el sector de la comunicación y el marketing.

Albroksa celebra su 4ª Convención Anual

Albroksa ha celebrado su 4ª Convención Anual en Cáceres, donde se reunió a la red de franquicias de la correduría, proveedores y 26 aseguradoras.

La convención se cerró con la entrega de premios a las franquicias y aseguradoras más valoradas. Allianz, fue distinguida como mejor aseguradora, mientras que David Galán, de Helvetia, fue elegido como mejor ejecutivo de compañía.
En otro orden de cosas, Albroksa ha informado sobre la incorporación de 8 nuevas delegaciones franquiciadas en el primer trimestre del año, consolidando su implantación geográfica en toda España. La correduría tiene previsto terminar el ejercicio con 20 nuevas incorporaciones y alcanzar un total de 140 franquicias operativas. Asimismo, tiene un objetivo de primas intermediadas de nueva producción de 12 millones de euros para 2022.

Cohebu ofrece una jornada sobre ciberseguridad a los empresarios de Sanlúcar

La correduría **Cohebu** ha celebrado, junto a la **Asociación de Empresas de Sanlúcar (Aempresas)**, un encuentro con empresas, en el que han expuesto los riesgos y las soluciones sobre ciberseguridad.

Alfonso Linares, Desarrollo de Negocio en **Correduidea** y cofundador de CiberenRed y Ciberseguros360 y experto en ciberseguros, ha explicado a través de ejemplos y consejos, las amenazas en el día a día, tanto a nivel particular como empresarial.

Asimismo, se explicó los recursos que ofrece a la sociedad el **Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe)** y el teléfono de contacto 017.

Se ofrecieron a los asistentes, diferentes descargas interactivas de recursos, infografías, informes o Guías de ciberataques. Además de dar especial importancia a uno de los canales, por los que los ciberdelincuentes pueden llegar a nosotros: los dispositivos del Internet de las cosas (IoT). También compartió consejos para su mantenimiento, como por ejemplo cambiar las credenciales que vienen de serie, mantenerlos en una red independiente, actualizarlos constantemente y disponer de políticas internas de uso y privacidad.

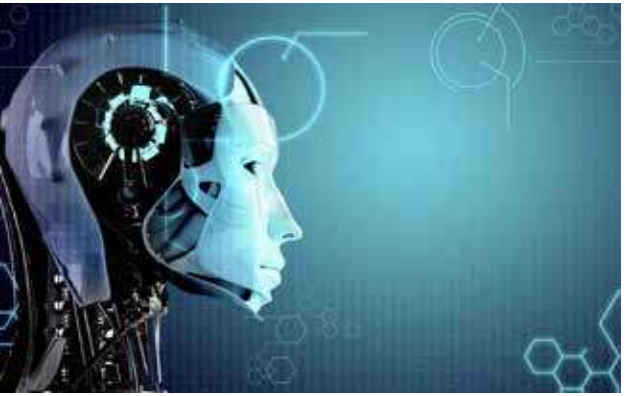
Asimismo, Linares analizó los diferentes tipos de amenazas con las que se enfrentan los usuarios de internet, como por ejemplo el ransomware, phising o fakenews con ejemplos en cada uno de los casos. Además de la importancia que tiene la concienciación, el conocimiento en la utilización de las redes sociales y el peligro de las descargas ilegales o los videojuegos. Puntualizando que: "El sistema operativo, más fácil de hackear es el humano".

Finalizó haciendo un llamamiento a las aseguradoras "para que reconfiguren sus ciberseguros, manteniendo las coberturas que realmente son necesarias, eliminando la parte preventiva, que considera innecesaria en un seguro y revisando los niveles de riesgo. La prevención que deben dar las aseguradoras, debe estar basada en la concienciación de las empresas. No hace falta crear necesidad, la necesidad está creada".

La correduría Cobertis colabora con la Universidad IE en la creación de una solución de inteligencia artificial

La correduría Cobertis, junto a Foliume, una herramienta de venta cruzada y retención con inteligencia artificial, han comenzado una colaboración con la Universidad IE en Madrid, para construir una solución tecnológica.

En concreto, 4 estudiantes trabajarán en conjunto con Cobertis y Foliume para construir una solución de segmentación y clasificación automática de nuevos clientes que entran a la correduría. De esta forma, Cobertis espera poder rápidamente personalizar su oferta de seguros a las carteras recientemente adquiridas.
Por otra parte, la correduría ha puesto en marcha un plan de formación dentro del Instituto e-Learning del Seguro para que sus empleados y colaboradores externos puedan cursar los programas de formación —inicial y continua— exigidos a los distribuidores de seguros.



WTW Iberia ha anunciado nuevos nombramientos en su equipo de M&A. Así, Luis Covarrubias se incorpora como M&A Director con el objetivo de reforzar la propuesta en seguros de W&I (Warranty & Indemnity); Jorge Sebastián de Erice, como M&A Director, con responsabilidad sobre el área de Riesgos Transaccionales (R&W); y Rocío Pulido, como M&A Associate y especialista en Due Diligence.

WTW refuerza las áreas de Manifestaciones y Garantías, Riesgos Transaccionales y *Due Dilligence*

Luis Covarrubias, abogado mercantilista con más de 10 años de experiencia en Derecho Mercantil y M&A, ha desarrollado su carrera como abogado de asesoría jurídica y abogado externo, incluyendo 10 años en Garrigues. Ha participado en numerosas operaciones de M&A en Latam, Estados Unidos y España.
Jorge Sebastian de Erice procede de EY Abogados y cuenta con más de 10 años de experiencia de Derecho Mercantil y M&A. Ha asesorado a entidades nacionales e internacionales en operaciones de fusiones y adquisiciones, así como en asuntos de contratación mercantil o societarios.
Rocío Pulido, previamente a su incorporación a WTW, trabajó tres años en el departamento mercantil y financiero de Allen&Overy y posteriormente en un family office durante 7 años. Pulido es experta en asesoría de operaciones de M&A, tanto a compradores como a vendedores.

La póliza de voluntariado de Ilunion supera los 40.000 asegurados

Ilunion Correduría de Seguros cuenta ya con más de 40.000 voluntarios asegurados de más de 1.800 entidades sin ánimo de lucro. Eso supone un aumento del 14%, con respecto al año anterior.

Esta póliza de voluntariado incluye coberturas de accidentes y responsabilidad civil para todos los voluntarios, independientemente de la edad y/o discapacidad. Todo esto, por una prima de 3,5 euros anuales por asegurado.
Para su contratación, la entidad sólo tiene que comunicar el número de altas, a través de su propio libro de registro como sistema de identificación de los asegurados, lo que conlleva una elevada descarga administrativa para las entidades a las que pertenecen.

Además, cada vez se suman un mayor abanico de productos y posibilidades centradas en ofrecer soluciones aseguradoras al movimiento asociativo y al mundo de la discapacidad, como son los seguros de Vida, de prótesis auditivas y de sillas de ruedas.
Por otro lado, la correduría ha puesto en marcha 'Campus Ilunion', integrado en el **Instituto E-Learning del Seguro**, un espacio de formación online en el que todos sus empleados pueden cursar los programas de formación exigidos a los distribuidores de seguros. Los cursos se pueden adaptar a las personas con discapacidad visual para que puedan formarse en igualdad.

NB21 ofrece un seguro de Hogar sostenible de la mano de Hobeen

NB21 ha firmado un acuerdo de colaboración con **Hobeen**, plataforma de eficiencia energética enfocada en los hogares, para ofrecer un seguro de Hogar sostenible y ahorrador.

Los clientes tendrán acceso a 'NB21 Powered by Hobeen', una aplicación móvil desde la que podrán controlar el consumo de su vivienda, con el objetivo de reducir los recibos de luz, agua y gas, así como su huella medioambiental.
Entre sus múltiples funcionalidades, esta app ofrece la posibilidad de integrar dispositivos inteligentes para el control del hogar, contenido ecoformativo y retos y recompensas para aprender a ser más sostenibles.
Todos los clientes que cuentan con el seguro del Hogar de NB21 podrán disfrutar, sin ningún coste, de todas las herramientas de las que dispone Hobeen.

Coseba 1986 ha incorporado a su multitarificador Cover+86 un seguro de Responsabilidad Civil específico para vehículos de movilidad personal (VMP).

Coseba incorpora el seguro de RC para los VMP a su multitarificador

Los VMP incluidos en este seguro son patinetes y bicicletas eléctricas, siempre que no superen los 25 km/h de velocidad, así como monociclos, segways y hoverboards. Coseba trabaja para seguir implementando su multitarificador Cover+86, de diseño y desarrollo propio, con la inclusión de nuevos productos y la mejora de los ya existentes.

Globalfinanz analiza la importancia del seguro en la internacionalización de las empresas

La correduría Globalfinanz ha organizado el seminario 'La importancia del seguro en la internacionalización de las empresas' en la segunda edición de Madrid Platform, hub internacional de negocios entre Europa y América Latina.

Durante el seminario, diversos expertos del sector asegurador expusieron su experiencia en el manejo de los programas de seguros para empresas que dan el salto a la internacionalización y todas las complejidades que este proceso conlleva.
Se hizo un repaso de las tendencias de mercado en el contexto actual y las previsiones de futuro inmediato, haciendo hincapié en los nuevos horizontes del reaseguro como vehículo clave para posicionar las operaciones de seguros. También se habló sobre los seguros de Crédito y Caución y los detalles de los seguros de Asistencia en Viaje y sus coberturas. Durante todo el seminario se resaltó la importancia de los corredores en el momento de asesorar a los empresarios que se quieren lanzar a la internacionalización de sus compañías.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha celebrado la entrega del Premio Mediaoro 2019 a Ángel Arbona, que dirige la correduría de seguros Arbona Asesores en Tafalla; y el Premio Mediaoro 2021 a Ángel del Corro, corredor de seguros jubilado. La Junta Directiva del Colegio de Navarra decidió dejar desierto el premio correspondiente a 2020.

El Colegio de Navarra premia a Ángel Arbona y Ángel del Corro

Ángel Arbona recibió el premio por su labor en las catastróficas inundaciones de la Zona Media de julio de 2019. Fue uno de los damnificados por la riada que asoló Tafalla y, "aunque su despacho quedó inutilizado, montó una oficina alternativa durante la noche y comenzó a ayudar a sus clientes a la mañana siguiente".

Tras recibir la estatuilla, Arbona reivindicó la figura del mediador: "La mediación de seguros tiene que apostar e invertir en las nuevas tecnologías porque mejoran nuestros procesos y optimizan nuestros recursos, pero en los momentos en los que realmente hay un problema, como el día de las inundaciones, lo que se necesitan son personas".

El Premio Mediaoro 2021 fue para Ángel del Corro por su trayectoria personal y laboral. El galardonado, que ocupó durante casi ocho años la vicepresidencia del organismo, se jubiló el año pasado y traspasó la correduría de seguros Europool.

Confluence Group convoca a su red en el 2º Encuentro Nacional

El equipo de Confluence Group ha celebrado su 2º Encuentro Nacional con la temática de los patios cordobeses, fiesta patrimonio de la humanidad. En él se entregaron 9 premios 'Paco Medel' a las compañías y comerciales de compañías mejor valorados de esta red de profesionales.

Distintas personalidades relevantes del sector de la mediación formaron parte de sus ponencias dando un punto de vista muy interesante sobre las "Incertidumbres en el sector de la mediación" tema sobre el que versó una mesa redonda en la que participaron: Borja López-Chicheri, director gerente de Adecose; Javier Gausí, director de WTW Networks;, Javier García Bernal, presidente de Apromes; David Gil, director territorial de Plus Ultra; y Fernando Mora, director de Acuerdos y Asociaciones Santa Lucía Canal Corredores.

Asimismo, se presentaron nuevos desarrollos tecnológicos vanguardistas para el sector realizados por el equipo de I+D de Confluence.

El Colegio de Castellón aprueba su presupuesto anual

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha aprobado de manera unánime las cuentas de 2021 y el presupuesto para el presente ejercicio en la asamblea general ordinaria.

Su presidente, Antonio Fabregat, puso el énfasis en la labor del Colegio como órgano representativo de los corredores y agentes de la provincia de Castellón, destacando cuestiones como la creación del Observatorio de la Mediación de la Comunidad Valenciana, impulsado por la Conselleria de Economía Sostenible, los colegios provinciales y las asociaciones profesionales.

Los profesionales asistentes a la asamblea pudieron escuchar de parte del tesorero del Colegio, Gerardo Fortuño, los informes de actividad anual y de cierre de cuentas del ejercicio, ambos aprobados por unanimidad.

Inma Fabregat, vocal de Formación, RR.PP. y Eventos, resumió el calendario formativo del Colegio durante 2021, que calificó como "uno de los pilares más importantes de actividad".

En otro orden de cosas, el Colegio de Castellón participó activamente en la 15ª edición de Forinvest. Fabregat participó en la presentación del estudio estadístico sobre el estado de la mediación de seguros de la Comunidad Valenciana, elaborado por el Observatorio impulsado por la Conselleria de Economía Sostenible. También se hizo entrega del Premio a la Mediación 2022, que este año ha reconocido la trayectoria de los colegiados castellonenses Wifredo Valls y Gerardo Fortuño, de la correduría Centeco.

Ruiz Re abre nueva oficina en la provincia de Murcia

La correduría Ruiz Re ha presentado sus nuevas instalaciones en la plaza Paco Pim de Caravaca de la Cruz (Murcia), que tomarán el relevo de la antigua oficina ubicada frente al hospital comarcal.

Juan Ondoño, director técnico y responsable de desarrollo de negocio directo, y Juan David Ruiz, CEO de Ruiz Re, reflexionaron sobre el crecimiento de la compañía lorquina y las claves de su éxito nacional, que sigue lanzado en los últimos años gracias a su apuesta por el empleo local y la innovación tecnológica respetuosa con el trato cercano, físico y personal.

Daniel Panteón liderará la oficina de S4 en el concejo de Nigrán

Grupo S4 continúa su proceso de expansión con la apertura de una nueva oficina en el concejo pontevedrés de Nigrán. Daniel Panteón estará al frente de la sucursal con el objetivo de impulsar el negocio en el área del Val Miñor y dar servicio a los concejos de Nigrán, Gondomar y Baiona, entre otros.

"Nuestra visión de la mediación como un servicio personal y de calidad nos ha unido para poner en marcha este nuevo proyecto", ha declarado Alfredo Blanco, director general de Grupo S4.
Por otra parte, la correduría S4 estuvo presente en la feria internacional **Navalia 2022** en el recinto Ifevi de Vigo, mostrando todas las novedades del sector asegurador para las empresas navales, astilleros e industria auxiliar, así como su nueva marca S4 MAR (especializada en seguros marítimos y pesqueros). Además, organizó una charla motivacional de la mano de su embajadora de marca, Teresa Portela, piragüista y subcampeona olímpica en Tokio 2020, en la que se potenció valores como el esfuerzo, la constancia y la disciplina.

Insure Brokers realiza una jornada sobre el seguro D&O

Insure Brokers ha organizado, junto con **AJE Asturias** y el despacho de abogados Ontier, un desayuno de trabajo sobre la responsabilidad de directivos (seguro D&O).

Las ponencias fueron impartidas por Carlos Peña, director de Markel Global e Ignacio Esmorís, que habló sobre Ley Concursal y Segunda Oportunidad.
En otro orden de cosas, la correduría recibió en su sede a los responsables de **Caser Seguros** que expusieron las novedades de la organización que la compañía ha implementado y las próximas acciones comerciales que iniciará.

El Colegio de Barcelona aborda asuntos de la mediación con la consejera de Justicia de Cataluña

Lourdes Ciuró, consejera de Justicia del Gobierno de Cataluña, ha visitado la sede del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona en donde se la trasladó diferentes cuestiones que son importantes para la mediación de seguros.

Francesc Santasusana, presidente del Colegio, plateó diversas cuestiones a la consellera que afectan directamente a la actividad aseguradora, como la necesidad de una justicia que no se eternice en el tiempo y un acceso más rápido a documentos legales, como certificados de defunción, que son imprescindibles para poder agilizar el cobro de un seguro de Vida, por ejemplo.
Lourdes Ciuró expresó su confianza por estudiar, junto con el sector asegurador, la posibilidad de adoptar el modelo de mediación legal para resolver algunos conflictos que actualmente finalizan casi siempre en los tribunales de justicia. En este sentido, tanto el Colegio como los máximos responsables de la consejería se comprometieron a explorar las posibilidades que ofrece esta figura legal.
La consellera de Justicia también señaló su firme convicción en las virtudes de la colaboración público-privada para resolver algunos de los grandes desafíos que tiene planteados la sociedad.

Aemes, presente en el Congreso de Mediadores 2022

Representantes de Aemes dispusieron de un stand durante el pasado Congreso de Mediadores donde los distribuidores de seguros y diferentes empresas pudieron conocer todas las actividades y servicios especializadas que la asociación pone a disposición del sector.

De entre todas, la formación fue una de las que mayor interés suscitó entre la mediación.
Allí estuvo presente su presidente, Jorge Benítez; Daniel Montalvo, secretario; Santiago Macho, vocal; Manuela García, responsable de Administración; y Lucía Relanzón, del departamento Jurídico y Laboral.

José Silva Correduría de Seguros se une a la celebración de Certification Nation Day, un acontecimiento que reúne a todas las empresas certificadas por Great Place to Work en el ámbito nacional e internacional. La certificación como un gran lugar para trabajar es otorgada por esa consultora, líder en la identificación y certificación de Excelentes Lugares para Trabajar.

José Silva Correduría celebra el Certification Nation Day, que la reconoce con un gran lugar para trabajar

Durante toda la jornada, los colaboradores de la empresa José Silva Seguros se unieron a este grupo especial de organizaciones que prioriza a las personas, su bienestar y celebran su cultura. Este año, con motivo de esta celebración internacional, el tema elegido estuvo enfocado en las culturas que se preocupan por sus colaboradores, que están contando su historia a través del testimonio de su gente, que han percibido cómo, en momentos de complejidad, la organización ha estado a su lado en todo momento, con transparencia y cercanía.

ACS-CV forma a sus asociados sobre la firma electrónica en sus programas de gestión

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha celebrado una jornada técnica en la que facilitó a sus corredurías asociadas información sobre la implementación de la firma electrónica en SegurLif y Gestibrok, los programas de gestión con los que la asociación trabaja.

Según Toni Conejos, responsable de Informática de ACS-CV, "una de las apuestas de la actual junta de gobierno de la asociación es la de fomentar diferentes herramientas tecnológicas para su aplicación en nuestros despachos, como es el caso de servicio de firma electrónica Firmafy, cuyo coste de implantación del servicio en las corredurías asume ACS-CV".

Con este fin, se ofrecieron dos sesiones, impartidas por Toni Ibáñez, director de Sims, y por José Luis Farjado, gerente de LIF Sistemas. Ambos explicaron cómo integrar Firmafy en dichas plataformas, algo que facilita el trabajo en el día a día del corredor.

Club Catalán de Corredores de Seguros celebra una jornada de formación comercial

El Club Catalán de Corredores de Seguros (CCC) retoma las jornadas de formación comercial con la participación de las aseguradoras con las que mantiene acuerdo de colaboración.

El objetivo de la jornada fue tratar en profundidad los productos y la argumentación comercial para seguir mejorando el asesoramiento a los clientes de los socios de las corredurías. Por ello, las compañías que intervinieron hicieron foco en las ventajas y características de los productos especiales diseñados para el CCC.
Estas jornadas se enmarcan en el Plan de Formación del CCC, y se complementan con las jornadas online que se organizan todos los meses.

Jesús Zapata, nuevo presidente del Colegio de Murcia

El Colegio de Mediadores de Seguros de la Región de Murcia ha nombrado presidente a Jesús Zapata, que es gerente de la correduría Zapata Insurance Broker y trabaja en el sector desde hace más de 25 años.

El nuevo presidente cree que la Región de Murcia necesita un Colegio profesional de Mediadores de Seguros acorde al prestigio de un sector asegurador tan importante en la región y considera además que "hoy, más que nunca, ante los abusos y agresividad de otros distribuidores como la bancaseguros, hace falta poner en valor a las personas, a los mediadores profesionales que trabajan para dar un servicio de calidad a sus clientes y se deben a los mismos". Para Zapata, el Colegio debe canalizar y poner en valor el trabajo y esfuerzo de los mediadores de seguros que somos muy necesarios.
En esta nueva etapa, Zapata cuenta con un plan de desarrollo estratégico que irá poco a poco desgranando y poniendo en marcha.

El Grupo Bárymont apuesta por la digitalización junto a Internacional Web

Grupo Bárymont ha llegado a un acuerdo con Internacional Web para que sea la agencia responsable de materializar todas las ideas y proyectos que se plantean en los distintos departamentos.

Para desarrollarlo, un equipo de cinco personas trabajará exclusivamente en los proyectos de IT que se requieran desde el Grupo Bárymont.
Por otro lado, la correduría ha firmado un acuerdo de colaboración para dar servicio de educación financiera de manera preferente a todos los miembros de la **Confederación de Empresarios de Salamanca (CES)**. Se realizarán distintas acciones como la impartición de formaciones grupales en la Cámara de Comercio de Salamanca o la promoción de un programa de *mentoring* para los jóvenes emprendedores.
En otro orden de cosas, la correduría incluye la previsión social colectiva enfocada en la retribución flexible entre la oferta de valor que ofrece a las empresas a través del Programa de Bienestar Económico. Para ello, ha llegado a un acuerdo con **AXA** para que imparta diferentes sesiones formativas a los equipos de cada zona.

Red Mediaria obtiene el Certificado Nacional de Calidad de Icea

Red Mediaria, representada por su presidente, Carlos Carrasco, ha recibido de la mano de Carlos Martínez, responsable de Negocio de **Zúrich Seguros**, el Certificado Nacional de Calidad otorgado por **Icea** como grandes productores de seguros de Vida Riesgo en el periodo 2020–2021.

Carrasco indicó que este premio viene a refrendar el gran trabajo que se ha venido haciendo desde la dirección y las oficinas de Red Mediaria durante los últimos años, con una formación exhaustiva y una dinámica de venta creciente en este tipo de ramos.

Espabrok incorpora cuatro nuevas corredurías a su red

Espabrok ha incorporado en el mes de mayo cuatro nuevas corredurías a su red de profesionales: Draudimas Group, Tartiere&Roces, **Martínez y Tribez** y **Acuerdo Mediadores de Seguros**, ubicadas en Cádiz, Gijón, Soria y Córdoba, respectivamente.

"Seguimos creciendo de manera sostenida, con profesionales de la mediación que tienen una clara ambición de crecer en negocio y ampliar su oferta de servicios a sus clientes. Las incorporaciones del mes de mayo refuerzan nuestra presencia en Andalucía y nos permiten abrir nuevas zonas, como es el caso de Soria", ha valorado Luis López Visús, director general de Espabrok.

Iati Seguros mejora su seguro de Viaje 'Iati Estrella'

Iati Seguros ha relanzado al mercado 'Iati Estrella' con un millón de euros de asistencia médica, ampliables hasta 4.800.000 euros, los límites más elevados en todas las coberturas y toda la protección frente al Covid.

Con este seguro, Iati Seguros ha pensado en los viajeros más exigentes o en aquellos destinos con altos costes sanitarios como Estados Undos, Canadá, Japón, Emiratos Árabes o Australia. Una semana en EE. UU. con 4.800.000 euros de gastos médicos sólo cuesta 59 euros.

'Iati Estrella' tiene un amplio paquete de coberturas complementarias con: 2.500 euros de cobertura de equipaje, 5.000 euros de cobertura de anulación..., dando incluso 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, y prolongación de la estancia si se declara cuarentena por coronavirus en destino.

Aunna Asociación reforma sus estatutos

Aunna Asociación ha celebrado su congreso anual, 'Espacio Aunna Asociación', con el lema 'El reencuentro', que ha servido también para llevar a cabo, junto a sus socios, su XXIX Asamblea General, en la que se han aprobado las cuentas anuales 2021, el presupuesto para 2022 y una nueva reforma de los Estatutos de la asociación.

Santiago Macho, presidente de la asociación, inauguró el Foro Espacio Aunna Asociación, que se dividió en tres bloques. En el primero de ellos, con su formato 'Pongamos que hablo de…', representantes de las compañías Allianz, AXA, Generali, Liberty, Plus Ultra y Zurich realizaron diferentes ponencias orientadas a sus propuestas de valor.
En la segunda, la asociación estrenó el formato de entrevistas 'A solas con…', en el que se contó con la participación de Ignacio Mariscal, CEO de Reale, y Vicente Cancio, CEO de Zurich. Durante este espacio, Santiago Macho, presidente de Aunna, entrevistó a ambos invitados abordando temas como el valor del canal mediado y de Aunna Asociación para ambas entidades, así como la trazabilidad del cliente, la recuperación del sector tras los últimos años y perspectivas de futuro, conciliación e igualdad, o la apuesta por la tecnología y la digitalización.
Posteriormente, se dio paso a la jornada institucional, que consistió en una mesa redonda en la que participaron Javier Barberá, presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros, Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, así como Santiago Macho, presidente de Aunna. Moderados por Álvaro Sáez, secretario de la Junta Directiva de Aunna, el foco se puso principalmente en los retos conjuntos actuales de la mediación, tales como la puesta en valor de la figura del corredor frente a las malas prácticas de otros canales o la conectividad y digitalización de la mediación a través del proyecto Cima.

Apromes sella un protocolo de colaboración con el marketplace Imeureka

Apromes ha firmado un convenio de colaboración con el Marketplace de seguros **Imeureka**, para ofrecer su herramienta de gestión de riesgos a la medida de las necesidades del colectivo de asociados.

Los asociados de Apromes dispondrán de una prueba piloto de 4 meses en la plataforma de Imeureka.

Las ventas del canal de corredores bajan un 5,38% en el inicio del año

Prisma (Procesos y Recursos de Inteligencia al Servicio de la Mediación Aseguradora) ha publicado el IEV (Índice de Evolución de Ventas), un indicador que mide trimestralmente la evolución de la actividad comercial de nueva contratación del canal de corredores de seguros. En él se indica una bajada del 5,38% hasta abril de 2022.

Se trata de una iniciativa pionera en materia de análisis de mercado basada en una muestra para el primer trimestre de 2022 de más de 120 millones de euros en primas netas suscritas que corresponden a más de 300 mil operaciones de nueva contratación, referidas a la totalidad de ramos de seguros a excepción de Vida ahorro, primas únicas en todas sus modalidades y agroseguros.

En su primera publicación, IEV muestra una caída de las ventas del -5,38% en los tres primeros meses del año con respecto al 2021, desglosado en -5,42% para enero, 1,54% para febrero y un -10,71% para marzo.

El IEV para el primer trimestre de 2022, puede obtenerse como documento PDF mediante descarga directa en la web de Prisma a través del siguiente enlace: https://prisma.insure/?__wpdmlo=5063

"Próximamente publicaremos una nueva versión del portal de Prisma con importantes novedades y nuevas métricas sectoriales", ha señalado Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K.

En otro orden de cosas, E2K ha organizado en mayo un seminario de 25 horas sobre el seguro de Pérdida de Beneficios.

Por último, señalar que la newsletter Observatorio E2K ha llegado a su número cuatrocientos.

La correduría Link-Broker forma a su red en el Centro de Alta Formación Aseguradora

La correduría alicantina Link-Broker ha confiado en el Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) para formar a su personal en el nivel 2 y 3 y dar así un salto de calidad en la atención y formación de su personal.

El Colegio Profesional de Mediadores de Alicante, a través de su centro de alta formación, ofrece el servicio de formación para agencias y corredurías tanto en formación fija, nivel 1, 2 y 3 como formación continua.

Protego lanza una nueva marca de seguros de Crédito

La correduría Protego ha estrenado web y lanzado su nueva marca Credit Broker, especialista en soluciones financieras y de riesgo comercial y político.

'Credit Broker Protego' asume el compromiso de crear un traje a medida para cada empresa a partir de un amplio portfolio que engloba todos los productos aseguradores de Crédito y de Caución existentes en el mercado, distintos servicios complementarios asociados al credit management y financiación alternativa, tanto para circulante como para activos a largo plazo.

Dentro de su plan de expansión, Credit Broker Protego ha abierto un nuevo centro de negocio en Madrid (Edificio Elipse, Avenida de Manoteras, 18) con la idea de seguir creciendo a nivel nacional y ofrecer un servicio más cercano a sus clientes de la zona centro y sur de la Península.

'Credit Broker Protego' se asienta sobre un equipo sénior que acumula una experiencia combinada de más de 80 años en el sector asegurador de Crédito, con perfiles que van desde exdirectivos de compañías de seguros de Crédito y grandes brokers, a analistas de riesgos de crédito y exusuarios de pólizas de Crédito en grandes empresas.

Marsh designa a Rafael Fontana presidente de su '*Advisory Board*'

Marsh ha nombrado a Rafael Fontana nuevo presidente de su '*Advisory Board*', dentro del proceso de rotación establecido por este órgano de la compañía, formado anteriormente por Juan Arena y Claudio Aguirre.

Rafael Fontana es presidente de Cuatrecasas. Licenciado en derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona, es experto en la planificación de grupos empresariales familiares, así como en el asesoramiento tributario y en fusiones, adquisiciones y *joint ventures* de grupos de empresas nacionales e internacionales y ha liderado el proceso de internacionalización de Cuatrecasas.

RibéSalat patrocina Clásicas OnRoad

RibéSalat ha patrocinado, por segundo año consecutivo, el encuentro de Clásicas OnRoad, un evento de motos clásicas celebrado a primeros de mayo en Táliga (Badajoz).

El encuentro, organizado por la asociación Motos Clásicas 80, concentró a motoristas con vehículos de los años 70, 80 y 90 para compartir su afición. A lo largo de 160 kilómetros, los asistentes disfrutaron de las vistas panorámicas que ofrecen las carreteras secundarias del sur de Extremadura. Además, también pudieron participar en las diferentes actividades que se organizaron, como ponencias, muestras gastronómicas o actuaciones musicales. Gracias al acuerdo alcanzado entre el broker y la asociación, el logo de RibéSalat estuvo visible en las camisetas y pulseras diseñadas para los participantes, así como en el photocall.

Gesa Mediación colabora desde hace años con el Yeclano Deportivo, un equipo que este año, tras finalizar la temporada, ha ascendido a Segunda RFEF. La celebración de este ascenso ha tenido lugar, en Odiseo, en Murcia, en un acto de homenaje que corrió a cargo de la correduría.

Gesa Mediación homenajea al Yeclano Deportivo por su ascenso

Mariano Albaladejo, presidente de Gesa Sports, dijo que "nuestro objetivo es ayudar a los deportistas a conseguir sus metas ayudándolos en cada nuevo reto. La apuesta por el deporte y por la salud forma parte de nuestra cultura empresarial".

Senda Vivir Seguros apoya a las personas afectadas con ELA

Senda Vivir Seguros ha hecho entrega a la **Asociación Navarra de Esclerosis Lateral Amiotrófica (Anela)** del donativo que la agrupación destina cada año a una obra social, como parte de su política de Responsabilidad Social Corporativa.

En esta ocasión, se ha querido colaborar de forma activa con las personas afectadas por ELA y sus familiares y cuidadores, con el objetivo de procurarles una mejor calidad de vida.

Montxo Iriarte, presidente de Anela, explicó que "la subvención irá destinada principalmente a dos líneas de actuación, una al programa de atención integral de las personas afectadas de Navarra para mejorar su calidad de vida y, otra línea, al apoyo de la investigación de la ELA".

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA — GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL — TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

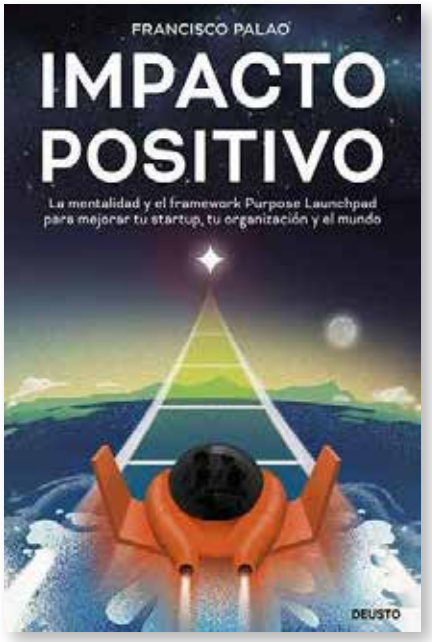
Una de las conclusiones de un **ESTUDIO DE CECAS** señala que si no se contacta con el cliente con frecuencia, acaba contratando con otro proveedor.

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

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

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

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



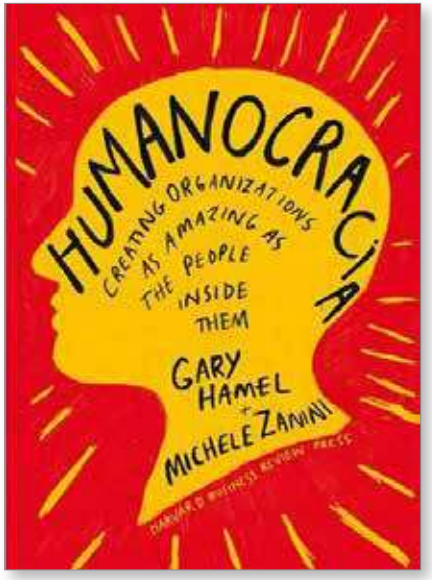
Impacto positivo

La mentalidad y el framework Purpose Launchpad para mejorar tu startup, tu organización y el mundo

Francisco Palao

Editorial: Deusto
Precio: 17,05 € libro impreso

Lo que diferencia a las personas y a las organizaciones que tienen éxito en sus proyectos no es el mero acceso a la tecnología o al conocimiento. La clave diferencial para el éxito es la mentalidad, la manera de enfrentarse a los retos y cómo los resolvemos. Este libro se ocupa de la mentalidad que necesitamos adoptar para mejorar el mundo y nuestros proyectos empresariales, ya sean startups o grandes organizaciones. Para ello, presenta historias reales, así como un novedoso y cada vez más reconocido *framework* denominado *Purpose Launchpad* que facilita la implementación de la mentalidad y de las herramientas adecuadas para mejorar el mundo y nuestros propios proyectos.



Humanocracia

Creando organizaciones tan extraordinarias como las personas que las integran

Gary Hamel y Michele Zanini

Editorial: Reverte
Precio: 18,95 € libro impreso
12,34 € libro electrónico

´´Wall Street Journal Bestseller´´En un mundo de cambios incesantes y retos nunca vistos, necesitamos organizaciones que sean resilientes y audaces. En una época de transformaciones, las estructuras de poder descendentes y las normas de los sistemas de gestión son un lastre: limitan la creatividad y frenan la iniciativa. Necesitamos organizaciones que sea audaces, emprendedoras y tan ágiles como el propio cambio. Humanocracia, un libro basado en más de una década de investigación y lleno de ejemplos prácticos, expone un plan perfectamente detallado para crear organizaciones que sean tan inspiradoras e ingeniosas como los seres humanos que las componen.

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

MIC INSURANCE

Ahora más cerca
PARA TI
PARA AYUDARTE

Al lado del Corredor,
con los productos que
tu cliente necesita

MIC Insurance,
especialistas en
Seguros de Caución y Construcción

www.micinsurance.net | T. 902 300 331

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