Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 113 Marzo 2022

www.pymeseguros.com

Visión de experto

Alex Ballús, responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros: "2022, año de recuperación para Multirriesgos Pymes"

Punto de encuentro

Hacia el seguro obligatorio para patinetes

Más a fondo

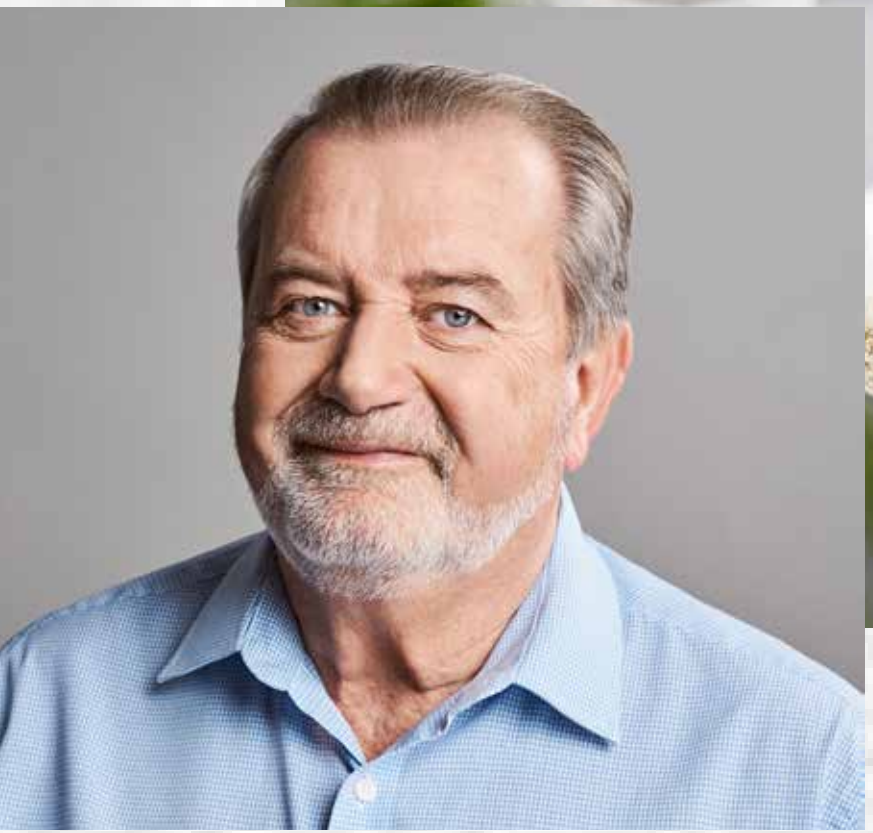
La satisfacción de los corredores con las aseguradoras se estanca

In situ

La colaboración permitirá que el negocio crezca

Jesús Marcos de la Fuente,
director del Área Técnica de Patrimoniales de Reale Seguros

El **CCS**, un actor fundamental para controlar la siniestralidad en Multirriesgos Pyme



¿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

Hay necesidad de nuevos seguros

La nueva Directiva del Seguro de Automóvil de la UE, aprobada el pasado mes de noviembre y que se transpondrá a la legislación española antes del 23 de diciembre de 2023; contempla la posibilidad de que los estados miembros puedan exigir para los Vehículos de Movilidad Personal (VMP), entre los que se encuentran los patinetes, un seguro obligatorio a nivel nacional, aunque no cumplan con la definición de 'vehículo a motor'. Esto augura un incremento de los productos que den cobertura a esas necesidades. Los expertos consideran esencial contar con un seguro para proteger tanto a los usuarios de este tipo de movilidad, como a las posibles víctimas de un accidente (ver **Punto de encuentro**).

Está claro que estamos en tiempo de cambio y de la consiguiente adaptación a él. Por eso, en el XXI Encuentro Nacional de Corredores y Correduría se habló de la importancia de la colaboración. Ella permitirá compartir la estrategia del negocio de corredores y compañías; y aunar fuerzas entre los corredores (aunque sean competencia) para potenciar el crecimiento del negocio (ver **In situ**).

Una colaboración entre aseguradoras y corredores que todos los años pasa su examen con el Barómetro de Adecose. En esta ocasión, el grado de satisfacción de los corredores respecto a la calidad del servicio de las aseguradoras se ha resentido levemente en el segundo año de la pandemia. La nota media asignada por los profesionales a las compañías ha disminuido en dos décimas, hasta el 6,82 (ver **Más a fondo**).

Eso no evitará plantar cara a los nuevos cambios que se avecinan para las pymes, que tienen menor músculo financiero. A la situación generada por la pandemia, ahora se une la guerra en Ucrania, que sin duda traerá aparejada nuevos impactos económicos, todavía difíciles de cuantificar, pero que, sin duda, serán muy importantes (Ver **Hablando claro**).

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
Jesús Marcos de la Fuente, director del Área Técnica de Patrimoniales de Reale Seguros. El CCS, un actor fundamental para controlar la siniestralidad en Multirriesgos Pyme

03 Editorial
Hay necesidad de nuevos seguros

32 Productos
Los últimos seguros del mercado

36 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

42 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

70 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

92 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

94 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Número 113 { Marzo 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

12 Visión de experto
Alex Ballús, responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros. 2022, año de recuperación para Multirriesgos Pymes

22 Más a fondo
La satisfacción de los corredores con las aseguradoras se estanca

16 Punto de encuentro
Hacia el seguro obligatorio para patinetes

26 In situ
La colaboración permitirá que el negocio crezca

Jesús Marcos de la Fuente, director del Área Técnica de Patrimoniales de Reale Seguros

El CCS, un actor fundamental para **CONTROLAR** la siniestralidad en Multirriesgos Pyme

La economía es imprevisible, sobre todo, para las pymes que tienen menor músculo financiero. A la situación generada por la pandemia, ahora se une la guerra en Ucrania, que sin duda traerá aparejado nuevos impactos económicos, todavía difíciles de cuantificar, pero que, sin duda, serán muy importantes. En el ámbito asegurador, a eso hay que añadir el aumento de la siniestralidad, sobre todo, por el impacto de los eventos meteorológicos. Jesús Marcos de la Fuente, director del Área Técnica de Patrimoniales de Reale Seguros, cree que "los fenómenos meteorológicos extraordinarios ya no son tan extraordinarios por su repetición en el tiempo y, por tanto, necesitan nuevos modelos de mitigación dentro de la industria aseguradora. Y en este sentido, el CCS es un actor fundamental para nosotros"

¿Cómo se comportó el seguro de Multirriesgos Pyme el año pasado?

Creo que a pesar del impacto sufrido por la crisis sanitaria y también por la económica en la que nos hayamos inmersos, el seguro de Multirriesgo Pyme tuvo, el pasado año, un buen comportamiento que se ha traducido en un crecimiento que considero positivo para el sector.

En las Jornadas de Perspectivas de ICEA se dijo que en Multirriesgos los 10 primeros grupos aseguradores detentan el 77,9% del negocio y que el número de entidades que opera en Multirriesgos se ha reducido un 15,5%. ¿Qué efecto tiene esta gran concentración en el ramo?

Es verdad que las cifras arrojan ese porcentaje cercano al 78% de cuota. Pero a pesar de ello, todavía hay muchos actores importantes en el mercado asegurador y creo que debemos pensar que no hay peligro para la competencia.

En cuanto a la siniestralidad, se ha producido un crecimiento, sobre todo, por el impacto de los eventos meteorológicos. ¿En qué medida cree que es necesario ajustar el papel del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) a esta nueva realidad?

Si miramos a nuestros países de alrededor, podemos descubrir que una figura como la del Consorcio de Compensación de Seguros siempre ha sido un elemento muy importante para la industria aseguradora española. De la misma manera en la que las necesidades de los clientes han ido cambiando a lo largo de los años, desde la industria aseguradora se han adaptado a esos cambios. En la actualidad, creo que los fenómenos meteorológicos extraordinarios ya no son tan extraordinarios por su repetición en el tiempo, y por tanto necesitan nuevos modelos de mitigación dentro de la industria aseguradora. Y, en este sentido, el CCS es un actor fundamental para nosotros.

Algunos sectores están viendo cómo sus renovaciones son más duras que en años anteriores, quizás porque arrastran unas condiciones que no les correspondían y no son adecuadas al ciclo de mercado actual

¿Cómo se podría mejorar la siniestralidad del ramo?

Debemos entender la doble función aseguradora: por un lado, la concienciación y apoyo por parte de las compañías para mejorar la prevención del posible siniestro y, por otro lado, la mitigación del impacto y su indemnización. Todas las mejoras vendrán si trabajamos en ambas vías para ofrecer los mejores productos a nuestros clientes, tanto en servicios ofertados como en primas.

¿Cómo cree que se comportará el seguro de Multirriesgos pyme en 2022?

Creo que el comportamiento será muy similar a 2021. Tanto en crecimiento, como en siniestralidad. Ahora bien, la actualidad nos viene demostrando, cada año, que es complicado realizar vaticinios, ya que, por ejemplo, cuando pensábamos que íbamos a salir de una crisis económica provocada por la situación sanitaria, nos hemos metido en una situación muy compleja con la guerra en

Ucrania, que sin duda traerá aparejado nuevos impactos económicos todavía difíciles de cuantificar, aunque por la velocidad que están tomando los acontecimientos y su impacto en la economía sin duda serán muy importantes.

¿Se han endurecido las renovaciones?

En toda la industria aseguradora aplicamos modelos de renovación que dependen del cliente y la situación, por lo que no creo que debamos generalizar afirmando que se han endurecido las renovaciones. Tal vez, sectores de actividad concretos sí que están viendo como sus renovaciones son más duras que en años anteriores, quizás porque arrastran unas condiciones que no les correspondían y no son adecuadas al ciclo de mercado actual.

Algún corredor me ha dicho que las aseguradoras de Multirriesgos prestan cada vez más atención a las variables 'financieras' del riesgo, es decir, a cómo las empresas en pérdidas influyen en la frecuencia siniestral y los siniestros relacionados con el fraude. ¿Qué opina al respecto?

En la industria aseguradora, intentamos contemplar todas las variables que sean capaces de caracterizar el riesgo. Las variables financieras son unos parámetros muy ricos en información para nosotros, pero tienen que ser analizadas por personal experto en la materia, para que, junto con otras muchas variables, puedan determinar el riesgo que estamos asegurando.

La realidad en Europa es que resulta bastante común trabajar siempre la RC en una póliza independiente

¿Qué se está haciendo para mantener una buena rentabilidad en el ramo?

En Reale Seguros somos una compañía que creemos y trabajamos codo a codo con nuestra mediación y, en este caso, también aplicamos este modelo para asegurar la rentabilidad y el servicio que damos a nuestros clientes. El objetivo final es proponer mejoras y ajustes a sus pólizas de forma conjunta para que el equilibrio sea positivo para todos.

Las pymes tienen su mapa de riesgo con diferentes características cada una, ¿el futuro del seguro va por ahí?

Sin duda, porque no todas las pymes son iguales y no todas tienen las mismas necesidades de aseguramiento. El futuro sigue siendo conocer las pymes, sus necesidades, para poder ofertar la mejor propuesta aseguradora a cada una.

Hay corredores que se quejan de que la mayoría de las veces hay que recurrir a realizar varias pólizas diferentes porque las coberturas del Multirriesgo están limitadas, sobre todo, en responsabilidad civil. ¿Qué opina al respecto?

La realidad en Europa es que resulta bastante común trabajar siempre la RC en una póliza independiente. En España, por el contrario, hemos tenido siempre una RC limitada dentro del Multirriesgo para el sector pyme. Pero, ahora bien, cuando se necesitan capitales

más elevados es necesario sacarlo fuera a póliza independiente. Y creo que además es normal. Las estructuras de reaseguro de un Multirriesgo y una RC suelen ser diferente.

¿De qué modo se están mejorando los seguros Multirriesgo para pymes?

En Reale Seguros siempre estamos escuchando la voz de las necesidades de nuestros clientes y mediadores. Las mejoras que introducimos en nuestros seguros Multirriesgo vienen de ese proceso de escucha y van dirigidas no solo a las coberturas, sino también al proceso de suscripción, en la redacción de nuestras pólizas, y en un aspecto que comentaba anteriormente y que me parece importante como es la prevención que ayudamos a hacer a las pymes.

Los corredores dicen que no se encuentra seguros para algunos sectores, como el sector del reciclaje, papel y cartón, algodoneras, etc. ¿Qué está pasando?

Está pasando que esos sectores son difíciles, porque a lo largo de los últimos años han contado con resultados malos. Por eso, es normal que sea complicado encontrar respuesta. Pero, ahora bien, el sector siempre ha trabajado sobre el cliente concreto. Si un cliente, de cualquiera de los sectores, tiene sus riesgos en unas condiciones óptimas, siempre podrá encontrar una respuesta a sus demandas.

¿A qué retos se enfrenta la modalidad de Multirriesgos Pyme?

Los principales retos que se van a encontrar nuestras pymes van a ser la crisis económica, fenómenos de la naturaleza y la ciberseguridad.

¿Qué es lo que más valora la pyme en este tipo de seguros?

Creemos que hay dos aspectos que las pymes valoran notablemente y por las que nosotros estamos apostando: la claridad y amplitud de coberturas para las pymes, así como un asesoramiento experto por parte del mediador.

Estamos en un mundo cambiante. ¿Por dónde va la demanda de las pymes?

Creemos que están exigiendo, cada vez más, un asesoramiento experto a nivel de gerencia de sus ries-

Si un cliente, de cualquier sector, tiene sus riesgos en unas condiciones óptimas, siempre podrá encontrar una respuesta a sus demandas

gos. Por eso, la respuesta de nuestra compañía es estar ahí, junto con nuestra mediación, para ayudarles no solo a entender sino también a valorar correctamente las necesidades aseguradoras que puedan tener.

¿Cree que los ciberriesgos se terminarán cubriendo en las pólizas Multirriesgos Pyme?

Creo que van a ser una cobertura aparte, en póliza independiente, ya que, como se ha comprobado en los últimos años, tiene entidad suficiente para tener que hacer un análisis independiente de riesgo ciber y cubrirse por una póliza específica.

¿Para cuándo se utilizará el internet de las cosas en el seguro de Multirriesgos pymes? ¿Cómo se integrarán en las pólizas?

Precisamente, estamos en el proceso de investigación de este aspecto. Y viendo la aceptación del IOT en las pymes, creo que todavía le queda un tiempo. Para cuando llegue, podremos ayudar a las pymes muchísimo en la prevención del riesgo y aminorar los posibles efectos de los siniestros.

¿En qué consiste el modelo de negocio de Reale en la modalidad de Multirriesgos Pyme?

En Reale Seguros, la filosofía de la compañía es el crecimiento rentable. Por eso, no existe un modelo diferenciado para cada modalidad de seguro. Al igual que en el resto, en Multirriesgo Pyme, el modelo no cambia y el objetivo es crecer de una forma rentable.

¿Están pensando en sacar algún nuevo seguro para Multirriesgo Pyme?

Nuestra oferta actual de Multirriesgo Pyme sufre continuamente adaptaciones a las necesidades del cliente, por lo que estamos actualizados en ese sentido.

Carmen Peña

Fotos: Irene Medina

COMPAÑÍA DE REFERENCIA PARA LA MEDIACIÓN

Desde Reale Seguros se ha dicho muy a menudo que quiere ser la compañía de referencia de la mediación en nuestro país. Para ello, cuenta con un modelo territorial descentralizado que se acerca a las necesidades de sus colaboradores y del cliente final. Su director del área técnica de Patrimoniales, Jesús Marcos de la Fuente, afirma que "a los corredores les ofrecemos nuestra profesionalidad y cercanía, en el terreno relacional, y además un portfolio de productos muy competitivos, tanto en primas como en coberturas. Como lo demuestran los hechos, en Reale Seguros establecemos relaciones a largo plazo con nuestra mediación, y ponemos a su disposición a lo mejores profesionales y eso nos lo agradecen mucho". En la actualidad, la modalidad de Multirriesgo Industrial es el tercer ramo en primas de la compañía, por detrás de Auto y Hogar. "Eso refleja el enorme interés e impulso que tiene Reale Seguros en la industria española", sentencia De la Fuente.

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Comercio Plus

Porque sabemos lo importante que es tu comercio para ti, te ayudamos a protegerlo con un seguro a la medida de tu negocio, que se adaptará perfectamente a las necesidades de tu actividad y ofreciéndote la cobertura necesaria.

www.plusultra.es

Alex Ballús, responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros

2022, año de **RECUPERACIÓN** para Multirriesgos Pymes

El ramo Multirriesgo Pyme se ha visto afectado con renovaciones a la baja o anulaciones por cierre de negocios o imposibilidad de poder hacer frente a los pagos, por la situación provocada con la pandemia. Sin embargo, Alex Ballús, responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros, confía en que en 2022 se producirá una recuperación.

Es bien sabido que la crisis generada por la Covid-19 ha influido negativamente en las pymes. Alex Ballús, responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros, explica que "se ha producido un cierre o descenso de actividad durante mucho tiempo, en muchos sectores. A eso hay que unir los que se han visto fuertemente afectados por falta de materias primas. Todo ello ha significado un descenso de las facturaciones de las empresas y la necesidad de financiación. Eso ha influido en el ramo Multirriesgo Pyme que se ha visto afectado con renovaciones a la baja o anulaciones por cierre de negocios o imposibilidad de poder hacer frente a los pagos".

Para el ramo, "2021, en general, fue un año de recuperación, después de la fuerte caída de 2020. La evolución en ventas, trabajadores, inversiones y exportaciones auguran unas buenas expectativas para 2022. Esperemos que eso comporte un crecimiento en el ramo Multirriesgo Pymes, después de dos años complicados", confía Ballús.

El mayor problema con el que se están encontrando los corredores que trabajan el ramo de Multirriesgos Pymes es el endurecimiento de las condiciones en algunos sectores y el incremento de primas bastante generalizado. "Debido a esta peor situación económica, hay sectores que se han visto muy afectados en la contratación de los seguros, porque se han dejado de asegurar ciertas actividades o sectores, por la agravación de las condiciones por parte de las compañías para poder continuar aceptando el riesgo, o por la subida de primas bastante generalizada. Todo ello ha provocado quejas por parte de los asegurados. Eso ha obligado a los corredores a tener que justificar las medidas tomadas por las compañías e intentar mirar la mejor opción aseguradora en cada caso", explica el responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros.

Se dice que las aseguradoras de Multirriesgos prestan cada vez más atención a las variables 'financieras' del riesgo, es decir, a cómo las empresas en pérdidas influyen en la frecuencia siniestral y los siniestros relacionados con el fraude. Alex Ballús indica que "es posible que se haya incrementado la siniestralidad en los últimos años, pero no creemos que sea a causa de la comunicación de siniestros fraudulentos, que los hay, sino a que quizás ahora se comunican pequeños siniestros, que anteriormente asumían las propias empresas".

Actualmente una de las mayores amenazas son las catástrofes naturales como las inundaciones, tempestades ciclónicas o terremotos, entre otras. El aumento de siniestros atmosféricos no consorciables preocupa al ramo de Multirriesgos Pyme.

En opinión del responsable de Producción en Cobertis Correduría

En algunos sectores hay un endurecimiento de las condiciones y un incremento de primas bastante generalizado

de Seguros, "la siniestralidad del ramo, se podría mejorar con inversión, por parte de las empresas, en la mejora/adecuación de las medidas de seguridad, elementos de construcción y protecciones de las pymes".

UN 15,5% DE ASEGURADORAS MENOS EN MULTIRRIESGOS

En las Jornadas de Perspectivas de ICEA se dijo que en Multirriesgos los 10 primeros grupos aseguradores detentan el 77,9% del negocio y que el número de entidades que opera en Multirriesgos se ha reducido un 15,5%. El problema es que, según Ballús, "la situación actual puede conllevar a algo más de concentración del ramo Multirriesgos, pero entendemos que es un ramo que las compañías generalistas, por el momento, no dejarán. Eso significará que se quedará más o menos como en los últimos años".

Las pymes tienen su mapa de riesgo con diferentes características cada una. Por eso, las compañías van dando soluciones por sectores de actividad, con coberturas específicas según los tipos de negocios. Pero el responsable de Producción en Cobertis Correduría de Seguros piensa que "difícilmente se pueda dar una solución individualizada para cada cliente. Aquí creemos que entra la labor del corredor, complementando el seguro Multirriesgo con otros, para cubrir al máximo las necesidades de cada cliente".

Esa capacidad de asesoramiento y de cubrir sus necesidades, hace que casi el 70% de las primas de Multirriesgos esté distribuidas a través de los mediadores. "La especialización de los corredores comporta un alto nivel de asesoramiento que el asegurado valora para este tipo de riesgos. Eso le diferencia de la bancaseguros o compañías directas".

Ahora se comunican pequeños siniestros, que anteriormente asumían las propias empresas

Cobertis, en sus inicios, era una correduría de seguros particulares, sobre todo. "Pero tenía la perspectiva de crecer en seguros de Empresa, implementando herramientas y formación para la especialización actual en el ramo de Multirriesgo Pymes y resto de seguros para Empresas. Eso la ha llevado a que un 30% de su negocio corresponda a Multirriesgos Pymes, en este momento", afirma Alex Ballús.

Carmen Peña

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

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

Mayte Muñoz

DISEÑO GRÁFICO

maytemunoz563@gmail.com • 626388002

Hacia el seguro **OBLIGATORIO** para patinetes

El auge de los patinetes eléctricos en nuestras ciudades ha puesto sobre la mesa la necesidad de regularizar su uso y, más aún, desde que la DGT estableciera que debían circular por las aceras, junto con otros vehículos a motor. A esto hay que añadir que la nueva Directiva del Seguro de Automóvil de la UE contempla la posibilidad de que los estados miembros puedan exigir para los VMP un seguro obligatorio a nivel nacional. Sin embargo, hasta dentro de dos años no será indispensable su certificación, todo lo cual está retrasando la obligatoriedad de contar con un seguro, aspecto que los expertos consideran esencial, para proteger tanto a los usuarios de este tipo de movilidad como a las posibles víctimas de un accidente.

En los últimos años se está comprobando un creciente interés por el uso de los patinetes eléctricos, un auge que, para Desirée Flores, del departamento de Riesgos de Empresa de Helvetia Seguros, hace apenas 3 años "era impensable". "El impulso se lo ha dado la pandemia", asegura, ya que a raíz de la segunda ola, muchas personas tenían miedo a coger el transporte público y vieron una alternativa con el patinete.

Florentino Pastor, director gerente de Pastor Tierra Correduría de Seguros, coincide en que el excesivo consumo de los últimos tiempos responde, como cualquier moda o disrupción, a circunstancias concretas, que en este caso ha sido la pandemia y el miedo a ir en el transporte público, aunque en los próximos años los fabricantes barajan un descenso en las ventas de patinetes.

"Además, esto ha hecho que se democratice el uso", corrobora David García, Head Of Digital Underwriting Personal Lines de Zurich, para quien

la obligatoriedad de tener que circular con estos vehículos por la carretera también ha despertado la concienciación entre los usuarios de contar con un seguro que les proteja, ya que al tener que conducir con coches al lado, se aprecia más el riesgo que se corre.

Pero la necesidad de protegerse ha crecido no solo por compartir carretera con otros vehículos a motor, sino por los accidentes que se están produciendo con peatones de por medio, ya que la casuística se complica en casos en los que el usuario sea un menor o sea insolvente y provoque daños a otra persona. "Ahora mismo hay mucho desconocimiento, pero la gente al final va a ser consciente de que esto es como un seguro de un ciclomotor", confirma Tomás Guillén, gerente de la oficina Summa Insurance de Córdoba.

De hecho, ese desconocimiento hace que los tomadores crean que está incluido en su Multirriesgos de Hogar, cuando muchos de esos seguros ya han dejado de cubrir a los patinetes. "En las pólizas de los nuevos productos de Hogar todas las compañías ya lo están limitando, sin dar cobertura", asegura Florentino Pastor, para quien el problema es que mucha gente no se lee las pólizas y, por eso, se creen que están incluidas en Hogar. Además, advierte que la obligatoriedad conllevará su desaparición total en estas pólizas.

"Porque una de las exclusiones básicas es que todo aquello que tenga un seguro obligatorio deberá de regularse por el correspondiente seguro", añade Desirée Flores.

En este sentido, Tomás Guillén recuerda cómo hace años el seguro de RC del pescador se incluía dentro de la póliza de Hogar, pero cuando salió al mercado la RC del cazador y del pescador, automáticamente quedó excluido de la de Hogar.

"Tenemos un problema de base que es que nadie se lee, ya no lo que te cubre, porque al final cuando tienes un siniestro te lo vas a mirar, si no lo que te excluye para saber realmente qué limitaciones tienes en tu seguro", ratifica David García, quien coincide que si se tiene un seguro especializado, que da la cobertura necesaria para ese vehículo, pierde sentido incluirlo en un Multirriesgo de Hogar.

CAMBIOS CON LA NUEVA DIRECTIVA DEL SEGURO DE AUTOMOVIL

Efectivamente, la obligatoriedad de este seguro es un tema que lleva tiempo tanteándose. La nueva Directiva del Seguro de Automóvil de la UE contempla la posibilidad de que los estados miembros puedan exigir para los VMP un seguro obligatorio a nivel nacional. En esta línea, Guillén opina que, al final, este aseguramiento se impondrá, pero primero habrá que regular ese certificado de circulación de los patinetes, cuya regulación entró en vigor el pasado 22 de enero, pero contará con un período transitorio de 24 meses para su completa obligatoriedad. "Sin una identificación de un patinete difícilmente se podrá regular un seguro obligatorio", admite, ya que requerirá un número de bastidor, una matrícula, una licencia municipal, requisitos parecidos a un ciclomotor.

De todas maneras, Pastor cree que debe "cambiar mucho el panorama actual" para imponer un seguro obligatorio, ya que hoy en día no hay un registro público, ni existe una matriculación específica que permita un control. Además, hay que tener en cuenta otras circunstancias, como que en una misma familia haya

varios patinetes, por lo que habrá que determinar si la cobertura es por cada vehículo o familiar. Asimismo, incide en que actualmente hay patinetes que tienen velocidades superiores a los ciclomotores y los límites de aseguramiento que se dan son "ridículos". Y pone el ejemplo de Alemania, donde por una póliza de RC familiar, que cuesta 60 euros, se dan coberturas de 10 millones de euros.

Según explica García, la nueva ley viene a regular todo lo que es la identificación del patinete y, aunque hay que terminar de regularlo, ya hay avances en cómo tiene que salir de fábrica el patinete. En su opinión, una vez que esto se haya definido para poder regular un seguro obligatorio, se necesitará una ley propia para este tipo de vehículos, ya que no puede incluirse dentro de la parte del motor, porque las especificaciones son diferentes, mientras que para un Multirriesgo del Hogar sería insuficiente: "Hay que crear un ramo específico para todo este tipo de movilidad, que dé cobertura a la casuística, y a partir de ahí podremos tener un ramo sostenible en el tiempo", expone. En cualquier caso, se muestra totalmente favorable a la imposición de un seguro obligatorio, toda vez que los patinetes circulan en carriles junto con otros vehículos a motor y pueden producirse accidentes y atropellos.

"Tenemos una desprotección por la ausencia de una regulación conjunta, al haberse dejado en manos de los municipios temas como el seguro, el uso del casco, una edad mínima para el usuario...". Desirée Flores

Flores también cree que "más tarde o más temprano" va a existir un seguro obligatorio de los VMP, y piensa que a lo mejor se ha estado demorando para comprobar si se trataba de una moda pasajera o, como ha ocurrido, "ha llegado para quedarse", con el aumento significativo de sus usuarios en los últimos años.

"Ahora bien, la Directiva del Seguro de Automóvil viene a dar una nueva definición de qué se entiende por vehículo a motor y es verdad que el hecho de que no se encuadre dentro de esa definición no quiere decir que el Estado no considere conveniente elaborar un seguro obligatorio para estos vehículos ligeros", añade. De hecho, tanto desde las Administraciones Públicas como desde las aseguradoras se está trabajando para ver cómo aplicarlo. El problema que aprecia es que si se enfoca más hacia el ramo de Autos, los capitales son excesivamente elevados, de al menos 50 millones, y "si a un patinete le tienes que dar este tipo de capitales, la prima se dispara". Habrá que adaptarlo a lo que es el Vehículo de Movilidad Personal.

A CRITERIO MUNICIPAL

En cualquier caso, en la actualidad, no es obligatorio contar con un seguro para manejar un patinete eléctrico. Aunque sí es cierto, que en algunas ciudades es imprescindible, ya que es una potestad municipal. El director gerente de Pastor Tierra Correduría de Seguros, por su presencia en Alicante donde las ordenanzas municipales de algunos municipios obligan a contar con un seguro, comenta que la experiencia está siendo positiva, garantizando una cobertura mínima en caso de accidentes con posibles víctimas y con suficientes compañías que comercializan esos productos.

"Al final, cada ciudad tendrá que marcar los límites de uso, pero para mí no tiene ningún sentido que haya disparidad en la obligatoriedad de contar con un seguro", argumenta el Head Of Digital Underwriting Personal Lines de Zurich, que aboga por una regulación nacional, independientemente de que cada municipio imponga una serie de requisitos sobre su uso, ya que facilitaría su empleo también en los lugares de vacaciones de los usuarios y en su circulación por las carreteras, que debería tener al menos una RC mínima.

Además, que, como señala la miembro del departamento de Riesgos de Empresa de Helvetia Seguros, muchos municipios están pegados unos a otros y las normativas, como se regulan por ordenanzas municipales, son diferentes, lo que perjudica a todos: "En mi opinión, lo que da lugar es a una desprotección, tanto para el usuario del vehículo como para la víctima", sostiene. Para el usuario, porque hay mucho desconocimiento de cuáles son las normas. Recuerda, que el hecho de que no se tenga un seguro no quiere decir que no se sea responsable. Si una persona ocasiona un daño a un tercero, tendrá que resarcirlo, y si no tiene un seguro, tendrá que responder con su patrimonio: "Y si no tienes patrimonio, eres insolvente, no podrás hacer frente a ese daño, lo que conlleva que la víctima no pueda ser resarcida", alude. "Por lo tanto, nos encontramos con una desprotección ante la ausencia de una regulación conjunta al haberse dejado en manos de los municipios temas como el seguro, el uso del casco, el uso de reflectantes, una edad mínima para el usuario…", continúa.

El gerente de la oficina Summa Insurance de Córdoba está de acuerdo en esta visión, pero alude también a la responsabilidad de los ayuntamientos para complementar esa ley de movilidad y hacer un gran esfuerzo con el fin de incrementar el número de carriles para que puedan circular y evitar la siniestralidad.

"Deberíamos tener un baremo propio para los VMP que nos permitiría regular este tipo de vehículos, a nivel de precios, de una manera diferente al de Auto".
David García

Para Florentino Pastor, director gerente de Pastor Tierra Correduría de Seguros, esta disparidad de criterios depende, asimismo, de las circunstancias propias de cada municipio. Y lo considera imprescindible en el caso de ciudades con importantes cascos históricos, en los que un accidente con un patinete pueda dañar diferentes elementos de bien público, por lo que muchas ordenanzas locales lo deben contemplar.

MERCADO PREPARADO

Además, destaca algún problema en la comercialización de los seguros, ya que si se cobran unos precios elevados no va a haber venta de este tipo de vehículos, porque ya existen patinetes por 200 euros, por lo que "si el seguro va a costar un 50% por el uso", no se va a generalizar. A su parecer hay que copiar lo que hacen otros países, con una RC familiar para todos los vehículos de movilidad personal que tenga una familia y que por 80 euros tengan 50 millones de cobertura, como hace una compañía en Alemania.

También David García, Head Of Digital Underwriting Personal Lines de Zurich, considera que el precio

del seguro puede marcar mucho el devenir del mercado. En cualquier caso, cree que el mercado ya está preparado para comercializarlos, pues ya hay seguros que dan cobertura de RC, accidente, asistencia en viaje, daños, robos…, por lo que en caso de obligatoriedad sería simplemente una adaptación a los capitales que diga la ley. "Al final es un mercado incipiente, y estamos viendo cómo se venden más patinetes y, por ende, más seguros sobre los patinetes sin que haya una obligatoriedad ahora mismo", aprecia.

"El seguro se está preparando para ponerlo en marcha en cualquier momento, para comercializarlo de una forma modular en función del producto y del perfil del cliente", confirma Tomás Guillén, gerente de la oficina Summa Insurance de Córdoba, que cree que, al principio, habrá una competencia feroz y después el mercado empezará a regularizarse.

"El seguro se está preparando para poner esta póliza en marcha en cualquier momento, para comercializarla de una forma modular en función del producto y del perfil del cliente".
Tomás Guillén

"Las aseguradoras estamos más que preparadas", ratifica Desirée Flores, del departamento de Riesgos de Empresa de Helvetia Seguros, pues el trabajo más importante ya está hecho. "Ya solo falta ajustarlo a lo que marque la normativa, a los capitales, a la forma de aseguramiento", sostiene. De hecho, el único problema que aprecia en su comercialización es que en España no existe conciencia aseguradora ni del riesgo.

De hecho, como comenta Florentino Pastor, en Alemania los juzgados aplican un 40, 50 o hasta 70% más de indemnizaciones. "Allí hay muchísima aceptación del riesgo y hay muchísimos usuarios que contratan el seguro", afirma.

SOSTENIBILIDAD DE PRECIOS

En internet ya existen seguros de patinetes por 20 euros al año y de 50 euros si cubren accidentes personales, indemnización por fallecimiento o discapacidad. Unos precios que para Pastor son sostenibles "por la poca cobertura que tienen". "Por ese precio no se puede prestar de forma eficaz y rápida, un asesoramiento adecuado sobre una póliza que tiene limitaciones. No sería rentable para una correduría", aprecia.

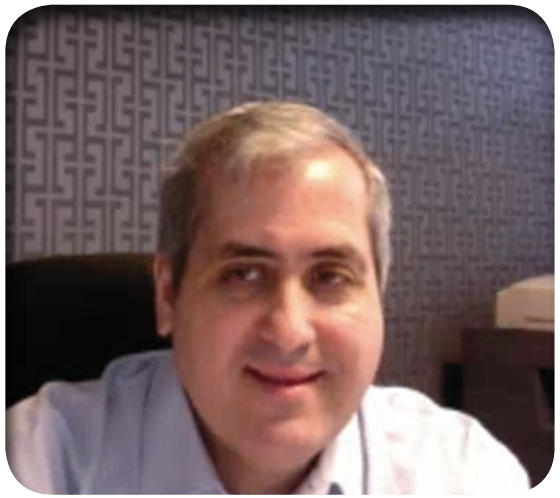
David García insiste en que los precios dependerán mucho de la evolución del mercado, ya que, en caso de ser obligatorio, tendrá un crecimiento exponencial, con una mayor base, que permitirá repartir mejor los gastos. Además de que, si se dan coberturas tipo Auto, con indemnizaciones tipo Auto, evidentemente las primas se incrementarán y se provocaría una desincentivación de la compra del patinete.

En esta línea, Tomás Guillén cree que los precios que se están aplicando para un seguro de un patinete no van a tener nada que ver con lo que se van a instaurar cuando exista el seguro obligatorio, "pues las cuantías que se aseguran ahora mismo son ridículas, muy bajas". Además, valora que hay que tener en cuenta que es una responsabilidad civil objetiva, por lo que las primas llegarán a ser muy semejantes a lo que puede tener un ciclomotor.

Desirée Flores aprecia que se trata de un riesgo nuevo del que apenas se tiene experiencia, pero que

hoy en día con los capitales que se están asegurando, es rentable. "Ahora, con los nuevos capitales que se establezcan lógicamente esas primas no van a ser suficientes, habrá que incrementarlas", manifiesta.

"Al final este tipo de vehículos debería tener su propio baremo y debería ir todo adaptado", corrobora García. Sin embargo, como señala, los daños materiales y personales que se puedan producir de forma masiva no tienen nada que ver en un patinete que en un coche: "Pero, si realmente se quiere hacer bien, deberíamos tener un baremo propio que nos permitiría regular este tipo de patinetes a las aseguradoras, a nivel de precios, de una manera diferente al de Auto", precisa.



"Por 20 euros no se puede prestar de forma eficaz y rápida, un asesoramiento adecuado sobre una póliza que tiene limitaciones. No sería rentable para una correduría".
Florentino Pastor

CONCIENCIACIÓN DEL RIESGO

Para Guillén la dificultad en la venta de este tipo de vehículo es que está actualmente enfocada en los jóvenes, que son un colectivo con menor poder adquisitivo, lo que le crea dificultad a la hora de contratar un seguro. Además, ve imprescindible un mayor control de la normativa: "Cuando realmente las autoridades empiecen a sancionar, entonces el usuario lo primero que hará será contratar el seguro en cuanto compre el patinete", asegura.

"La gente no es consciente de los daños que pueden ocasionar y de la responsabilidad que conlleva el uso de este tipo de vehículos", insiste Flores, toda vez que como usuario puedes causar un daño personal y tienes que responder de los daños que has ocasionado, y muchas veces, si son más graves, no tienen poder adquisitivo suficiente. "Pero la sociedad en general, en España, no es consciente de ese riesgo que conlleva el uso del vehículo o cualquier otro tipo de riesgo en la vida privada", alude.

Otro problema que pone sobre la mesa el Head Of Digital Underwriting Personal Lines de Zurich es que mucha gente considera esos vehículos como juguetes. "Con esta nueva regulación que establece que no es un juguete, sino un vehículo, cambiará esta percepción", confía.

En cualquier caso, el gerente de la oficina Summa Insurance de Córdoba advierte que se tienen 24 meses hasta que esté regulado el certificado obligatorio de circulación y aún existe mucha ambigüedad. Por eso, también propone a los ayuntamientos crear unos criterios para que el vendedor ofrezca esa Responsabilidad Civil en la propia venta: "Debería haber una norma que controle más la contratación del seguro", expone.

"Yo echo en falta más campañas de concienciación por parte de las Administraciones Públicas para mentalizar a la gente del riesgo que conlleva el uso de este tipo de vehículo y de las normas, porque no deja de ser un vehículo", concibe la profesional del departamento de Riesgos de Empresa de Helvetia Seguros, quien se queja de que aún no se concibe como tal y aún se ven muchos patinetes circulando por las aceras, cuando está prohibido desde 2021.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

XIII Barómetro Adecose

La satisfacción de los corredores con las aseguradoras se **ESTANCA**

El grado de satisfacción de los corredores respecto a la calidad del servicio de las aseguradoras se ha resentido levemente en el segundo año de la pandemia. Según pone en evidencia la XIII edición del Barómetro Adecose 2021, la nota media asignada por los profesionales a las compañías ha disminuido en dos décimas, hasta el 6,82.

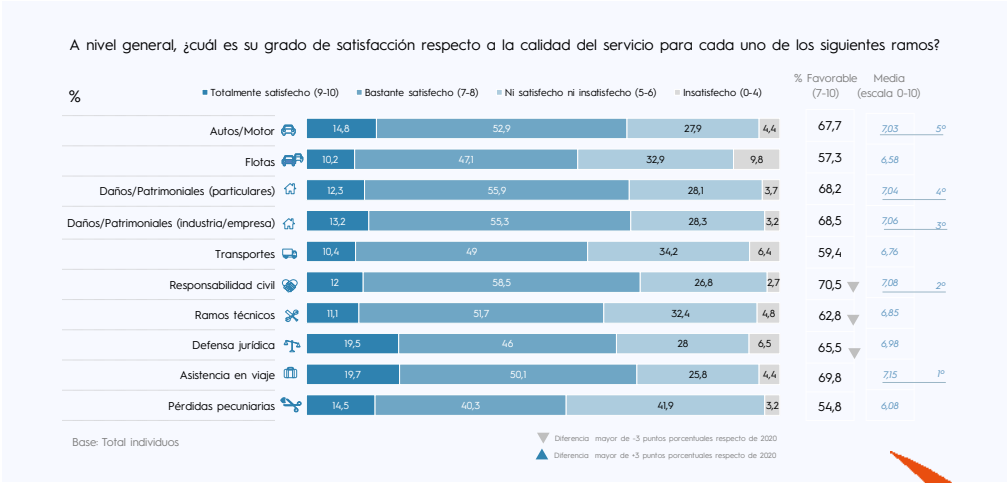
Durante la presentación del informe, Martín Navaz, presidente de la asociación, se ha congratulado de que este año se haya batido el récord de profesionales participantes en el estudio, habiendo intervenido el 93,4% de los asociados de Adecose. De ellos, un 62,9% han manifestado su "total" o "bastante favorable" grado de satisfacción con la calidad del servicio que les ofrecen las aseguradoras, por debajo del 65% reseñado en 2020. Tanto las compañías que están en régimen de libre prestación de servicio (LPS) como las que tienen sede social en España, han experimentado caídas en la satisfacción de los corredores, pasando las primeras del 66,6% al 65,2%, y las segundas del 61,8% al 61,1%.

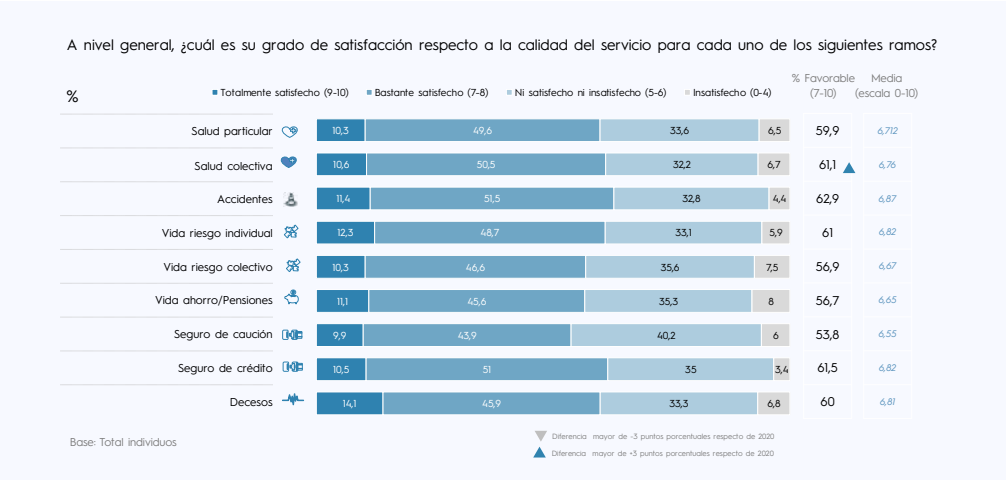
Adecose ha preguntado a sus asociados qué valoración dan a la actuación de las aseguradoras ante la crisis sanitaria en la tramitación de siniestros (con un 6,45 de nota media y apenas un 43,2% de corredores satisfechos) y la restricción de coberturas ante determinados riesgos y el aumento de primas, en la que la valoración ha sido aún más decepcionante: 5,53 de nota media y solo el 31,8% de los profesionales con un alto grado de satisfacción.

ASISTENCIA EN VIAJES REPITE LIDERAZGO

Asistencia en Viajes, con una valoración de 7,15, vuel-

SATISFACCIÓN GLOBAL. CALIDAD DEL SERVICIO SEGÚN RAMO DE TRABAJO





ve a ser el ramo con mejor apreciación por parte de los corredores. Responsabilidad Civil continúa en el segundo puesto, con un 7,08. Daños Patrimoniales Empresas, con un 7,06, se aúpa desde el quinto puesto de 2020 al tercero, seguido de Daños Patrimoniales Particulares (7,04) y Autos/Motor (7,03), que baja del tercer al quinto lugar.

Este año, la satisfacción global con los ramos aseguradores vuelve a ser positiva, estando todos ellos por encima del 6,55, excepto Pérdidas Pecuniarias, que apenas obtiene un 6,08. En esta ocasión Accidentes y Flotas son los dos sectores donde se producen las mayores diferencias entre la aseguradora mejor valorada y la peor, con una diferencia de 1,7 puntos porcentuales en ambos casos, siendo el seguro de Crédito el ramo en el que se dan los valores más ajustados (entre un 6,7 y un 6,8).

Entre los aspectos concretos del servicio, a diferencia de años precedentes, en los que la relación entre Producto-Precio era la mejor estimada, este año ese honor le corresponde a Gestión Técnica, con 7,09 sobre 10 (el año pasado estaba en 6,96). Le sigue Producción, con un 7,01, mientras que Producto-Precio se tiene que conformar con la tercera plaza, con un 6,92, muy cerca de Gestión Comercial, con 6,90. Gestión Administrativa (6,64), Recursos (6,57) y Siniestros (6,53) son los servicios que obtienen peores resultados.

El 62,9% de los corredores valoran positivamente la calidad del servicio que les ofrecen las aseguradoras, por debajo del 65% de 2020

En Producto/Precio la oferta de coberturas a un precio competitivo sigue siendo el aspecto más apreciado, por encima de la claridad para entender los contratos y la adaptación de la cartera de productos. En Gestión Técnica/Comercial la capacidad técnica y conocimiento de suscripción vuelve a ser lo más valorado, mientras que la agilidad de respuesta a las nuevas necesidades ofreciendo soluciones obtiene la menor puntuación un ejercicio más. En Recursos repite como lo más considerado la facilidad de contacto con personas con capacidad de decisión dentro de

la compañía, mientras que la utilidad del sistema informático para agilizar el trabajo sigue siendo lo peor visto. En Gestión Administrativa y Producción destaca la ausencia de errores en los documentos, siendo el volumen de carga administrativa que se traslada al empleado lo que peor nota obtiene. Por último, en Siniestros, lo más estimado es la actitud en la resolución de siniestros y pago de las indemnizaciones, mientras que un año más lo menos calificado es el acceso a la información sobre el siniestro.

VALORACIÓN DE LAS ASEGURADORAS. EN ASPECTOS CONCRETOS DEL SERVICIO

El 53,3% de los encuestados ya están adheridos a la plataforma CIMA y un 11% prevé hacerlo más adelante

MEJORA LA CALIFICACIÓN DE LAS ASEGURADORAS

Respecto a la satisfacción global con la calidad del servicio de cada una de las aseguradoras con las que trabajan, los corredores han reconocido a trece compañías con un notable, encabezando la clasificación, un año más, Reale, con una nota media de 7,66, seguida de Surne (7,47), Hiscox (7,42), Fiatc (7,25), Markel (7,20), Arag (7,17), Berkley (7,14), Ergo (7,11), Catalana Occidente (7,07), DKV (7,07), Cigna (7,02), Plus Ultra Seguros (7,01) y Asefa (7,00). Aunque hay una entidad menos que ha obtenido un notable de valoración respecto al año pasado, la puntuación media se ha incrementado ligeramente, pasando de los 6,8 de doce meses antes al 6,82 de 2021.

Tres aseguradoras han conseguido ser las mejores valoradas en varios ramos: Fiatc, en Flotas, Transportes y Vida Ahorro/Pensiones y Decesos; Reale, en Autos, Daños Patrimoniales (Particulares) y Daños Patrimoniales (Empresas); y Surne en Accidentes, Vida Riesgo Individual y Vida Riesgo Colectivo. En el resto de ramos, las más apreciadas son: DAS, en Pérdidas Pecuniarias; Markel, en Responsabilidad Civil; Asefa, en Ramos Técnicos; Ergos, en Asistencia en Viajes; Arag, en Defensa Jurídica; DKV, en Salud Individual; Asisa, en Salud Colectivo; Solunion, en seguro de Crédito; y, Aserta, en seguro de Caución.

En los aspectos concretos del servicio, Reale lidera el ranking en Producto/Precio (seguida de Arag y Hiscox); Gestión Administrativa (con Liberty y Fiatc en los siguientes puestos); Producción (por delante de Asefa y Markel); y Recursos (con Fiatc y Hiscox en segundo y tercer lugar). En Gestión Técnica, Gestión Comercial y Siniestros es la segunda mejor valorada, superada, respectivamente, por Markel, Arag y Hiscox, y por delante de Liberty, en los dos primeros apartados, y Berkley en el último.

Respecto al grado de fidelidad de las corredurías hacia las aseguradoras, las compañías con las que los profesionales están más dispuestos a seguir trabajando son Reale, Hiscox, Fiatc, Surne, Markel, Ergo, Asefa, Arag, Berkley, DKV, Zurich, Catalana Occidente, Cigna, Plus Ultra, Liberty, Asisa, Generali, DAS, Pelayo, Europ Assistance y AXA, que obtienen todas ellas una valoración por encima del 7 sobre 10. Hay dos entidades más que en 2020, que alcanzan el notable.

EMPEORA LA SATISFACCIÓN CON EIAC

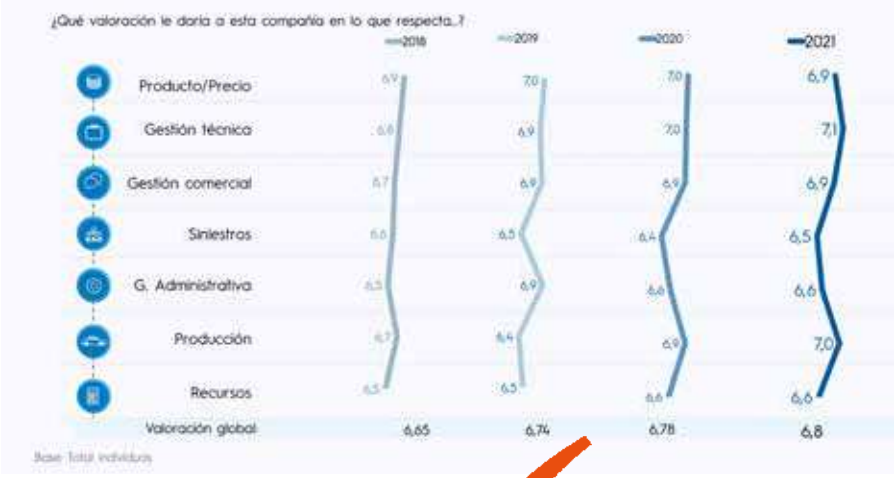
Como en años anteriores, el Barómetro de Adecose también ha servido para determinar el conocimiento, uso y limitaciones del Estándar de Intercambio de Comunicación (EIAC), especificando, en esta ocasión, los principales proveedores tecnológicos con los que se han aliado. Un 41% de corredurías cuenta a MPM, mientras que un 24% tiene un software propio y un 11% con Ebroker.

Lo que sí se ha apreciado es un acusado retroceso en el grado de satisfacción con el servicio prestado por las tecnológicas con el tema del EIAC. Apenas el 56,5% dan una puntuación de notable en adelante, cuando en 2020 esa cifra era del 61,3% de los encuestados, con una nota media de 6,62 sobre 10, por el 6,77 del ejercicio anterior.

También ha remitido ligeramente el porcentaje de corredurías que reconocen usar el estándar EIAC para el intercambio de información con las aseguradoras, pues el 74,2% lo hacen, algo por debajo del 75,5% del ejercicio anterior.

Sobre los aspectos a mejorar, los corredores vuelven a destacar como prioritario el desarrollo e implementación de la bidireccionalidad basada en EIAC (el 76,9% lo ven totalmente o bastante necesario), que se implementen nuevos procesos de descarga con nueva información (75,8%), que la descarga de ficheros esté más automatizada (75,7%), que mejore la calidad actual de los datos en los procesos existentes (74,1%) y que aumente la información contemplada actualmente, ya que es insuficiente para sus necesidades (70,4%).

VALORACIÓN DE LAS ASEGURADORAS EN ASPECTOS CONCRETOS DEL SERVICIO



El 74,2% de las corredurías usan EIAC para el intercambio de información con las aseguradoras

Con todo, en el uso del estándar EIAC para el intercambio de información con las aseguradoras, la satisfacción media de las corredurías se ha elevado al 7,2 (por el 7,06 anterior), siendo Reale, Liberty, Plus Ultra, Allianz, Catalana Occidente, AXA, Zurich y Arag las compañías que obtienen mejor puntuación en este aspecto, alcanzando todas ellas el notable.

Finalmente, se ha abordado el empleo que las aseguradoras hacen de los datos de los clientes para cosas diferentes a la razón por la que se aportan. Continúa la percepción de que las compañías los usan frecuentemente o con bastante frecuencia para otros temas (el 51% de los corredores piensa así).

Este año también se ha querido recabar información de los profesionales respecto a la plataforma CIMA (Conectividad, Innovación y Servicios para la Mediación Aseguradora), que ya lleva un año a disposición del sector. El 53,3% de los encuestados ya están adheridos, reconociendo el 60,1% que el proceso de integración ha contado con "todas" o "bastantes" facilidades, porcentaje que baja al 55,3% respecto a la implicación de su proveedor para la puesta operativa de CIMA. Sobre las causas para no adherirse, un 31% advierte que necesita más información y un 11% que piensa unirse más adelante.

Aitana Prieto

Higinio Iglesias.

XXI Encuentro Nacional de Corredores y Correduría

La **COLABORACIÓN** permitirá que el negocio crezca

En el XXI Encuentro Nacional de Corredores y Correduría organizado por Inese, que tuvo como lema principal la 'Transformación del modelo de negocio', se habló de la importancia de la colaboración. Ella permitirá compartir la estrategia del negocio de corredores y compañías; y aunar fuerzas entre los corredores (aunque sean competencia) para potenciar el crecimiento del negocio.

La jornada se dividió en tres apartados en los que se habló del dato, el cliente y el negocio. Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K, inauguró el XXI Encuentro Nacional de Corredores y Correduría con la ponencia 'El dato. La gestión del reto: el gran reto en un mercado multicanal'. Iglesias está convencido de que "el futuro del sector está en el dato. Este se puede ver desde dos vertientes: el tratamiento y el buen uso del dato, según la normativa; y bajo la perspectiva del aprovechamiento del dato".

En su opinión, "la estrategia del negocio de corredores y compañías tiene que ser la de colaborar". Sin embargo, señaló que "existe desconfianza entre ellos y eso va en contra de la estrategia de negocio y en contra del cliente". Señala que "detrás de compartir los datos tiene que haber una estrategia compartida".

Entre los retos que se presentan, el consejero delegado de E2K destacó: conciliar la gestión compartida de la información entre corredores y aseguradoras en un mercado multicanal; cimentar entre corredores y aseguradoras unas bases sólidas de negocio para impulsar

Javier Barbera, Higinio Iglesias,Martín Navaz, Santiago Macho, Juan Antonio Marín y Rosa Quintana.

la actividad de la mediación en un clima de confianza respecto al uso de los datos; e impulsar estrategias empresariales que aportan valor a la gestión de la información a partir de las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías en ámbitos como el big data, la IA, el marchine learning, la analítica avanzada…

Tras su intervención, Higinio Iglesias se incorporó a una mesa redonda sobre 'La importancia estratégica del dato en la mediación aseguradora', moderada por Rosa Quintana, en la que también participaron: Martín Navaz, presidente de Adecose; Javier Barberá, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; Juan Antonio Marín, presidente de Fecor; y Santiago Macho, presidente de Aunna Asociación.

José Manuel de Riva.

El 51% de los corredores dicen que las entidades utilizan el dato para otros fines

LA RELEVANCIA DEL DATO

A la pregunta ¿qué se está haciendo para que los corredores perciban la importancia del dato? Marín recordó los hitos conseguidos desde Fecor, como el cuaderno temático sobre la importancia de la aplicación del dato; la guía del tratamiento del dato (realizada con otras asociaciones de corredores y con Unespa); el centro de análisis de incidencias (en el que hay una parte específica sobre el uso del dato); o el vigilante del uso del dato compartido con las compañías.

Para Macho, la clave para que se perciba esa relevancia está en la formación al corredor para que sepa cómo tratar el dato y hacerlo de una manera eficiente.

Por su parte, Barberá comentó que el dato es muy importante para la gestión de nuestro negocio y para que este tenga futuro, porque ayudará a tomar decisiones. "Será lo que marque la diferencia con los competidores".

Iglesias remarcó el hecho de que los corredores estamos invirtiendo en herramientas para poder aprovechar mejor los datos en nuestra estrategia de negocio. Está convencido de que el dato estará en la base de todo el negocio empresarial. Asimismo, habló de la importancia de tener independencia tecnológica con medios como Prima, que utiliza el dato para el aprovechamiento del mismo.

Navaz aportó su visión sobre un tema tan complejo como el uso del dato y la confianza entre los corredores y las aseguradoras. "Aunque trabajamos en un entorno de confianza con el uso que hacen las aseguradoras de

los datos que aportan las correduría, el 51% de los corredores dicen que las entidades utilizan el dato para fines distintos". En este sentido, Barberá señaló que "el dato solo se tiene que emplear para lo que se ha cedido". Además, Iglesias reclamó que "se cuente con nosotros cuando las compañías ofrezcan ciertos servicios". Macho propuso "trabajar solo con las compañías que respeten los datos que portemos los corredores".

Sobre la importancia de la digitalización y la oportunidad que ofrecen los fondos europeos, Marín está convencido de que ayudarán a romper, en parte, la brecha digital que existe en las pymes, adquiriendo herramientas digitales. "Las tecnológicas nos ayudan al aprovechamiento de los datos para las mejoras de nuestros negocios. Tenemos que invertir en tecnología".

Sin embargo, Higinio Iglesias piensa que "las pymes no tienen medios ni conocimientos para el aprovechamiento de los datos". El problema es que entre las compañías y los corredores existen diferentes estrategias. Sería necesario una cooperación entre ambas partes para poder compartir la estrategia.

Sobre el futuro del uso del dato, el presidente de Consejo General dijo que la mediación está invirtiendo en tecnología y eso está permitiendo que cambie su forma de comunicarse con el mundo. El consejero delegado de Ebroker lo tiene claro: "los corredores serán empresas de datos, o no serán. Todos vamos a pasar sí o sí por el mundo del dato. Si no, no tendremos futuro".

El presidente de Adecose coincide en que, para ser competitivos, hay que saber manejar bien la información

Jorge Benítez, Begoña Larrea, Luis López Visús, Diego Fernández, José Sánchez Ortega y Miguel Robledo.

Para ser competitivos, hay que saber manejar bien la información de los clientes

de los clientes. Pero duda de que todos los corredores se den cuenta de la importancia que supone eso. En su opinión es necesario colaborar con las compañías para poder acceder a información que solo tienen las entidades. Navaz puso en valor la 'Guía de protección de datos' que se está utilizando y el hecho de que haya entidades como Reale o Mapfre que se hayan propuesto ir más allá en su compromiso de utilizar correctamente los datos de los corredores.

El presidente de Aunna Asociación cree que, si no se tratan bien los datos, perderemos lo bonito que tiene nuestra profesión: la cercanía, la confianza y el conocimiento del cliente.

LA ERA DEL CLIENTE

En el segundo bloque, Jose Serrano, CEO de IZO España, habló de la 'Transformación del cliente e impacto en el resultado del negocio'. En 2010 entramos en la era del cliente, que demanda que se cumplan sus necesidades. El cliente pide que entendamos lo que quiere y que le atendamos en lo que solicita, porque son muy exigentes. Y esa es la causa más importante de la pérdida de

clientes: un 68%, se van por la indiferencia y la mala atención; un 14%, por la mala calidad; un 9% por los precios más bajos de la competencia; un 5%, porque se hacen 'amigos' de otros; un 3%, porque se mudan a otra parte; y un 1%, porque se mueren.

Ante esta situación, en la que la experiencia de cliente tendrá una cuota de mercado del 37% para 2024, ¿cómo está adaptándose el sector asegurador? Serrano dijo que: el 60% de las aseguradoras piensan que atraer y retener clientes son sus principales prioridades; el 55% de las aseguradoras ya tienen o planifican desarrollar un portal online exclusivo para clientes; y el 60% de las entidades tienen previsto implementar comunicaciones personalizadas con los clientes.

El CEO de IZO España dijo que "el cliente pide que le conozcamos, le escuchemos, que nos adaptemos a él, que cambiemos con él y para él. Y quiere que sea ya, ahora". De hecho, el 60% de los clientes estaría dispuesto a aumentar su gasto a cambio de una mejor experiencia.

Para trabajar en la experiencia de cliente, José Serrano propone diseñarla basándose en la confianza. Explicó que no pueden ser acciones aisladas, sino que se debe diseñar una estrategia en la que se involucre toda la compañía. Hay que conocer a los diferentes tipos de clientes, para personalizar su experiencia. No todos tenemos las mismas motivaciones, intereses, gustos…

Se debe ofertar desde microseguros que se 'activan' en determinadas circunstancias (por ejemplo, para vehículos de alquiler por horas), a seguros para actividades deportivas o de ocio, hasta pólizas que velan por la salud de mascotas y plantas, o el diseño de diferentes pólizas de responsabilidad civil adaptadas a la legislación que regula el ciberacoso o el bullyng.

Martín Navaz.

Javier Barberá

DOS TERCIOS DE LAS PYMES ESTÁN EN PÉRDIDAS

Para hablar de la parte del negocio se contó con José Manuel de Riva, vicepresidente de Cepyme, que explicó la 'Evolución de la economía y la necesidad de consolidación de las pymes'. Señaló que dos terceras partes de las pymes españolas están en pérdidas. Sobre todo, por insolvencia. Por eso, se espera "una avalancha de concursos de acreedores cuando la moratoria concursal acabe este año".

Para ayudar en el crecimiento de las pymes, De Riva dijo que se ha creado la consolidación de empresas, para que se puedan unir y crecer. De esa forma se hacen más competitivas y pueden acceder a nueva tecnología. Pero el vicepresidente de Cepyme se queja de que los fondos europeos están llegando con cuentagotas a las pymes.

Posteriormente, se celebró la última mesa redonda, que trató sobre 'Vulnerabilidades y fortalezas de las Pymes de la Mediación', moderada por Miguel Robledo, consultor de comunicación, en la que participaron: Jorge Benítez, presidente de Aemes; Begoña Larrea, directora general de Summa; Luis López Visús, director general de Espabrok; Diego Fernández, director general de Cojebro; y José Sánchez Ortega, presidente de Alpha Brokers.

Sobre la situación que atraviesan las pymes de la mediación de seguros, Benítez afirmó que gozan de buena salud porque somos un sector que se sabe adaptar bien a los cambios. Entre los hándicaps señaló: el tamaño (algunas demasiado pequeñas) y la poca profesionalización empresarial.

López Visús también indicó la notable capacidad de adaptación que tienen los corredores. Entre los retos a los que se tienen que enfrentar destacó: la satisfacción y lealtad del cliente; la mejora en el conocimiento del cliente, cuanta más información tengamos de él, más personalizada será la oferta; la lucha por los márgenes.... El asociacionismo ofrece la posibilidad de seguir en el mercado.

Diego Fernández destacó la suerte que supone el hecho de que el 80% de lo vendido el año anterior se renueva al año siguiente. Para crecer, apuesta por el modelo de integración. Hay que dar pasos para crear organizaciones más grandes porque cuando se tiene volumen, se obtienen recursos. Sánchez Ortega añadió que desde las aseguradoras se apuesta más por modelos de tamaño grande.

Larrea resaltó el hecho de que el mundo ha cambiado. Nuestro negocio ya no es lo que era y hay que adaptarse a la nueva situación. "La realidad es que los corredores no sabemos cómo comunicarnos con los clientes de menos de 45 años". Se queja de que los mediadores tienen una mentalidad cortoplacista. "Para adaptarse a la nueva realidad del mercado, hay diferentes opciones en el sector que te proporciona mayor volumen" solo hay que analizarlos y ver cuál es el más idóneo.

LA REFORMA LABORAL HA SIDO UN MAQUILLAJE POLÍTICO

Sobre la reforma laboral, el presidente de Aemes, dijo que "ha sido un maquillaje político, porque se han producido muy pocos cambios y, los que ha habido, no influyen en el sector porque ya estaban aceptados. Lo único que podría influir es el tema de la subcontratación del call center, pero ya casi no se subcontrata porque, al ser considerados como avisadores, se les tiene que pagar con IVA y ya no resulta rentable".

Juan Antonio Marín

Santiago Macho.

Sobre los fondos europeos, que parece que no acaban de llegar a las pymes, Jorge Benítez explica que "te dan un bono para gastarlo en una de las empresas que realicen esos proyectos. Pero si no tenemos estructuras empresariales, esos proyectos fracasarán. Como empresarios, ¿sabemos lo que necesitamos?".

Sánchez Ortega señala que hay que utilizar la tecnología, pero teniendo claro un propósito. "Antes de actuar, es muy importante saber dónde estoy y dónde quiero ir. Tiene que ayudar a vender y a desarrollar más el negocio".

Un 68% de los clientes se van por la indiferencia y la mala atención y un 14%, por la mala calidad

Diego Fernández piensa que "12.000 euros es una cantidad pequeña. Pero si se utiliza en conjunto, con 30 empresas, se puede abordar proyectos más importantes". Propone incluso ayudarse entre competidores.

Begoña Larrea señala que la realidad es que las pymes no tienen capacidad para competir. Por eso, es importante facilitar la economía colaborativa entre los mediadores para ayudarles a adaptarse a esa realidad.

Por último, el presidente de Aemes, pidió que "se deje de confundir la protección al consumidor con la presentación de más oferta. Cuanto más regulado está el mercado, peor. La prueba está en que otros sectores no están tan regulados. No nos creemos el poder que tenemos como sector".

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

Seguro para propietarios de edificios

Mutua de Propietarios ha lanzado el seguro 'Mutua Edificio Confort' para propietarios de edificios, que permite asegurar tanto las zonas comunes como las privadas, el continente y contenido de las zonas comunitarias y de las zonas interiores de cada una de las viviendas.

Este seguro evita tener que realizar los seguros de Hogar de cada vivienda para asegurar los muebles y electrodomésticos que pertenecen al propietario.
Además de las garantías que cubre normalmente un seguro de edificios, incluye otras que la compañía ha adaptado para propietarios verticales: Daños al contenido de las viviendas del propietario; Actos vandálicos del inquilino; Defensa jurídica del arrendador para reclamar la vivienda, si el inquilino no la devolviese tras finalizar el contrato y ayudará a reclamar las rentas que este inquilino no haya pagado; Defensa jurídica ante la ocupación ilegal; Responsabilidad Civil Inmobiliaria de zonas de uso privativo. Cubre la RC Inmobiliaria del propietario; rotura de cristales del continente privativo y placas de vitrocerámica. Además, ofrece una serie de servicios, como la realización de la ITE/IEE del edificio sin coste adicional, el análisis de factibilidad de implantación de instalaciones de eficiencia energética y de puntos de recarga de vehículos eléctricos y la tramitación y gestión de subvenciones para obras de rehabilitación y mejora energética.

Inversión para perfiles conservadores

Generali ha lanzado 'Evolución Ahorro', un seguro de Inversión a vida entera especialmente diseñado para clientes de perfil conservador.

'Generali Evolución Ahorro' facilita a sus clientes un gran nivel de flexibilidad al permitirles decidir cuándo desean realizar sus aportaciones (única, extraordinarias y periódicas) en función de sus necesidades. De esta manera, permite obtener una rentabilidad atractiva y adaptada a su perfil, con una protección diaria del 80 - 85% de todas las aportaciones realizadas a lo largo de la vida del contrato.
Con este producto, Generali ha querido dar respuesta a las inquietudes de sus clientes más comprometidos e invierte en carteras vinculadas a proyectos medioambientales, de salud y bienestar, innovación, cambios sociales y crecimiento sostenible.
Además, disponen de diversas soluciones digitales como la app 'Mi Generali' que permite acceder en tiempo real a la posición financiera y monitorizar la evolución de sus ahorros e inversiones. Entre ellas destaca su Planificador Financiero, una aplicación digital que permite a sus mediadores diseñar el programa de ahorro e inversión que mejor se adapta a las características de cada cliente atendiendo a su edad, composición familiar, nivel de ingresos, patrimonio, cultura financiera y perfil inversor.

Pólizas Verdes, que amplían las coberturas de exportación y de inversiones en el exterior

Cesce ha presentado sus nuevas Pólizas Verdes por cuenta del Estado, la 'Póliza Verde de Exportación' y la 'Póliza Verde de Inversión'. Están orientadas a aquellos proyectos que tengan la consideración de "verdes", por cumplir los requisitos recogidos en la Taxonomía de la Unión Europea o entrar dentro de la tipología de proyectos del Anejo IV del Consenso de la OCDE.

El objetivo es, por un lado, apoyar a las empresas españolas que participen en proyectos que contribuyan a preservar el planeta y, por otro, aumentar su cartera de proyectos considerados "verdes" que a día de hoy alcanza un 19,5% del valor comprometido y un 36,5% de los contratos asegurados de Cesce.
En cuanto a las condiciones, la 'Póliza Verde de Exportación' tiene una mejora de condiciones en las coberturas de Crédito Comprador, Crédito Suministrador y Seguro de Obras.
Por su parte, la 'Póliza Verde de Inversión' cubrirá el riesgo de impago de créditos concedidos a filiales extranjeras de empresas españolas para la financiación de proyectos o actividades que cumplan con los requisitos para ser consideradas operaciones verdes. Esta nueva cobertura busca dar respuesta a las necesidades de financiación de las empresas españolas que invierten en el exterior en sectores como la generación renovable, el transporte limpio, las concesiones relacionadas con la recogida y tratamiento de residuos, el ciclo del agua, y numerosos sectores adicionales que participan en la transición hacia una economía verde.

Mascotas más seguras

Fidelidade presenta su nuevo seguro de mascotas 'Fidelidade Pets', destinado a preservar la salud de perros y gatos de ámbito doméstico. Se distingue por su enfoque en la prevención y su inserción en un modelo de omnicanalidad.

Coberturas como chequeos periódicos gratuitos o esterilización preventiva se suman a las prestaciones por accidente y enfermedad, responsabilidad civil de mascotas y perros potencialmente peligrosos, defensa jurídica, asistencia a domicilio, línea de atención para consultas veterinarias, odontología o vacunas entre otras.
Los mediadores tradicionales tienen a su disposición el seguro para contratarlo a través del portal de la compañía, conocido como Fidemed.

Protección a los nuevos propietarios de viviendas

Arag ha lanzado 'Nuevos Propietarios', una póliza creada para proteger los derechos de los nuevos propietarios antes, durante y después del proceso de compra de una vivienda.

Algunas de sus garantías estrella y que se focalizan en la compra de una nueva vivienda, son la reclamación por incumplimiento del contrato de arras o de compra y la revisión y redacción de documentos y contratos. Asimismo, y con objeto de dar continuidad a la póliza, también cubre la reclamación por ocupación ilegal de la vivienda, la reclamación de daños ocasionados a la vivienda y reclamación frente a la comunidad de propietarios y vecinos. Además, incluye acceso al servicio de asistencia jurídica telefónica y videollamada. Todo desde 135,35 euros al año.

Solución de renta vitalicia remunerada

Avanza Previsión ha anunciado una nueva solución de renta vitalicia remunerada (RVR), enfocada a proteger el capital al tiempo que se percibe una alta rentabilidad y se aseguran unos ingresos periódicos.

Se trata de un producto a prima única, con una aportación mínima de 6.000 euros y un tipo de interés anual que se comunica previamente y se garantiza por años naturales. En el caso de 2022, será del 1,2%. Permite rescates parciales y el rescate total del capital a partir del primer año de contratación y ofrece una cobertura adicional de fallecimiento, mediante la cual, los beneficiarios obtienen el 100% de la inversión con una prestación del 1% adicional.

Como principal ventaja frente a otros productos de ahorro, la modalidad RVR presenta un mejor tratamiento fiscal. Mientras que la tributación del capital rescatado en el resto de los productos varía entre un 19% y un 26%, la modalidad sobre renta parte de una tributación efectiva del 7,6% para los menores de 40 años, porcentaje que se ve disminuido de forma progresiva hasta el 1,52% para los mayores de 70 años.

Nuevo unit linked 'Cupón Revalorización Dólar'

Mapfre ha lanzado 'Cupón Revalorización Dólar', un nuevo seguro de ahorro unit linked, temporal a prima única. La rentabilidad del producto está vinculada a la evolución del índice Eurusd, que refleja el tipo de cambio entre el euro y el dólar estadounidense. En concreto, ofrecerá una rentabilidad positiva en forma de cupones anuales si el dólar se revaloriza.

El producto tiene una duración de 4 años y 5 meses y el tomador asume el riesgo de la inversión. Es una opción especialmente interesante para personas que apuesten por productos con un perfil de riesgo moderado y que estén interesadas en obtener a medio plazo una rentabilidad vinculada a la apreciación del dólar. Los interesados podrán suscribir el producto hasta el 5 de abril de 2022.

Si en la observación el valor del índice cae (el dólar se aprecia) menos de un 10% respecto a su valor inicial (a fecha 8/4/2022), el cliente recibirá ese año un 2% de rentabilidad en forma de cupón. Si el valor del índice cae un 10% o más, el cupón será del 4,40%. A vencimiento del producto, se devolverá el 100% del capital invertido si se ha pagado algún cupón del 4,4% o si el valor final del índice Eurusd no ha subido respecto a su valor inicial.

En todo caso, los clientes cuentan con un suelo de seguridad que garantiza el 90% del capital invertido en caso de apreciación final del euro frente al dólar (subida del índice Eurusd). Además, el cliente cuenta con la posibilidad de rescatar su dinero antes del vencimiento. También tiene capital adicional por muerte.

'Life Sciences', cubre nuevas necesidades

Berkley España lanza '**Life Sciences**', un producto creado para cubrir las necesidades específicas de las empresas dedicadas al diseño, comercialización y explotación de software, investigación de productos biotecnológicos y farmacéuticos, consultoría en ensayos clínicos y CRO, monitorización y gestión de proyectos y laboratorios analíticos (I+D) y diagnósticos.

El nuevo producto asegura los daños corporales, materiales y perjuicios consecuenciales derivados de las actividades aseguradas en cada caso. Además del acto negligente, error u omisión en los servicios de consultoría, investigación, monitorización de ensayos clínicos, diseño y explotación de software relacionado, así como de laboratorios de análisis y diagnóstico. Todo bajo un amplio ámbito temporal basado en reclamaciones, Claims Made.

El Supremo avala el complemento de maternidad retroactivo en las pensiones de los hombres

El Tribunal Supremo ha reconocido la retroactividad del complemento de maternidad en las pensiones contributivas a los varones que estén en la misma situación que las mujeres.

El 16 de febrero, el pleno de la sala cuarta resolvió que el complemento por maternidad en las pensiones contributivas del sistema de la Seguridad Social debe reconocerse con efectos retroactivos a los hombres que estuvieran en la misma situación que las mujeres. El Supremo recuerda que la ley general de la Seguridad Social de 2015 reconoció un complemento por maternidad a las mujeres con determinados requisitos.

Posteriormente, en diciembre de 2019, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) declaró que el Derecho de la Unión se opone a una norma que reconoce el derecho al complemento a las mujeres en las condiciones previstas en dicho precepto, mientras que lo niega a los hombres que se encuentren en idéntica situación.

La Seguridad Social española entendía que el derecho al complemento de los hombres que cumplieran esos requisitos debía reconocerse únicamente con efectos a partir de la publicación de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el DOUE (Diario Oficial de la Unión Europea). Sin embargo, la Sala ha establecido que los hombres que reúnan las exigencias establecidas tienen derecho a que el complemento de pensión por aportación demográfica se les reconozca con efectos retroactivos.

Autónomos y pymes recibirán formación gratuita en herramientas digitales

Los emprendedores, autónomos y responsables de pymes podrán mejorar sus competencias digitales gracias a unos cursos gratuitos que ha lanzado IniciaTIC, una iniciativa de la Fundación Cibervoluntarios, con el apoyo del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

A través de los cursos, que se realizarán online o de forma presencial, los participantes aprenderán a emplear distintas herramientas digitales para modernizar su negocio. Entre las temáticas que se abordarán destacan el posicionamiento web (SEO), la publicidad en Internet (SEM), la ciberseguridad, gestión de los datos, el uso de la administración electrónica o el marketing digital. Cada clase se adaptará en función de los conocimientos previos del participante. Los cursos disponen de ayuda online gratis en caso de que el empresario necesite una guía sobre cómo configurar las herramientas digitales.

Las empresas que aporten a los planes de empleo se podrán deducir hasta 1.380 euros al año por trabajador

El Ejecutivo aprobó a finales de febrero el anteproyecto de ley que recoge la regulación del fondo de pensiones de empleo de promoción pública, para que esté en marcha en 2023. Como novedad, respecto a la primera aprobación, la empresa podrá deducirse de las cotizaciones a la Seguridad Social las aportaciones que realice, con un máximo de 115 euros al mes por empleado o 1.380 euros al año, lo que supondría un ahorro de casi 400 euros por trabajador.

Desde el ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones explican que el texto legal "facilita la creación de planes colectivos (en el seno de las empresas) en el marco de la negociación colectiva y habilita la creación de los fondos de pensiones de empleo de promoción pública. Estos planes -con la nueva figura del plan simplificado, también de nueva creación- tendrán 'bajas comisiones' para facilitar el ahorro para la jubilación de trabajadores con rentas medias y bajas de pymes y para trabajadores autónomos, jóvenes y empleados públicos".

Este anteproyecto recoge incentivos para que el trabajador pueda aportar más dinero que su empresa con unos límites que se establecen en función de la contribución empresarial. Así, si la empresa aporta hasta 500 euros al año, el empleado podrá contribuir con hasta 1.250; si la aportación empresarial está entre 501 y 1.000 euros, el trabajador podrá aportar hasta 2.000 al año; si el empresario pone de 1.001 a 1.500 euros, el empleado podrá elevar su contribución hasta los 2.250 euros anuales; y si la empresa mete en uno de estos planes más de 1.501 euros al año, el trabajador podrá igualar esta cantidad hasta 10.000 euros anuales como máximo. En todos los casos de aportaciones máximas, los trabajadores pueden deducirse 1.500 euros de su plan individual o colectivo, tal y como se recoge en la Ley de Presupuestos. Igualmente, la norma incorpora el aumento de la deducción para autónomos por las aportaciones a planes de pensiones que pasarán de 2.000 a 5.750 euros anuales.

Sin embargo, fuentes sectoriales han explicado que el Ejecutivo no ha incluido ningún tipo de incentivo fiscal para estos planes. Si bien, estos incentivos sí podrían incluirse a lo largo de la tramitación parlamentaria del proyecto de ley.

El texto sí ha incluido algunos cambios sobre a la gobernanza de este futuro fondo. Se ha determinado que la Comisión Promotora hará la selección de entidades gestoras y depositarias, el establecimiento de la estrategia de inversión a largo plazo, la constitución de los fondos de pensiones y el nombramiento de los miembros de la Comisión de Control Especial.

Mientras que dicha Comisión de Control Especial se encargará de la representación del fondo, la elaboración de la política de inversión de cada fondo, el control y observación del cumplimiento de las normas de los fondos, el examen de la actuación de la gestora y la supervisión de la misma y, en su caso de la decisión de su sustitución. Esta comisión estará formada por cinco miembros elegidos por el Gobierno y cuatro representantes de los sindicatos y otros cuatro de los empresarios.

Las mujeres cobran un 24% menos que los hombres

CC.OO. ha comparado el salario bruto medio de los hombres en España (26.934 euros al año) y el de las mujeres (21.682 euros). Esos 5.252 euros determinan una brecha salarial del 24%. Tras esta diferencia, el sindicato apunta a dos causas principales: la feminización del tiempo parcial y la masculinización de los complementos retributivos.

El sindicato ha escogido los datos del salario bruto (de 2019, los últimos publicados) en lugar de la cifra de la retribución media por hora porque "es la que mejor refleja las diferencias salariales", ha asegurado el secretario general de CC OO, Unai Sordo. Además, ha advertido que comparar lo que se paga por hora, oculta la fuerte feminización del empleo a tiempo parcial, ya que tres de cada cuatro personas que tienen una jornada inferior a la completa son mujeres, según los datos oficiales del **Instituto Nacional de Estadística (INE)**.

El empleo parcial afecta al 7% de los hombres ocupados y al 25% de las mujeres. Si las mujeres trabajaran con la misma intensidad que los hombres a jornada completa (93%) y parcial (7%), la brecha salarial de género se reduciría a la mitad en España.

Sobre la 'masculinización de los complementos salariales', el informe destaca que dichos complementos premian rasgos como el esfuerzo físico, la peligrosidad, la nocturnidad o la disponibilidad horaria; mientras que no se retribuyen atributos 'feminizados' como la atención, la precisión o la resistencia.

Las pymes de 10 a 49 trabajadores podrán pedir las ayudas para digitalizarse a partir del 15 de marzo

El Gobierno ha publicado la primera convocatoria de las ayudas a la digitalización de las pymes, que estará dotada de 500 millones de euros. Hasta el momento, se han registrado 87.000 pymes, de las que se estima que unas 25.000 podrán solicitar este primer tramo de ayudas.

Además, hay 5.700 compañías que han solicitado ser agentes digitalizadores. Red.es comenzará a aprobar sus solicitudes el 10 de marzo con el objetivo de que el día 15 las pymes puedan escoger las soluciones que deseen.

El programa del Kit Digital cuenta con 3.067 millones de euros de presupuesto contemplado en el Plan de Regeneración, Transformación y Resiliencia para digitalizar a un millón de medianas y pequeñas empresas.

Para ello, se pondrán a disposición bonos, en esta primera convocatoria de 12.000 euros, con el que las empresas podrán adquirir servicios tecnológicos existentes en el mercado.

El director general de Red.es espera que para antes de verano llegue la convocatoria de compañías de entre 6 y 9 empleados y en septiembre, para los autónomos.

El Congreso aprueba la reforma laboral por un solo voto

El pleno del Congreso aprobó, a primeros de febrero, por 175 votos a favor y 174 en contra, la convalidación del decreto de reforma laboral. En el texto enviado a Bruselas no se habla de derogación de la norma vigente, sino de una "revisión de los desequilibrios".

En lo que respecta al documento, hay cambios, pero se mantienen muchos de los aspectos de la reforma laboral. Como es el caso de la indemnización por despido, continúa el pago de 20 días por año trabajado en el caso de los despidos objetivos, en lugar de los 33 anteriores. En el caso de los improcedentes, también se redujo la indemnización: de 45 días pasó a los 33 actuales y el máximo de mensualidades bajó de 42 a 24.

En este sentido, tampoco volvieron los salarios de tramitación que se llevó la reforma de 2012. Hasta entonces, en el caso de despido improcedente, el empleado tenía derecho a cobrar los salarios que había dejado de cobrar desde su salida de la empresa hasta la fecha de la sentencia.

En el tema de la ultraactividad, en el nuevo reglamento dice que, si no se pacta un nuevo convenio colectivo, se prorrogará el anterior hasta que sea sustituido por el nuevo. Anteriormente, había un plazo de un año de vigencia, pero ahora se hará de forma indefinida. Por otro lado, el convenio sectorial primará sobre el de la empresa en salarios y jornada laboral. También se garantiza la aplicación del convenio sectorial para las personas subcontratadas.

El contrato indefinido "será la norma y nunca más la excepción", según Yolanda Díaz, ministra de Trabajo, con el fin de reducir la temporalidad. Se ha planteado que se reduzca el periodo durante el que se pueden encadenar estos contratos antes de que el trabajador pase a ser considerado indefinido (de 24 meses en un periodo de 30, a 18 en un periodo de 24). Además, los contratos temporales únicamente podrán ser formativos y estructurales (para sustituir las bajas de los empleados o para afrontar periodos concretos en los que se vea afectada la producción). En este caso, únicamente se podrán realizar por incrementos imprevisibles de producción o por oscilación en la demanda, pero nunca durante más de seis meses o un año si el convenio del sector recoge esta posibilidad. Si el incremento es

previsible -campañas agrícolas o de mayor consumo en sectores como el comercio o la hostelería- estarán limitados a un periodo máximo de 90 días no consecutivos al año y deberá informarse a los representantes sindicales de esta previsión en el último trimestre del año anterior.

Los nuevos Erte estructurales se conocerán como Mecanismo RED de Flexibilidad y Estabilización del Empleo y podrán ser cíclicos y sectoriales. Los primeros tendrán una duración máxima de un año y se podrán activar cuando haya una coyuntura que así lo aconseje, como sería la pandemia. Los sectoriales también durarán un año, si bien se podrán prorrogar hasta dos veces, seis meses en cada ocasión, y estarán destinados a las empresas de sectores que consideren que sea necesario emprender una transición profesional.

El Gobierno prorroga hasta el 31 de marzo los Ertes por Covid

El Gobierno ha decidido prorrogar un mes más los Ertes de las empresas afectadas por la pandemia y se amplían hasta el 31 de marzo.

Se trata de una petición que habían trasladado tanto patronal como sindicatos al Ejecutivo, y que finalmente ha sido atendida.

Hacienda usará técnicas de análisis del comportamiento para perseguir el fraude fiscal

La Agencia Tributaria desplegará este año una estrategia para extender el uso de las técnicas de análisis del comportamiento para luchar contra el fraude fiscal, según figura en el plan de control tributario de 2022 publicado el 31 de enero en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

El objetivo del fisco con estas técnicas de predicción del comportamiento es inducir al contribuyente para que cumpla voluntariamente con sus obligaciones fiscales. Además, Hacienda mantendrá planes específicos para combatir el fraude en el comercio electrónico y la economía digital. De hecho, extremará el control sobre las plataformas de comercio electrónico. Además, aprovechará las declaraciones de la nueva tasa Google para cruzar datos para ver si las filiales de los gigantes digitales (Amazon, Facebook, Apple, Google...) y las plataformas tecnológicas (Uber, Booking, Glovo...) tributan lo que deben. La institución tributaria impulsará fórmulas para obtener información económica y comercial que pueda ser explotada en posteriores comprobaciones.

El tercer gran eje del plan de control tiene que ver con el análisis de los patrimonios ocultos. La Oficina Nacional de Investigación del Fraude (ONIF) tiene programas para detectar contribuyentes con altos patrimonios que simulen la residencia fiscal en otro país para eludir al fisco o que crean complejas estructuras para ocultar rentas y patrimonio. Por eso, la Agencia prevé terminar una herramienta para detectar titulares reales de sociedades opacas tenedoras de inmuebles residenciales de alto nivel. Asimismo, pretende la explotación masiva de la nueva información que recibe del Consejo general del Notariado.

La organización tributaria que dirige Jesús Gascón quiere explotar su ingente fuente de datos estadísticos de los contribuyentes con técnicas de machine learning (aprendizaje automatizado de máquinas) para reducir los errores previsibles u olvidos comunes de datos por parte de los contribuyentes al presentar las declaraciones tributarias.

Las pymes contarán con una línea telefónica de ayuda para acceder a los fondos europeos

El Gobierno prevé poner en marcha, próximamente, un servicio de asistencia y acompañamiento a pymes y autónomos para acceder a los fondos europeos *Next Generation* a través del teléfono 060, reservado hasta ahora a consultas sobre trámites con la Administración General del Estado.

La vicepresidenta primera del Ejecutivo, Nadia Calviño, ha enmarcado la iniciativa del 060 en una serie de actuaciones dirigidas a garantizar que también las empresas pequeñas son protagonistas del Plan de Recuperación, junto con el despliegue de las oficinas 'Acelera Pyme' por parte de Red.es y otros apoyos junto a las Cámaras de Comercio.

El servicio telefónico permitirá a pymes y autónomos tener un interlocutor que les facilite información sobre ayudas e inversiones a las que pueden acceder y cómo cumplimentar el procedimiento administrativo necesario.

Como novedades, ha citado el esfuerzo en concentrar en una única plataforma de contratación todas las convocatorias de ayudas (ya están las del Estado y falta incorporar las de comunidades autónomas y ayuntamientos).

"El objetivo es que se creen empresas, pero sobre todo que crezcan (en tamaño), sean más competitivas, internacionales y para eso necesitamos apoyar la inversión en I+D", ha defendido.

El Tribunal Supremo (TS) ha dictado una sentencia que avala las bonificaciones de las que disfruta la empresa familiar. El Alto Tribunal, en una sentencia en la que fija su doctrina por primera vez en este asunto, establece que la donación de una empresa familiar constituida, en parte de su valor, por activos representativos de la participación en fondos propios de una entidad tercera o de la cesión de capitales a terceros puede aplicarse los beneficios en Sucesiones y Donaciones a la empresa familiar.

El Supremo avala que la empresa familiar tenga más beneficios fiscales en la sucesión

De esta forma, dictamina qué inversiones financieras, las participaciones indirectas a través de un holding, cumplen el requisito que marca la ley de ser afectas a la actividad empresarial para poder aplicarse la bonificación, ya que entiende que "las necesidades de capitalización, solvencia, liquidez o acceso al crédito, entre otros, no se oponen, por sí mismas, a esa idea de afectación" de estos activos a la actividad económica.

Se exigen dos requisitos para disfrutar del beneficio, que fija el Reglamento del Impuesto de Patrimonio: que el 50% de los activos de la empresa participada por la persona física estén afectos a la actividad empresarial. Y si éste se cumple, en segundo lugar, que del valor exento se eliminen activos que no sean necesarios..

Unespa ve "insuficientes" los incentivos para promover los planes de pensiones de empleo

Unespa considera que el texto propuesto por el Gobierno como Proyecto de Ley de regulación para el impulso de los planes de pensiones de empleo, es insuficiente. "Es una ocasión perdida para la revisión estructural del sistema de pensiones", afirma Pilar González de Frutos, presidenta de la asociación.

El texto trata de promover la implantación de esquemas de ahorro colectivos en todas las empresas de España. Para ello, recoge algunos incentivos en materia de cotizaciones sociales. "Lamentablemente, dichos incentivos distan de ser relevantes. Los importes que resultan de la fórmula propuesta en el proyecto de ley son deducciones de la base de cotización, por lo que su efecto en los costes salariales es mucho menor. Estas deducciones resultarán insuficientes para generalizar el ahorro en el ámbito de las relaciones laborales", se indica desde Unespa.

La patronal aseguradora comparte el deseo del Gobierno de promover el ahorro colectivo en España. Pero necesita tiempo para echar a andar. Los sistemas de empleo propuestos por el Gobierno tardarán lustros –tal vez, incluso décadas–, en alcanzar velocidad de crucero, pues su adopción queda sujeta a la negociación colectiva.

Para hablar del papel del seguro en el ahorro a largo plazo, Unespa y el **Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria**, perteneciente a la Universidad de Barcelona, coorganizarán un seminario a lo largo de 2022 en el que se abordará el papel del sector ante circunstancias como la longevidad, la jubilación, la incapacidad, la dependencia o la mortalidad.

El seminario sobre previsión social complementaria constará de varias sesiones que se desarrollarán de manera telemática. El programa culminará, a finales de 2022, con un acto abierto a la sociedad para presentar las conclusiones y los documentos aportados en las distintas sesiones.

Con este seminario, se pretende: poner en valor el papel de las aseguradoras en el ámbito de la previsión social complementaria; explicar la capacidad del seguro para dar cobertura a la diversidad de contingencias que suponen un riesgo para la ciudadanía; explicar la importancia de ahorrar para la jubilación y para otras contingencias, a través de la diversidad de instrumentos de previsión social complementaria y de otros productos de ahorro a medio y largo plazo; exponer las posibles sinergias que pueden generarse entre los distintos instrumentos de previsión social complementaria y los productos de ahorro a medio y largo plazo; y promover la relación del sector asegurador con la sociedad.

En otro orden de cosas, el **Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (Cermi)** y Unespa han puesto en marcha una jornada telemática sobre la accesibilidad cognitiva en el acceso a bienes, productos y servicios de atención al público, en concreto, los seguros como servicio universalmente accesible.

Por último, desde Unespa se ha recordado que el seguro paga al año 500 millones de euros para arreglar o indemnizar los daños causados por incendios. Esta es una de las conclusiones del informe '¡Fuego! Los incendios asegurados. Datos 2020-2021', elaborado por **Estamos Seguros** en colaboración con **Cepreven** y **Tecnifuego**.

La mayor parte de los inmuebles protegidos por el seguro frente a incendio son viviendas (88%). El resto se reparte entre comercios (6,1%), comunidades de propietarios (3,2%), industrias (1,9%) y otro tipo de espacios. Sin embargo, el peso de los hogares se diluye notablemente cuando lo que se analiza es el reparto de las indemnizaciones. Las familias reciben el 35% del dinero, mientras que las industrias ingresan el 44% y los comercios otro 11%.

De acuerdo con los datos manejados, un 73% de los incendios que se produce en el país al año ocurre en domicilios. La disparidad en el pago total de las indemnizaciones se debe a la mayor gravedad de los daños que ocasionan las llamas en fábricas y negocios. Mientras que un incendio medio en una vivienda conlleva el pago de 2.683 euros por parte del seguro, esta indemnización se duplica cuando se trata de comercios (5.406 euros) y se multiplica por 19 en el caso de industrias (50.586 euros).

Mediadores de MGS se forman sobre los nuevos hábitos de consumo generados durante la pandemia

La Fundación MGS ha celebrado una nueva jornada formativa, titulada '66 días para resetear el mundo', impartida por el experto en marketing, Pablo Foncillas.

Foncillas presentó los resultados de diferentes análisis y estudios que indican que la pandemia ha cambiado los hábitos de consumo, con el crecimiento del ecommerce, la transformación creciente de la venta de productos en servicios, el presente y futuro de la suscripción como método de crecimiento empresarial o la experiencia del teletrabajo. En este sentido, entre otras reflexiones, afirmó que "todo producto sometido a presión digital es susceptible de convertirse en servicio".

Por otro lado, la fundación también celebró una nueva jornada sobre 'El arte de no perder', impartida por la doctora Mercè Boada, que habló del envejecimiento humano, el Alzheimer y la labor que realiza el centro Ace Alzheimer Center Barcelona en la investigación y tratamiento de esta enfermedad. Boada señaló que, gracias a la ciencia y el conocimiento, pueden lograrse los objetivos de envejecer dignamente y mantener el cerebro sano y en forma.

Asimismo, hizo hincapié en la detección precoz de la pérdida de memoria como clave para establecer unas pautas de prevención del Alzheimer, además de señalar los factores de riesgo y una didáctica explicación sobre los tipos de tratamientos que se llevan a cabo actualmente.

AXA plantea que el reto phygital se basará en generación de leads, asesoramiento y ventas

AXA ha celebrado, en el entorno de la Semana del Seguro de 2022, la jornada 'La gestión phygital del negocio asegurador', en la que se repasó las actuales condiciones del sector en el "océano de oportunidades que se presentan para agentes, corredores y compañías". Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución, Ventas y Organización Territorial de AXA España, resumió la situación actual remarcando que en "los momentos actuales de cambio, la generación de leads, el asesoramiento y la capacidad de transformar el negocio son los grandes retos en el mundo phygital".

En el sector financiero "la confianza es fundamental y los seguros somos el único sector que está en todos los elementos de la economía productiva y en toda la sociedad. A nivel mundial el 90% de las primas son mediadas por agentes o corredores y la relación con el cliente es especial" recordaba Sáez de Jáuregui.

Mario Teijeiro, director Financial Advisory Deloitte (StartmeUp) inició la sesión de trabajo en la que analizó "la capacidad de las personas de estar en el mundo físico y digital a la vez". Teijeiro repasó las principales oportunidades de negocio haciendo un recorrido por aspectos como el internet de las cosas, la ciberseguridad, los chatbots o la personalización de servicios, entre otros.

Además, la jornada contó con el testimonio de dos start ups, MediQuo (plataforma de telemedicina) y Cleverea (negoaseguradora multilínea dirigida a nativos digitales) para ilustrar los ejemplos de modelo de negocios digitales orientados al negocio asegurador desde el punto de vista de servicio o la suscripción.

En la segunda mesa redonda, se recordó que el "97% de los contactos actuales con los clientes son físicos o híbridos, aunque la tendencia digital crece". Juan Picazo, de Picazo de Nova, explicó las nuevas oportunidades que les ha ofrecido el modelo phygital, como las nuevas fórmulas de pago o servicios específicos. Por su parte Ricardo Peris, de Peris Correduría, hizo hincapié en la nueva realidad en la que estamos inmersos: "el reto es cómo seguir creciendo en una realidad que se queda".

"El modelo phygital nos permite optimizar el tiempo, ser más eficientes, ágiles y mejorar la conciliación familiar yendo hacia el Smart working con nuevas formas de relacionarte con los clientes", añadió Cristina Justo, de ABC Asesores A&C.

Por otra parte, con la mirada puesta en el crecimiento sostenible, fidelización del negocio, especialización y apuesta por la conectividad, AXA España ha celebrado la convención de corredores partners.

"Por séptimo año consecutivo hemos enviado a más de 3.000 corredurías nuestra carta de estabilidad, un compromiso que es realmente diferencial", afirmó Pedro Navarro, director del canal de Corredores de la aseguradora.

Luis Sáez de Jáuregui reafirmó la apuesta por su modelo de negocio. "Somos una compañía para y por la mediación profesional, sois nuestra capacidad productiva", decía. "La pandemia ha demostrado que hay una falta evidente de cobertura en los clientes", añadía.

La consejera delegada de AXA, Olga Sánchez, cerró el evento mostrando la firme convicción de que "apostamos con toda nuestra fuerza por el canal corredores, vuestro éxito será nuestro éxito, porque sin vosotros no existiríamos".

En otro orden de cosas, la aseguradora y **Centerbrok** han analizado 'Las perspectivas de la mediación en un entorno cambiante' en un encuentro al que asistieron Pedro Navarro y Fernando Castellanos, CEO de Centerbrok, así como miembros de la Junta Directiva y más de 25 corredores de la zona Centro.

Navarro abordó la estrategia de crecimiento sostenible a través de los pilares de estabilidad, competitividad y servicio recordando la existencia de necesidades aseguradoras vitales en aspectos como Vida Riesgo y Salud, Ahorro y Empresas.

"Actualmente muchos clientes tienen falta de cobertura y lo que es aún peor, un déficit de protección que agrava sus riesgos. Para ello, necesitamos seguir avanzando junto a vosotros, seguir profundizando en nuestra común actividad esencial para la sociedad", afirmaba.

Por otro lado, la aseguradora ha informado de que, en los cuatro años de vida de 'iProtect', más de un 92% de los clientes han consolidado algún importe desde su activación, lo que significa que han aumentado su nivel de protección respecto al 85% inicial.

Por último, señalar que todas las pólizas de Hogar y Comunidades de la entidad que cuenten con la garantía de asistencia, tendrán acceso a un nuevo servicio que ayudará a los clientes a mejorar su eficiencia energética y reducir su huella medioambiental.

La aseguradora ha puesto a disposición de los clientes 'ECO Hogar' un servicio voluntario y gratuito de asesoramiento energético que contempla el análisis personalizado de eficacia energética de la vivienda o comunidad y una propuesta alternativa para mejorarla, así como la simulación del ahorro económico/energético que le supondría.

Ebroker celebra un webinar sobre el Kit Digital para corredores

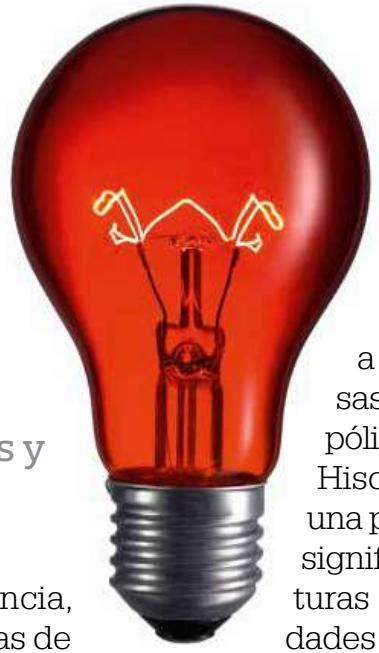
Ebroker ha llevado a cabo un seminario webinar para ampliar información sobre la tramitación de los fondos europeos, así como las características del Kit Digital, a quién está dirigido, sus fases y la gestión del proceso que, como agente digitalizador, apoyará en favor de los corredores que soliciten beneficiarse de estas ayudas.

La plataforma ha desplegado una serie de recursos y acciones que tienen por objeto acompañar al corredor de seguros en la gestión y tramitación del Kit Digital. También se ha creado un departamento permanente especializado como centro informativo para la resolución de dudas y apoyo a la tramitación del Kit Digital de su comunidad de usuarios, mostrando su total compromiso con el corredor y su papel como agente digitalizador. Además, la plataforma ha indicado que informará periódicamente sobre los plazos, procedimientos y novedades.

Junto con el departamento permanente, Ebroker cuenta con la asesoría de Zabala Innovation, consultora que trabaja con la plataforma y que dará soporte en todos los aspectos técnicos que surjan a lo largo de todo el procedimiento.

Flexibilidad en las pólizas, análisis de datos y sostenibilidad, claves para innovar en el sector

Hiscox Lab, el laboratorio de innovación en seguros lanzado por Hiscox, ha identificado algunas de las tendencias que darán un impulso al sector asegurador en 2022, como la flexibilidad en las pólizas, el análisis de datos y la sostenibilidad.



La llegada de la pandemia ha puesto de manifiesto la rigidez de ciertas pólizas a la hora de adaptarse a las necesidades de los clientes y a los cambios incipientes en la realidad socioeconómica. Por eso, una de las tendencias que más ayudará a las aseguradoras a conectar con sus clientes es la flexibilización de las pólizas, con productos adaptativos según el tamaño o sector de la empresa a la que se asegura.

Por otro lado, la incorporación de tecnologías basadas en inteligencia artificial permitirá agilizar procesos, identificar patrones o detectar anomalías, entre otros usos. En el caso de Hiscox, destaca la implementación de NLP (Natural Language Processing) y RPA (Robotic Process Automation), dos herramientas que permiten automatizar numerosos procesos para ofrecer un servicio más rápido y de más calidad.

Las aseguradoras cada vez poseen una mayor cantidad de información confidencial de sus clientes y, en consecuencia, estos datos cada vez reciben más capas de protección para evitar usos ilícitos. Sin embargo, un buen uso de ellos también ofrece a las aseguradoras información valiosa que pueden usar para el beneficio de sus clientes. Por ejemplo, en Hiscox, a través de procesos de Data Analytics, se hacen predicciones sobre las necesidades de los clientes y se automatizan tareas complejas, como la gestión de los siniestros o la suscripción de pólizas.

La sostenibilidad ha pasado a ocupar un lugar primordial en las estrategias de empresas de todas las industrias, y el sector asegurador también la ha situado como una prioridad en sus agendas. Además de desarrollar estrategias propias medioambientalmente respetuosas, como fijar objetivos de descarbonización y reducción de emisiones alineados con la ONU o colaborar con asociaciones de la sociedad civil centradas en reducir el impacto medioambiental, es importante que también presten especial atención a las acciones de las empresas con las que suscriben pólizas. En esta línea, este año Hiscox ha puesto en marcha una política de exclusiones que significa dejar de ofrecer coberturas a empresas cuyas actividades sean especialmente contaminantes, como centrales eléctricas de carbón térmico, arenas petrolíferas, actividades de exploración de energía del Ártico. Además de no asegurar estas actividades ni invertir directamente en ellas, la aseguradora tampoco invierte en valores de empresas que generan más del 30% de los ingresos de la extracción de carbón térmico o generación de energía.

Asimismo, es importante comprender el cambio de paradigma de los seguros, para comenzar a trabajar en la prevención. Para ello, en Hiscox acompañan muchas de sus pólizas de una serie de servicios adicionales y formación que permite a los clientes comprender sus riesgos y actuar antes de que se produzca el incidente. Por otro lado, la aseguradora ha informado que los ataques por *ransomware* o los de denegación de servicio distribuido (DDoS) se

convirtieron en los protagonistas de 2021 y continuarán 2022. Ante esta realidad, además de la transferencia del riesgo, las empresas deben tener muy presente la importancia que cobra la preparación, tanto de las estructuras tecnológicas como de los propios empleados, ya que las organizaciones con más conocimiento en ciberseguridad y mejores estructuras tienen una mayor capacidad de frenar un ataque o de recuperarse más rápidamente de uno.

A pesar de los avances en la formación de los empleados, su falta de conocimiento en ciberseguridad sigue siendo uno de los principales problemas de las empresas. Sin ir más lejos, los emails de *phishing* que no fueron correctamente identificados supusieron la principal puerta de entrada (55%) de los ataques de *ransomware* recibidos por empresas españolas, según el Informe de Ciberpreparación de Hiscox 2021. El ransomware afectó en 2020 a una de cada seis empresas y más de la mitad de ellas pagaron el rescate.

Además, es importante ser consciente de la necesidad de contar con contraseñas seguras, cambiarlas cada cierto tiempo y que tanto la empresa como los trabajadores sepan por qué y tengan cuidado cuando las compartan.

Reale trabaja con la mediación en la trazabilidad y transparencia con los datos de clientes

Reale Seguros, junto con Adecose, el Consejo General, Aunna y Fecor, llevan dos años trabajando en un proyecto de trazabilidad y transparencia con la información y los datos que son identificados, tanto los recogidos por la aseguradora 'Trazabilidad Básica', como aquellos que, de común acuerdo y de forma voluntaria, faciliten los corredores para ser más eficientes y eficaces, 'Trazabilidad Avanzada'.

Se trata de una herramienta que permita automatizar y visualizar, por parte del corredor, los movimientos que se producen, a lo largo de la vida de las pólizas, en la comunicación de sus clientes directamente a la entidad, aplicando inteligencia artificial, cualificación del dato, mejora de las comunicaciones, mayores ratios de éxito en las acciones de la compañía y el corredor, siendo mejores gestores y aprovechando más las oportunidades.

Esta iniciativa supone dar un paso más al proyecto que las principales organizaciones de la mediación impulsaron con Unespa y que dio lugar a la publicación de la 'Guía de buenas prácticas: principios sobre el tratamiento de datos de tomadores del seguro en pólizas intervenidas por el corredor de seguros a las entidades aseguradoras'.

Este proyecto, que será dinámico, seguirá desarrollándose para recoger, no solo la base de los aspectos más relevantes identificados en la actualidad, sino también las consideraciones que a futuro sean necesarias para facilitar a los corredores toda la información que pueda ser de utilidad para dar un mejor servicio al cliente, y la confianza de colaboración más transparente, haciendo participe de este trabajo a otras organizaciones de corredores.

Mapfre aumenta un 45,3% su beneficio en 2021

El beneficio atribuido de Mapfre en el año 2021 ascendió a 765 millones de euros, una cifra que representa un 45,3% más que el año anterior, gracias al buen comportamiento del negocio en las áreas regionales Iberia y Norteamérica, en las que el crecimiento del beneficio es, en ambas, superior al 15%, al buen desempeño del negocio reasegurador y al beneficio extraordinario (167 millones de euros) generado por la finalización de la alianza con Bankia.

Parte de ese beneficio, 104 millones, se ha destinado a reforzar la rentabilidad futura de la compañía, adaptando y mejorando la eficiencia operativa de sus operaciones de España e Italia, así como a optimizar la estructura financiera del Grupo.

Este resultado muestra la gran resiliencia del Grupo, que en el año 2021 ha hecho frente a siniestros relacionados con el Covid-19 por importe superior a 460 millones de euros.

Los ingresos del Grupo aumentaron un 7,2% en el año 2021, hasta superar los 27.257 millones de euros, en tanto que las primas alcanzaron los 22.155 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8,2%. Este incremento de primas se sustenta en la favorable evolución del negocio en el área regional Iberia, en Latinoamérica (donde prácticamente todos los países crecen) y en el negocio reasegurador.

El ratio combinado se incrementó 2,7 puntos porcentuales, hasta el 97,5%, afectado por el aumento de la siniestralidad, consecuencia de la eliminación de las restricciones a la movilidad, y por la aún elevada siniestralidad por la Covid-19 en Latinoamérica, especialmente en los ramos de Vida riesgo y Salud.

Las primas de la Unidad de Seguros al finalizar 2021 ascendieron a 18.176 millones de euros, un 8,9% más que el año anterior, en tanto que el beneficio fue de 786 millones de euros, similar al logrado en 2020. En el área Regional Iberia (España y Portugal), las primas crecieron un 8,5%, hasta superar los 7.596 millones de euros, con un resultado de 541 millones de euros (+19,3%).

En España, las primas ascendieron a 7.466 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,8%, 3,8 puntos más que lo que creció el sector en el año 2021. Este crecimiento se registra tanto en el negocio de Vida como en No Vida. El beneficio del negocio en España ascendió a 534 millones de euros, un 20% más que el ejercicio precedente, y sigue siendo el país que más contribuye al beneficio del Grupo.

Es importante destacar la evolución del negocio de Automóviles, con 6,2 millones de vehículos asegurados (+3,7% respecto al año anterior), y unas primas de 2.259 millones (+1,1%). Asimismo, las primas del negocio de Seguros Generales, 2.198 millones de euros (+3%) reflejan el buen desempeño de la mayor parte de los ramos No Vida, destacando el crecimiento de Hogar (+2,1%), Comunidades (+6,8%) y Empresas (+7,6%). El negocio de Salud y Accidentes, por su parte, se incrementó un 9,5%, hasta los 689 millones de euros.

En el negocio de Vida, el crecimiento fue del 23,8%, hasta alcanzar un volumen de primas de 2.130 millones de euros. Destaca la mejora del negocio de Vida Ahorro, que se incrementa un

35,9%. El patrimonio de los fondos de pensiones se situó en 6.431 millones de euros, un 11,8% más, en tanto que los fondos de inversión crecieron un 20,7%, hasta los 4.677 millones de euros.

Por otro lado, la aseguradora ha informado que tiene una nueva garantía vinculada a 'Programa Horizonte Inversión' y a 'Multifondos Open', dos seguros de ahorro unit linked, donde el asegurado decide el perfil de riesgo de la inversión. La nueva garantía se puede solicitar de forma opcional, tanto en el momento de contratación del seguro de ahorro como posteriormente, y su objetivo es proporcionar una prestación adicional a la de fallecimiento. Esta nueva garantía actuará 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 fallecimiento del asegurado.

Por otra parte, la aseguradora ha ampliado a sus Centros de Procesamiento de Datos (CPD) de Alcalá de Henares (Madrid) la certificación PCI DSS, que acredita que cumple con todas las medidas de seguridad requeridas por el Payment Card Industry Security Standards Council, que regula internacionalmente las condiciones en que las tarjetas de crédito deben custodiarse por las entidades que las admiten como medio de pago.

En otro orden de cosas, la plataforma de formación online especializada en seguros, **Instituto e-Learning del Seguro**, ha lanzado un nuevo curso online, 'Multirriesgo empresarial para el sector agropecuario', dentro del Canal Agro by Mapfre.

Asimismo, Mapfre muestra su compromiso con el sector agrario estando presente en Agroexpo, un evento referente en el sector y de carácter internacional dedicado a la agricultura.

Metlife refuerza su apuesta por el canal de corredores

Metlife ha decidido relanzar en España el canal de corredores con el objetivo de ampliar sus líneas de negocio en España y ofrecer a los consumidores la cada vez más demandada protección a través de diferentes canales de distribución.

Metlife quiere trabajar con corredores, a través de una propuesta de valor diferencial fundamentada en tres pilares clave: foco en soluciones de protección individual y servicios de valor añadido para el cliente; simplificación de procesos y tecnología adaptada al *journey* del cliente para garantizar la eficiencia operativa y una excelente experiencia del mediador y del cliente; y diferenciación a través del talento y la innovación para impulsar las ventajas competitivas.

A fin de fomentar su relación con los corredores, MetLife está invirtiendo en una propuesta de valor para la mediación a quienes acompañará durante todo el proceso, facilitándoles el acceso a recursos y materiales de apoyo a la venta, así como formación continua.

Igualmente, los corredores contarán con apoyo en la definición de planes de acción/seguimiento comercial tanto presencial como remoto por parte de la aseguradora, soporte para la generación de demanda en medios digitales, así como con planes de comunicación a clientes, si así lo requieren.

El 41% de los españoles prefiere gestionar su seguro de manera presencial

El 47% de los españoles prefiere gestionar su seguro de forma telemática (Internet, teléfono...), frente al 41% que opta por la presencial en una oficina. Así se desprende del último informe elaborado por Appinio.

Según el estudio, un 78% de los encuestados afirma haber contratado alguna vez un seguro. Entre los que nunca lo han hecho, se encuentra un mayor porcentaje de jóvenes de entre 16 a 24 años (36%), frente al 2% de los adultos de entre 55 a 65 años.

Si ponemos el foco en el tipo de seguro contratado, un 76% cuenta con un seguro de Autos, seguido de un 61% con seguro de Hogar y un 45%, de Vida. Más allá de los seguros obligatorios o vinculados a otra actividad, llama la atención que el 43% de los españoles tiene o ha contratado un seguro de Salud.

A la hora de contratar un seguro, lo más importante para los españoles es la cobertura del seguro (51%), la agilidad a la hora de responder por parte de la aseguradora (47%) y el precio (46%).

Tan solo el 11% se ha mostrado insatisfecho con su póliza, frente al 89% de la población que afirma estar conforme con su seguro actual. Aun así, un 15% tiene previsto cambiar su compañía de seguros en los próximos meses.

CNP aporta soluciones a la transformación digital en las corredurías

El grupo CNP en España ha celebrado la jornada 'La transformación digital de la distribución de seguros en el mundo de la correduría', dentro de la XXIX edición de la Semana del Seguro, organizada por Inese.

El encuentro, que ha estado dirigido al canal de corredores, ha facilitado herramientas y soluciones para ayudar a los mediadores a abordar la transformación digital en sus negocios.

Entre otras cosas, en la jornada se dijo que "el seguro no se compra, el seguro se vende, pero si estamos justo en el momento en que el cliente lo necesita, esa venta será más fácil". La experiencia del cliente y la excelencia relacional deben ser nuestra prioridad hoy en día.

Además, CNP presentó su iniciativa CNPHub, una solución integral que aúna la capacidad tecnológica y el capital humano necesario para poner a disposición de cualquier mediador los recursos necesarios para una distribución de seguros 100% digital y omnicanal.

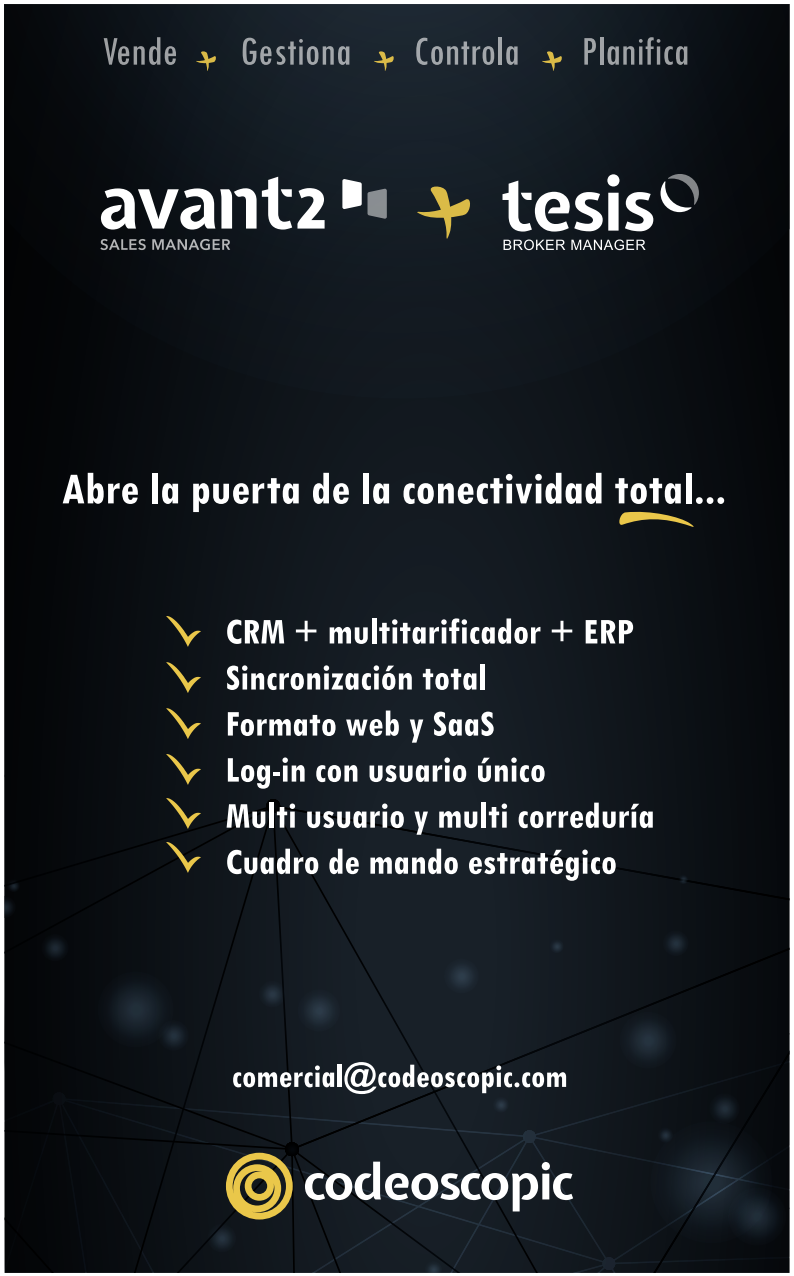
Markel, la compañía mejor valorada en RC en el Barómetro Adecose

Markel ha conseguido posicionarse como la primera aseguradora en Responsabilidad Civil, segunda en Caución y tercera en Accidentes, en términos de satisfacción según ramos, en la XIII edición del Barómetro **Adecose** 2021.

Además, se sitúa en segundo puesto (7,20 puntos sobre 10) en términos de posicionamiento en el ranking de régimen de establecimiento. En quinto puesto (7,2 puntos sobre 10) en términos de satisfacción global con la calidad del servicio. Y en quinto puesto (7,42 puntos sobre 10) como aseguradora recomendada según el NPS (*Net Promoter Score*) que mide la lealtad de los clientes de una empresa basándose en las recomendaciones. Respecto a los aspectos concretos del servicio, en la Gestión Técnica Markel consigue el primer puesto.

Por otro lado, la correduría de seguros **Grupo Data** y la aseguradora han alcanzado un acuerdo para la distribución de su producto 'Miscellaneous' (seguro de Responsabilidad Civil Profesional Especializados en RC para abogados, asesorías contables, gestorías administrativas, administradores de fincas…).

En otro orden de cosas, la entidad ha informado que desde que el Canal de RC by Markel arrancó en la plataforma de formación del **Instituto e-Learning del Seguro** se han realizado más de mil cursos por los alumnos del IES específicos dentro de este canal. La aseguradora ha certificado ya más de cuatro mil horas de formación continua.



Codeoscopic lanza un curso sobre tener éxito en el trabajo en equipo

Dentro de su catálogo de formaciones dirigidas a potenciar habilidades profesionales de carácter transversal, Codeoscopic Academy ha lanzado en su plataforma el curso 'El arte de trabajar en equipo'.

El curso se estructura en 10 horas de formación, con casi una treintena de vídeos tutoriales que ofrecen conocimientos teóricos y situaciones prácticas de aplicación de las habilidades que se necesitan para trabajar en equipo. Además, enseña a gestionar la relación con los demás, comunicarse de manera efectiva y generar relaciones productivas.

Por otro lado, Avant2 Sales Manager ha informado que emitió más de medio millón de pólizas de Autos, Hogar y Motos, con más de 1,8 millones de cotizaciones a lo largo de 2021. Estas cifras muestran un crecimiento interanual del 10% en el seguro de coche y moto, mientras que el de hogar se mantuvo en la línea del año anterior, con un crecimiento del 5%.

La contratación de seguros de Autos a través de Avant2 Sales Manager se aproximó a las 400.00 pólizas. En lo que se refiere a la prima media, en el caso de Autos bajó de los 340 euros de 2020 a los 331 euros de 2021, lo que supone una caída de casi 2,5%. En Motos el precio medio se elevó un 2,7% y en Hogar hubo una subida del 5,6%.

En el último trimestre de 2021, Autos fue el único ramo que mostró un claro crecimiento interanual, con un 5,6% de subida. Mientras que Motos y Hogar se mantuvieron en el mismo nivel de pólizas emitidas. En los tres ramos creció la prima media: de hecho, Motos y Hogar alcanzaron en el último trimestre los precios más altos de todo 2021.

Por último, señalar que la ERP para corredurías web Tesis Broker Manager, de Codeoscopic, ha creado un nuevo site, tesis.io, que renueva el site corporativo de Tesis para convertirse en una web de producto. Tesis Broker Manager está concebido sobre el mismo modelo tecnológico de Avant2 Sales Manager: es accesible desde cualquier dispositivo, mobile y responsive, y para acceder solamente hace falta un navegador. Además, no necesita instalación en los sistemas propios del cliente y opera en la nube de Codeoscopic.

Rafael Sarrión, nuevo director general de Agropelayo

El Consejo de Administración de Agropelayo ha nombrado a Rafael Sarrión nuevo director general de la compañía, tras más de 5 años como director técnico de la entidad.

Sarrión es Ingeniero Técnico Agrícola, por la Universidad Politécnica de Valencia, y Master en Gerencia de Cooperativas y otras Empresas Asociativas Agrarias por la misma Universidad, además es mediador de Seguros Titulado y dispone de una extensa y diversa formación complementaria dentro del ámbito agrario, como su cargo de subdirector de Agromutua, antes de ocupar la dirección técnica de Agropelayo hace más de 5 años.

Tranquilidad para los afectados por la Covid durante un viaje

Iris Global ofrece una cobertura de viajes al extranjero adaptada a las posibles emergencias sanitarias que puedan surgir, tanto durante el viaje como en los días previos.

Con este seguro, las personas que realizan un viaje al extranjero son informadas sobre los requisitos necesarios en cuestiones de normativa Covid-19 en el país de destino, estando protegidas desde antes del viaje hasta su regreso. La póliza incluye asesoramiento, guía y descuentos para la realización de las pruebas PCR, si fueran necesarias, así como un informe de las pruebas en inglés para presentar en los controles fronterizos.

Asimismo, cubre los gastos de anulación del viaje que los proveedores o la agencia pudieran facturar en caso de que el asegurado dé positivo en Covid-19 en los días previos al viaje. Si el positivo fuera un familiar cercano y tuviera que ser hospitalizado en los siete días previos al inicio del viaje, la cobertura también asume los gastos de anulación correspondientes.

Los asegurados también disponen de un servicio permanente de Teleconsulta Médica con el equipo médico de la Central de Asistencia de Iris Global.

Asimismo, puede usar el servicio Safe Travels, que la aseguradora está presentando en diferentes foros. El último fue en el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante**. Se trata de una app que aporta información sobre el destino escogido, junto con información médica, también en relación a la Covid-19.

Asimismo, los colegiados pudieron conocer de primera mano la serie de e-learnings en formato vídeo que ofrece la app para

que los asegurados puedan recibir cómodamente toda la información acerca de cómo prepararse para el destino y minimizar así también los riesgos en el viaje.

Por último, señalar que la aseguradora ha mostrado al sector su propuesta diferencial en el mercado en el marco de la XXIX Edición de la Semana del Seguro 2022, organizada por **Inese**, basada en la calidad de servicio, a la que han llegado apoyándose en la digitalización e invirtiendo en innovación y mejora de procesos.

Se expuso la capacidad de Iris Global para ofrecer una propuesta personalizada a las necesidades de cada cliente, avalada por una experiencia en asistencia de más de 20 años, y por su capacidad de gestionar más de 1 millón de expedientes en hogar.

DKV lidera el ranking de Salud Individual del XIII Barómetro Adecose

DKV ha conseguido la primera posición en Salud individual, el tercer puesto en colectivos de Salud y el cuarto en Decesos en la XIII edición del Barómetro Adecose, las tres categorías en las que la aseguradora se presentaba.

Con una puntuación del 7,07 en satisfacción global de servicio, DKV se alza con el premio Estrella de Plata, destinado a reconocer de manera objetiva a las compañías que obtengan mejores resultados en el Barómetro. Asimismo, la compañía destacó en sus puntuaciones en fidelidad (7,34 puntos) y recomendación (7,37).

Por otro lado, DKV Seguros ha anunciado una alianza estratégica con Quantee. El objetivo es implementar un sistema de cálculo de precios dinámicos. De esta forma, DKV Seguros podrá ofrecer tarificación más personalizada y adaptada a las necesidades individuales de cada cliente.

La aseguradora espera tener durante el año 2023 los primeros productos a la venta con la aplicación del cálculo de precios dinámicos, teniendo siempre en cuenta una aplicación ética y transparente.

Por último, señalar que la app de telemedicina 'Quiero Cuidarme Más', concluyó 2021 acercándose al medio millón de descargas (434.023). Esta cifra supone casi el doble respecto a 2020 en donde hubo 219.213 descargas acumuladas en diciembre. Esta app de salud digital de DKV cuenta ya con 226.732 usuarios.

Sham cubrirá la RC Médica y Patrimonial del Servicio Cántabro de Salud

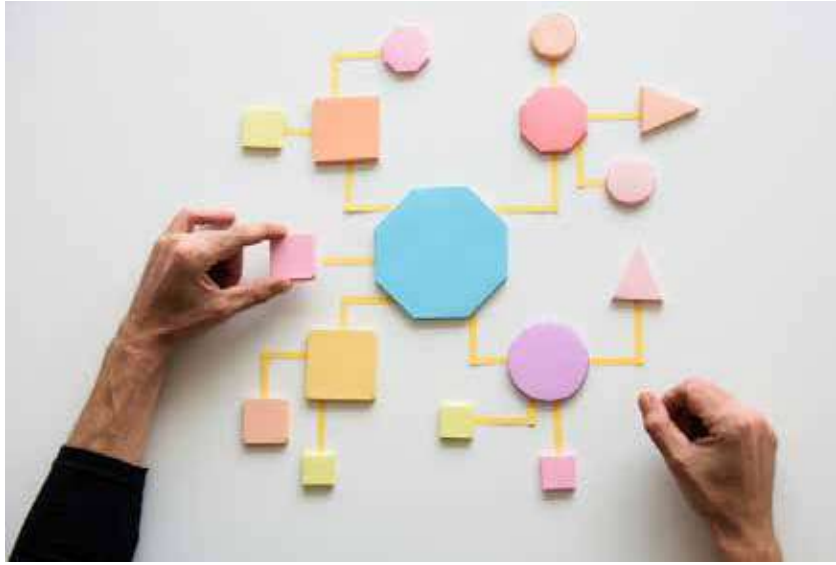
Sham-Grupo Relyens ha alcanzado un acuerdo con el Servicio Cántabro de Salud para cubrir la Responsabilidad Civil Médica y Patrimonial de todos los espacios sanitarios públicos de Cantabria, así como de todos sus profesionales.

La aseguradora ofrecerá cobertura a más de 200 centros sanitarios entre hospitales y centros de especialidades, así como a los centros dependientes de la gerencia de atención primaria. Un sistema sanitario que da servicio a una población de más de 580.000 habitantes.

Además, Sham actualmente asegura al Colegio Oficial de Médicos de esa comunidad autónoma.

Santalucía reorganiza su estructura por canales de distribución

Santalucía ha evolucionado y consolidado su modelo organizativo del negocio presencial hacia un modelo global, Vida y No Vida, por canales de distribución, con el objetivo se seguir potenciando una organización más cercana al mediador y su cliente.



Este nuevo modelo, que refuerza el canal de corredores, el canal de agentes exclusivos y el canal de agencias, es una evolución del negocio presencial liderado por Fernando Calvin y conlleva varios cambios de estructura y el nombramiento de las personas encargadas de liderar el cambio.

Se crea una Dirección de Canal Corredores, como evolución del Canal Vida, Pensiones y Gestión de Activos y que gestionará los ramos Vida y No Vida para la mediación independiente, bajo la dirección de Juan Alonso Hernández.

Por su parte, la red de agentes exclusivos con origen en Santalucía Vida y Pensiones se integrará en el Canal de Agentes Exclusivos (CAE), dirigido por Alberto García.

Como novedad, se crea el rol de responsable Vida, que asumirá Elena Andrés, quién dependerá de la Dirección de Negocio Presencial. Entre otras responsabilidades, se encargará de garantizar la oferta adecuada en productos Vida y Ahorro, del seguimiento y dinamización del Plan de Ahorro Grupo con visión multicanal, así como de reforzar la cultura de Vida en el negocio presencial.

Por su parte, Manuel Queipo será responsable de Desarrollo Comercial del Canal Agencial, canal liderado por Jordi Domínguez, para fortalecer su estructura y afrontar con éxito los retos de 2022 y que cuenta con más de 300 agencias en todo el territorio nacional.

Por otra parte, la aseguradora ha celebrado su convención comercial en la que se han señalado hitos como: el avance efectivo en multicanalidad, en materia de conectividad de corredores, el impulso comercial de Accepta, la creación de Iris Global (la plataforma única de asistencia del Grupo), el avance en la transformación del canal agencial y el acuerdo alcanzado con Movistar para la distribución del seguro de Hogar.

Como principales objetivos para 2022, están: más canales de comunicación con los clientes, una apuesta decidida por la analítica avanzada y los canales digitales, el desarrollo del canal corredores, la renovación de productos y el desarrollo de mayores sinergias entre las empresas del Grupo.

En otro orden de cosas, Santalucia avanza en su acuerdo con **Codeoscopic** con la integración de sus productos de Vida, 'PlanVida Integral' y 'PlanVida Protección Personal', que ya están disponibles para su cotización en el portfolio de Avant2 Sales Manager.

El Grupo Arag supera los dos mil millones de facturación

El grupo Arag ha superado los 2.000 millones de euros de facturación, convirtiéndose en la aseguradora legal líder en el mundo. La cifra está pendiente del cierre definitivo y la consolidación de los 19 países en los que opera el grupo y en los que actualmente tiene 10 millones de clientes individuales, sin contar los colectivos y los reaseguros aceptados.

Con respecto a España, se han superado los objetivos previstos para este año, gracias a la recuperación paulatina del negocio de Asistencia en Viaje y al crecimiento de los seguros de Alquiler. Este año se espera superar el nivel de 2019.

En otro orden de cosas, Arag España ha anunciado que la utilización de su servicio de Asesoramiento Jurídico Telefónico ha crecido más de un 13% en los dos últimos años. Vivienda, laboral y consumo son las tres especialidades con más consultas durante 2020 y 2021. Las consultas sobre vivienda reunieron más del 35% de todas las llamadas a la plataforma y ha tenido un crecimiento del 14,47% con respecto al 2019. Las consultas laborales, por su parte, se doblaron en 2020 debido, sobre todo, a los Ertes y las ayudas a los autónomos. Mientras tanto, las consultas sobre automóviles bajaron un 13,47% a causa de la caída de desplazamientos por la pandemia, aunque a finales del año pasado empezaron a remontar debido a los cambios normativos en el carné por puntos.

Por otro lado, la aseguradora ha presentado los productos de Defensa Jurídica que ha desarrollado para la correduría Medialia en el VII Congreso Nacional.

Asimismo, la entidad ha mostrado el nuevo producto 'Aico Empresa Segura' durante una presentación en Córdoba. El seguro, desarrollado por Arag y Grupo Aico, es una póliza de Defensa Jurídica para empresas.

Multiasistencia incorpora el uso de drones para evaluar los daños en edificios

Multiasistencia está incorporando la utilización de drones para evaluar los daños en los edificios en siniestros con difícil acceso. Entre los beneficios destacan las entregas de presupuesto inmediatas, la validación directa o la reducción de costes y plazos.

La utilización de drones sirve, entre otras cosas, para evaluar daños en los tejados de edificios de más de seis metros de altura y para intervenciones con las que se pretende evaluar tejados en muy mal estado cuya estructura se ve dañada hasta tal punto que supone un riesgo para la inspección por el profesional o perito y que pudiera causar daños adicionales durante la verificación.

DAS Seguros mejora un 10% sus ingresos en 2021

DAS Seguros ha incrementado durante 2021 sus ingresos, en torno al 10% hasta alcanzar una facturación de 35,8 millones de euros en primas.

Por canales de distribución, el negocio mediado (centrado en seguros de Protección Legal y los seguros de Impago de alquiler) logró unas primas por valor de 23,2 millones de euros, un 8,24% más que el ejercicio anterior. Por su parte, la actividad de reaseguro ha visto incrementadas sus primas en un 12% hasta alcanzar los 12,7 millones de euros, fruto de los importantes acuerdos cerrados durante el ejercicio.

Por otro lado, la aseguradora ha dado a conocer la redefinición de su estrategia de ventas para adaptarse al comportamiento digital de sus clientes.

DAS Seguros pone el foco en dos ejes principales: potenciar el crecimiento de la venta de productos, especialmente de Protección Jurídica; y afianzar la prestación del servicio, apoyados en la digitalización como palanca de diferenciación de la compañía.

El compromiso de la aseguradora para este año se centra en el desarrollo de un plan formativo para el canal mediador en materia de Protección Jurídica. El objetivo es dotarles de las herramientas necesarias para afianzar su propuesta de valor como asesores de sus clientes; todo ello acompañado de productos que responden a las necesidades actuales de sus clientes y un servicio y apoyo a la venta enfocado a darles el soporte necesario para la consecución de sus objetivos.

La compañía también acentúa en su plan de acción su compromiso con las diferentes plataformas digitales que ayuden a la venta del producto y, por tanto, faciliten la labor del mediador. De esta forma, DAS continuará con una fuerte presencia en portales tecnológicos donde seguirá incorporando nuevos productos.

En otro orden de cosas, DAS Seguros ha obtenido la certificación ISO 27001, que reconoce la seguridad de todos los sistemas de información, procesos, bases de datos y plataformas de la compañía.

Por último, señalar que DAS Seguros y **Lisa Seguros** han creado una plataforma digital que facilita el proceso de gestión y emisión de pólizas, y que permitirá a los colaboradores de ambas entidades emitir y gestionar las pólizas del microseguro 'DAS Factura Asegurada', en un minuto. Este micro seguro -**aseguratufactura.es**-, concebido para ser un producto de pago por uso y on demand, lo convierte en un embedded insurance fácilmente integrable en cualquier proceso de facturación de los clientes.

Cigna mejora sus coberturas de Salud en oncología, cardiología y psicología

Cigna España ha mejorado sus coberturas de Salud, incluyendo nuevos tratamientos y pruebas diagnósticas en oncología, cardiología, psicología, cirugía prostática y fisioterapia, así como nuevas garantías dentro de su servicio de asistencia en viajes en el extranjero.

Entre las nuevas coberturas destaca la cobertura 360º en cirugía oncológica de mama. Ha incorporado la simetrización de la mama contralateral sana mediante mastopexia en aquellas mujeres a las que se realice una mastectomía completa con reconstrucción y las mallas en las reconstrucciones mamarias. Además, da un paso más en cirugía robótica prostática (Da Vinci) y ya no se limita a los casos localizados en próstata, sino que también la contempla cuando hay algún ganglio afectado.

En cirugía cardiaca incluye el dispositivo oclusor percutáneo en las prótesis cubiertas y amplía la cobertura de coronariografía por TAC. Asimismo, en fisioterapia se accede al tratamiento de ondas de choque en las patologías de tendinitis sin calcificación, fascitis plantar y pseudoartrosis.

Por otra parte, del estudio Cigna360 Well-being Survey se extrae que más de la mitad de los encuestados (55%) prefiere acceder a consultas médicas virtuales en cuestiones de salud general. Según este informe, el 44% de los españoles señala la rapidez de derivación a un especialista como el principal motivo que le anima a utilizar soluciones digitales de salud. Seguidamente se sitúa la facilidad para recibir el mismo día los medicamentos en casa o en la oficina con un solo clic (31%) o estar cubierto por un seguro médico (29%).

Generali incluye un sistema de alertas meteorológicas en su app

Generali ha incluido una nueva funcionalidad en su aplicación para que sus clientes puedan recibir, en tiempo real, alertas meteorológicas en sus dispositivos móviles.

Ante el creciente número de fenómenos meteorológicos adversos, la aseguradora ha implementado un servicio de notificaciones *push* que alerta cuando existe riesgo extremo por lluvia, viento, tormentas, nieve, olas de frío y olas de calor acorde a la Agencia Estatal de Meteorología (Aemet). De este modo, sus asegurados podrán anticiparse y adoptar las medidas necesarias para minimizar posibles inconvenientes.

El Espacio Inade analiza la previsión social colectiva y el seguro de Autos

Fundación Inade ha celebrado la primera sesión de Espacio Inade de 2022 en la que Ricardo Ruiz, responsable comercial de Previsión Social Colectiva de **AXA**, habló sobre la Previsión Social Colectiva como elemento de retención del talento y mejora del salario emocional. Además, José Antonio Badillo, profesor de Derecho Mercantil, abordó los conceptos de vehículo a motor y hecho de la circulación tras la reciente modificación de la Directiva de Automóviles.

Ricardo Ruiz explicó a los asistentes qué es la retribución flexible, en la que "la empresa elige los productos que quiere ofrecer a sus empleados. Una vez que les comunica que el programa de retribución flexible está disponible, los trabajadores entran en la plataforma 'AXA Flex Clientes' y contratan los servicios que mejor se adapten a sus necesidades".

José Antonio Badillo habló del concepto de vehículo a motor y hecho de la circulación. "Aunque el seguro obligatorio del automóvil está regulado desde hace más de 60 años, se siguen planteando problemas con algunos conceptos como el de vehículo a motor o hecho de la circulación. La modificación de la directiva trata estos conceptos".

Por ejemplo, en España los Vehículos de Movilidad Personal (VMP) no son considerados vehículos a motor. Sin embargo, la nueva directiva establece que cualquier vehículo que circule a más de 25 km/h o que pese más de 25 kg y circule a más de 14 km/h sí se les considera. "Sobre este punto, en España existe consenso tanto desde la Fiscalía, como desde Unespa y el Consorcio de Compensación de Seguros, ya que se considera que un VMP debe ser considerado un vehículo a motor, por lo menos desde el punto de vista del aseguramiento", afirmó Badillo.

La nueva Directiva se aprobó el 23 de diciembre de 2021, por lo que el plazo para su transposición en España se alarga hasta el 23 de diciembre de 2023. Sin embargo, él considera que ya se pueden ir dando pasos en la dirección que apunta la Directiva.

Por otra parte, Fundación Inade ha celebrado su primer Aula Inade de este ejercicio, dedicada a analizar los requisitos de

la información del titular real. El incumplimiento de esta obligación conlleva para las compañías y corredores de seguros y sus órganos de administración a una sanción grave.

Isidoro Calvo, notario del Ilustre Colegio Notarial de Galicia y delegado del Consejo General de Notariado Español para asuntos de la Unión Europea, hizo un repaso legislativo de la obligación de identificar al titular real, que surge en el año 2010 con la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo.

"No solo es importante obtener dicha información, sino que también es necesario tenerla actualizada y conservarla durante un periodo de diez años desde el cese de la condición de titular real", aclaró Calvo.

Mar Latorre dirigirá el área de Siniestros de Fiatc

Mar Latorre ha sido nombrada nueva directora de Siniestros en Fiatc Seguros tras una trayectoria de 24 años en la compañía, que incluye su última posición como responsable del departamento de Siniestros Particulares (Hogar, Comunidades, Comercio).

Su misión principal será liderar esta área estratégica de la aseguradora para afianzar su liderazgo en servicio al cliente y mediador.

Por otro lado, la aseguradora ha reforzado su estructura profesional con la creación de una nueva Dirección Territorial en las Islas Canarias al mismo tiempo que reorganiza sus departamentos de Marketing, Comunicación y Clientes.

Al frente de la Dirección Territorial en las Islas Canarias estará Leticia Castañeda, licenciada en Derecho por la UCM con una amplia trayectoria en el sector en siniestros, desarrollo de negocio y comercial. Su objetivo será el de reforzar el posicionamiento de la entidad e incrementar su cuota de mercado a partir de una estrategia de dimensionamiento de la red de mediación y potenciación de los productos estratégicos de la entidad.

Anna Martorell será la nueva responsable de Marketing Estratégico y de Cliente.

Como responsable de Comunicación, Fiatc ha nombrado a Manel Madroñal. Licenciado en Comunicación por la UOC y Máster en Comunicación Digital por la URL.

Anabel Vidal se hará cargo de Atención al Cliente.

MPM Software ha lanzado al mercado la nueva generación de su solución Elevia eClient para la gestión de los clientes de las corredurías de seguros, concebida para atender las necesidades tanto de clientes particulares, como clientes empresa.

MPM Software crea un nuevo portal de gestión de clientes para los corredores

Elevia eClient es una solución web sobre la plataforma Elevia desarrollada para crear un entorno de fácil uso, intuitivo, responsivo y compatible con dispositivos móviles con el que se podrá proporcionar servicios de correduría digital 24x7 a sus clientes.

Las características más destacadas son: Capacidad de personalización a la imagen de cada correduría; Posibilidad de configurar las acciones que se permiten a cada uno de sus clientes y algunos de los contenidos; Cuadro de mando y estadísticas orientadas a cada tipo de cliente; Integración con el Gestor de Procesos de Elevia para automatizar respuestas e interacciones con los clientes; Declaración de siniestros en línea, así como todo el proceso de tramitación y seguimiento de la gestión de los expedientes y las comunicaciones y gestiones en curso con el cliente. En breve, está previsto complementar la solución Elevia eClient con un chatbot que permitirá un servicio de atención al cliente a través de la web de la correduría o de WhatsApp.

INNO Card revoluciona la conectividad comercial con una tarjeta de visitas digital multifuncional

La correduría Proyectos y Seguros e INNO Card se han unido para traer al mercado asegurador una nueva herramienta comercial, con la digitalización de las tarjetas de visita tradicionales, pero con más funcionalidades. "Con nuestro SaaS buscamos ofrecer al comercial una herramienta para apoyarse en la venta presencial, pudiendo cargar archivos al perfil, medir el interés del cliente por cada uno de los servicios que les ofrecen y, la dirección, el resultado de la actividad del comercial", han señalado desde el equipo de la tecnológica.

"INNO Card se ha convertido en una herramienta ideada por corredores e ideal para el sector seguros, ya que aporta valor a la cadena comercial: desde la dirección comercial al canal de mediación, pasando por coordinadores y supervisores y terminando en el propio comercial", han añadido.

Se trata de una tarjeta que sirve como puerta de acceso física a un mundo digital. Por medio de la tecnología NFC o escaneando el QR, se abre un perfil con el que transmitir el contacto propio, recibir información de la otra persona y enseñar las redes sociales (Instagram, Whatsapp, Linkedin...) por medio de accesos rápidos y cargar archivos (presentaciones, vídeos o carrusel de imágenes con link). Todo desde el navegador nativo del dispositivo móvil de la otra persona sin necesidad de una app.

Una vez que el comercial le entrega su perfil por medio de la tarjeta al dispositivo del cliente, puede pedirle que guarde el contacto de manera instantánea, conectar intereses personales con los accesos a redes sociales, y transmitir qué ofrece en un espacio para cargar todo tipo de archivos que se podrán entregar sin fricción al dispositivo del cliente final. Permitiendo transmitir quiénes son y qué ofrece la empresa (mediante presentaciones, videos...) y finalmente, con los formularios personalizados, marcar los siguientes pasos de la venta pidiéndole lo necesario al cliente para mandarle un proyecto. Posteriormente, el comercial puede acceder a la plataforma para visualizar el historial de actividad del cliente con el perfil.

Desde la perspectiva de la dirección comercial INNO Card permite conocer la actividad de sus comerciales, y el historial con todos los KPI 's, cuántas visitas se están realizando, qué productos se seleccionan... y lo más importante, qué resultado están teniendo esas visitas y los formularios de recogida de datos.

Por medio de una sesión de co-creación con los altos directivos de Preventiva Seguros, han incorporado una función específica para el sector. El comercial puede seleccionar el ramo que desea vender en ese momento, existe un selector que permite tener todos los ramos en el propio perfil, se desplegarán entonces, los archivos correspondientes a ese ramo, y los campos del formulario se adaptan a las condiciones particulares necesarias para entregar un proyecto.

Cecas organiza una jornada sobre la Responsabilidad Civil de los mediadores

Cecas ha organizado un seminario en el que se ha analizado el alcance de la Responsabilidad Civil de agentes y corredores en el ejercicio de su profesión.

La jornada formativa, incluida en el marco de actividades del Club Cecas, ha sido impartida por César García, agente de seguros, abogado y doctor en Derecho. Durante su exposición, García abordó diferentes situaciones en las que un mediador podría incurrir en negligencia profesional, así como sus posibles consecuencias.

Entre las situaciones más habituales se destacaron, posibles errores en la declaración de la actividad del asegurado; errores en las matrículas de vehículos a la hora de emitir pólizas, así como el hecho de no recoger adecuadamente las coberturas que los clientes deben tener en el marco de los seguros de convenio.

También se analizó la responsabilidad y riesgos que asumen los mediadores, sean agentes o corredores, con respecto a posibles negligencias de sus colaboradores.

Por todo eso, se habló de la conveniencia de contar con un seguro de Responsabilidad Civil que garantice los actos de sus dependientes, sean empleados o colaboradores, poniendo de relieve los acuerdos marco del Consejo General.

Acompañar a la mediación en su digitalización y especialización, objetivos de Allianz para 2022

Allianz ha celebrado una Jornada de Corredores en la que el consejero delegado, José Luis Ferré, y el director general comercial, Francisco García Vegas, marcaron los retos y proyectos a afrontar con confianza, en 2022.

Además de hacer balance de un positivo 2021 con importantes lanzamientos de nuevos productos como el nuevo seguro de Automóviles, proyectos globales, el incremento de la satisfacción del cliente o la consolidación de la estrategia de *wealth management*, se marcaron los ejes estratégicos para 2022. El crecimiento rentable, la satisfacción de los clientes y una avanzada digitalización serán pilares básicos para este año. "Nuestro objetivo es crecer con la mejor mediación del mercado", dijo Ferré.

El 87% de los agricultores y ganaderos tienen intención de renovar su seguro agrario

El 87% de los agricultores y ganaderos encuestados en el Índice de Calidad Percibida 2021 realizado por Agroseguro confirma su intención de renovar su póliza de seguro agrario.

La nota media global sobre 10 que otorgan los productores asegurados al seguro agrario es de un 7,1, aumentando respecto a 2019 y 2020, cuando se situó en 6,71 y 6,95, respectivamente. Analizadas las encuestas por tipo de producción, destaca la nota muy superior a la media que otorgan los ganaderos con seguro de retirada y destrucción de animales (7,9), seguros pecuarios (7,38) y seguro de cítricos (7,36).

Por otra parte, hay que señalar que el seguro agrario en España ha batido varios récords históricos durante 2021, según las cifras que ha registrado Agroseguro hasta el 31 de diciembre, procedentes de las 409.323 pólizas suscritas durante el ejercicio.

En concreto, el capital asegurado por el seguro agrario marca un nuevo máximo histórico (por séptimo año consecutivo) y crece un 2,1% hasta los 15.590 millones de euros registrados en 2021. Esto supone que el valor de la producción agrícola y ganadera protegida por el seguro agrario se ha incrementado en más de 376 millones de euros.

Por producciones, aumenta el capital asegurado de la uva de vino (+3%), los cítricos (+2%), las hortalizas (+2%) o los seguros pecuarios (+2%). Además, también se han producido crecimientos muy significativos en otros cultivos, como los tropicales y subtropicales (+28%), la cereza (+19%), los frutos secos (+13%) o la planta viva y flor cortada (+11%), entre otras.

Por su parte, el volumen de la producción asegurada en 2021 superó los 40,8 millones de toneladas. En el caso de los seguros pecuarios, en 2021 se han asegurado 328,4 millones de animales (+4,1%).

La superficie asegurada total ha superado los 6,2 millones de hectáreas, un 1,5% más que en 2020, y la segunda más alta de la historia. La cifra es impulsada, entre otros, por el crecimiento de los cultivos herbáceos (+0,6%) hasta rebasar los 4,9 millones de hectáreas aseguradas.

MGC Mutua presenta una campaña de descuentos en Salud

MGC Mutua ha lanzado, con efecto el 1 de marzo 2022, una campaña de descuentos individuales y familiares en Asistencia Sanitaria, que pueden alcanzar hasta el 63% el primer año.

La nueva política de descuentos de la entidad contempla todo tipo de colectivos familiares, desde solteros a familias de seis integrantes o más, sean parejas con o sin hijos o familias monoparentales con hijos.

Aura Seguros lanza tres herramientas digitales para captar leads y generar ventas

Aura Seguros ha decidido lanzar el Impulsor Digital, conformado por tres herramientas: el 'Tarificador Digital', 'Llámame' y el 'Avisador Digital', con el fin de ayudar a los mediadores a generar sus propios leads digitales y transformarlos en ventas.

El 'Tarificador Digital' es una web exclusiva que ayuda a generar leads y ventas directas, utilizando el canal de comunicación habitual del mediador con sus clientes y potenciales.

Por su parte, 'Llámame' es una web que facilita, con la máxima personalización de la imagen del mediador, el acercamiento a potenciales clientes, generando visitas y leads digitales.

Por último, el 'Avisador Digital' es una intranet que permite rentabilizar cualquier interacción con los clientes, generando leads que serán convertidos en ventas por la compañía, produciendo comisiones para el mediador y sin ningún tipo de coste.

El mediador podrá implantar la herramienta digital más acorde con sus necesidades, con una máxima personalización de su imagen y con el acompañamiento de toda su organización para que su implantación resulte rentable desde el primer día de su puesta en marcha.

Por otro lado, la aseguradora ha decidido mejorar la cobertura de salud que ofrece a sus seguros de Decesos (asistencia telefónica, cuadro médico baremado, medicina preventiva, cobertura dental gratuita...), de modo que todas las nuevas contrataciones incorporarán un servicio completo de telemedicina. Esta nueva cobertura se llama 'Aura Salud + Telemedicina'.

En otro orden de cosas, Aura Seguros ha celebrado su Convención de Ventas 2022, reunión anual donde se expuso el resumen del año 2021 y diferentes proyectos a nivel comercial, marketing y TI, entre otros, para 2022.

Por último, señalar que **Ebroker** y Aura Seguros han concluido la implementación de Siapol y Movimientos de recibos para la compañía, procesos de conectividad para la gestión y tratamiento de las pólizas y recibos bajo el estándar Eiac.

Martín Faz, nuevo delegado de la zona de Levante de Mutua de Propietarios

El **Grupo Mutua de Propietarios** ha nombrado a Martín Faz delegado de la zona de Levante.

Posee una experiencia profesional y comercial de más de 20 años en diferentes compañías como DKV, Caser, Conversia Consulting y Marsh McLennan. Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, cuenta con un Post Grado en Marketing y un Master en Marketing Digital por la Uned.

Musaat instruye a los corredores sobre Todo Riesgo Construcción

Musaat ha realizado una jornada online sobre 'Construyendo seguros: nuevo Todo Riesgo Construcción'. En ella se presentaron las novedades de su póliza dirigida a constructores y promotores y adaptada a las necesidades actuales del mercado.

La mutua ha incluido nuevas coberturas y ha reducido las primas y franquicias para proteger de manera cada vez más global al constructor frente a posibles reclamaciones por daños a la obra ocurridos de manera accidental durante su ejecución. Incorpora como garantías básicas, la pérdida de planos y documentos e incluye la primera prórroga gratuita. Se puede cubrir la maquinaria y equipos de construcción, la prevención y disminución de pérdidas y las horas extraordinarias y transporte terrestre urgente, entre otras cosas. Asimismo, amplía su cobertura para obra civil de hasta 6 millones de euros.

La herramienta de gestión de cartera de Berkley permitirá a los corredores abrir siniestros

La herramienta de gestión de cartera BE-Net, de **Berkley España**, se ha actualizado e incluye entre sus principales novedades la apertura de siniestros y la firma electrónica. Esta nueva utilidad permite a los corredores abrir siniestros desde BE-Net, donde pueden cargar la documentación que se necesita para poder tramitarlo.

En esta nueva versión, Berkley España implanta el sistema de firma electrónica, para que el corredor decida si quiere o no enviársela a su cliente. Con la inclusión de estas novedades dentro de la herramienta, los corredores tendrán aún más autonomía a la hora de gestionar su cartera.

Por otro lado, la aseguradora ha sido la encargada de ejecutar la primera jornada del plan de formación continua del año 2022 de los **Colegios de Mediadores de Seguros de La Coruña**, **Lugo** y Pontevedra. En ella se habló sobre la Responsabilidad Medioambiental y las soluciones aseguradoras que los mediadores pueden ofrecer a medianas y grandes empresas, así como las líneas de negocio y novedades de la aseguradora.

Por último, señalar que Berkley España ha presentado su nueva web corporativa, más visual y con mejoras técnicas. En ella se ha incluido la información de todos los productos, así como la documentación para poder descargarla, ejemplos de siniestros, y artículos de interés y un apartado de preguntas frecuentes para responder a todas las dudas que puedan surgir sobre le seguro.

Pilar de Rábago gestionará las relaciones con los corredores de Beazley Digital

Beazley España arranca el año con tres nuevas incorporaciones dirigidas a consolidar la operación en España y Europa, reforzando los negocios de Beazley Digital y Reaseguro de mercado español, así como líneas financieras para el mercado italiano.

Pilar de Rábago se incorpora para gestionar las relaciones con corredores dentro de Beazley Digital, con el fin de promover la plataforma 'myBeazley' y negocio pyme, ayudando a la mediación a gestionar este negocio de forma eficiente. Es doble licenciada en derecho y dirección de empresas; y Máster en Management de IE. Inició su trayectoria en el mundo asegurador en Hiscox, donde ha estado los últimos 7 años.

Jessica San Torcuato se incorpora a Beazley como suscriptora de Reaseguro, donde desarrollará y gestionará acuerdos de marca blanca con compañías de seguros para productos de Líneas Financieras (Cyber, D&O y R.C Profesional, RC Medioambiental) así como en líneas personales en Cyber, para España, Europa y Latam.

Por último, Marina Tiodar se incorpora para el mercado europeo como suscriptora de Líneas Financieras, con foco principal en el mercado italiano.

Solunion, la compañía de Crédito mejor valorada por los corredores de Adecose

Solunion ha sido reconocida como mejor aseguradora de Crédito en el Barómetro **Adecose** 2021. El reconocimiento de 2021 es el séptimo que recibe desde su inicio de operaciones en 2013.

"En 2022, continuaremos consolidando nuestra relación con los corredores. Impulsaremos nuestra propuesta de valor para ellos, nuestro modelo de servicio basado en la cercanía y el acompañamiento local para seguir explorando, en común, oportunidades de negocio en nuevos nichos de mercado", afirma José Luis Gómez, director comercial y de Marketing de Solunion España.

Por otro lado, la entidad ha presentado su nuevo plan estratégico (2022-2024), cuyo lema 'Impulsando el crecimiento' da cuenta del objetivo que persigue. La compañía quiere seguir posicionándose como uno de los principales actores en el mercado de seguros de Crédito y de Caución de España y Latinoamérica, y asegurar su crecimiento rentable y sostenible, tanto de forma orgánica como inorgánica, a través de nuevas vías de desarrollo.

Campus Asegurador lanza un curso sobre competencias digitales

La Escuela de Seguros Campus Asegurador ha lanzado un curso gratuito sobre competencias digitales básicas. Esta formación impartida en modalidad de teleformación en el campus virtual de Campus Asegurador, facilita el aprendizaje de las principales herramientas digitales aplicadas al ámbito profesional.

El curso se centra en el conocimiento de las herramientas digitales básicas, para todos los profesionales del ámbito asegurador, totalmente gratuito y online. El objetivo principal es dotar a todos los profesionales del sector asegurador de los conocimientos básicos de las principales herramientas digitales que usan en su día a día.

Esta acción formativa, de libre acceso y gratuita, se puede iniciar en cualquier momento a través de la inscripción automática en la web www.cursosformacionseguros.com.

La agencia de suscripción Verspieren incorpora soluciones en el sector marítimo y aéreo

La agencia de suscripción Verspieren, propiedad del Grupo Alkora en España, ha ampliado su espectro de negocio, ofreciendo soluciones aseguradoras en el área de Cargo/Marine. Javier Ignacio López será el encargado de liderar el proyecto.

Además de licenciado en Derecho, López cursó un postgrado en Derecho y Negocio Marítimo por Icade y el Instituto Marítimo Español. Dispone de experiencia en el sector, habiendo trabajado tanto en corredurías (March, Iberseguros) como en el segmento de las Agencias de Suscripción (Names Agency), lo que le ha supuesto poder disfrutar de grandes relaciones con reaseguradores nacionales e internacionales. Es además miembro de la Asociación Española de Agencias de Suscripción de Lloyd´s (Asasel).

Entre sus retos inmediatos en Verspieren también estará la dirección del negocio Aéreo, así como la ampliación de sus servicios más allá del territorio español, ampliándolos tanto a Portugal como a Latinoamérica.

Tras un lento arranque marcado por la pandemia, Verspieren quiere poner a disposición del mercado líneas de cobertura en el sector marítimo, en el aéreo, en Cyber y en D&O. A corto plazo se incluirán otras líneas de negocio para aportar nuevas soluciones aseguradoras tanto para las áreas de Sports & Leisure, como a las de P.I.

Asefa Seguros apuesta por reforzar su red de distribución

Asefa Seguros ha celebrado su XVIII Convención Anual, en donde ha hecho balance del ejercicio pasado y presentado los objetivos para 2022.

Durante la jornada se agradeció el esfuerzo de todos en convertir a Asefa en una empresa reconocida, sólida y de referencia en el sector. Prueba de ello, es haber alcanzado por sexto año consecutivo el liderazgo en Ramos Técnicos en el barómetro Adecose, resultado al que se suma el tercer lugar en Caución y estar en el Top10 de las aseguradoras mejor valoradas.

Tras presentarse los resultados comerciales de 2021, se dieron a conocer los objetivos para el nuevo ejercicio enfocados a reforzar las líneas estratégicas de negocio, apoyados en el refuerzo de la apuesta por la red de distribución, en el desarrollo de un potente soporte informático y en el cuidado al cliente.

En el cierre de jornada se reforzó la importancia de seguir avanzado en la transformación digital, reforzar la solvencia, mejorar los procesos de la compañía en búsqueda de la eficacia y seguir apostando por lo que les diferencia: "la especialización, el asesoramiento personalizado y la proximidad a nuestros clientes y colaboradores".

La facturación de **Pelayo** en 2021, matriz del Grupo, se ha situado en 328,8 millones de euros, con un descenso de un 4,7% respecto a 2020. La cartera total de pólizas supera los 1,1 millones, con casi un millón de clientes y un 2,43% de cuota de mercado de Autos. Su beneficio neto fue de cinco millones de euros, frente a los 8,2 del año anterior.

El beneficio neto de Pelayo se sitúa en 5 millones en 2021

La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,8 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 387,9 millones de euros. La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en 266,9 millones de euros, un 5% inferior a 2020, debido a la política de saneamiento de la cartera y de la política de contención de precios. La cartera de este ramo ha alcanzado las 807.345 pólizas. El ratio de siniestralidad se ha situado en un 64,7%, frente al 59,3% de 2020. Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 5 millones de euros, frente a los 8,2 del ejercicio anterior, debido al incremento de la siniestralidad de automóviles. El beneficio neto del Grupo ha alcanzado los 4 millones de euros.

La compañía de Vida, de la que Pelayo es socio al 50% junto a Santalucía, ha alcanzado una facturación de 11 millones de euros y unos fondos gestionados de 93 millones de euros. Su resultado ha alcanzado 1 millón de euros, con un importante incremento sobre 2020.

La mutua ha elaborado un nuevo Plan estratégico 22-24, que contempla 3 objetivos: la experiencia de cliente, la omnicanalidad y la diversificación.

El resultado de la cuenta técnica del sector llega al 10,1%

El resultado de la cuenta técnica del Seguro, si se expresa en base a las primas imputadas retenidas, fue del 10,1%, un punto y seis décimas inferior al índice obtenido un año antes, según informa ICEA.

La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del 83,6% de las primas imputadas, un punto y seis décimas por encima de la que hubo a diciembre de 2020.

Por su parte, el resultado de la cuenta técnica del ramo de Vida, para los negocios directo y aceptado, obtuvo un índice del 1,46% sobre las provisiones de Vida, dos décimas superior al existente un año atrás.

Grupo Catalana Occidente incrementa un 7,1% su negocio en 2021

Grupo Catalana Occidente ha cerrado el ejercicio 2021 con un resultado consolidado de 468,3 millones de euros, un 73,4% más respecto al año anterior. Este aumento viene motivado por la positiva evolución del resultado ordinario y el crecimiento del volumen de negocio, que se incrementa un 7,1% hasta alcanzar los 4.882,5 millones de euros.

El resultado ordinario del negocio tradicional (las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) avanza un 2,3% hasta los 244,2 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 3% en comparación con el año anterior, hasta los 2.801 millones de euros.

En este incremento del volumen de negocio destaca la positiva evolución en Diversos, Multirriesgos y Vida, con crecimientos del 6%, el 5,1% y el 3,7%, respectivamente. Por su parte, el ratio combinado en el negocio tradicional (No Vida) se sitúa en el 88,9%, 0,3 p.p. (puntos porcentuales) más.

Respecto al negocio del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), su resultado ordinario se sitúa en 241,8 millones de euros, recuperando la actividad y resultados previos a la crisis sanitaria del Covid-19. Asimismo, el volumen de negocio del seguro de Crédito (primas facturadas más ingresos por información) alcanza los 2.081,5 millones de euros, un 13,2% más.

El resultado técnico neto del seguro de Crédito se sitúa en 309,7 millones de euros, un 281,4% más que en el ejercicio anterior, cuando se vio impactado por la pandemia.

El Consejo General designa a Álvaro Iglesias como nuevo director general

El Consejo General de Mediadores de Seguros ha nombrado a Álvaro Iglesias nuevo director general de la institución, tomando el relevo de Enrique Mendizábal, quien ha desempeñado esta posición los tres últimos años.

Licenciado en Gestión y Administración de Empresas por IEDE Business School, cuenta con más de 30 años de trayectoria profesional en los que ha trabajado para distintas aseguradoras. Es experto en desarrollo de negocio, estrategias de crecimiento en entornos multicanal y gestión de equipos comerciales.

Por otro lado, el Consejo General ha solicitado a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) aclaraciones sobre ocho puntos que tienen que ver con los derechos y obligaciones de los colaboradores externos.

La colaboración entre diferentes corredores es una práctica cada vez más frecuente en el sector asegurador debido a la necesidad de buscar economías de escala y mayor competitividad. Es habitual que un corredor colabore con otro, limitándose a ofrecer los seguros a los clientes y delegando muchas de las funciones propias al corredor principal. Eso ha llevado a plantear ocho cuestiones a la DGSFP:

- Independientemente de ser considerado o no un colaborador externo: ¿qué obligaciones de información previa deben brindar a los posibles clientes respecto de su posición y el propio producto?
- Respecto de las obligaciones de asesoramiento: ¿pueden ser cumplidas por el corredor colaborador o han de restringirse a aquel que tiene la relación con el asegurado?
- En el caso de la documentación precontractual: ¿debe o puede ir a nombre del corredor colaborador o necesariamente a la del que ostenta la relación con las aseguradoras?
- Teniendo en cuenta que el Real Decreto 287/2021 sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros no contempla esta figura: ¿qué obligaciones tendrían los corredores de seguros colaboradores respecto de la gestión de libros de registros y la DEC? ¿Cómo debería realizarse su presentación?
- En el supuesto del Seguro de Responsabilidad Civil recogido en el Real Decreto-ley 3/2020 de medidas urgentes: ¿deberá mantenerse en vigor, incluso cuando el 100% de su producción y cartera se encuentre bajo otro corredor?
- En el caso de las obligaciones de formación como corredor, recogidas en el Real Decreto 287/2021 sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros: ¿son de competencia del corredor colaborador o sólo del corredor del que depende?
- En materia de alertadores: ¿qué obligaciones mantiene el corredor colaborador?
- Valorando lo dispuesto en el artículo 203 del Real Decreto-ley 3/2020, de medidas urgentes que recoge que los corredores tendrán la condición de responsables de tratamientos, mientras que los colaboradores externos tendrán la condición de encargados del tratamiento de los agentes o corredores de seguros con los que hubiera celebrado el correspondiente contrato mercantil: ¿qué condición asume el corredor colaborador en el tratamiento de los datos personales, reparto de funciones y responsabilidades?

En otro orden de cosas, la mediación denuncia la dificultad que tienen las empresas de reciclaje para asegurar riesgos. Desde el Consejo General se dice que "en España está en situación de desamparo asegurador ante la imposibilidad de conseguir pólizas que cubran su actividad". Una realidad que "no solo afecta al reciclaje sino a otros sectores de producción esenciales como maderas o alimentación".

Javier Barberá, presidente del Consejo General, denuncia que "se están promoviendo políticas de reciclaje, desarrollo sostenible, protección del medio ambiente, y, sin embargo, se les está negando su derecho de cobertura y poniendo en riesgo la viabilidad de la empresa".

Sobre la propuesta que ha realizado el Gobierno para reformar el Régimen General de Trabajadores Autónomos, el Consejo General lo considera "un nuevo ataque a las micropymes, que cada vez están más arrinconadas por la Administración".

Barberá señala que "se está convirtiendo a la pyme en objeto de castigo permanente. Así lo atestigua que, en los últimos dos años, se hayan reducido los beneficios fiscales por las aportaciones a planes de pensiones, se han prohibido hasta lo incomprensible gastos reales deducibles y, tras dos subidas impuestas del Salario Mínimo Interprofesional, ya se anuncia una nueva para este ejercicio, a pesar de la delicada situación económica".

La propuesta del Gobierno, que entraría en vigor dentro de diez meses, revela "un desconocimiento preocupante de la actividad de los autónomos a quienes se trata como defraudadores natos. Asimilar la cotización en Seguridad Social de un mediador de seguros autónomo a los rendimientos de las actividades económicas, es decir a la facturación menos los gastos deducibles, muestra una ignorancia de las deducciones reales a las que pueden acceder, ya que muchos de ellos, no pueden repercutir gastos que tienen en el desempeño de su actividad porque la Agencia Tributaria así lo ha considerado unilateralmente".

El presidente del Consejo General considera que la propuesta "aumentaría las cuotas a aproximadamente más de la mitad de los miles de corredores de seguros autónomos, llegando incluso a cuadriplicarla en algunos casos, mientras que a los que más se bajaría, se les reduciría la cuota anual tan solo un 20 y dentro de 9 años".

Por último, señalar que el Consejo General ha remitido una circular jurídica a sus miembros en la que recuerda que el "único seguro legalmente obligatorio ligado a un préstamo hipotecario es el de incendio, eventos naturales y daños del bien hipotecario. Además, el cliente puede elegir libremente la aseguradora con la que contratarlo".

La corporación colegial recuerda que el cliente tiene un plazo de un mes para anular el contrato ofrecido por el banco. En el caso de los seguros de Vida, cuando la duración sea superior a seis meses, el tomador tendrá derecho a resolverlo unilateralmente y sin penalización alguna, en el plazo de 30 días a contar desde que recibió la póliza o el certificado provisional de garantía.

Adecose aborda las propuestas legislativas de la UE de lucha contra el blanqueo de capitales

El grupo de expertos del área jurídica de **Adecose**, encabezados por el tesorero de la asociación y vicepresidente de la Federación Europea de Intermediadores de Seguros (Bipar), Juan Ramón Pla, se ha reunido con el subdirector general de Inspección y Control de Movimiento de Capitales de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera para abordar el paquete de propuestas legislativas para reforzar las normas de la UE en materia de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, actualmente en tramitación en las instituciones europeas.

En la reunión, donde también han participado los subdirectores generales de Inspección y de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, se han transmitido los problemas e inquietudes que traerá consigo la aplicación de este paquete legislativo para el sector, en general, y para los corredores de seguros como sujetos obligados, en particular.

En este contexto, Adecose ha hecho llegar un documento al subdirector general con observaciones y propuestas, coordinadas en el seno de Bipar, para que se tengan en cuenta las especificidades de los corredores de seguros respecto del escaso riesgo que determinadas operaciones traen consigo en materia de prevención de blanqueo de capitales, para lo cual la asociación plantea, una vez más, que el ramo Vida riesgo quede fuera de la aplicación de la normativa. También se solicita que se tenga en cuenta el principio de proporcionalidad para que los corredores de seguros no tengan que cumplir con las mismas medidas que otros sujetos obligados por esta normativa; y que se eviten duplicidades con las aseguradoras y financieras respecto de la documentación requerida a los clientes por la normativa.

Por su parte, el subdirector ha expuesto las líneas generales que trae consigo el paquete de las cuatro propuestas legislativas que se plantean para reforzar las normas de la Unión Europea en materia de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, cuyo principal objetivo es mejorar la detección de transacciones y actividades sospechosas; así como colmar las lagunas utilizadas por los delincuentes para blanquear ingresos ilícitos o financiar actividades terroristas a través del sistema financiero, y cuya propuesta más destacada es la creación de una nueva Autoridad de la UE para luchar contra el blanqueo de capitales.

En otro orden de cosas, la **Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC)** ha solicitado a Adecose información y datos adicionales sobre las denuncias aportadas por la asociación de posibles prácticas anticompetitivas en la distribución de seguros por parte de algunas entidades financieras en los préstamos ICO.

Por otro lado, la Junta Directiva de la asociación ha aprobado la incorporación de Javier Gausí, director general de **Willis Towers Watson Networks España**, como

nuevo vocal de este órgano de gobierno, tras la salida de Javier Giménez, director general adjunto de Willis Towers Watson Iberia, quien ha sido miembro de la Junta desde 2014.
Asimismo, Adecose está preparando actos conmemorativos por su 45º aniversario (1977-2022), estrenando para ello un logotipo especial que acompañará toda su actividad durante los próximos meses.
Por último, señalar que **Fundación Adecose** ha presentado el informe "Protección de los clientes en la distribución de seguros: el caso bancaseguros", en el marco de la **Semana del Seguro 2022**. El informe realiza un análisis exhaustivo del marco jurídico que regula la comercialización de pólizas de seguros por el canal bancario, haciendo especial hincapié en los productos aseguradores vinculados o combinados con los préstamos ofrecidos por las entidades financieras. En este sentido, han hecho 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; la normativa reguladora de la distribución de seguros y la normativa de créditos inmobiliarios. También han aludido a la normativa de la Unión Europea y a normativas generales de aplicación a estas prácticas de defensa de la competencia, de competencia desleal, de condiciones generales de la contratación, de defensa de los consumidores y usuarios y de protección de datos.

Grupo Bárymont asegura el bienestar económico de los deportistas

El **Grupo Bárymont** ha lanzado el Programa de Alto Rendimiento Financiero para Deportistas, un nuevo servicio que la compañía incluye en su catálogo para asegurar y proteger el bienestar económico actual y la retirada de los deportistas de alto rendimiento.

"El afán de la marca por llevar bienestar económico a distintos colectivos nos hizo plantearnos la necesidad de trabajar con el mundo deportivo", asegura Javier Montaraz, director general del Grupo Bárymont.
El programa de alto rendimiento financiero para deportistas tiene en cuenta: la brevedad de la vida laboral de los deportistas, la gran cantidad de ingresos que se recibe en un corto periodo de tiempo, la manera en la que la fiscalidad les afecta y su situación extraordinaria debido a que la vida deportiva les impide, en muchas ocasiones, desarrollar otro tipo de actividad profesional.
Este programa también va dirigido a aquellos deportistas que se ven obligados a retirarse de manera prematura y no tienen la capacidad de administrarse de manera adecuada, ya que no han sabido planificar sus finanzas correctamente.

El Colegio de Barcelona aborda la formación, cambios laborales y ciberseguridad

Josep Lluís Fernández, doctor en Derecho, abogado y asesor jurídico del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, y el resto de expertos que asesoran a esta institución en diversos aspectos legales, han ofrecido una visión general de los principales cambios en materia social-laboral, fiscal y jurídico-legal que más afectan a los profesionales y las empresas de mediación de seguros.

Los temas que despertaron una mayor curiosidad fueron los relacionados con las exigencias de la nueva legislación sobre formación y los cambios en materia laboral. La intervención de Josep Lluís Fernández se centró en las modificaciones que afectan a la formación inicial y formación continua. Explicó las diferentes exigencias para acceder al Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3 (antes grupos A, B y C) y novedades como la diferenciación que hace la ley entre los empleados que asesoran sobre los contratos de seguro y los que centran su actividad en el asesoramiento durante el siniestro.

Tras el turno de preguntas, tomó la palabra Sandra Serra, gerente del Colegio de Barcelona, para explicar que está disponible en la web de la institución la Guía de Formación "que permite saber qué exigencias formativas tiene cada uno de los perfiles profesionales de los negocios de mediación".

Por otra parte, Serra también recordó que el Colegio y la Fundación Auditorium han elaborado dos Packs de cursos de formación continua, de 25 y 15 horas anuales, respectivamente, que se ajustan a las exigencias que determina la nueva normativa y que cada alumno puede personalizar. "Los colegiados tienen unas condiciones económicas especiales y el Colegio se encarga de solicitar las bonificaciones para los trabajadores y elaborar la memoria de formación", explica la gerente. Estos cursos, que pueden ser presenciales o a distancia, incluyen pruebas (exámenes) "que los alumnos deben superar para tener la memoria", aclaró Serra.

Para hablar de las novedades en la legislación laboral se contó con Max Arias, abogado y socio del área Laboral de Crowe Legal y Tributario; y Javier Abelló, abogado, asociado y gerente del área Laboral de Crowe Legal y Tributario. Los dos hablaron sobre la aprobación del nuevo Salario Mínimo Interprofesional y de las consecuencias que se derivan de la nueva Reforma Laboral, así como los cambios relacionados con la reforma de las pensiones.

Además, se contó con un experto en materia de ciberseguridad: Manuel Alonso, abogado y socio del área Digital Business

de Crowe Legal y Tributario. Alonso detalló un modelo de respuesta y actuación ante un posible ciberataque y destacó la importancia de la prevención y la formación. El experto recordó que este tipo de riesgos "no se elimina, pero se pueden limitar".
La última parte de la sesión estuvo dedicada a los cambios en materia fiscal y contable. Ángel Mª Ceniceros, socio del área Fiscal de FLM Expertos Legales Contables, informó sobre las principales novedades que han entrado en vigor en 2022.
En otro orden de cosas, el Colegio de Barcelona ha elaborado un vídeo para divulgar entre los empresarios y emprendedores la importancia del asesoramiento que proporcionan agentes y corredores en la protección de sus negocios.
Una conversación entre un emprendedor que está arrancando su proyecto empresarial y una empresaria que ya lleva un tiempo al frente de su negocio es el marco en el que se desarrolla el vídeo, una pieza divulgativa sobre el valor que aportan los mediadores en el seguro de pymes. Esta acción se enmarca en la campaña '¿Para qué sirve un mediador de seguros?' que está dirigida a la sociedad. Este vídeo, al igual que las demás piezas que forman parte de esta acción promocional, están disponibles en MediarioTV y en el canal de Youtube del Colegio.

Once corredurías se unen a la red nacional de E2K

Once corredurías de seguros se han incorporado a la red nacional de E2K a lo largo de los últimos meses, radicadas en diversas partes de España y con especialidades diversas en el campo del aseguramiento a particulares, empresas y otros nichos de negocio.

"Estamos comprobando que, en estos momentos de cierta inestabilidad económica derivada de la pandemia y los fuertes cambios que se están produciendo en el sector, las corredurías buscan ampararse en una plataforma de servicios integrados. Les ofrecemos a los corredores un conjunto de herramientas y servicios que les permite, sin realizar inversiones, disponer de lo más avanzado en innovación, digitalización y tecnología, marketing y ventas, asesoría jurídica, apoyo en las ventas, planes de negocio con aseguradoras, etc. con estrategia bien definidas para la fidelización de clientes y captación de nuevos", ha señalado Paloma Arenas, directora general de E2K.
Las corredurías incorporadas a E2K son: Félix García Caballero, con presencia en Tacoronte, La Victoria de Acentejo y Agua Garcia en Santa Cruz de Tenerife (Canarias); José Antonio Martínez Vivancos, en Mazarrón (Murcia); Planseur Correduría de Seguros, en Barcelona; Broker Fedola Correduría de Seguros, en Tacoronte (Santa Cruz de Tenerife); Riskassessment Services Company, en Zaragoza; Fiduzia Broker, en Ibi y Alcoy (Alicante); Kalibo, Correduria de Seguros, en Zaragoza y Sevilla; Cascudo Correduría de Seguros (Dolmen Brokers), en Narón (La Coruña); J.M. Rapun Correduría de Seguros, en Zaragoza; Correduría El Norte, en Baracaldo (Vizcaya); Ferro e Hijos, en Granada.

Aon crea una plataforma digital de seguros para pymes

Aon ha anunciado el lanzamiento de una plataforma digital de seguros para pequeñas y medianas empresas, para ofrecerlas una forma eficiente de entender las opciones de cobertura y comprar seguros online.

La nueva plataforma de Aon en España, impulsada por su empresa **Coverwallet**, ofrece seguros de Responsabilidad Civil, RC Profesional, RC de Consejeros y Directivos, Multirriesgo y Ciberriesgo, y reduce el tiempo que tarda el propietario de una empresa en obtener un seguro de días a minutos. Para ello, solo tendrá que acceder a la app online, responder a una serie de preguntas sobre su negocio, y recibirá cotizaciones al instante, pudiendo comprar la cobertura online.
A través de la plataforma, las empresas podrán obtener cotizaciones para múltiples productos, comparar coberturas y precios, contratar seguros online, obtener su certificado de seguro al momento, o hablar con un equipo de especialistas para resolver cualquier duda en el proceso.

El Club Catalán de Corredores ayuda a la digitalización sus asociados

El **Club Catalán de Corredores (CCC)** y **MPM Software** han establecido la estrategia tecnológica y los proyectos de innovación en segElevia con el objetivo de establecer los próximos pasos para continuar con la digitalización del colectivo.

El 90% de los socios del CCC ya están trabajando con la solución segElevia y las tecnologías de MPM Software que permiten al colectivo obtener un mejor rendimiento operativo y una mayor capacidad de análisis de la actividad y la información.
Se prevé que, durante 2022, el 100% de los socios pasen a adoptar segElevia como solución corporativa. Eso permitirá a CCC continuar generando valor, diferenciación y proveer tecnologías y servicios de calidad a todas sus corredurías, y por extensión, a sus clientes.
En cuanto a las innovaciones previstas para inicios de 2022 se tiene previsto poner en marcha procesos para facilitar la operativa y distribución conjunta de productos, una analítica avanzada de negocio incorporando modelos predictivos, la integración de Elevia con Microsoft Office y la implementación de chatbots para ofrecer servicios de atención, venta y postventa a los clientes del corredor a través de web, Whatsapp y Facebook.

El Colegio de Alicante aborda la eficacia en el relevo generacional

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han mantenido una reunión de trabajo con la Asociación de la Empresa Familiar de la provincia de Alicante (Aefa), en la que se ha puesto de manifiesto la importancia del relevo generacional para garantizar la supervivencia de empresas y negocios en la provincia de Alicante.

Hay que tener en cuenta que el 92% de las empresas de la provincia de Alicante son familiares y generan el 85% del empleo privado. Además, el 55% de ellas son unipersonales. En este sentido, tanto Aefa como el Colegio de Alicante, han coincidido en señalar la importancia de facilitar en los negocios la implicación familiar, así como sus beneficios y obligaciones fiscales.

Desde el Colegio se ha subrayado la necesidad de ofrecer la posibilidad de establecer sinergias con el objetivo fundamental de potenciar el desarrollo de una formación de calidad a sus colegiados y al conjunto de la sociedad de cara a impulsar el crecimiento de las empresas y negocios que forman parte del sector seguros.

En otro orden de cosas, la Fundación Mediaseguros ha comenzado su segunda ronda de reuniones presenciales con los corredores alicantinos. A la primera han asistido 30 corredores/correduría que han conocido los servicios gratuitos que les ofrece la fundación, para impulsar y hacer crecer los pequeños y medianos negocios y las posibilidades que se les ofrecen desde la propia institución.

LAGUN ARO
Mediadores

Espabrok incorpora a la correduría guipuzcoana Asegurogintza a su red

Espabrok ha incorporado a **Asegurogintza** a su red, sumando así 6 corredurías en Guipúzcoa. De esta forma, la organización "continúa creciendo de manera sostenida con corredurías de calidad y ambición de desarrollo en negocio", según palabras de Luis López Visús, director general de la asociación.

La asociación refuerza su posición en la zona norte, con la aportación y visión del sector de Xabier Saizar, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Guipúzcoa.
En otro orden de cosas, el 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer, Espabrok celebra el foro online 'El sector asegurador apuesta por la promoción de la mujer con el foco en su formación y visibilización', con la colaboración técnica del **Instituto e-Learning del Seguro**. Espabrok apostó en junio de 2021 por el lanzamiento de la iniciativa #MujeresEspabrok, con una apuesta firme de impulsar la notoriedad femenina dentro del sector, en base a una hoja de ruta clara y con acciones concretas.

Howden Iberia crece un 12% en 2021

Howden Iberia ha cerrado 2021 con un crecimiento orgánico del 12%, alcanzando los 50 millones de euros de ingresos, 650 empleados y 350 millones de euros en primas. Cifras que duplicará hasta 2027, de acuerdo con el plan estratégico de la compañía, que prevé alcanzar los 100 millones de euros de ingresos, los 700 en primas y una plantilla de 1.000 empleados.

Este último año, la correduría ha crecido en España un 12% de manera orgánica en base a los dos puntos clave de su negocio, especialidad y territorio, pero también a través de adquisiciones, especialmente tras la compra de Artai en verano. También planea crecer inorgánicamente mediante captación de talento de áreas en las que en estos momentos no tiene presencia.
Por otro lado, Howden Iberia ha firmado un acuerdo de colaboración con la **Asociación de Directivos de Relaciones Laborales (Adirelab)**, en el marco de la promoción de función directiva de Relaciones Laborales.
Ante los nuevos retos derivados del impacto de la pandemia, las nuevas formas de trabajo, la digitalización, el big data y la inteligencia artificial, la convivencia de hasta 5 generaciones en las empresas, las adaptaciones legislativas, etc., la función de la Dirección de Relaciones Laborales y de Recursos Humanos en toda su extensión cobra un papel de enorme relevancia para las organizaciones.

El Colegio de Valencia pone en valor la figura del mediador en varios Foro de Empleo

La proyección de la figura de la mediación de seguros fue el objetivo de la presencia del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en la cuarta edición del Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultad de Derecho y en la XXI edición de la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia.

Los miembros de la comisión de Formación, Alejandro Fuster, José Vicente Grau y Alejandra Somalo, estuvieron atendiendo a los alumnos de Derecho en el stand del Colegio, junto a Esther Tolosa, directora del Curso Superior Nivel 1.

En su afán de difundir la figura del mediador de seguros, el Colegio también estuvo presente, por noveno año consecutivo, en el Foro de Empleo de la Facultad de Economía.

En la charla impartida en la facultad de Economía, Grau destacó la oferta formativa del Colegio, que da acceso a la profesión de diferentes formas, gracias a los cursos Nivel 1, 2 o 3.

Por su parte, Alejandro Fuster enfatizó la importancia económica de un sector que está presente "en todos y cada uno de los aspectos de nuestra vida". Hizo notar que "los mediadores acompañamos a nuestro cliente en todo momento", aportando ejemplos prácticos de siniestros en los que, de no ser por el asesoramiento de los mediadores, "hubiera acabado con la actividad de las empresas".

Tanto Grau como Fuster y Somalo especificaron las diferentes oportunidades que ofrece el sector, "en el que aprendes constantemente y no te encasillas en un solo departamento", un mundo "muy amplio y complementario que puede ofrecer muchas oportunidades".

En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha presentado el calendario anual del primer semestre de 2022, con el lema 'La buena formación es la clave de una buena competencia'. Para el alumnado de nivel 1, según la legislación vigente, se han programado jornadas sobre transportes e Incoterms (marzo), Ciberseguridad y D&O (abril), Daños (mayo) y Responsabilidad Civil (junio). Todas estas jornadas comprenderán un periodo lectivo de 10 horas, y tendrán carácter presencial y gratuito.

En cuanto a formación continua, propone cursos de ofimática, técnicas de venta y marketing, incluyendo técnicas de comunicación, gestión del tiempo y hablar en público. En este caso, los cursos están dirigidos a alumnos de niveles 2 y 3, y tendrán una duración de entre 25 y 30 horas en formato mixto (presencial y telemático).

Asimismo, se ofrece a los colegiados y sus plantillas la posibilidad de realizar el curso de adaptación de los certificados Grupo C al Nivel 3, en formato online, que permitirá convalidar el título y evitar realizar el curso Nivel 3 al completo. La fecha límite para adaptar el certificado profesional Grupo C al Nivel 3 finaliza el próximo 22 de abril.

Adecose, Cojebro, Espabrok y Senda se reúnen para abordar cuestiones estratégicas de la mediación

Adecose, Cojebro, Espabrok y Senda han celebrado una reunión de seguimiento, en el marco del acuerdo alcanzado entre las cuatro organizaciones que les convierte en aliados estratégicos para el desarrollo de los objetivos comunes.

Durante la reunión, se repasó la evolución de algunas de las iniciativas comunes plasmadas en el acuerdo suscrito por las cuatro organizaciones. En concreto, hicieron seguimiento del reparto de los fondos europeos *Next Generation* en los que podrán participar muchas de las empresas de la mediación, así como los avances en el desarrollo de la Plataforma CIMA.
En la parte internacional, el tesorero de Adecose, Juan Ramón Pla repasó los temas más relevantes en la regulación europea que giran en torno a la sostenibilidad, la digitalización y la Unión del mercado de capitales.
También se trataron preocupaciones transversales que afectan a las cuatro organizaciones, como el avance en la investigación de la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia (CNMC) en la que Adecose está participando, en colaboración con Cojebro, Espabrok, y a partir de ahora Senda, para trasladar quejas y denuncias de los clientes de sus socios sobre posibles prácticas anticompetitivas por parte de las entidades financieras en la distribución de seguros.

Por último, abordaron temas de formación, entre los que destaca el desarrollo del Programa de Desarrollo Directivo puesto en marcha por Fundación Adecose en colaboración con la Universidad Europea, que este año se ha hecho extensivo a los socios de Cojebro, Espabrok y Senda.

Siete nuevas correduría se unen a Agacose

La **Asociación Gallega de Corredores y Correduría de Galicia (Agacose)** ha sumado en el inicio del año a siete nuevos socios.

Se trata de: Maisa Brokers, de Vigo (Pontevedra); **Norte Broker (NB21)**, de La Coruña; Casal y Asociados Consultores, de Pontevedra; Grupo Casal y Asociados Serie Oro, de Villagarcía de Arosa (Pontevedra); Víctor Iglesias Vieito (Adsecur), de Valle del Dubra (La Coruña); Dolmen Brokers (Cascudo), de Narón (La Coruña); y Asequra Kaizen, de Orense.

Nuevo servicio gratuito de asesoramiento y consultoría

Los Colegios de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ponen a disposición de sus colegiados el servicio gratuito de asesoramiento y consultoría de riesgos, siniestros y peritaciones de Risk Consulting.

Este acuerdo con Risk Consulting tiene como objetivo la defensa de los intereses de los clientes de los mediadores cuando hay un conflicto con una aseguradora. "En determinadas situaciones necesitamos del conocimiento de un profesional que debata con el perito de la compañía porque no estamos de acuerdo con el informe pericial (bien por la cantidad estipulada o por los argumentos para rehusar un siniestro)", ha señalado Miguel de las Morenas, presidente del Colegio de Zaragoza. Este acuerdo también va a servir para que los Colegios se apoyen "en un gabinete pericial para la formación de nuestros empleados de siniestros".

Los colegiados dispondrán de asesoramiento en cualquier consulta técnica, del contenido jurídico de pólizas, su interpretación y/o aplicación en la pericia en cuanto a coberturas, valoraciones y criterios para la obtención de depreciaciones, concurrencias, reglas proporcionales o de equidad, así como determinación del nexo de causalidad en siniestros de Responsabilidad Civil. También contarán con intermediación sin informe y negociación directa con la aseguradora, de

manera amistosa y sin vía judicial.

En otro orden de cosas, han puesto a disposición de sus colegiados un nuevo canal de denuncias para detectar posibles irregularidades internas. Esta acción busca cumplir con el Real Decreto-Ley 3/2020, que obliga a la creación de una herramienta que permita denunciar posibles delitos que sucedan en las corredurías. Se trata de un canal secreto y anónimo, donde los empleados pueden denunciar cualquier hecho que crean que supone una irregularidad.

Coseba incorpora dos nuevas oficinas a su red

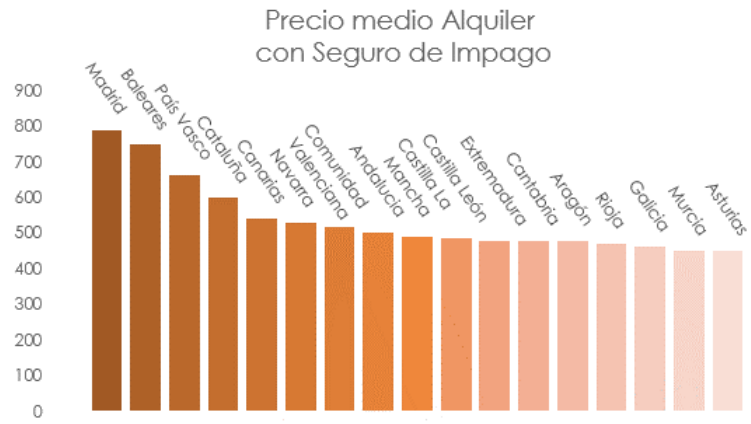
La correduría Coseba 1986 ha sumado un total de 60 oficinas franquiciadas repartidas por todo el territorio español. Esta cifra se ha logrado tras incorporar en el mes de enero dos nuevas oficinas Premier, después de que en el año 2021 lo hicieran tres, una oficina Inicia y una Connexta.

"La incorporación de estas dos nuevas oficinas franquiciadas a Coseba es, sin duda, un magnífico punto de partida para un año ilusionante en el que apostamos por un fuerte crecimiento de nuestra red de franquicias", ha señalado Silvia Dancausa, consejera delegada de Coseba.

El precio del alquiler con seguro de Impago se eleva un 1,1% en 2021

El mínimo crecimiento del precio del alquiler con seguro de Impago de sólo un 1,1% en 2021, según los datos presentados por Arrenta, demuestra que el mercado está estabilizado. La gran novedad ha sido el fuerte incremento de la contratación de las pólizas con la cobertura más larga, de 18 meses, que se ha duplicado.

El precio de alquiler, tanto con seguro como sin él, ha mostrado un encefalograma prácticamente plano a lo largo de 2021, según los datos presentados por la correduría Arrenta. En el caso del Alquiler con Seguro de Impago el aumento del precio ha sido del 1,1%, hasta los 701 euros mensuales, poniendo así freno a una sucesión de subidas relevantes que, incluso, se mantuvo en 2020, que se registró una subida del 4,6%.
El precio del alquiler asegurado se ha mantenido en un 3,8% por encima de la media general que se ha situado en 674 euros mensuales, según el Observatorio de Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento. Una diferencia que sigue confirmando que los arrendamientos de mayor calidad son los que están más asegurados porcentualmente.
Siguen a Madrid, con una renta media de 789,45 euros mensuales de alquiler con seguro, Baleares, País Vasco y Catalunya, con



746, 660 y 598 euros respectivamente. Finalizan la relación Asturias, Murcia y Galicia, con 450, 450 y 462 respectivamente, lo que demuestra la enorme disparidad del precio del alquiler en España según las zonas.
Como principal tendencia del sector destaca el boom de la contratación de la cobertura de 18 meses, en detrimento fundamentalmente de la de 6 meses. En concreto la de 18 meses ya supone el 10,6% del total, aunque sigue liderando la de 12 meses con el 85,22%. Le sigue la de 6, con un 4% y el testimonial 0,18% de la de 9 meses.

Reale y Apromes analizan las perspectivas de 2022

Reale Seguros y Apromes han mantenido una reunión para analizar el cierre de 2021, la situación del mercado, las tendencias y el arranque de 2022.

En la reunión se habló de los aspectos que hay que desarrollar durante 2022 para potenciar, de forma más activa, la relación comercial con los asociados de Apromes.
Desde Reale Seguros se confía en seguir apoyando la evolución de negocio y necesidades de los socios de Apromes, la adaptación a desarrollos tecnológicos (Cima-Eiac V6) y la colaboración de la asociación en próximos pasos orientados a la mejora de servicio al cliente y transparencia de gestión.

La RC Profesional, D&O y Ciber acaparan los siniestros de líneas financieras

Los siniestros de líneas financieras aumentan en frecuencia y gravedad en 27 países de Europa según el informe 'Financial Lines: Time to Build Resilience', de Marsh. En él se puede obtener información clave sobre las particularidades de los siniestros de líneas financieras a través de un análisis pormenorizado de más de 6.300 reclamaciones gestionadas por Marsh en los últimos 5 años en toda Europa continental. El 14% de ellas proceden de España.

La pandemia del Covid-19 ha acelerado la evolución y transformación de los riesgos, un factor que unido a la aparición de nuevos retos empresariales, económicos y sociales continuará teniendo un gran impacto en la colocación de seguros y en la gestión de siniestros en todos los sectores.
En Europa continental, los siniestros de líneas financieras han estado dominados por la casuística en errores y omisiones profesionales (PI, por sus siglas en inglés) durante el período de revisión de 2015 a 2020. A raíz del Covid-19, estamos viendo tendencias crecientes en la responsabilidad de administradores y directivos (D&O) y en los siniestros relacionados con riesgos tecnológicos y cibernéticos. La exposición de los directivos y líderes empresariales está aumentando, especialmente cuando las reclamaciones están relacionadas con infracciones generales, como el abuso de confianza y la transgresión de la buena fe contractual. A medida que se retira el apoyo gubernamental relacionado con la pandemia y se avanza hacia una nueva normalidad, se teme que esto genere más situaciones de insolvencias y endeudamiento y, a su vez, más reclamaciones en el ámbito de la responsabilidad de los gestores de empresa.
El incremento de los siniestros cibernéticos ha sido otra tendencia acelerada por la pandemia. El aumento de la vulnerabilidad digital debido al teletrabajo y a las conexiones remotas se ha traducido en un auge del *ransomware* y otras formas de ciberdelincuencia. Este panorama se ha vuelto aún más complejo por las discrepancias al valorar los siniestros entre los importes reclamados y la cuantía de las liquidaciones finales, siendo estas últimas exponencialmente más altas.
El rápido incremento de la frecuencia de los ciberataques -en particular de ciberextorsión- sigue siendo una preocupación no sólo del sector cyber sino también desde el punto de vista de los seguros de responsabilidad de directivos ya que cada vez preocupan más los litigios de los accionistas a consecuencia de incidentes de ciberseguridad que puedan comprometer la continuidad del negocio o poner en cuestión el cumplimiento de las obligaciones de privacidad.
Entre sus conclusiones, destacan: el 74% de las reclamaciones están relacionadas con los seguros de Responsabilidad Civil Profesional (PI) y D&O; en 2020 vimos un gran número de clientes que aumentaron sus niveles de retención, lo que llevó a un menor número de notificaciones; y Cyber tiene un asombroso porcentaje de reclamaciones iniciales hasta alcanzar liquidaciones del 284%.

Gesa Mediación lanza un concurso de ideas para impulsar proyectos empresariales sostenibles

Gesa Mediación, la **Asociación de Empresas de Medio Ambiente de la Región de Murcia (Aema)** y la **Universidad de Murcia** han presentado Gesacción, un concurso de ideas circulares y sostenibles para incentivar proyectos empresariales que tengan un impacto en el medio ambiente y que ofrezcan ideas innovadoras y de valor, generando un efecto positivo y duradero en su entorno.

El concurso busca ideas que puedan transformarse en negocios que tengan vocación sostenible, que estén basadas en la coeficiencia y sean viables. La idea ganadora dispondrá de mentorización y consultoría durante 3 meses para llevar a cabo el proyecto. Durante este periodo, podrá dar a conocer la iniciativa, recibir formación por expertos, asesoramiento personalizado y ayuda en la búsqueda de financiación.

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla** (Colmedse) ha presentado el programa de formación continua de la institución.

Colmedse da a conocer su programa de formación continua

El Colegio quiere aportar valor ofreciendo un programa de jornadas y cursos gratuitos de calidad para sus colegiados, y así apostar por la mejora de conocimientos en el sector.

Los mediadores con redes comerciales de colaboradores, deben aprovechar el tiempo para formarlos, ya que tienen hasta el próximo mes de abril, para que éstos convaliden su curso C con el de adaptación, al actual Nivel 3. Los cursos A y B convalidan directamente a Nivel 1 y Nivel 2, respectivamente.

Ya hay más de 30 horas previstas con temáticas cerradas sobre la evolución del negocio, comunicación en el sector o tecnología y ciberseguridad, entre otras. Del mismo modo, recibirán conocimientos especializados y técnicos de diverso tipo, como en Autos, Salud, Responsabilidad Civil Patrimonial, Hogar, empresa y ahorro.

En otro orden de cosas, el Colegio y la **Asociación de Familias Numerosas de Sevilla (Fanuse)** han firmado un convenio de colaboración para este año. El acuerdo conlleva precios especiales para los miembros de Fanuse a la hora de realizar la formación del Nivel 1 que se imparte en el Colegio.

Nuevas incorporaciones en Aunna Asociación

Coversa y **Moné Seguros e Inversión** se han incorporado a **Aunna Asociación**, potenciando su presencia en la ciudad de Zaragoza y Valencia.

Moné Seguros e Inversión lleva más de 30 años en el mercado asegurador, desde que la creó su fundador y actual gerente Joaquín Moné, intermediando más de 9.500 pólizas para más de 4.500 clientes, situándose como una de las correduría líder en la comunidad autónoma de Aragón.

Por su parte, la correduría Coversa, afincada en Valencia, supone para la asociación dar un paso hacia delante en el área Levante. De esta manera, se alcanzan las catorce correduría en el territorio de la Comunidad Valenciana.

Coversa cuenta con más de 20 años de experiencia y se ha consolidado como mediador de referencia en la zona. Está especializada en los ramos de Ahorro e Inversión.

Carlos Real de Asúa, nuevo consejero delegado de Alkora

Grupo Alkora anuncia dos cambios de gran relevancia en la Dirección General en España: Carlos Real de Asúa, como consejero delegado del Grupo Alkora; y Sebastián Mata, como director general del Grupo.

Estos cambios vienen motivados por el refuerzo que el Grupo está realizando en los últimos años, y pensando en el fuerte incremento previsto a corto plazo, tanto por el desarrollo interno de nuevas actividades y líneas de negocio, así como por el crecimiento inorgánico que se está llevando a efecto.

Carlos Real de Asúa está avalado por una dilatada carrera profesional tanto en brokers como en compañías de seguros. Se incorporó al Grupo en el año 2000 como director territorial del País Vasco y fue nombrado en 2020 director general del Grupo.

Le sustituirá en el cargo Sebastián Mata. Con una experiencia de más de 30 años en el sector, desde 1995 fue el director general de la correduría Iberseguros integrada el pasado año en el Grupo Alkora. Además de su experiencia como corredor de seguros, complementa su actividad como docente en masters y cursos relacionados con la gerencia de riesgos y seguros del sector marítimo.

Antonio Muñoz-Olaya continuará al frente de Cojebro

Cojebro ha completado su proceso electoral, en el que Antonio Muñoz-Olaya ha sido reelegido presidente, por unanimidad, al igual que Luis Mena, que ha renovado su cargo como vicepresidente.

La nueva junta queda integrada por: Antonio Muñoz-Olaya, de Grupo TAT, como presidente; Luis Mena, de Mena Asesores, como vicepresidente; Ana Muñoz, de Ponce & Mugar, en la secretaría; Diego Bacigalupe, de Aspuru, como tesorero; y Jordi Ferrer, de Ferrer & Ojeda, Julio de Santos, de Alkora, Vicente Pino, de Ágora Broker, como vocales. Todos formaron parte de la Junta Directiva anterior, de la que han salido Albert Gumá y Marcos Barón y a los que el presidente les ha agradecido su compromiso y dedicación a lo largo de este último mandato de Cojebro.

"En esta legislatura vamos a dar pasos firmes y decididos para que, juntos, garanticemos la viabilidad de nuestros negocios en un mercado súper competitivo. Muchos cambios se avecinan, pero estamos dispuestos a afrontarlos y superarlos de forma conjunta. Nuestra dedicación e implicación se focalizará siempre en el beneficio común", ha comentado Muñoz-Olaya.

Lluís Ferrer, de Ferrer&Ojeda, Premio Gema a la trayectoria profesional

Lluís Ferrer, CEO de **Ferrer&Ojeda** y ex presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona**, fue galardonado con el premio Gema a la trayectoria profesional en la jornada de clausura de la **XXIX Semana del Seguro**. Ferrer recibió el galardón de manos de su hijo Albert, que ejerce como director comercial en la correduría familiar.

"Detrás de un premio como este se esconde el esfuerzo de muchas personas", explicó Ferrer.

Compartió que "he intentado seguir el consejo que me dio un profesor hace años: no trates de sacar matrículas, Lluís, intenta hacer pequeñas cosas y bien hechas; pero, eso sí, haz muchas". En este sentido, el galardón Gema 2022 a la trayectoria profesional viene a premiar el hecho de que "he intentado, con mi participación, devolver al seguro lo que este sector me ha dado, que ha sido mucho, mucho, mucho".

El CEO de Ferrer&Ojeda animó a todos los presentes a seguir trabajando en el seguro y aclaró que "esta es una profesión apasionante y llena de mucho futuro".

La correduría Grupo 10 crece un 8,96% en 2021

Grupo 10 ha presentado los resultados de 2021, año en el que se ha cumplido sus compromisos adquiridos, creciendo un 8,96% en todas las líneas de negocio, con ratios de rentabilidad en todos los ramos.

"De cara a 2022, nos marcamos objetivos, compromisos, de seguir evolucionando como hasta ahora. Estando convencidos de que, con paso firme y manteniendo los valores que nos caracterizan, seguiremos creciendo de una forma sostenible y rentable en el tiempo, principal estrategia del Grupo 10", han señalado desde la correduría.

Senda Vivir Seguros intermedió 266 millones de primas en 2021

Senda Vivir Seguros ha presentado los resultados conseguidos en 2021, un año en el que la agrupación ha comenzado a dar sus primeros pasos bajo la denominación de su marca comercial común. El volumen de negocio por intermediación de primas durante 2021 alcanzó los 266 millones de euros, provenientes de un total de 538.000 pólizas, lo que supuso para la agrupación un aumento del 10,80% respecto al año pasado.

En cuanto al equipo humano de la agrupación, Senda Vivir Seguros cuenta con 48 socios, que acumulan un total de 118 oficinas con presencia en todas las Comunidades Autónomas, a excepción de Canarias. En ellas trabajan más de 600 empleados que manejan un volumen de 334.000 clientes aproximadamente, 16.000 más que en junio de 2021.
La cartera de Senda Vivir Seguros está formada por seguros de Auto en un 28%, seguros de Vida en un 20% y el 52% restante en pólizas referentes a diversos tipos de seguro.
En relación a los resultados cosechados, Joaquín Tabernero, consejero delegado de Senda Vivir Seguros, ha manifestado que "los resultados en volumen de facturación y pólizas, han sido excelentes, gracias al esfuerzo y al trabajo de nuestros socios. También es destacable tanto la expansión en todo el territorio nacional de Senda Vivir Seguros, como las perspectivas de nuevas adhesiones a la agrupación, que prevemos que seguirán en aumento de forma exponencial".
En este sentido, se ha incorporado recientemente como socio de la agrupación, **MEDS Correduría**. La nueva asociada, en funcionamiento desde 2011, tiene su sede en Vilanova i la Geltru (Barcelona) y centra su negocio tanto en la prestación de servicios a particulares, como a empresas. La aportación en cuando a cifras, supone un volumen de clientes superior a 4.100, con más de 9.000 pólizas intermediadas.

ACS-CV facilita a sus corredurías el acceso a Cima

La **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** ha ampliado su catálogo de servicios facilitando a las corredurías asociadas su acceso a Cima, la plataforma de conectividad, innovación y servicios para la mediación que permite a aseguradoras, corredores y proveedores de software, mediante el lenguaje estándar Eiac, mantener una comunicación eficaz y eficiente que facilite sus desarrollos.

Con el fin de extender esta mejora a todo el colectivo de corredurías asociadas, la junta de gobierno de ACS-CV ha tomado la decisión de asumir por parte de la asociación el coste de adhesión a Cima de cada correduría asociada.
Tal como apuntan Toni Conejos y Enrique Baixauli, responsables de Tecnología de ACS-CV, "gracias a esta plataforma, las corredurías asociadas conseguirán un tratamiento de la información más rápido y fluido con las diferentes compañías, lo que permitirá mejorar el servicio a los clientes".
Esta decisión se enmarca en el objetivo de la junta de gobierno de promover la digitalización de los procesos de trabajo del corredor de seguros.
En otro orden de cosas, ACS-CV ha ofrecido una jornada informativa telemática sobre la cumplimentación de la Declaración Estadístico Contable (DEC) correspondiente al año 2021. En ella, Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Generalitat Valenciana, subrayó como principal novedad el cambio de sistema de la presentación, vía web y de mayor facilidad que el anterior.
El jefe de la Unidad de Mediación recordó que la DEC 2021 se debe presentar antes del 30 de abril de 2022, por lo que se puso personalmente a disposición de todas las corredurías asociadas para resolver aquellas dudas que se planteen durante el proceso de presentación.

PIB Group adquiere la correduría Cicor

PIB Group ha completado la adquisición de **Cicor Internacional Correduría de Seguros y Reaseguros**, que sigue las aprobaciones reglamentarias habituales desde que la inversión fue anunciada por primera vez en octubre de 2021.

Este es el primer negocio en el mercado español para PIB, uno de los muchos mercados paneuropeos que está siendo activamente seleccionado como parte de la ambiciosa estrategia de expansión internacional de la empresa. La adquisición incluye a Global Marine, subsidiaria de Cicor.

Summa pone en valor la digitalización de la mediación como clave de distribución

Xiya Wang directora Ejecutiva de Delegación de Summa Insurance, ha participado en el Foro Liberty para la Mediación 'Referentes del mercado digital: claves para la distribución de seguros', jornada enmarcada dentro de la Semana del Seguro 2022, en la que se abordó diferentes puntos relacionados con la transformación digital.

Durante su intervención, Wang, desde su posición de medidor de seguros, puso en valor la digitalización en el sector asegurador como, por ejemplo, a través del uso de herramientas digitales como el tarificador totalmente integrado, que permiten al mediador un ahorro considerable de tiempo.
Asimismo, destacó la importancia de conocer a los clientes y montar estrategias comerciales en torno a ellos, apoyándose en un poderoso CRM. El conocimiento de las necesidades del cliente ofrece al mediador oportunidades de crear servicios de valor añadido. "En nuestro caso concreto, nos dirigimos exclusivamente a la comunidad china asentada en España, que en muchos casos no saben español, y nosotros acompañamos y ayudamos, por ejemplo, con la gestión de una cita médica o con la traducción".

Otra de las herramientas digitales que quiso destacar Xiya Wang fueron las redes sociales y su utilidad en el proceso de captación de nuevos clientes logrando, no sólo llegar a un número de clientes muy amplio, sino también conseguir una comunicación fluida con ellos, que permita la fidelización. Afirmó que "el 90% de los clientes los hago a través de Redes Sociales".

La correduría gallega S4 se expande a Portugal

El Grupo S4 ha iniciado su proceso de internacionalización con la apertura de la nueva delegación en Portugal.

Alfredo Blanco, director general de S4, explica que este proyecto nace de la demanda de las empresas españolas por colocar sus riesgos en Portugal con una correduría de confianza. "S4 Portugal es nuestro proyecto más ambicioso y el objetivo, de momento, lo hemos establecido en un período de dos años".
Alexandra Jesus se incorpora al equipo como directora de la nueva sucursal de S4 Portugal, que está ubicada en Vila Nova de Gaia, en el distrito de Oporto. El lanzamiento de S4 Portugal viene acompañado de la puesta en marcha de la web www.s4net.pt, donde se puede contactar con el equipo de la nueva oficina.

El Colegio de Mediadores de Seguros colabora con Talleres Madroño

El Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo ha renovado el convenio de colaboración con el Centro del Automóvil Pedro Mad Madroño, con instalaciones tanto en Toledo capital como en Talavera de la Reina, con el objetivo de ofrecer al mediador profesional prioridad, rapidez y servicios, entre otros, como el del vehículo de sustitución a sus asegurados y recogida a domicilio del vehículo averiado.

El colegiado podrá ofrecer a sus asegurados cerca de 2.000 metros de instalaciones dedicadas exclusivamente a la reparación del automóvil, mecánica, neumáticos, revisión pre-ITV y reparación de carrocería. Además, se suma el nuevo servicio de renting de vehículos para empresas y grandes flotas. Se trata de una campa video vigilada las 24 horas del día de más de 5.000 metros cuadrados en sus instalaciones de Toledo, que permite pasar de ser un taller a una campa reparadora. La firma designará una persona en exclusiva de su equipo de taller para agilizar todas las relaciones con el asegurado.

La mediación se asocia contra la mala praxis bancaria

Mediadores tradicionales y empleados afectados por la mala praxis de la banca han constituido la Asociación de Mediadores de Seguros Contra la Mala Praxis Bancaria legalmente ante los organismos oficiales, con el objetivo de asesorar, ayudar y financiar los procedimientos extrajudiciales y judiciales por la práctica irregular en la venta de seguros por parte de la banca.

En la página web www.labancapierde.com mediadores de seguros y empleados pueden unirse a esta iniciativa al objeto de tener recursos "para poder combatir las malas praxis, que en muchos casos ha quedado impune en los últimos tiempos".

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario

Accede a las noticias que te interesan en

www.pymeseguros.com

Voluntarios de la Fundación Aon España plantan 500 árboles junto a jóvenes con discapacidad intelectual

Voluntarios de la Fundación Aon España y jóvenes con discapacidad intelectual de la Asociación Alarde de Gijón han plantado un 'Bosque de la Fundación Aon España' de 500 árboles autóctonos en Candamo (Asturias).

La Fundación Aon España, en colaboración con Bosquia y en alineamiento con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Naciones Unidas, concretamente con el ODS 13 Acción por el Clima, realiza acciones de reforestación y recuperación de zonas degradadas en España con el objetivo de frenar el cambio climático, proteger el medio ambiente y mejorar la sostenibilidad del planeta, con la actuación de sus voluntarios y otras entidades del Tercer Sector con las que colabora. En Candamo, han plantado 500 árboles autóctonos como encinas, espinos albar, robles, carballos, abedules y serbales.

El Movimiento Medialia DKV destinó 19.500 euros a causas sociales

El Movimiento Medialia **DKV**, el programa que tiene como objetivo fomentar la responsabilidad empresarial en el sector de la mediación, ha destinado, el año pasado, 19.500 euros a causas sociales. Ofreció contenido y acciones personalizadas a cada red comercial con el objetivo de formar y facilitar la responsabilidad en los negocios del canal de mediación.

En 2021, más de 800 mediadores se comprometieron con el programa y participaron en acciones de gestión ética, social, medio ambiental y responsabilidad en el negocio. Cerca de 60 mediadores participaron en la jornada virtual de la Escuela Integralia, una de las acciones principales de esta edición destinada a la inserción laboral de personas con discapacidad. Algunos de los mediadores ya han iniciado los trámites para su incorporación gracias a la donación de 10.000 euros en becas de formación.

El movimiento ha incluido otras acciones sobre eco-eficiencia en la oficina y en el teletrabajo, formación sobre ciberseguridad y una guía de transparencia empresarial, entre otras.

Gracias a la implicación de corredores y agentes, se han plantado 1.200 árboles en colaboración con Plant for the Planet para combatir el Cambio Climático. También, se han destinado 19.500 euros a 15 organizaciones sin ánimo de lucro del país que trabajan a favor de causas sociales. Desde la creación del programa, se han destinado más de 56.500 euros a diferentes entidades. Los cinco mediadores más activos de cada red comercial han sido ganadores de la edición del programa y han obtenido una donación económica que destinarán a la entidad social que prefieran.

El Colegio de Asturias dona a los afectados por el volcán de La Palma los 4.000 euros de su Brindis Solidario

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias** ha hecho entrega a Cruz Roja La Palma 4.000 euros, la recaudación íntegra obtenida con la celebración del Brindis Solidario, que anualmente celebra la organización colegial.

Esta cantidad ha sido canalizada por Cruz Roja La Palma para ayudar a cubrir las necesidades básicas de las personas damnificadas por la erupción del volcán de Cumbre Vieja y contribuir a su recuperación.

El presidente de la organización colegial asturiana, Reinerio A. Sarasúa, realizó la entrega simbólica del cheque a la presidenta de la Asamblea de Cruz Roja en Oviedo, Rosa Corujo, en representación de sus compañeros de Cruz Roja La Palma.

"El importe recaudado –explicó Rosa Corujo– permitirá seguir entregando ayudas sociales a unas 2.000 unidades familiares que precisan de nuestra atención al haber perdido su vivienda y sus medios de vida".

Los 7 vendedores de éxito...
y los 8 compradores empeñados en que fracasen

Más allá de las herramientas de ventas: La verdadera experiencia de un vendedor

Jesús Gil Vilda

Editorial: Empresa activa
Precio: 14,25 € libro impreso
5,22 € libro digital

Casi todos los libros sobre ventas tienen un defecto: se basan en tres condiciones que difícilmente encontremos en la realidad cotidiana del vendedor: compradores ideales (esa idealización del cliente no suele conducir al éxito comercial. Por ello, también se presenta los ocho tipos de compradores, algunos nada ideales, a los que me he enfrentado); un solo decision maker (hace años que ha dejado de existir porque los centros de decisión son cada vez más difusos); y se olvidan de los procesos de compra (que resulta fundamental para el éxito).

Jesús Gil ha trabajado 24 años como jefe de ventas y ha contribuido en sus empresas a crecimientos superiores al 1.000% en facturación.

Impostoras y estupendas

Para que los demás vean tu talento, primero lo tienes que ver tú

Neus Arque

Editorial: Alienta
Precio: 16,10 € libro impreso
7,59 € libro digital

En el actual modelo económico, la visibilidad no es una opción, sino una necesidad. Es la única forma de explicar quién eres y qué ofreces, la única vía de acceso a tus clientes. Porque si no te ven, no te eligen y, por supuesto, no te compran.

El libro va dirigido a la mujer que se ha propuesto romper el techo de cristal. La autora no sólo te ofrece una estrategia de visibilidad, sino que te propone ejercicios prácticos para ayudarte a definir tu propósito y a reconocer tus valores. También te da pautas para analizar tu propia reputación, identificar a tu público, crear tu contenido para las redes, hacer tu plan de medios sociales y sacar el máximo partido del networking.

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**

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