Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 129 Noviembre 2023

www.pymeseguros.com

Juan José Cotorruelo, director de Caser Saving and Investment Solutions

El gran futuro del ramo de **VIDA AHORRO**

Visión de experto
Jordi Camarasa director técnico de Fercam Correduría de Seguros. "La IA ayudará a los corredores en la venta de seguros de ahorro"

Punto de encuentro
Concienciar en prevención para combatir la falta de capacidad aseguradora

Más a fondo
Los corredores mantienen su empuje en Vida

In situ
La DGSFP se preocupa por el plan de negocio en las fusiones de correduría

MAPFRE
Cuidamos lo que te importa

SEGURO MULTIRRIESGO COMERCIOS

¡ HEMOS ESCUCHADO A TUS CLIENTES !

Tenemos **un producto completo, fácil de comercializar y sencillo de contratar, hecho a la medida de cada actividad comercial:** farmacias, oficinas, hostelería, confección, textil, calzado, peluquerías, supermercados...

Con las mejores coberturas, y servicios necesarios en cualquier negocio:

- PROTECCIÓN DIGITAL
- ASISTENCIA INFORMÁTICA
- URGENCIAS
- ALARMAS
- BRICOMERCIO*, etc.

Infórmate en las oficinas MAPFRE de Corredores o en ccorredor@mapfre.com.

* Servicio de bricolaje no urgente para pequeños imprevistos de electricidad, fontanería, cerrajería, persianería, informática, televisión y equipos multimedia.

Los corredores se interesan más por los seguros de Vida

El último informe 'Seguros y planes de pensiones', elaborado por la DGSFP con los datos de la DEC, recalca un ligero aumento en el negocio de los corredores en Vida, que intermediaron el 8,99% de las primas, frente al 8,22% del año anterior, disminución que también se ha notado en la nueva producción (del 6,81% al 7,45%). En No Vida, sin embargo, se ha producido un leve retroceso en las primas gestionadas en el volumen total de la cartera (del 25,56% al 24,24%), y muy acusado en la nueva producción (del 34,11% al 30,13%) (ver **Más a fondo**).

Este interés por parte de los corredores puede venir porque la subida en los tipos de interés, está permitiendo ofrecer una gama de productos y servicios mucho más completa para poder dar solución a las necesidades de cada persona (ver **Hablando claro**).

En un futuro no muy lejano, los corredores tendrán que trabajar en la distribución de los seguros de Vida y No Vida con la inteligencia artificial (IA), que les ayudará a personalizar las ofertas mediante análisis de datos, análisis predictivos sobre tendencias futuras, automatización de procesos más rápidos y precisos… (ver **Visión de experto**).

Quizás las nuevas tecnologías puedan ayudar a solventar una de las mayores preocupaciones que tienen los corredores en este momento: la falta de capacidad aseguradora para ciertas actividades. Cada vez hay más dificultades para colocar los riesgos de industrias, como reciclaje o alimentación. Aunque es cierto que algunas aseguradoras han abandonado ciertos sectores, hay otras que consideran que hay que valorar únicamente si el riesgo es asegurable, para lo que hay que exigir al empresario medidas de prevención adecuadas y mantenidas en el tiempo (ver **Punto de encuentro**).

Otra preocupación en el sector es la intensificación en la concentración de corredurías. Tanto es así que, aunque en la DGSFP no se valora "si es positivo o negativo", señala que la función del órgano supervisor en los procesos de fusión, es analizar "qué relación ha tenido el nuevo titular con otros supervisores, si viene de fuera". Y conocer las motivaciones que le han llevado a la compra y cuál es su objetivo en 3 o 4 años, desde la adquisición (ver **In situ**).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

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
Juan José Cotorruelo, director de Caser Saving and Investment Solutions.
El gran futuro del ramo de Vida ahorro

10 Visión de experto
Jordi Camarasa director técnico de Fercam Correduría de Seguros. La IA ayudará a los corredores en la venta de seguros de ahorro

14 Punto de encuentro
Concienciar en prevención para combatir la falta de capacidad aseguradora

20 Más a fondo
Los corredores mantienen su empuje en Vida

PymeSeguros Revista online para corredores y correduría
Número 129 { Noviembre 2023 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

03 Editorial
Los corredores se interesan más por los seguros de Vida

48 Productos
Los últimos seguros del mercado

52 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

56 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

88 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

114 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

116 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

24 In situ Adecose
La DGSFP se preocupa por el plan de negocio en las fusiones de corredurías

30 In situ Fecor
La historia clínica compartida incrementaría la eficacia

36 In situ Newcorred
El cobro de honorarios de los corredores no llega ni al 1%

40 Cubriendo necesidades
Los seguros personales: Una solución para cada necesidad

42 Empresa segura
Otra guerra: más incertidumbre

44 Negocio que surge
Los seguros personales: Una solución para cada necesidad

46 Producto destacado
'Vida Completa' de MetLife, una propuesta más versátil, competitiva y sencilla

Juan José Cotorruelo, director de
Caser Saving and Investment Solutions

El gran **FUTURO** del ramo de Vida ahorro

Juan José Cotorruelo, director de Caser Saving and Investment Solutions, está convencido de que "el ramo de Vida ahorro tiene un futuro muy prometedor, que ha mejorado con la subida en los tipos de interés, que nos permite ofrecer una gama de productos y servicios mucho más completa para poder dar solución a las necesidades de cada persona". En el caso de los PPE cree que "aún queda por transmitir mucha formación e información a las personas que toman las decisiones sobre este tipo de producto como son los representantes de trabajadores y empresas, las asociaciones y colegios profesionales, así como de convenios sectoriales, figuras que pueden ser promotoras de planes de pensiones de empleo simplificados".

La subida de tipos de interés ha permitido la vuelta de la oferta de productos de ahorro con interés garantizado. ¿Realmente se está viviendo un buen momento en la venta de seguros de Vida ahorro?

Efectivamente, después de unos años en los que los tipos de interés han llegado a tener rentabilidad negativa, incluso en el largo plazo, por fin podemos sumar a los productos Unit Linked, los productos de tipo garantizado en todos sus formatos como pueden ser los PIAS (plan individual de ahorro sistemático), PPA (plan de previsión asegurado), Sialp (seguro de inversión a largo plazo), los planes de ahorro y las rentas vitalicias. Así, todas las personas cuentan una mayor oferta para dar solución a sus necesidades de ahorro e inversión.

Se habla de los beneficios que supone la incorporación de los seguros de ahorro colectivos como una opción para flexibilizar el salario de los empleados. ¿Se está notando un incremento en la contratación de seguros de ahorro colectivos?

Los seguros de ahorro colectivo son un gran desconocido entre las empresas ya que España es un país con un tejido empresarial donde las pymes representan el 99% y, en general, son las grandes empresas las que suelen estar interesadas en este tipo de solución para sus empleados. Es cierto que, poco a poco, hay un mayor conocimiento y demanda de los mismos, pero es un proceso muy lento.

¿Cómo ve el futuro del ramo de Vida Ahorro?

Muy prometedor. Con la subida en los tipos de interés, ahora podemos ofrecer una gama de productos y servicios mucho más completa para poder dar solución a las necesidades de cada persona. Adicionalmente, las características de los productos de Vida Ahorro hacen que sean soluciones que, a nivel de sucesión, sean las mejores opciones.

¿Cómo ve el desarrollo de los productos orientados a la complementariedad de las pensiones públicas?

Desde hace tres años se está queriendo desarrollar el segundo pilar (ahorro desde las empresas) frente al tercer pilar (ahorro individual). Para ello, se han limitado hasta 1.500 euros anuales las aportaciones a planes de pensiones individuales dando la posibilidad de ahorrar hasta 8.500 euros adicionales a planes de pensiones de empleo.

Sin embargo, aún queda mucha formación e información por transmitir a las personas que toman las decisiones sobre este tipo de producto como son los representantes de trabajadores y empresas, pero también de asociaciones y colegios profesionales, así como de convenios sectoriales ya que estas últimas tres figuras, desde la ley 12/2020 pueden ser promotoras

Saving & Investment Solutions está ofreciendo las más disruptivas y mejores soluciones de ahorro e inversión

Para que los PPE sean más atractivos hay que mejorar los beneficios fiscales de las aportaciones que realicen las empresas

de planes de pensiones de empleo simplificados.

¿Qué opina del fortalecimiento del segundo pilar propiciado por el Gobierno?

Es cierto que debemos crecer en el ahorro del segundo pilar, aunque creemos que no debería haberse hecho a costa del tercero, el individual. Ya que son ahorros complementarios y no sustitutivos. Además, creemos y así lo detallan las conclusiones del III estudio sobre los Planes de Pensiones de Empleo que una de las características importantes para que tengan un mayor atractivo es mejorar los beneficios fiscales de las aportaciones a los mismos para las empresas.

¿Qué tipo de medidas cree que serían necesarias para fomentar el ahorro privado por parte del Gobierno?

Deberíamos empezar por una mayor formación e información sobre las ventajas y la necesidad de ahorrar para el largo plazo. Ya sea para la jubilación o para cualquier otro fin que queramos llevar a cabo.

Además, creemos que simplificar algunas normativas también sería clave: las aportaciones a planes de pensiones de empleo ligadas al salario de cada trabajador, así como a la aportación que hace la propia empresa no ayuda a la simplicidad.

Por otro lado, tampoco es comprensible que en función de la comunidad autónoma en la que se resida se tiene un límite de ahorro individual como es el caso del País Vasco a través EPSV, con 5.000 euros anuales, o de 1.500 euros en todas las demás.

¿Cree que la inteligencia artificial aporta un valor diferencial en la venta de seguros de Vida ahorro?

Al ser un sector muy regulado creemos que contar con un mediador tiene un valor diferencial. En el medio plazo, alguna de las herramientas que se están desarrollando con Inteligencia Artificial ayudarán a la contratación de todos los tipos de producto y, por supuesto, también al mediador.

¿A qué retos se enfrenta el ramo de Vida ahorro?

El principal es ver cómo siguen evolucionando los tipos de interés para poder mantener la oferta de soluciones de productos garantizados y, por otro lado, continuar innovando tanto en soluciones de producto como a través de una contratación completamente digital.

¿Qué estrategia está desarrollando Caser en el ramo de Vida Ahorro?

Intentamos ofrecer siempre las mejores soluciones que sean interesantes, primero para nuestros mediado-

res y, por supuesto, para sus clientes. Para ello, contamos tanto con soluciones a nivel colectivo: unit linked, planes de previsión social empresarial, rentas temporales… así como a nivel individual: unit linked, PIAS, PPA, Sialp, planes de ahorro, rentas vitalicias…

¿Caser tiene pensado sacar algún nuevo producto de Vida ahorro próximamente?

Continuamente trabajamos en tener las mejores soluciones para nuestros clientes y contamos ya con toda una gama de productos garantizados y, en productos, del tipo unit linked donde las políticas de inversión las deciden empresas de gestión financiera de primer nivel como Caser Asesores Financieros, Finizens o Bestinver. Estos productos suelen ser muy bien recibidos.

Caser lanzó Saving & Investment Solutions en el primer trimestre. ¿Por qué deciden sacarlo y qué valoración haría de su desarrollo en lo que lleva de año?

Es una importante apuesta que nos ha introducido en una nueva etapa. Ya estamos ofreciendo las más disruptivas y mejores soluciones de ahorro e inversión, y damos acceso a una oferta que permite adecuar la estrategia de ahorro e inversión a su perfil de riesgo, horizonte temporal, capacidad adquisitiva y circunstancias personales. El papel de la mediación continúa siendo importante en este proyecto, y así continuamos desarrollándolo. Nuestras impresiones son positivas: hemos puesto en valor una unidad que gestiona más de 4.500 millones de euros y que cuenta con 600.000 clientes.

Los seguros de ahorro colectivo son un gran desconocido entre las empresas ya que España es un país con un tejido empresarial compuestos en un 99% por pymes

Caser es una de las 5 gestoras elegidas por el Ministerio de Seguridad Social para la distribución de los PPE. ¿Cómo va el proyecto? ¿Cuándo está previsto que se empiecen a distribuir estos productos?

Los fondos de pensiones ya se han registrado y, de momento, el resto de pasos siguen su curso.

¿Cuál es el posicionamiento de Caser con los corredores en el ramo de Vida ahorro?

Tenemos a su disposición la gama completa de productos de ahorro, en los que Caser es especialista. Estos van desde productos garantizados hasta productos de riesgo tomador como los unit linked.

¿Por qué a los corredores les cuesta apostar por la venta de los seguros de Vida ahorro?

Son productos que pueden resultar complejos respecto a los productos de riesgo, con los que los corredores suelen estar mucho más cómodos. No obstante, hay en el mercado corredores especializados cuya apuesta es clara.

Carmen Peña
Fotos: Irene Media

Jordi Camarasa director técnico de Fercam Correduría de Seguros

La IA **AYUDARÁ** a los corredores en la venta de seguros de ahorro

La subida de tipos de interés ha traído de vuelta la oferta de productos con interés garantizado, pero no se está viviendo un 'boom' en su venta, así lo afirma Jordi Camarasa, director técnico de Fercam Correduría de Seguros (de la red de corredurías de E2K). Quien reconoce la importancia que tendrá la inteligencia artificial (IA) en la distribución de los seguros de ahorro por la personalización de ofertas mediante análisis de datos, análisis predictivos sobre tendencias futuras, automatización de procesos más rápidos y precisos... Todo ello respaldado por los profesionales centrados en la relación, el conocimiento y el asesoramiento al cliente.

Tras un periodo prolongado de tipos de interés bajos, muchos inversores y ahorradores buscaron alternativas a los productos tradicionales. Sin embargo, Jordi Camarasa, director técnico de Fercam Correduría de Seguros (de la red de corredurías de E2K), explica que "con la reciente subida de tipos de interés, aquellos que preferían productos garantizados pero que no encontraban opciones atractivas podrían estar reconsiderando su posición, lo que impulsaría la adquisición de seguros de Vida ahorro. Pero, la demanda actual de seguros de Vida ahorro podría no ser tan alta como en épocas anteriores. La percepción generalizada de estos productos y las experiencias pasadas podrían influir en la decisión de los inversores".

En el mercado asegurador, las garantías suelen ser a corto plazo y con intereses revisables, para muchos inversores la combinación de interés más la protección de un seguro puede ser atractiva, sobre todo si se compara con otros instrumentos financieros con niveles similares de riesgo. Camarasa señala que "las Letras del Tesoro y otros instrumentos de deuda pública se han vuelto más competitivos con la subida de sus rendimientos".

El director técnico de Fercam cree que "aunque la subida de tipos de interés ha traído de vuelta la oferta de productos con interés garantizado, esto no necesariamente significa que se esté viviendo un 'boom' en la venta de seguros de Vida ahorro. Sin embargo, hay ciertos segmentos de inversores para los que estos productos podrían ser atractivos".

En la promoción de los seguros colectivos de ahorro podría estar su posibilidad de flexibilizar el salario de los empleados. Algo de lo que se ha discutido en distintos foros empresariales y financieros. Sobre el tema, Jordi Camarasa piensa que "en el entorno económico actual, el coste de endeudamiento para muchas empresas y personas puede incrementar, lo cual puede reducir la capacidad de ahorro y, por ende, hacer menos atractivos estos productos. Los seguros de ahorro colectivos tienen que competir con otros beneficios (seguros médicos, programas de bienestar, formación…) en términos de atractivo y coste para la empresa. Por eso, es esencial que las empresas y la industria aseguradora comuniquen los beneficios y características de estos seguros. Una adecuada educación financiera para los empleados puede hacer que estos productos sean más atractivos. En nuestro caso, no hemos notado un incremento en la contratación de estos seguros, y creemos que, desde luego, el factor de más impacto son las fuertes subidas de tipos de interés y el endeudamiento que han reducido la capacidad de ahorro".

Una adecuada educación financiera para los empleados puede hacer que los productos de ahorro sean más atractivos

ES FUNDAMENTAL UNA BUENA EDUCACIÓN FINANCIERA

Las previsiones para 2024 en seguros de ahorro colectivos pueden "estar influidas por varios factores del mercado y tendencias macroeconómicas; la estabilización de tipos de interés para que exista menos endeudamiento, la rentabilidad de los productos si las aseguradoras pueden ofrecer productos con una rentabilidad atractiva en un entorno de estabilidad, la necesidad de ahorro a largo plazo a medida que las preocupaciones sobre la suficiencia de las pensiones y la jubilación crezcan, también hay que tener en cuenta las decisiones políticas que pueden influir en la demanda de seguros de ahorro colectivos, ya sea de forma positiva o negativa", indica el director técnico de Fercam.

Dada la creciente preocupación por la suficiencia de las pensiones

Es crucial un equilibrio entre proteger al consumidor y mantener la esencia y funcionalidad del sector y sus profesionales

públicas, es probable que veamos una evolución y expansión de productos diseñados para complementar estos sistemas. Para Camarasa "es fundamental impulsar la educación financiera desde edades tempranas. Muchas personas no comprenden completamente cómo funcionan las pensiones ni la importancia del ahorro a largo plazo. La labor pedagógica no solo debe centrarse en el 'por qué' sino también en el 'cómo' ahorrar e invertir para el futuro. El éxito de estos productos dependerá, en gran medida, de la combinación de políticas adecuadas, educación financiera, innovación y confianza del público en las soluciones ofrecidas".

Para Jordi Carmarasa, "el fortalecimiento del segundo pilar propiciado por el Gobierno puede ser una estrategia efectiva para garantizar una jubilación adecuada para los ciudadanos. Sin embargo, es esencial que se implemente de manera que sea inclusivo, equitativo y sostenible a largo plazo.

AYUDAR A PLANIFICAR EL FUTURO

Jordi Camarasa, director técnico de Fercam, explica que llegó a los seguros de Vida ahorro porque "quería ayudar a las personas a planificar y proteger su futuro. Antes, cuando las normativas eran menos estrictas y complicadas, disponías de más tiempo para centrarte en el cliente y sus necesidades, haciendo que el proceso de asesoramiento y compra de seguros fuera más directo y comprensible. Ahora, el exceso de regulación obstaculiza la operatividad y desvía el foco de lo que es realmente esencial: el cliente. A pesar de los desafíos regulatorios, tecnológicos y de mercado, nuestra esencia como corredores de seguros, se basa en proporcionar seguridad y paz mental a las personas. El cliente es el centro de nuestro negocio y muchos nos agradecen las decisiones que tomaron en el pasado gracias a nuestro asesoramiento y acompañamiento a lo largo del tiempo".

Para Fercam, el asesoramiento en seguros de Vida ahorro, así como otros productos, es una forma de proporcionar una solución integral a sus clientes cubriendo un espectro más amplio de sus necesidades y asegurando que estén protegidos en diversas facetas y épocas de su vida. Consideran al cliente "en su totalidad, en lugar de analizar o abordar solo sus partes asiladas".

Es fundamental que se acompañe de esfuerzos educativos y de comunicación para garantizar que los trabajadores comprendan y aprovechen este sistema. Además, la supervisión y regulación adecuadas son cruciales para garantizar que los fondos estén protegidos y se gestionen de manera efectiva".

El Gobierno tiene que fomentar "los incentivos fiscales, restablecer o incrementar las deducciones, mayor educación financiera en escuelas y universidades, permitir ciertos retiros parciales sin penalización en circunstancias específicas, ofrecer una variedad de productos de ahorro que se adapten a diferentes necesidades y perfiles de riesgo, establecer mecanismos de supervisión y regulación robustos para proteger a los ahorradores, fomentar los planes colectivos sin desincentivar el ahorro individual, ambos pueden coexistir y complementarse" pide Camarasa.

Mientras que los corredores nos enfrentamos a estrictas exigencias en cuanto a formación, competencia y ética, otros actores del mercado, no están sujetos a las mismas restricciones

AYUDA EN LA VENTA

En la venta de seguros de Vida ahorro, "la inteligencia artificial (IA) tiene un potencial significativo para transformar diversos aspectos de la industria de seguros; personalización de ofertas mediante análisis de datos, análisis predictivos sobre tendencias futuras, automatización de procesos más rápidos y precisos, también pueden proporcionar información y responder preguntas ayudando a educar a los clientes con beneficios de estos seguros, e incluso ayudar a identificar el fraude con patrones anómalos. Y el trato humano aportará la empatía y relación personal necesaria para comprender y conectar emocionalmente con el cliente y aunque la IA proporcione recomendaciones basadas en datos, las decisiones finales requerirán el juicio, experiencia del profesional y la confianza del corredor que conoce a sus clientes, entiende sus preocupaciones y aspiraciones. El futuro probablemente verá una combinación de estas dos fuerzas, IA más técnicas y basadas en datos y predicciones y los profesionales centrados en la relación, el conocimiento y el asesoramiento al cliente", afirma Jordi Camarasa.

Esta buena valoración del corredor queda reflejada en el 'I Informe del Corredor de Seguros en España: perspectivas, digitalización y retos', elaborado por Aegon, en donde se indica, entre otras cosas, que el 53% de la población valora positivamente la función de las corredurías de seguros. Eso supone, en opinión de Camarasa, que "hemos logrado generar confianza y reconocimiento en el servicio que brindamos. Si bien un 53% es positivo, todavía hay un porcentaje considerable de la población que no tiene una percepción tan favorable o, en su defecto, carece de una opinión formada sobre el tema. Esto sugiere que hay espacio para mejorar, ya sea en términos de servicio al cliente, comunicación, oferta de productos, o en la forma en que nos presentamos y promocionamos ante el público.

En este sentido, veo una gran oportunidad para que las corredurías continuemos invirtiendo en comunicación que aclare nuestra aportación de valor, nuestro rol y destaquemos los beneficios de trabajar con un corredor de seguros".

Carmen Peña

Concienciar en **PREVENCIÓN** para combatir la falta de capacidad aseguradora

Muchas empresas llevan años experimentando una falta de capacidad aseguradora para sus actividades. Una situación que preocupa a los corredores que cada vez tienen más dificultades para colocar los riesgos de industrias, como reciclaje o alimentación. Aunque es cierto que algunas aseguradoras han abandonado ciertos sectores, hay otras que consideran que se debe valorar únicamente si el riesgo es asegurable, para lo que hay que exigir al empresario medidas de prevención adecuadas y mantenidas en el tiempo.

La falta de capacidad seguradora para ciertos sectores no es algo nuevo. Como recalca Néstor Díaz, responsable del área de Gerencia de Riesgos y Programas de Seguros para Empresas **Ágora Broker**, "llevamos un periodo de 5 años igual", empezando primero por chatarrerías, luego por reciclaje y papel, y ahora con alimentación, químicas, madera… "Es una situación complicada. Hacemos un estudio exhaustivo al cliente de necesidades de transferencia de riesgo y, al final, en caso de encontrar algo, son seguros muy paquetizados, muy encorsetados, con lo cual es difícil dar un trato personalizado al cliente sobre sus riesgos y su correcto aseguramiento", atestigua. La dificultad de encontrar un producto adecuado para transferir el riesgo de manera correcta provoca que muchas empresas se queden sin

asegurar bien su patrimonio, lo que hace tambalearse su sostenibilidad.

José Luis Muñoz, CEO de **Ayax Agencia de Suscripción**, confirma que se lleva años produciéndose esta situación. En ese sentido, cree que existen varios problemas principales. En la parte gerencia de riesgos, hay falta de inversión por parte de las empresas en seguridad, protección y prevención. Por otro lado, en empresas medianas también existe un problema en la redacción de condicionados, ya que cuando hay grandes riesgos, pero las compañías no llegan a ciertos niveles, se produce reticencia de los mercados a asumir los riesgos, que a lo mejor estarían dispuestos si se cumplen una serie de elementos a nivel de seguridad, de control, etc. Por último, otro problema tiene que ver con temas de fraude que se ha detectado en ciertos sectores, sobre todo en la industria de reciclaje, que no deriva en un siniestro parcial, sino que generalmente se termina en un siniestro total.

Desde **Grup Santasusana**, que trabajan con empresas pequeñas y grandes, su responsable del Departamento Comercial, Teresa Testagorda, asegura que hay una necesidad real de aseguramiento. Cita que, en ciertos sectores, como reciclaje, química o alimentación, muchos empresarios se limitaban a pedir las licencias de aperturas y desde Industria solo les exigían unas pocas medidas de seguridad y para ellos era suficiente. A lo que hay que añadir que no hacen mantenimiento de los elementos que tienen y se quedan obsoletos. Por eso, hay que apostar por inculcar la cultura de prevención, "que invertir en seguridad no lo vea el empresario como un gasto, sino como la inversión para salvar su patrimonio. Tenemos que ser realistas y si no hay medidas de seguridad no puede haber cobertura", zanja.

"Si el cliente es rentable y tiene una correcta gerencia del riesgo, ese riesgo es asegurable".
Rosa de Oña

RIESGOS ASEGURABLES

Para Rosa de Oña, directora de Distribución y Conectividad de **Zurich**, no tendría que producirse un conflicto con determinados sectores, sino con el tipo de asegurado: "Si el cliente es rentable y tiene una correcta gerencia del riesgo, ese riesgo es asegurable", confirma. Para ello aprecia que no es suficiente cumplir con la normativa, sino que se necesita de un asesoramiento: "Es muy importante la labor del corredor, el poder asesorar al cliente y concienciarle de que tiene que poner las medidas adecuadas implementadas en su industria", comenta. También es clave el mediador para preparar bien el riesgo y facilitar a las compañías toda la información: "A veces se llega con una información muy escasa para riesgos muy complejos, donde estás asegurando unos volúmenes elevados. Entonces esos riesgos se convierten en inasegurables", critica.

"No es la actividad, es el riesgo en sí", corrobora Teresa Rivera, directora de Negocio de Empresas de **Fidelidade**, aunque reconoce que hay compañías que han decidido salirse de ciertos sectores. "Realmente hay que asegurar a las empresas que tengan medidas suficientes para tener un buen seguro y hay que darle una salida al cliente", propone. Para ella el problema es que durante muchos años ha habido un mercado muy blando en el que las

aseguradoras han perdido dinero, pero siempre había una compañía o un mediador que colocaba un riesgo, aunque realmente no fuera transferible. "Ha habido un mercado en el que no había ningún interés ni por parte de los posibles asegurados, ni de muchos mediadores en mejorar los negocios, porque siempre había una compañía que tenía apetito en ese momento", lo que ha derivado en la situación actual.

En esta línea Rosa de Oña destaca que Zurich cuenta con la unidad de Resilience Solutions que hace una consultoría al cliente que no está vinculada con el seguro. "Hay un compromiso con el cliente de implementar unas medidas de seguridad", reseña, para que no sea tanto una cuestión de actividad, sino de que el cliente sea capaz de transferir el riesgo a las aseguradoras. "Si se saca una póliza de reciclaje con mucha información, el cliente está dispuesto a invertir y metes un programa de una ingeniería por medio, que te haga un asesoramiento, seguramente esa póliza la haces asegurable", justifica, ya que si el cliente ha invertido en esas consultorías y se ve que realmente es asegurable, se le da solución.

"No solo es que las compañías aseguradoras han cerrado el mercado, sino que durante todo este tiempo las sugerencias que se han ido realizando no han sido bien aceptadas por parte de mediación y asegurados. Entonces ahora tampoco se le puede exigir a la compañía que cualquier tipo de riesgo sea asegurable", recalca Teresa Rivera.

De hecho, para José Luis Muñoz, lo que se está haciendo ahora desde el sector es lo que se debería haber realizado siempre: "Hay que hacer un poco de autocrítica por parte de la industria, que ha entrado a asegurar riesgos que no tenía que haber asegurado, porque no se han verificado y al final este es el resultado", comenta. De ahí que piense que no es una cuestión de que las aseguradoras ahora sean más restrictivas, "es que siempre tendrían que haberlo sido; porque sigue siendo la misma exposición al riesgo".

"Hacemos un estudio exhaustivo de transferencia de riesgo y al final, en caso de encontrar algo, son seguros muy paquetizados, lo que dificulta el aseguramiento correcto del mismo y el trato personalizado al cliente".
Néstor Díaz

FALTA DE HOMOGENEIDAD

Otro escollo que existe es que no hay unidad en el mercado, por lo que es muy difícil que todas las compañías actúen de la misma manera. En este sentido, Rivera alude a que ha habido aseguradores con mucho apetito de riesgo y han cogido muchos negocios en no buenas condiciones y después han salido de muchos sectores y otras que por políticas internas cierran algunas actividades, ya que las estadísticas actuariales muchas veces no son capaces de demostrar si esa siniestralidad viene solo de la actividad o de las medidas que tenga el empresario.

"Lo que no puede ser es que se hayan estado asegurando industrias sin haber realizado labores de inspección", se lamenta Muñoz. No podemos pasar del "no paso ni por la puerta" cuando estoy tratando un riesgo de un tamaño importante a "dejo de asegurar este tipo de riesgos ya que está fuera de mis parámetros".

"Yo llevo años luchando por la gerencia de riesgos en

las empresas, por concienciar a las empresas, por hacer medidas preventivas", asegura Néstor Díaz, quien confirma que se viene de un mercado muy blando, en el que daba la impresión de que se producía "una subasta de precios", sin mirar apenas si las empresas cumplían con medidas de prevención suficientes "y lo que no podemos pasar es que de un año a otro las compañías hayan dejado de suscribir riesgos".

La directora de Negocio de Empresas de Fidelidade insiste en que muchas compañías son incapaces de identificar con qué se tienen que quedar y si ven que han perdido mucho en una actividad, deciden salirse de ella, cancelando las pólizas incluso a los clientes buenos que han hecho sus deberes. "La buena noticia para ese cliente es que si sale al mercado es asegurable con otra compañía", sostiene.

"Tenemos que conseguir que invertir en seguridad no lo vea el empresario como un gasto, sino como una inversión para salvar su patrimonio".
Teresa Testagorda

PÓLIZAS A LARGO PLAZO

En esta línea Teresa Testagorda propone que para la empresa que haya hecho los deberes, las compañías no se limiten a hacerle una póliza anual, sino bianual o trianual, para que no tuviera que salir al mercado cada año.

Sin embargo, el CEO de Ayax ve esta opción complicada en el tema industrial. Aunque es factible una cláusula de *long term agreement* en la que por parte del cliente se siga una serie de controles y se mantenga una política preventiva, de inversión, etc., y que vaya acompasado con un ratio de siniestralidad, para las aseguradoras firmar una póliza a 3 años vista no es viable cuando se trata de asegurar empresas, y menos con la situación de inestabilidad actual.

De Oña teme que esa situación generase que los clientes se acomodasen y en 3 años se volviese a comprobar que no han tomado las medidas preventivas necesarias ni las han mantenido. "No está mal el tener una revisión anual y ver que el cliente está adoptando las medidas adecuadas y las tiene actualizadas", redunda.

"Para los corredores sería una solución, porque tienes ya a 2 o 3 años las empresas renovadas", insiste Testagorda, para quien la labor de seguimiento se haría igualmente cada año, pero con una póliza más larga.

"Pero los corredores por eso no os tenéis que preocupar, porque si la póliza es anual renovable, si el cliente mantiene las mismas condiciones que a principio del año, se le van a renovar", insiste la directora de Distribución y Conectividad de Zurich. Ahora bien, recuerda que el cliente debe concienciarse e invertir anualmente en prevención.

El problema para Díaz es que somos una sociedad que no tiene mucha cultura aseguradora y muchos empresarios ven que otros no invierten y consiguen pólizas a precios más baratos, por lo que no les merece la pena hacerlo a ellos porque perderían competitividad. "Ahora sí que están de alguna manera concienciándose, pero gracias a profesionales y gente formada que va a las empresas para convencerlas de que es necesario para su continuidad y la confianza de sus grupos de interés", menciona.

"La mejor inversión no es el seguro, son esas medidas

de prevención, porque siempre lo hemos dicho es mejor no tener el siniestro que tenerlo y cobrarlo", concluye Rosa de Oña, directora de Distribución y Conectividad de Zurich.

DIFICULTADES DEL COASEGURO

Respecto a si el coaseguro podría mejorar la situación de la falta de capacidad aseguradora, la responsable del Departamento Comercial del Grup Santasusana considera que es así, pero, por otro lado, supone todo un "peregrinaje" para los corredores, ya que la búsqueda de aseguradoras que cubran un pequeño porcentaje es ardua y al final supone un empeoramiento en franquicias, tasas y condiciones.

Sin embargo, José Luis Muñoz, CEO de Ayax Agencia de Suscripción, cree que en España "estamos mal acostumbrados, porque hemos vivido en un mercado muy fácil y muy cómodo, donde hasta hace poco todo era asegurable". "Ahora toca hacer un poco más de 'ingeniería de corredor' y empezar a trabajar con mercados que, a lo mejor, tradicionalmente no se ha hecho para completar esos pequeños huecos en los cuadros de coaseguro y que se pueda forjar esa relación a medio-largo plazo", sentencia.

"No confundamos coaseguro con buscar soluciones a riesgos no rentables", puntualiza Rosa de Oña, quien reconoce que en su compañía prefieren optar por el reaseguro con su propio mercado de Suiza o de Londres. "Lo que sí que nos estamos encontrando es que hay compañías que se están dividiendo el riesgo porque no les gusta y nos están empezando a ceder coaseguros, y aquí es donde encontramos los problemas porque nos vienen riesgos que no conocemos y tenemos poca información ", asevera.

"Ha habido un mercado en el que ni asegurados ni mediadores tenían interés en mejorar los negocios, porque había una compañía que tenía apetito en ese momento". Teresa Rivera

"Pero es necesario el coaseguro hoy en día", argumenta el responsable del área de Gerencia de Riesgos y Programas de Seguros para Empresas de Ágora Broker, ya que las compañías no exponen más de un cierto capital en riesgos asegurables, por falta de capacidad.

En este sentido, Teresa Rivera, directora de Negocio de Empresas de Fidelidade, comenta que las capacidades difieren según se sea compañía abridora o no: "Nosotros si abrimos ponemos más capacidad porque tenemos el control del riego", dice, incluso si el riesgo les gusta pueden poner más de 15 millones, aunque como seguidores, sus contratos de reaseguro les limita.

INVIABILIDAD DE UN POOL

Durante la reciente celebración del 30º aniversario del pool de RC de corredores Javiér Barberá, presidente del Consejo General, planteó la posibilidad de que existiese un pool para cubrir esos riesgos que casi ninguna compañía se compromete a asegurar. Una medida que los expertos participantes en la mesa redonda de Pymeseguros no ven viable. En el caso de José Luis Muñoz porque "el sentido de un pool es que haya una homogeneidad de riesgos" y en este caso se produce una gran disparidad e industrias totalmente diferentes.

"El problema es que la socialización de un riesgo no rentable a nadie le interesa porque te vas a meter en un no asegurable", corrobora De Oña, para quien lo importante es concienciar al cliente, que tiene que hacer el riego asegurable.

Tampoco Teresa Rivera lo ve muy factible, porque las características de riesgos son dispares y un riesgo no asegurable va a seguir siendo no asegurable en un pool, "porque van a existir las mismas premisas de cuando se actúa en reaseguro".

Ni siquiera desde el punto de vista de los corredores consideran que sea una solución adecuada, ya que, como menciona Teresa Testagorda, antes no existían tantas industrias con problemas de capacidad aseguradora, pero ahora hay muchas actividades en estas circunstancias, lo que dificulta la creación de un pool.

"La industria tiene que hacer autocrítica, porque ha entrado a asegurar riesgos que no tenía que haber asegurado, porque no se han verificado y se han tratado todos los riesgos de la misma forma". José Luis Muñoz

SEGURO OBLIGATORIO

Tampoco estarían conformes en que se plantease como un seguro obligatorio, ya que se encarecerían las pólizas de los riesgos rentables y con buenas gerencias de riesgos, porque, como comenta la directora de Distribución y Conectividad de Zurich, "si el Consorcio asegura estos riesgos va a cobrar un porcentaje sobre las pólizas de patrimoniales de todos los clientes de empresas y entonces estaríamos encareciendo a los clientes que realmente sí que están concienciados y están tomando sus medidas".

Como menciona Muñoz, si se hiciera obligatorio porque la industria no asumiese el riesgo, el Consorcio tendría que dar cobertura, quedándose con aquellos riesgos malos. Pero, al final es un problema que tiene la industria. Es como si a una empresa le va mal un año y quiere que se haga cargo el Gobierno de sus pérdidas", resume.

Además, como confiesa Rivera, daría pie a los clientes a no tomar ninguna medida porque al final va a tener el seguro del Consorcio, "que siempre va a ser más barato que implementar las medidas que pide la compañía".

No obstante, los seguros obligatorios están más dirigidos a proteger a terceros, como ocurre con Autos, y están más relacionados con responsabilidad civil que con la protección a la propiedad. "El mercado podría seguir actuando de la misma manera que está actuando ahora y los riesgos buenos posiblemente serían transferidos a las aseguradoras y los malos, posiblemente al Consorcio a un precio que, probablemente, obligaría a esa empresa a cerrar al no poder asegurarse", aprecia el CEO de Ayax.

"Es que no puedes obligar a asegurar tus daños, solo puedes obligar a asegurar los daños a terceros", sentencia Néstor Díaz, responsable del área de Gerencia de Riesgos y Programas de Seguros para Empresas de Ágora Broker.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

El último informe "Seguros y planes de pensiones", elaborado por la DGSFP con los datos de la DEC de 2021, recalca un ligero aumento en el negocio de los corredores en Vida, que intermediaron el 8,99% de las primas, frente al 8,22% del año anterior, disminución que también se ha notado en la nueva producción (del 6,81% al 7,45%). En No Vida, sin embargo, se ha producido un leve retroceso en las primas gestionadas en el volumen total de la cartera (del 25,56% al 24,24%), y muy acusado en la nueva producción (del 34,11% al 30,13%).

Los corredores **MANTIENEN** su empuje en Vida

El análisis elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que solo recoge la información de los corredores y corredurías registrados en ese organismo, muestra que el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas, se ha incrementado en 9 profesionales respecto al ejercicio anterior, hasta alcanzar los 1.014 profesionales al cierre de 2022. El número de inscripciones concedidas fue de 55 y las cancelaciones fueron 46.

Las corredurías prolongan su avance, con 2.696 sociedades inscritas, frente a las 2.631 de un año antes, lo que supone un incremento del 2,47%, respecto al ejercicio anterior, con 129 nuevas altas y 63 bajas en el Registro.

En términos absolutos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas registrado en la DGSF, ha aumentado en un 2,04%, por debajo del 3,3% que se experimentó en 2020. En total, el ejercicio pasado cerró con 3.636 corredores y corredurías, frente a los 3.539 de doce meses antes. Mientras que en los registros de las distintas comunidades autónomas (a excepción de la Comunidad de Valencia y La Rioja, que no comunicaron sus datos a fecha de realización del informe) se consolidó la tendencia bajista de los últimos años, con 1.556 corredores y corredurías inscritos, respecto a los 1.636 de 2020 (597 personas físicas y 1.059 personas jurídicas).

CORREDORES DE SEGUROS, INSCRITOS EN EL REGISTRO DE LA DGSFP EN 2022

	Inscritos a	2022		Inscritos a
	31/12/2021	Altas	Bajas	31/12/2022
Personas física	1.005	55	46	1.014
Personas jurídica	2.631	129	63	2.696
TOTAL	3.636	184	293	3.710

El negocio de Vida está en auge y se sitúa en el 8,99%, mientras que No Vida retrocede (del 25,56% al 24,24%)

En 2022 no se tramitaron solicitudes de uniones temporales de empresas de correduría de seguros, ni tampoco ninguna cancelación, por lo que el número total se mantuvo en 34. También se conservaron las 14 agrupaciones de interés económico de empresas de correduría de seguros, al no producirse ni altas ni bajas a lo largo de los 12 meses, tal y como ocurrió en 2021.

Respecto a los mediadores en libre prestación de servicios (LPS) en los Estados del Espacio Económico Europeo, 2022 cerró con 4.069 frente a los 6.157 de un año antes, ya que en el último conteo no se tuvieron en cuenta a los profesionales de Reino Unido, los que históricamente más mediadores en LPS han contabilizado. De este modo, Francia (789) se convierte en el país que aporta más profesionales en esta situación, seguido de Austria (763) y Alemania (655). En cuanto a los mediadores con derecho de establecimiento, se situaron en 150, 17 menos que en 2021.

En referencia a los corredores de seguros domiciliados en España que realizaron su actividad en libre prestación de servicios o en libre establecimiento en otros Estados del Espacio Económico Europeo, continuó la tendencia al alza de los últimos años, pasando de 240 en 2021 a 247 a finales de 2022.

VIDA RECUPERA TERRENO

Según los datos recogidos en la DEC (Documentación Estadístico Contable) de 2021 remitida a la DGSFP (no incluye la de los corredores y corredurías que tienen la autorización en las diferentes comunidades autónomas con transferencia), los corredores han sufrido un ligero avance en Vida, pasando del 8,22% de las primas en 2020 al 8,99% un año después. Por el contrario, en No Vida ha experimentado un pequeño retroceso, del 25,56% al 24,24%, revirtiendo la tendencia de los últimos ejercicios. También las primas de nueva producción de Vida han experimentado una subida (del 6,81% al 7,45%), mientras que las de No Vida, han tenido una fuerte bajada, del 34,11% al 30,13%.

Los corredores y sociedades de correduría han intermediado un volumen total de cartera de 13.621.194.824 de euros en 2021, muy por encima de los 13.159.348.562 de un año antes. Si se descuenta el negocio de los corredores de reaseguros, se queda en 12.284.956.197 de euros (11.920.593.834 las correduría y 364.362.363 los corredores), lo que supone un notable incremento respecto a los 12.028.440.015 de euros del ejercicio precedente.

En nueva producción, se recuperó gran parte del volumen perdido en 2020, con un importante ascenso de los seguros intermediados por estos mediadores, alcanzando los 3.510.099.633 de euros (3.431.109.890 las correduría y 78.989.743 los corredores, que un año más sufrieron una acusada caída), frente a los 3.109.625.395 del año anterior.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PRIMAS POR CANALES SEGÚN NEGOCIO VIDA O NO VIDA

	Vida				No vida			
	Cartera		Nueva producción		Cartera		Nueva producción	
	2020 %	2021 %	2020 %	2021 %	2020 %	2021 %	2020 %	2021 %
Agentes exclusivos	15,62	15,64	15,50	14,67	34,32	32,70	30,67	28,60
Agentes vinculados	0,78	1,65	0,3	1,52	2,48	2,91	4,09	4,18
OBS-exclusivos	32,01	31,19	40,84	33,34	6,20	6,66	9,01	14,71
OBS-vinculados	21,55	18,97	20,62	15,27	7,56	8,07	9,95	11,03
Corredores	8,22	8,99	6,81	7,45	25,56	24,24	34,11	30,13
Oficinas de la entidad	13,65	21,82	15,44	27,13	17,02	18,87	4,95	5,47
Portal de Internet	1,03	0,20	0,09	0,13	1,87	1,43	2,96	1,72
Otros canales	7,14	1,55	0,36	0,49	4,98	5,12	4,26	4,15
TOTAL	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Agentes de seguros+ corredores	24,62	26,28	22,61	23,64	62,36	59,85	68,87	62,91
OBS (exclusivos + vinculados)	53,56	50,16	61,46	48,61	13,76	14,73	18,96	25,74

EL NEGOCIO DE LOS CORREDORES

La actividad de los corredores se concentra en el negocio de No Vida, especialmente en Total Otros Daños (gestionan el 83,21% de las primas), Transportes (72,86%), OD Robo u otros (70,55%), Multirriesgos Industriales (63,31%), Crédito (59,29%), RC Otros Riesgos (55,93%), Caución (55,12%) y Otros Multirriesgos (49,53%), ramos en los que lideran el volumen de primas comercializadas. Ocupan la segunda posición en la intermediación de primas de Multirriesgos Comunidades (32,89%), Autos (28,18%), Multirriesgos Comercio (25,01%) y Pérdidas Pecuniarias (18,10%).

En el total de ramos No Vida, las correduría registradas en la DGSFP intermediaron 8.969.901.030,76 euros en primas y obtuvieron unas comisiones de 1.299.290.391,42; mientras que los corredores consiguieron 308.053.963,97 euros en primas, con 45.997.614,34 euros en comisiones. En el ramo de Vida, las correduría alcanzaron 2.955.514.444,07 euros y los corredores lograron 46.691.199,11 euros. Las comisiones totales para las correduría alcanzaron los 170.105.825,64 euros y para los corredores 2.690.705,64 euros.

Los corredores personas físicas siguen avanzando y ya suman 1.014 profesionales por las 2.696 correduría inscritas, también al alza

PREFERENCIA POR TRABAJAR CON MUCHAS ASEGURADORAS

Respecto de la distribución de la cartera de seguros intermediada por número de asegurado-

CARTERA DE SEGUROS INTERMEDIADA VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO 2021

	Primas intermediadas	% Vida	% No vida	Red propia	Red de Colaboradores		Comisiones
					Colaboradores externos	Otros corredores	
Corredores SG.	364.362.363	13,28	86,72	335.571.955	27.987.098	803.310	49.843.122,16
Correduría SG.	11.920.593.834	24,53	75,47	8.340.184.285	3.120.429.685	459.979.864	1.435.333.737
C. de Reaseguro	1.336.238.627	4,78	95,22	1.312.913.995	21.725.534	1.599.097	86.324.632
TOTAL	**13.621.194.824**	**22,29**	**77,71**	**9.988.670.235**	**3.170.142.317**	**462.382.271**	**1.571.501.491**

CUOTA DE MERCADO. VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO. DESGLOSE POR RAMOS NO VIDA 2021

POR RAMOS	Agentes exclusivos		Agentes vinculados		OBS-exclusivos		OBS-vinculados		Corredores		Oficinas de la Entidad		Portal de Internet		Otros Canales		Total	
	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %
ACCIDENTES	37,06	24,10	5,98	5,44	15,00	25,48	11,32	11,40	12,80	23,59	16,06	7,70	0,02	0,02	1,75	2,28	100	100
ENFERMEDAD	34,16	35,48	3,47	2,43	3,40	2,01	22,76	7,88	9,06	21,51	20,33	25,81	0,88	0,67	5,94	4,21	100	100
ASISTENCIA SANITARIA	27,52	21,48	3,96	2,00	9,21	7,82	11,21	5,70	13,72	17,01	30,32	42,82	1,33	0,66	2,72	2,51	100	100
DEPENDENCIA	0,01	0,01	19,14	23,32	64,51	74,09	0,00	0,00	0,00	0,00	7,76	0,72	0,15	0,03	8,43	1,84	100	100
AUTOS	40,50	35,18	5,41	4,83	1,49	2,34	5,10	4,55	27,30	28,18	7,41	9,58	2,98	3,71	9,81	11,62	100	100
TRANSPORTES	40,49	19,61	1,84	1,08	0,02	0,01	1,40	0,64	53,40	72,86	2,46	2,79	0,03	0,01	0,36	3,00	100	100
INCENDIOS Y ELEMENTOS NATURALES	22,03	13,46	0,67	0,93	5,66	2,87	53,25	33,78	12,43	13,03	5,87	35,60	0,00	0,00	0,09	0,33	100	100
O.D.: SEGUROS AGRARIOS	21,54	16,09	0,03	0,00	0,00	0,00	56,36	21,51	22,03	17,44	0,02	30,26	0,00	0,00	0,02	14,71	100	100
O.D.: ROBO U OTROS	11,25	9,72	26,83	1,91	32,89	9,17	14,28	3,24	9,66	70,55	2,20	2,33	0,85	0,09	2,05	2,99	100	100
TOTAL OTROS DAÑOS	16,12	7,94	0,65	0,77	0,01	0,02	22,14	5,70	60,51	83,21	0,55	2,35	0,00	0,00	0,01	0,00	100	100
R.C.: RIESGOS NUCLEARES	1,91	57,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,37	1,04	93,62	31,79	0,00	0,00	0,09	9,27	100	100
R.C.: OTROS RIESGOS	44,17	26,33	2,70	1,41	2,76	2,51	10,30	4,39	30,68	55,93	9,07	9,23	0,18	0,03	0,14	0,17	100	100
CRÉDITO	41,03	25,59	0,00	0,00	0,00	0,00	11,11	6,01	38,53	59,29	2,22	4,39	0,00	0,00	7,11	4,72	100	100
CAUCIÓN	4,80	6,12	0,06	0,07	10,66	6,60	2,42	2,69	57,24	55,12	23,02	27,46	0,26	1,10	1,53	0,82	100	100
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	8,66	12,60	7,92	7,29	7,33	6,75	37,49	41,30	20,90	18,10	13,02	12,63	0,67	0,51	4,01	0,82	100	100
DEFENSA JURÍDICA	42,68	23,87	19,53	7,47	7,74	8,89	6,24	7,26	12,16	22,38	7,31	27,72	0,01	0,01	4,32	2,41	100	100
ASISTENCIA	19,39	29,55	7,56	3,46	0,02	1,09	0,55	0,49	7,46	7,58	54,92	48,22	9,70	4,19	0,39	5,43	100	100
DECESOS	64,65	67,82	0,65	0,55	2,34	5,74	8,19	3,44	3,57	3,21	19,42	18,47	0,13	0,08	1,06	0,68	100	100
MULTIRRIESGO HOGAR	39,49	37,43	3,16	2,94	12,12	15,64	23,56	24,00	12,75	12,37	4,51	4,17	0,68	0,54	3,73	2,92	100	100
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	60,12	58,73	1,45	1,37	0,83	0,58	2,71	1,73	30,30	32,89	4,43	4,26	0,06	0,02	0,11	0,42	100	100
MULTIRRIESGO COMERCIO	39,46	43,49	16,47	2,49	8,93	15,25	10,41	9,93	20,84	25,01	3,76	3,73	0,05	0,02	0,08	0,08	100	100
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	51,47	26,02	1,22	0,91	3,57	1,56	11,90	4,31	29,89	63,31	1,88	3,86	0,02	0,00	0,04	0,03	100	100
OTROS MULTIRRIESGOS	48,61	36,67	1,55	1,24	0,00	0,01	4,27	3,79	34,92	49,53	9,31	8,02	0,73	0,20	0,61	0,53	100	100

ras hay que distinguir entre volumen total de cartera y nueva producción.

En cuanto al volumen total del negocio, siguen siendo gran mayoría los corredores y sociedades de correduría de seguros que trabajan con un número alto de compañías; en 2021 se ha incrementado muy ligeramente el porcentaje entre quienes operan con 7 o más entidades (un 80,96% frente al 80,93% de 2020). Un 13,0% tiene colocado su negocio entre 4 y 6 entidades, y un 6,04% trabajan con tres o menos compañías.

En la nueva producción, el 74,66% de los corredores y sociedades de correduría de seguros tienen puesto su negocio en 7 o más compañías (porcentaje algo por debajo del 75,1% del ejercicio anterior), un 15,69% entre 4 y 6 aseguradoras, y un 9,65% trabajan con tres o menos entidades.

Aitana Prieto

PUNTO ÚNICO DE INFORMACIÓN

La DGSFP pone a disposición de los distribuidores de seguros un Punto Único de Información en su web oficial (https://dgsfp.mineco.gob.es/es/Distribuidores/PUI/Paginas/default.aspx), en el que se incluye la información procedente de su Registro Administrativo Especial de mediadores de seguros, corredores de seguros y de sus altos cargos, y la relativa a los mediadores de seguros y de reaseguros inscritos en los Registros que llevan las Comunidades Autónomas con competencias administrativas en control y supervisión de mediación de seguros y de reaseguros. El principal objetivo de este Punto Único de Información, según el organismo supervisor, "es facilitar a los consumidores el acceso a los datos registrales del mediador que les oferta o intermedia un contrato, de manera que se pueda comprobar que se trata de un mediador supervisado y, por tanto, que cumple todas las garantías que exige la Ley para el ejercicio de esta actividad".

Martín Navaz

XXVII Foro de Gestión de Corredurías de Adecose

La DGSFP se **PREOCUPA** por el plan de negocio en las fusiones de corredurías

La intensificación en la concentración de corredurías fue un tema recurrente en el XXVII Foro de Gestión de Corredurías organizado por Adecose. La DGSFP no valora "si es positivo ni negativo" pero señala que se dan "buenos resultados cuando va acompañado de profesionalización". La función del órgano supervisor en los procesos de fusión, es analizar "qué relación ha tenido el nuevo titular con otros supervisores, si viene de fuera". Y conocer las motivaciones que le han llevado a la compra y cuál es su objetivo en 3 o 4 años, desde la adquisición.

El XXVII Foro de Gestión de Corredurías comenzó con la mesa redonda 'El papel de Adecose más allá del ámbito nacional: Bipar', en la que Nic de Maesschalck, director de Bipar (Federación Europea de Intermediarios de Seguros); Borja López-Chicheri, director gerente de Adecose; y Juan Ramón Plá, secretario general de Bipar, abordaron la actual situación de la normativa europea para el sector a través de la perspectiva internacional.

Se prestó especial atención a las 24 normas comunitarias que influyen más directamente en la mediación de seguros. En las que, según De Maesschalck, "las asociaciones nacionales de mediadores han tenido un papel importante en su conformación", puesto que, sin perjuicio de mantener el foco en la protección de los consumidores, han podido mejorar aspectos que preservan los legítimos intereses de los mediadores.

El director del Bipar, asimismo, señaló los riesgos derivados de estar revisando la legislación continuamente, porque puede provocar que el marco regulatorio "no sea muy estable".

Nic de Maesschalck también aprovechó para hacer un repaso por algunas de las normativas que se están tramitando, con especial énfasis en la Estrategia de Inversión Minorista (RIS –ver reportaje publicado en el número anterior de la revista PymeSeguros–). A este respecto, De Maesschalck afirmó que el objetivo (compartido por todos) de este conjunto de normas es "que haya más inversores en los mercados de capitales financiando los riesgos empresariales, y así reducir el peso que, actualmente, tiene el sector bancario en Europa por este concepto. La financiación de las empresas no debe ser mayoritariamente provista por los bancos". No obstante, reconoció que en todo caso es pronto porque aún falta "un largo camino hasta que las distintas normativas asociadas al RIS vean la luz de manera definitiva". Resaltando que parece difícil que haya un texto final hasta 2025, puesto que en junio de 2024 serán las elecciones europeas y, salvo acuerdo muy inmediato, esto ralentizaría todo el proceso. Una vez publicadas, entrarán en vigor y comenzarán a ser efectivas según el plazo otorgado a los Estados miembro para que se transpongan a sus respectivos ordenamientos jurídicos (18 meses).

Nic de Maesschalck también apuntó que, a su juicio, la transposición de la IDD en España se hizo de manera restrictiva, porque en la mayoría de los países de la UE no está prohibido cobrar comisiones cuando se realiza una venta asesorada para productos Unit Linked (que, asimismo, es el formato explícito de obligado cumplimiento para todos los productos aseguradores distribuidos por los corredores en España). En este sentido, Plá dijo que "en otros países de la UE el corredor puede mantener su independencia sin que esto implique necesariamente que sólo pueda ofrecer a sus clientes una venta asesorada. Contrariamente a lo que ocurre en España".

La Estrategia de Inversión Minorista ampliará la prohibición del cobro de comisiones a otros productos de inversión en los que haya riesgo para el inversor

Igualmente, De Maesschalck señaló que la Estrategia de Inversión Minorista en su formato actual conllevaría restricciones adicionales, porque la prohibición al cobro de comisiones para las ventas asesoradas se ampliaría a todos los productos de inversión con riesgo para el asegurado (Ibips), más allá de los productos tipo Unit Linked, además de otras obligaciones (Benchmarking, etc.)

Nic de Maesschalk

LOS EFECTOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO SOBRE EL SEGURO

En el segundo bloque del foro titulado 'Siniestros catastróficos: la incidencia del cambio climático', Francisco Espejo, subdirector de Estudios y Relaciones Internacionales del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), -presentado por Carmina Homs, vicepresidenta de Adecose- expuso cómo las recientes catástrofes vividas derivadas del cambio climático afectan al sector y cuáles serán las tendencias a medio corto plazo.

Espejo explicó que "los riesgos catastrófico incumplen varios de los principios del seguro: no correlación, aleatoriedad, previsibilidad...". Eso los convierte en riesgos asegurables a través de mecanismos específicos como el coaseguro, reaseguro, cooperación publico privada, ILS...

Las soluciones de aseguramiento deben conciliar tres aspectos: Disponibilidad de seguro; asequibilidad por el precio; y que sea un mecanismo de reducción del riesgo (te aseguro si pones prevención). Normalmente hay que hacer una elección entre estos aspectos. En España se está más por la disponibilidad y asequibilidad y, por eso, contamos con el Consorcio. No dar respuesta, siquiera parcial, a estos aspectos implica un aumento de la brecha de protección. Esta brecha preocupa particularmente al aumento de los daños que implica el cambio climático.

En España, dos de cada tres riesgos catastróficos están cubiertos por el Seguro

En España, dos de cada tres riesgos catastróficos están cubiertos por el Seguro. Espejo explicó que en nuestro país hay 13 climas diferentes y que los semiáridos van ganando terreno y los oceánicos (los del norte) se están convirtiendo en más mediterráneos a causa del aumento de temperatura. Las previsiones son que para 2100, si no hacemos nada, llegaremos a los 4,5 grados de temperatura media del planeta.

Francisco Espejo y Carmina Homs

En este momento, dos tercios de las indemnizaciones del CCS son por inundaciones. Hay un total de 136,5 millones de pólizas cubiertas para 61 millones de bienes.

Tras el descanso del café, los estudiantes de la VI promoción del Programa de Desarrollo Directivo (PDD) de la Fundación Adecose en colaboración con la Universidad Europea de Madrid y Arag, recogieron sus diplomas, entregados por Martín Navaz, presidente de Adecose y Nuria Beltrán, responsable de Formación Colectivos Profesionales de la Universidad Europea.

Asimismo, se presentó el proyecto ganador del programa formativo, IGT (Insurance Goat Talent), que consiste en la creación de una aplicación en la que encontrar trabajo "de manera privada" ya que un algoritmo es el encargado de cruzar los datos del curriculum del aspirante, con las necesidades de la empresa de seguros o correduría. Sería un servicio gratuito para los usuarios privados y las empresas, optarían a un pack, a partir 49,99 euros al mes.

RENOVACIONES MARCADAS POR LA INFLACIÓN

A continuación, tuvo lugar la tradicional mesa de Renovaciones, moderada por Martín Navaz y que contó con María Martínez, directora general de Ergo Seguros de Viaje; Dominique Uzel, director general de negocio de Santalucía Seguros; Carlos Her-

Martín Navaz, María Martínez, Carlos Hernández, Marga Gabarró y Dominique Uzel

nández, director general adjunto de negocio de Segurcaixa Adeslas; y Marga Gabarró, directora de finanzas, operaciones y IT de Zurich, quienes han dado la visión de las renovaciones tanto para el seguro como para el reaseguro.

Maria Martínez, hizo referencia a la importancia que ha adquirido el seguro de Viaje. Sobre todo, ahora, para los viajes a Egipto y Jordania debido a la guerra en la zona de Palestina. "Estamos ayudando a los corredores en las anulaciones a los viajes a Jerusalén". Asimismo, llamó la atención sobre el coste que supone ampliar la estancia de un viajero que ahora puede ser un 20% más caro. Pero intentamos no repercutir todos los gastos al asegurado.

Carlos Hernández habló del difícil contexto por el que atravesamos con el mayor deterioro de la Seguridad Social (desde 2020), que se está derivando hacia la privada. En los últimos dos años se ha producido un millón y medio de asegurados. A esto hay que unir que los costes unitarios se han incrementado para algunas especialidades. Se plantea un panorama complejo en las renovaciones, con subidas de dos dígitos, por la inflación y el incremento de costes. Aunque reconoció que no se están produciendo muchas bajas.

Marga Gabarró, explicó que en empresas no habrá tanta subida de tasas. Sin embargo, reconoce que falta agilidad a la hora de proponer un precio. Por eso, en Zurich "tenemos una unidad para la gran pyme que os da más ágilmente el precio". En su opinión, parece que "el mercado duro empieza a retroceder".

Dominique Uzel, hizo referencia al hecho de que "Decesos es una asignatura pendiente para los corredores". Dijo que "nos preocupa la retención de la cartera". Por eso, la subida de prima que realizan tiene que ser siempre pensando que se puede retener al cliente. Para no subir tanto el precio, apuestan por ser muy eficientes. De esta forma, los gastos pesan menos y no tendremos que subir tanto la prima.

Sobre el fenómeno de concentración de corredurías, Hernández se mostró a favor de ella porque "es positivo que las corrías sean más grandes y a la vez mantengan el servicio, atención y cercanía al cliente". En este sentido, Gabarró apunta que ser más grandes les permitirá hacer

frente a la creciente inversión en ciberseguridad y a los requisitos regulatorios que serán más intensos y cambiantes. En Zurich hay equipos dedicados a las integraciones y dijo que "podemos ayudar a la hora de invertir en conectividad".

Sobre los avances tecnológicos, Uzel dijo que "al contrario que el metaverso, que fue un pistoletazo en falso, la inteligencia artificial (IA) va a ser una revolución como el mail en su tiempo". En Santalucía, "tenemos un grupo de especialistas que están esbozando estas aplicaciones. Vamos a ver cómo ayudar a los corredores en cuanto a la IA".

Por último, tuvo lugar la intervención de la presidenta de Copaprose (Confederación Panamericana de Productores de Seguros), Elisabeth Vogt junto con Martín Navaz, que ostenta el cargo de consejero titular del Consejo Directivo de esta confederación. Vogt, participando de manera remota en el Foro, trasladó la importancia de la relación internacional entre organizaciones homólogas. El intercambio de conocimientos y estrategias es vital para un desarrollo sostenible del sector asegurador.

Eva María Lidón

Para 2100, si no hacemos nada, llegaremos a los 4,5 grados de temperatura media del planeta

EL RIS, LA DEC Y LAS CONCENTRACIONES

El evento fue clausurado por Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución en Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). Señaló que, en estos momentos, se está trabajando en tres temas:

En la Estrategia de Inversión Minorista (RIS, por sus siglas en inglés), al coincidir su tramitación con la presidencia española del Consejo de la UE, la DGSFP está recibiendo "las aportaciones de todos los Estados miembro", para llegar a un "texto común antes del 31 de diciembre". Si no se consiguiera, a partir del 1 de enero, España aportaría sus recomendaciones. Donde más controversia hay es en prohibir parcialmente el pago de incentivos por la comercialización de Ibips (productos de inversión basados en seguros). "La propuesta de la Comisión cambia el modelo de venta informada y de venta asesorada". También hay discrepancias sobre los índices de referencia (benchmarks, en inglés) sobre costes y rentabilidades. La estrategia de la UE quiere garantizar la relación calidad-precio de los productos.

Lindón habló de la modificación de la documentación estadístico contable (DEC). Dijo que ya ha pasado por consulta pública, desde donde la DGSFP ha recibido "muchas aportaciones", y ya está en la junta consultiva de seguros. Está convencida de que "vamos a tener un texto muy consensuado". El objetivo es tener un mayor detalle de la situación por la que atraviesa la mediación.

Sobre la intensificación del proceso de concentración de corredurías. El supervisor español no valora "si es positivo ni negativo" pero señala que se dan "buenos resultados cuando va acompañado de profesionalización". En los procesos de fusión, la DGSFP analiza "qué relación ha tenido el nuevo titular con otros supervisores, si viene de fuera". Y "una vez vista la trayectoria" del nuevo titular, al supervisor le interesa conocer las motivaciones que le han llevado a la compra y cuál es su objetivo en 3 o 4 años, desde la adquisición.

beazley

Insurance. Just different.

Perspectiva

Es maravillosa.
Da igual por
donde lo mires

IV Encuentro Fecor

La historia clínica compartida incrementaría la **EFICACIA**

Juan Antonio Marín

'Seguro de Salud: Protección y mejora de la calidad de vida' fue el tema elegido para el IV Encuentro Fecor, celebrado en Madrid. Entre otras cosas, se habló de los retos del sector: el envejecimiento de la población, los costes de la atención sanitaria, el colapso en el acceso al sector privado, la apuesta por la prevención y la necesidad de una historia clínica compartida entre el sector público y privado para no repetir pruebas y ser más eficientes.

Tras la inauguración del acto por parte de Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, tomó la palabra Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que hizo referencia al análisis que se está realizando sobre la normativa de Estrategia de Inversión Minorista (RIS por sus siglas en ingles), que cuenta con una modificación importante de la directiva de mediación. Además, animó a los corredores a que realicen aportaciones a la modificación que crean conveniente de la DEC sobre los datos que nos mandan. El objetivo es saber dónde nos situamos en función de lo que estamos distribuyendo.

Sobre el ramo de Salud, Lindón resaltó que es un seguro fundamental para los clientes. Así se demuestra

con el crecimiento en primas y pólizas que ha experimentado. Por lo tanto, instó a las aseguradoras a que "las estructuras que dan la prestación sean acordes con este incremento de asegurados". Pidió que "haya un verdadero aporte de valor de los productos que se ofrecen". Porque muchas quejas vienen por la "falta de acomodación entre lo que el cliente necesita y lo que la póliza aporta". Puso especial énfasis en informar al cliente sobre las técnicas que no están incluidas en las pólizas para que no haya malos entendidos porque, a través de las reclamaciones que nos llegan, parece que el problema radica en que el cliente no tiene las coberturas que cree haber contratado.

Asimismo, señaló la necesidad de acomodar las primas al incremento de los costes asistenciales debido a la incorporación de nuevas tecnologías y a la inflación y que la telemedicina no produzca ningún menos capo de la protección del cliente.

EL 90% DE LAS PRIMAS ESTÁ EN 5 COMPAÑÍAS

Lidón se unió a Ana Pastor, vicepresidenta segunda del Congreso de los Disputados en la anterior legislatura y exministra de Sanidad; y a Marta Villanueva, directora general de la Fundación Idis, en una mesa redonda sobre el 'Posicionamiento de agentes sociales ante el nuevo contexto del sistema sanitario', moderada por Luis Miguel Ávalos, secretario general de Unespa.

En un ramo en el que está asegurada casi el 25% de la población, trabajan, según informó Lindón, 91 entidades en España autorizadas en Salud, sin contar las que están en Libre Prestación de Servicios (LPS). No obstante, existe una fuerte concentración del negocio porque el 90% de

Luis Miguel Ávalos, Ana Pastor, Eva María Lindón y Marta Villanueva

Las estructuras de las aseguradoras que dan la prestación a los clientes, deben ser acordes con el incremento de asegurados que se está produciendo

las primas está en las 5 primeras entidades. Desde la pandemia, ha habido un incremento constante del número de asegurados. En los últimos años, se ha incrementado las primas más del 6%. Eva María Lindón dijo que "la rentabilidad y los gastos derivados de la póliza son los puntos negativos del ramo". También habló de la relevancia que está adquiriendo el ramo entre los seguros No Vida, puesto que ya aporta el 26% de las primas y está muy cerca de Autos, que sigue siendo el primero.

Marta Villanueva habló del cambio que se ha producido en el sector privado desde la pandemia, cuando se vio la necesidad de la colaboración entre la sanidad pública y la privada. En estos momentos, cerca del 40% de los recursos se aporta a través de la privada y el 56% de los hospitales son privados. En su opinión, "la pública sin la privada no puede sostenerse".

Pastor habló de los retos del sector: el envejecimiento de la población, que lleva aparejada la cronificación de muchas patologías; los costes de la atención sanitaria y el acceso a la atención donde comienza a

haber colapso en el sector privado; la apuesta por la prevención, incluso creando una póliza que cubra solo la prevención de enfermedades; y la necesidad de una historia clínica compartida entre el sector público y privado, para no repetir pruebas y ser más eficientes.

Precisamente, Villanueva explicó en qué momento está el desarrollo de una historia clínica compartida. "Se va a construir el espacio europeo de datos sanitarios, pero primero tiene que haber, a nivel nacional, una historia clínica digital, con estandarización de la información adecuada a lo que Europa va a pedir en la historia clínica digital del paciente".

La directora general de la Fundación Idis dijo que "está desarrollada a nivel privado y ahora se está viendo cómo compartirlo con la pública, que ya lo está construyendo en determinadas Comunidades Autónomas". El siguiente paso será incorporar las farmacias y el sector sociosanitario con las historias clínicas de las residencia.

La representante de la DGSFP señaló que "hay un desconocimiento de los ciudadanos sobre la cobertura de su propia póliza. Y el corredor es fundamental para informar qué está cubierto o no". Porque hay compañías que no cubren la preexistencia de enfermedades si se cambia de una póliza a otra.

Ana Pastor insistió en la necesidad de potenciar la prevención de enfermedades porque "hay problemas de salud que se pueden prevenir. Ni el 3% se dedica a la sanidad preventiva".

CLAVES DE LA SALUD DIGITAL

La mesa redonda sobre 'Cambios y oportunidades del seguro de salud digital. Visión compañías especia-

FECOR CONCEDE LOS PREMIOS CORREDOR GREEN

En el IV Encuentro Fecor, la federación hizo entrega de sus Premios Corredor Green por su compromiso con la sostenibilidad en el que han sido reconocidas en distintas categorías las aseguradoras Reale, Sanitas, DKV y Zurich, así como la correduría Confisergur.

Paco Hoya, vicepresidente en Sostenibilidad y Expansión de Fecor y presidente de ACCA, entregó a Reale el Premio Corredor Green en la categoría 'Compañía que realiza un mayor número de acciones en materia de sostenibilidad'.

Pablo Lariño, responsable del área de Relación y Defensa del Asociado de Fecor y presidente de Agacose, ha otorgado a Sanitas el premio en la categoría 'Compañía que más apoya a las correduría de seguros a visibilizar su involucramiento con el cliente'.

Juan Ramón Galván, responsable del Área de Fomento de Cultura Aseguradora de Fecor y presidente de Cosascyl, ha entregado a DKV el galardón en la categoría 'Compañía que más ayuda a las correduría de seguros a ser sostenibles'.

Cristina Gutiérrez, directora gerente de Fecor, ha ofrecido a Zurich el premio 'Al equipo de compañía más involucrado en ser sostenible'.

Finalmente, Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, ha reconocido a Confisergur como 'Correduría de Seguros Sostenible'.

José Luis González, Pedro Zabaleta, Fabián Vega, Vidal Sánchez, Oriol Domenech y César Morcillo

listas' estuvo moderada por José Luis González, vicepresidente del Área Normativa y Regulación de Fecor y vicepresidente del Grupo hIB. En ella participaron: Pedro Zabaleta, director del Canal Mediación de Aegón; Fabián Vega, responsable de Desarrollo de Negocio Colectivos de Adeslas; Vidal Sánchez, jefe nacional de la Red Externa de Asisa; Oriol Domenech, dirección de Gestión Médica y Siniestralidad de MGC Mutua; y César Morcillo, director médico del Hospital Digital de Sanitas.

Entre otras cosas, se dijo que las tres claves de la salud digital están en mejorar la experiencia del cliente, mejorar el resultado en salud y aportar valor. En salud digital se está promocionando la prevención y los hábitos saludables de forma personalizada, proactiva y didáctica.

Está claro que la telemedicina tiene que ser un instrumento, tiene que aportar valor y nunca detraer valor. Puede ser una buena herramienta para hacer un triage que dirija al paciente a urgencias, a atención primaria o al especialista, en función de sus síntomas. De hecho, hay pruebas diagnósticas que se pueden hacer en remoto desde el móvil. Asimismo, la inteligencia artificial (IA) puede ayudar al doctor a interpretar los síntomas.

Es importante informar al cliente sobre las técnicas que no están incluidas en las pólizas para que no haya malos entendidos

Higinio Iglesias, Elena Flores, Daniel Ciprés, Alberto Merino y Francisco Calderón

Por otra parte, la digitalización permite saber la intensidad de recursos futuros que los asegurados van a necesitar y preverlos.

No obstante, se llamó la atención sobre el riesgo que supone el aumento de los costes sanitarios. Por eso, es tan importante comercializar a precio adecuado.

'Más reto del seguro de salud en el contexto del cuidado de la calidad de la vida y la salud digital. Visión compañías generalistas' fue la mesa moderada por Higinio Iglesias, vicepresidente I de Fecor y CEO de E2K. En ella participaron: Elena Flores, directora de Salud de AXA; Daniel Ciprés, director de Seguros de Salud de Grupo Catalana Occidente (GCO); Alberto Merino, subdirector del Área de Salud de Fiatc Seguros; y Francisco Calderón, director de Desarrollo de Negocio de Salud de Mapfre.

Todos ellos estuvieron de acuerdo en que el hecho de tocar otros ramos, no significa que tengan menos capacidad en Salud. Además, se reivindicó que la sanidad privada es capaz de generar más recursos en menos

tiempo que la pública. Algo importante puesto que los casos crónicos van en aumento. Por eso, se llamó la atención sobre la necesidad de desarrollar programas que prevengan enfermedades futuras.

Por otro lado, quedó claro que los servicios digitales no son sustitutivos de los presenciales porque los pacientes necesitan cariño y cercanía.

Entre los retos del ramo, se habló del envejecimiento de la población con modelos orientados a la prevención, la inversión para prestar mejor servicio y transmitir el valor que aporta la digitalización.

PÓLIZA PENSADA PARA LOS JÓVENES

En la jornada también se quiso dar voz a los Proeles (corredores de menos de 42 años que pertenecen a Fecor). Cristina Gutiérrez, directora gerente de Fecor, moderó esta mesa redonda en la que participaron: Alexandre Martínez, director técnico de Empresas de Martínez i Sanchis Gestió Correduría d'Assegurances (ACS-CV); Helena Iglesias, Ingeniera de proyectos del Área de Desarrollo de Negocio de Ebroker (E2K); Enrique Maestro, administración y director técnico Emaestro Seguros (Grupo hIB); y Enrique Muñoz, director comercial de Advans Brokers (Mediavanz).

Se resaltó que el problema del ramo de Salud es cómo venderlo, porque se están perdiendo oportunidad de negocio ya que, entre los jóvenes, no es tan necesario. Se planteó la posibilidad de crear una póliza dirigida a los jóvenes en la que solo se cubra el fisioterapeuta, el traumatólogo, el dentistas y el dermatólogo. También se habló de distribuirlo como retención de talento en las empresas porque para las personas de más de 30 años,

La telemedicina no debe producir ningún menos capo en la protección del cliente

Cristina Gutiérrez, Alexandre Martínez, Helena Iglesias, Enrique Maestro y Enrique Muñoz

se empieza a valorar más el seguro de Salud como retribución flexible. A los clientes empresas hay que enseñarles los beneficios fiscales y los beneficios que aporta.

Los proeles aprovecharon la ocasión para presentar la Fecorathon (un proyecto que tiene como objetivo dar a conocer la figura del corredor y la importancia del sector asegurador a jóvenes estudiantes). Para ello, está previsto ir, el 17 de noviembre, a un instituto de Formación Profesional a proponerles un reto que deberán realizar en una mañana. En él, los proeles mentorizarán a los grupos de trabajo, les acercarán el día a día de un corredor y les ayudarán a solucionar los retos.

En la clausura del acto, Juan Antonio Marín recordó que "somos la agrupación con más asociaciones de seguros (18) a las que pertenecen más de 800 corredores de seguros y con mayor implantación geográfica". Además de intentar que todas las asociaciones sigan en Fecor, se proponen que "vuelvan las que estuvieron". Habló de la fuerza del asociacionismo y de la labor de los corredores, presentes incluso en la España vaciada.

Allianz
Cómo vas a tener un seguro pequeño para proteger algo tan grande
En Allianz sabemos que cuando algo realmente te importa, la dimensión cambia. Por eso, nuestros seguros tienen todas las coberturas para proteger lo más grande
Descubre nuestros seguros en allianz.es

Jorge Campos

4ª Convención de Emprendimiento en la profesión de Corredor de Seguros de Newcorred

El COBRO de honorarios de los corredores no llega ni al 1%

Jorge Campos, presidente de Newcorred, señaló en la 4ª Convención de Emprendimiento en la profesión de Corredor de Seguros de esta organización, que, según los datos recogidos por la DGSFP en la DEC, en ningún ramo, el cobro de honorarios por parte de los corredores llega al 1% de lo recaudado.

Jorge Campos, Francesc Santasusna, Manuel Fernández y Francisco Alcántara

Lorenzo Amor

Ese porcentaje dejaba claro que los corredores no terminan de apostar por el cobro de honorarios, como se dijo en la mesa redonda 'El Cobro de honorarios a los clientes' y 'La externalización de siniestros: pros y contras' en la que participaron: Francesc Santasusana, administrador y socio de Grup Santasusana Correduría y presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona; Manuel Fernández, socio, administrador y director técnico de Grupo Euro-Center Correduría Seguros y miembro de la junta de Senda Vivir Seguros; y Francisco Alcántara, CEO y director técnico de Albroksa correduría, que estuvieron moderados por Jorge Campos.

Diecisiete años después de que la ley permita cobrar honorarios en exclusiva o como complemento de la comisión, los corredores españoles no acaban de optar por esta vía de remuneración porque se cree que el cliente no está preparado. Santasusana comentó que "no se cobra honorarios porque hace años empezaron a salir honorarios poco transparentes, que ocasionó un problema al mercado".

Sin embargo, los tres participantes de la mesa redonda estuvieron de acuerdo en que el sector debe apostar por el cobro de honorarios siempre que se esté aportando un valor añadido a la mera "distribución" de un seguro. Aunque se reconoció que es difícil implantarlos a nivel de particulares porque, según Fernández, "el valor añadido que aportamos ahí es limitado". A este respecto, Alcántara comenta que, aunque los honorarios tienen cabida en todos los riesgos, "implantarlos en algunos es más complejo que en otros. Pero hay corredores que tienen honorarios en particulares porque han hablado con la compañía y esta les pone un precio más bajo".

Sobre el hecho de que si se pone honorarios te pueda atacar la competencia, Manuel Fernández señala que "no hay un modelo perfecto. La competencia te puede atacar también en comisiones, porque hay corredores que ceden parte de su comisión al cliente". El valor se aporta en "nuestro día a día, que estamos permanentemente analizando y revisando el riesgo. Tienes un año para demostrar al cliente que el valor añadido que aportas no se lo va a dar otro corredor".

Sobre la externalización de los siniestros, tanto Santasusana, como Fernández, como Alcántara se mostraron en contra porque es fundamental dar un buen servicio en el siniestro. Francesc Santasusana apostilla que "los servicios de call center de las compañías no nos gustan y quizá se iría a eso si se externaliza. El momento del siniestro es la esencia de las corredurías, por el conocimiento que tiene del cliente, y eso se perdería en la externalización".

Ángel López

Hay corredores que tienen honorarios en particulares porque han hablado con la compañía y esta les pone un precio más bajo

DESCONOCIMIENTO SOBRE LOS FONDOS EUROPEOS

Posteriormente, Lorenzo Amor, presidente de ATA y vicepresidente de CEOE, habló de lo complicado que es ser autónomo hoy en día. Aunque reconoció que "el mejor momento para una empresa es cuando no hay Gobierno, porque no salen nuevas normas". De hecho, "el número de autónomos sube todo los años y el de bajas, decrece. Eso significa que cada vez hay más capacidad de mantenerse en el tiempo".

Amor afirmó que "hay un desconocimiento general sobre los fondos europeos. Solo el 20% de los autónomos dicen haber solicitado estos fondos y el 18% de ese 20% lo han hecho a través del kit digital". El problema, según el presidente de ATA, es la burocracia y el hecho de que el IVA de los servicios que vayan a realizar en el kit digital, "se tiene que pagar antes de que te den el servicio.

Si te conceden 2.000, se tiene que desembolsar 420 euros por IVA". Aunque reconoce que son unos fondos que hay que "aprovechar porque es un oportunidad".

Desde la asociación de autónomos se reivindica: mejor trato en cuanto a impuestos, cotizaciones… "El tejido empresarial está perdiendo competitividad por el exceso de regulación". Lorenzo Amor demanda que "la UE debe eliminar trabas para la pyme". Asimismo, denuncia "la dificultad de algunos autónomos para acceder al crédito (que está considerado como un coste empresarial) y el hecho de que los alquileres estén subiendo de media un 7% y el problema que eso ocasiona por el aumento de gastos en las pymes y autónomos, que ha crecido un 23%". También expone que el 40% de los autónomos sufre la morosidad.

Sobre el establecimiento del modelo de cotización de los autónomos en 15 tramos, a Amor no le parece mal que "un autónomo que gane 6.000 euros al mes, pague 500 euros a la Seguridad Social". Asimismo, señaló que la ampliación de periodo de cálculo para la pensión favorece al autonomo.

Sobre el ahorro para la jubilación dijo que no está de acuerdo en que "los planes de empleo estén más incentivados fiscalmente que los individuales". En cuanto a los PPES promocionados desde ATA, informó que se aportan 400.000 euros de cartera al mes en el de VidaCaixa, donde hay 1.000 autónomos adscritos. En octubre han firmado con Mapfre para los que prefieran trabajar con una aseguradora.

Lorenzo Amor reclamó seguridad jurídica porque "para los autónomos es fundamental saber qué pensión tendrán y actuar en consecuencia".

Pedro Tortosa

El momento del siniestro es la esencia de las corredurías, por el conocimiento que tiene del cliente

AUTÓNOMO POR CUENTA PROPIA VERSUS AUTÓNOMO SOCIETARIO

Ángel López, abogado y formador experto en Seguridad Social, tomó la palabra para hablar sobre el 'Autónomo por cuenta propia y autónomo societario: diferentes rutas y mismos retos para el ejercicio de la actividad' y estableció qué figura es mejor en cada momento y negocio.

Comentó cómo "estar como sociedad mercantil, a nivel de impuestos, puede ser más beneficioso que estar como autónomo por cuenta propia". Además, el autónomo persona física responde con su patrimonio actual y futuro para cubrir sus deudas, mientras que en la sociedad limitada solo se responde por lo aportado. No obstante, advirtió que el administrador de la sociedad tiene una responsabilidad mayor.

Sobre el tema de la jubilación, dijo que "según una sentencia del Tribunal Supremo, el autónomo societario no tiene derecho a tener la totalidad de prestación de pensiones como jubilación activa. Mientras que el de cuenta propia, si tiene un trabajador, puede obtener la pensión total en la jubilación activa".

Posteriormente, Pedro Tortosa, gerente de Newcorred, presentó los datos de la asociación, que ya cuenta con 411 miembros, 184 corredores personas físicas (el

40% son mujeres) y 227 corredurías. Ya están en todas las Comunidades Autónomas y en todas las provincias. De los 50 millones de euros de negocio global, el 60% está concentrado en 5 entidades y el 40% repartido entre más de 30.

Además, hizo referencia a todos los servicios que aportan y a los acuerdos que han llegado con diferentes empresas y corredurías mayoristas donde pueden colocar sus riesgos. Entre estos acuerdos está: Proyectos y Seguros, Albroksa, Camión Directo, Seguros por días, Intermundial…

COSAS QUE HACEN ESPECIAL A NEWCORRED

Los asociados también acceden a servicios con el Banco Sabadell, Gabinete pericial LZ, Gabinete Pericial AGP, Grupo Adaptalia (LOPD, Preblac, subvenciones…), Gecose, Codeoscopic, Instituto E-Learnign del Seguro; W2B (para el DAC) y Canal Ético del seguro. En el acuerdo firmado con ATA, Newcorred paga la cuota a todos sus asociados para que puedan disponer y utilizar los numerosos servicios que ofrece.

Por su parte, informó que Newcorreduria lleva 3 años de actividad, con 37 claves abiertas con entidades, con 350.000 euros de volumen de cartera y con 1.500 pólizas.

Entre las cosas que hacen especial a Newcorred, Tortosa destacó los pactos alcanzados con 53 aseguradoras de confianza; la CAC (central de apertura de claves) en donde se asesora sobre qué compañías pueden ayudarles a desarrollar sus negocio; los encuentros virtuales con entidades, que en 2023 fueron 46; los 'Networking Days' con aseguradoras, que en 2023 fueron 29; los 1.807 debates abiertos en el Foro de Newcorred; y la nueva APP.

El tejido empresarial está perdiendo competitividad por el exceso de regulación

Antes de la clausura del evento, que corrió a cargo del director general de Seguros, Sergio Álvarez, se entregaron los premios al mérito emprendedor 2023 a Antonio Resines y Coté Soler fundadores y consejeros de Ymas y de Beliquid; al Grupo Santasusana, creado en 1926, que ya está en cuarta generación; y un premio especial a Pilar Gonzalez de Frutos, ex presidenta de Unespa, por su apoyo permanente a la figura del corredor de seguros.

Sergio Álvarez hizo referencia a que la mediación es "una actividad, a veces, excesivamente regulada". La explicación está en "la confianza que los clientes depositan en ustedes y en que gestionan riesgos y dinero de otros".

Además, reconoció que los corredores "generan riqueza aseguradora y expanden los límites del mercado asegurador. Los mediadores son fundamentales en el sector porque tienen influencia decisiva en la percepción del seguro por parte de la sociedad".

Asimismo, instó a los corredores a desarrollar "ciertas líneas de negocio con bajo aseguramiento, donde los corredores pueden crecer mucho".

La **DIFICULTAD** de asegurar los riesgos de las industrias en España

Antonio Morera Vallejo, presidente
MIC Insurance Company, sucursal en España

No cabe duda de que el sector industrial se expone a una elevada siniestralidad a la que tradicionalmente las compañías aseguradoras se enfrentan a través de análisis de riesgos exhaustivos y exclusiones preventivas. Pero la realidad es que el seguro industrial es fundamental para garantizar la continuidad del negocio en fábricas, talleres o naves, ya que las empresas se enfrentan cada día a numerosos riesgos, desde impagos hasta interrupciones en la cadena de suministro.

Es una realidad que las empresas se enfrentan cada día a numerosos riesgos, desde impagos hasta paralización del trabajo, pasando por interrupciones en la cadena de suministro. En el sector industrial esos riesgos se multiplican debido a las características de la actividad que desempeñan, por lo que los robos, los accidentes con la maquinaria, los incidentes frente a terceros, son relativamente frecuentes. El seguro industrial se encarga precisamente de cubrir todos estos problemas.

Según el Informe Anual que elabora Unespa (Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras y de Capitalización) en su edición de 2021, las aseguradoras atendieron 124.631 siniestros en la industria relacionados con el mantenimiento de sus edificios, desembolsando la suma de 379 millones de euros. Los siniestros relacionados con la construcción, los incendios industriales y la avería de maquinarias también fueron comunes. Los sectores más castigados son, además de las empresas de reciclaje y tratamiento de residuos, alimentación en todas sus variedades, plásticos, madera, química, papel, piensos o energías renovables, entre otros.

Frente a la necesidad, la oferta se reduce. Muchas compañías aseguradoras excluyen riesgos, limitan ca-

pitales o simplemente renuncian a la comercialización de un riesgo absolutamente imprescindible para la gestión de una empresa, que se ve obligada a realizar una exhaustiva búsqueda en el panorama asegurador para encontrar opciones válidas en cuanto a cobertura de riesgos y primas. En este contexto, algunas entidades han encontrado en esta necesidad del sector una vía de negocio respaldada por su experiencia y el conocimiento del seguro industrial.

Muchas aseguradoras excluyen riesgos, limitan capitales o simplemente renuncian a la comercialización de un riesgo absolutamente imprescindible para la gestión de una empresa

GERENCIA DE RIESGOS ACTIVA

En este sentido, hay que tener en cuenta un factor fundamental a la hora de asegurar con las garantías que necesita una compañía de seguros, se trata de que las empresas industriales trabajen en una gerencia de riesgos activa en materia de protección y prevención de estos. Deben, además, adecuarse a las exigencias de los mercados aseguradores, que seguirán manteniendo una suscripción muy técnica. Incluso partiendo de una completa base preventiva, seguirá siendo muy complejo completar capacidad para los riesgos menos atractivos y, especialmente, para las actividades tipificadas como agravadas.

Con esta base, está muy claro que la industria necesita, en estos momentos, un apoyo asegurador, y es el caso, por ejemplo, desde nuestra compañía MIC Insurance, desde donde estamos ayudando con pólizas específicas, a través de dos vías, o bien a través de nuestra compañía con respaldo de importantes reaseguradoras o coparticipando en coaseguro con entidades españolas de reconocida solvencia.

Las coberturas básicas más comunes que incluye este seguro multirriesgo son: incendio, explosión o caída de rayo, incluyendo los gastos de extinción, fenómenos atmosféricos (lluvia, viento, nieve y pedrisco), daños eléctricos, actos vandálicos, responsabilidad civil, robo, etc., todas ellas con las limitaciones determinadas en sus contratos.

Siempre aconsejamos a todas aquellas empresas industriales, especialmente a las que consideramos de riesgo agravado, la enorme importancia de contar con un corredor de seguros especializado y con la experiencia necesaria para ejercer una correcta gerencia de riesgos y realizar un estudio detallado de la limitada oferta del mercado. En el caso de MIC Insurance contamos con una red de corredores en España muy importante, que ha impulsado un crecimiento de negocio, en 2022, de un 22%. Para nosotros, ha sido muy importante haber logrado un crecimiento relevante en el año de la consolidación de la sucursal en España, ya que la estructura de la compañía se ha reforzado y con esto hemos afianzado nuestro compromiso hacia los corredores españoles.

Los profesionales de la mediación siempre son la garantía de asesoramiento, especialización y protección más técnica. La mejor recomendación para riesgos con complejidad importante. Solo de esta forma hacemos partícipe al asegurado de la obtención de las mejores ofertas para el aseguramiento de sus riesgos.

Otra guerra: más INCERTIDUMBRE

En estos momentos, son pocos los que se atreven a decir qué va a pasar con los precios y nadie descarta ya que, en caso necesario, Christine Lagarde decrete un nuevo aumento del coste del dinero. Con la incertidumbre campando por todas partes, lo que el ahorrador va a continuar necesitando y pidiendo es seguridad en su inversión. Y en este sentido, es el momento de los productos de inversión con cierto nivel de protección.

Mar Romero, directora de Distribución, Ventas y Organización Territorial de AXA España

Hasta el pasado 6 de octubre existía cierto consenso entre los analistas sobre la evolución de la inflación en Europa y, por ende, los tipos de interés, que a su vez es el timón de mando que determina decisiones de consumo y de ahorro. Como digo, hasta aquel fatídico sábado de octubre, pensábamos que la inflación en la Eurozona iba a mantener la senda bajista en la que entró después de que tocara el techo del 10% a finales de 2022. Pensábamos que había poca probabilidad de recesión y que el BCE mantendría los tipos de interés en niveles actuales, por lo menos, hasta 2025. Un relajamiento de la política monetaria podría dar lugar a un nuevo repunte de la inflación en la Eurozona, pero en todo caso, se descartaba un cambio de tendencia.

Además del terrible drama humano, la declaración de guerra por parte de Israel el 7 de octubre y el inmediato tensionamiento de la zona elevó el riesgo de desestabilización y disparó las alarmas de todos los mercados. Desde un punto de vista económico, volvimos a febrero de 2022, cuando Rusia invadió Ucrania y el mundo financiero no hablada de otra cosa que de incertidumbre.

Aunque Israel y Palestina no son productores significativos de petróleo, los países tensionados que podrían acabar viéndose involucrados en el conflicto sí lo son. Consecuencia de esto es que, desde el inicio de la guerra hasta el día en que escribo estas líneas, el precio del barril de Brent se ha incrementado un 10%.

PRODUCTOS DE INVERSIÓN CON PROTECCIÓN

Así las cosas, el escenario de contención de la inflación y de reducción de los tipos de interés, se ha esfumado. En estos momentos son pocos los que se atreven a decir qué va a pasar con los precios y nadie descarta ya que, en caso necesario, Christine Lagarde decrete un nuevo aumento del coste del dinero.

Como es sabido, este aumento del precio del dinero busca que pedirlo (el crédito) resulte más caro (para desincentivar el consumo); y sin embargo ahorrar, sea más atractivo.

Son, por tanto, tiempos que van a seguir estimulando el ahorro. Pero no a cualquier precio. Con la incertidumbre campando por todas partes, lo que el ahorrador va a continuar necesitando y pidiendo es seguridad en su inversión. Y en este sentido, es el momento de los productos de inversión con cierto nivel de protección.

El aumento de los tipos de interés, entre otras cosas, encarece la financiación de las empresas, lo que pesa en la cuenta de resultados y en su valoración bursátil. Esto es lo que dice la teoría.

Son tiempos en los que se va a seguir estimulando el ahorro. Pero no a cualquier precio

Sin embargo, en muchas ocasiones las empresas son capaces de vencer ese aumento del coste del capital y terminan arrojando un resultado positivo y una subida en Bolsa. Ahora bien, el riesgo no es depreciable.

Los bonos y las carteras compuestas por ellos son una opción a tener en cuenta. Ante las subidas de tipos, los bonos en los que invierta un fondo pasan a valer menos (por lo que el fondo baja). Y esto, a ojos de un inversor cortoplacista puede parecerle perder dinero. Sin embargo, en el largo plazo, la rentabilidad esperada mejora.

Por eso, ante la inestabilidad e incertidumbre descrita, el ahorro debería apuntar al medio y al largo plazo; y con una protección garantizada.

José Ramón López, director general de Reale Vida

Los seguros personales: Una **SOLUCIÓN** para cada necesidad

El actual entorno al alza de los tipos de interés hace que los productos garantizados sean una magnífica opción y la labor del mediador es la clave para trasladar al cliente todas las ventajas de este tipo de productos: fiscalidad, coberturas de fallecimiento, mayores rentabilidades a medio y largo plazo, entre otros.

Hemos detectado que nuestros clientes quieren productos sencillos, totalmente seguros y líquidos, sin sorpresas y sin tener que esperar mucho tiempo para disponer de sus ahorros. En este contexto, no cabe duda, el actual entorno al alza de los tipos de interés hace de los productos garantizados una magnífica opción, porque además de las características descritas, ofrecen rentabilidades muy atractivas. Se trata de una oportunidad tanto para el cliente con aversión al riesgo, como para aquel que quiere diversificar sus inversiones, añadiendo productos más seguros a su cesta sin renunciar a rentabilidad. De ahí que nuestros productos de ahorro son garantizados en línea con nuestra estrategia y la que nuestros clientes nos demandan.

El ritmo de crecimiento en nuestra gama de seguros personales ha sido rápido puesto que hace trece años partíamos de cero, siempre con nuestro foco puesto en el acompañamiento del cliente durante todo su ciclo de vida. Para lograr este objetivo hemos desarrollado soluciones de Vida Riesgo y Vida Ahorro, donde destaca el último lanzamiento de nuestro producto de ahorro garantizado, 'Reale PPA Compromiso', que incluye características que promueven la sostenibilidad. Otro de los ámbitos en los que hemos desarrollado nuestra oferta tiene que ver con la renovación de nuestro producto de Decesos 'Reale Contigo', incorporando, recientemente, la modalidad de prima única, dirigida al segmento senior.

Pero para poder dar respuesta a las necesidades de los clientes debemos tener en cuenta distintos factores. Por un lado, los que hacen referencia a la falta de cultura financiera de los ahorradores, unida a la complejidad que a menudo llevan aparejada determinados productos de ahorro. Por otro lado, es necesario conocer al cliente para poder ofrecerle el mejor producto, analizando: cuál es su capacidad de asumir riesgo, cuáles son sus necesidades de liquidez y cuál es su visión del beneficio fiscal que quiera obtener dependiendo de su situación financiera.

EL MEDIADOR ES LA CLAVE

En todo este proceso, la labor del mediador es la clave para trasladar al cliente todas las ventajas de este tipo

de productos: fiscalidad, coberturas de fallecimiento, mayores rentabilidades a medio y largo plazo y la tranquilidad de ser soluciones que están bajo una estricta supervisión y regulación. Su función de asesoramiento y acompañamiento al cliente durante todo el proceso, desde la contratación hasta el pago de la prestación o del rescate, permite que muchos de nuestros clientes, que hasta ahora desconocían las opciones de ahorro que desde las aseguradoras ponemos a su disposición, mucho menos presentes que las opciones bancarias, conozcan todo lo que puede ofrecer un seguro de Vida, que es mucho más que la prestación en caso de fallecimiento, con múltiples coberturas y servicios ligados a la supervivencia del asegurado.

Desde la compañía entendemos que la especialización y formación en el ramo son fundamentales, por lo que apostamos por la formación continua y por el acompañamiento comercial constante, de la mano de nuestro amplio equipo comercial en el territorio y apostando por figuras especialistas en los ramos de seguros personales presentes en todas nuestras territoriales.

Los clientes quieren productos sencillos, totalmente seguros, sin sorpresas y sin esperas para disponer de sus ahorros

Además, para los seguros de Vida Riesgo, hemos incrementado la autonomía de nuestros mediadores a través de diferentes herramientas y hemos puesto a su disposición un proceso innovador de suscripción y de relación con el cliente, porque sabemos que, para desarrollar cualquier ramo, máxime en ramos de oferta como son los seguros personales, debemos simplificar y agilizar sus gestiones cotidianas.

Reale Vida ha mantenido un crecimiento exponencial en los últimos años con crecimientos del 18%, 10% y 38% en facturación, en 2020, 2021 y 2022, respectivamente. El año 2022, además, fue el año del relanzamiento del ramo de Ahorro, tanto de prima periódica como de prima única, posicionándonos así con una oferta completa tanto para el cliente particular como para el cliente empresa.

'VIDA COMPLETA' de MetLife, una propuesta más versátil, competitiva y sencilla

MetLife ha creado un seguro de Vida que gira alrededor del concepto "Las cosas importantes no deberían costar tanto". Un lema que se adapta a las principales características del producto: flexibilidad, asequibilidad y su sencillez de contratación. 'Vida Completa' es la respuesta de la compañía a lo que los clientes están demandando: una solución flexible, personalizable y bajo un modelo de suscripción asequible, ágil y sencillo.

Hace ya un tiempo que los consumidores decidieron que preferían adquirir aquellos productos que fueran realmente necesarios en sus vidas. Y es que, conforme la sociedad va evolucionando, las necesidades cambian. Cada vez más personas son conscientes de su responsabilidad personal sobre su futuro y el de sus familias.

En MetLife entienden que las necesidades de cada cliente son únicas y son conscientes de que lo más importante para cada persona es su bienestar y el de su familia. Por ello, su seguro 'Vida Completa', se adapta a las necesidades de cada persona y tiene como objetivo permitirle disfrutar de su tranquilidad ante cualquier imprevisto, garantizando su estabilidad financiera.

'Vida Completa' gira alrededor del concepto "Las cosas importantes no deberían costar tanto"; un lema que se adapta a las principales características del producto como son su flexibilidad, asequibilidad y su sencillez de contratación y es la respuesta de la compañía a lo que los clientes están demandando en la actualidad, que es una solución flexible, personalizable, y bajo un modelo de suscripción asequible, ágil y sencillo.

El objetivo último con 'Vida Completa' es el de ayudar a crear una mayor concienciación sobre la importancia que ha de tener un seguro de Vida, para que, en caso de fallecimiento u opcionalmente, de una incapacidad absoluta y permanente, las personas no tengan que hacer frente a una disminución de sus ingresos, que afecte de forma considerable a su estilo de vida.

BIENESTAR FINANCIERO A LARGO PLAZO

Desde MetLife quieren evitar el traspaso de responsabilidades económicas en caso de fallecimiento, a los seres queridos y 'Vida Completa' es una muestra de su compromiso como compañía que lleva más 155 años en el mundo y casi 55 en España, escuchando vidas para ofrecer bienestar financiero a las familias a largo plazo.

'Vida Completa' brinda protección contra el riesgo de fallecimiento por cualquier causa y se presenta en un único producto de seguro, con ventajas competitivas, que permitirán al cliente elegir entre proteger económicamente a su familia o asociar el seguro de Vida con la hipoteca o cualquier otro tipo de préstamo. Además, el cliente podrá ampliar su protección contratando, de manera opcional, la cobertura de incapacidad absoluta y permanente.

Cada vez más personas son conscientes de su responsabilidad personal sobre su futuro y el de sus familias

Los consumidores podrán contratarlo a través de corredores de seguros, con una prima a partir de 60 euros al año o 5 euros al mes (impuestos no incluidos) y sin necesidad de exámenes médicos para edades inferiores a 50 años y capitales de hasta 350.000 euros. Además, se puede adquirir hasta los 70 años para su cobertura principal de fallecimiento por cualquier causa y tiene una edad de permanencia hasta los 85 años.

Otra de sus ventajas es que permite ofrecer una prima especial para sumas aseguradas superiores a 150.000 euros.

NOVEDADES EN PRIMAS Y COMISIONES

Consciente de los cambios que se están produciendo en la demanda de los clientes, recientemente, se han incluido algunas novedades en el producto para el canal de corredores, entre las que se encuentran:

- Nuevas primas hasta un 30% más económicas en la contratación de la póliza y en la primera renovación.
- Flexibilización del escenario de remuneración del corredor, de cara a premiar su esfuerzo. Además, se incentivará el crecimiento de la cartera de clientes para favorecer su retención y las relaciones a largo plazo.
- Simplificación del proceso de suscripción para capitales hasta 100.000 euros y para personas hasta los 60 años, para los que será suficiente presentar una declaración de salud en el portal de contratación.

En definitiva, toda una propuesta versátil, competitiva y sencilla que permite a los corredores aprovechar las oportunidades de negocio en un mercado en expansión, a la vez que se diferencian de la competencia.

Un fondo Buy&Watch que aporta estabilidad

Allianz ha lanzado al mercado el fondo 'Allianz Target Maturity Euro Bond II', tipo Buy&Watch, para los clientes que buscan estabilidad frente a mercados volátiles, con un objetivo de vencimiento predefinido.

'Allianz Target Maturity Euro Bond II' es una opción accesible desde una inversión mínima (1.000 euros), que ofrece una rentabilidad acumulada estimada del 12,1% (2,90% TAE). La duración del fondo es de cuatro años, aunque el cliente puede decidir, en cualquier momento, su reembolso total o parcial. Está disponible para ser contratado a través del producto unit linked 'Allianz FondoVida', o a través de la agencia de valores Allianz Soluciones de Inversión.

La cartera de este fondo Buy & Watch está compuesta por bonos gubernamentales en un 70% y el 30% restante por bonos considerados de alto rendimiento. El objetivo es mantener la inversión en la cartera de bonos hasta su vencimiento, si bien el gestor realiza una gestión activa atenta a cualquier situación de mercado, lo que diferencia este producto del Buy&Hold que se mantiene hasta su vencimiento.

Cabe mencionar, además, que este producto de inversión observa criterios de sostenibilidad. El 20% de la cartera se invierte en empresas que favorecen la reducción de los gases de efecto invernadero y ha sido diseñado aplicando criterios éticos que no permiten inversiones en sectores como el tabaco o el alcohol, entre otros.

Ahorro para la jubilación garantizado

Mapfre ha ampliado su oferta de productos para la jubilación con el lanzamiento de un nuevo plan de pensiones garantizado: 'Mapfre Puente Garantizado IV'. Esta solución de ahorro cuenta con la garantía del 100% del capital inicial invertido y una rentabilidad del 14,50% a la fecha de vencimiento y al plazo de 5 años (15/12/2023 – 15/12/2028).

Este tipo de productos garantizados se perfilan como una solución muy interesante para aquellos clientes que quieran preservar su inversión sin asumir riesgos y, además, obtener una rentabilidad garantizada, con la tranquilidad y seguridad que proporciona Mapfre.

El producto podrá contratarse hasta el 5 de diciembre de 2023 o hasta agotar existencias.

Seguro de Salud para mayores de 65 años

Ilunion Correduría de Seguros comercializa una nueva póliza de Salud para personas mayores de 65 años, para que pueda contar con las mejores coberturas médicas y en las mejores condiciones económicas.

La póliza 'Salud Sénior' ofrece las especialidades más demandadas y la atención en centros asistenciales de todo el territorio nacional, que están dentro del top 10 de hospitales concertados en España.
Con las mismas carencias y preexistencias generalizadas en este tipo de productos, ofrece una amplia cobertura en Medicina General, especialidades, intervenciones quirúrgicas y prótesis o Rehabilitación y Fisioterapia. También cuenta con programas de Medicina Preventiva, de Psicología y Podología, hospitalización psiquiátrica y asistencia de urgencias en el extranjero.
'Salud Sénior' se apoya, además, en las nuevas tecnologías para dar una respuesta rápida a las necesidades de consulta de los asegurados, con una atención 24/7 a través de videollamada para Medicina General, un chat médico para especialidades en Ginecología, Dermatología, Cardiología y Psicología y la posibilidad de obtener orientación médica a través de correo electrónico.
También da cobertura a los asegurados después de una hospitalización prolongada o de una intervención quirúrgica con un servicio de atención domiciliaria.

Seguro con atención personalizada para comercios

Caser presenta un seguro para autónomos y pymes enfocado en ofrecer atención personalizada a cada tipología de negocio a través de un equipo de expertos.

'Expertología by Caser Comercios' pone a disposición del negocio del asegurado un teléfono atendido por expertos en comercios -con atención 24/7-, tramitadores exclusivos y un equipo de más de 200 especialistas para agilizar los procesos y minimizar los tiempos de reacción. Además de la inclusión de todas las coberturas habituales que cubren los siniestros más comunes, ofrece otras muy solicitadas, como la reparación de aire acondicionado o limpieza de grafitis de la fachada del negocio.
Se trata de un seguro que busca ofrecer una solución *ad hoc* para el sector de la hostelería, las inmobiliarias, tiendas de alimentación, peluquerías y salones de belleza, academias o farmacias, entre otros sectores. Cuenta con coberturas especializadas como la protección de la terraza y los desperfectos que el material de hostelería pueda tener, un sensor antiokupas en el caso de las inmobiliarias, o soluciones ante cortes de luz, así como protección jurídica por sector de negocio.

Un D&O con protección integral para diferentes perfiles

Iberian Insurance Group colabora con **AXA XL** para el lanzamiento de un nuevo producto de Responsabilidad Civil de Directivos y Administradores (D&O) diseñado para brindar protección integral adaptada a los diferentes perfiles de líderes empresariales y administrativos de las empresas españolas.

Una de las principales novedades que presenta este nuevo producto D&O es la capacidad de estudiar nichos concretos y ofrecer productos exclusivos adaptados a la medida de sus necesidades más específicas.
Este nuevo seguro de D&O se ha desarrollado pensando especialmente en las empresas del mercado pequeño y mediano, con una facturación de hasta 250 millones de euros. Se destaca por ofrecer coberturas amplias en su modalidad básica, así como límites y sublímites de garantías diseñados para proporcionar la seguridad requerida en el actual entorno empresarial.
En este sentido, Iberian ha explicado que ofrecerá dos opciones de cobertura: una cobertura total que incluye una definición amplia de asegurados, así como una amplia gama de protecciones; y una modalidad premium, que incluirá extensiones de cobertura como la constitución de fianzas penales y gastos de defensa para la persona jurídica en procedimientos penales, entre otros aspectos.

Fondo de inversión con más del 9% de rentabilidad

Mapfre, a través de Mapfre AM, ha ampliado la gama de productos que protegen o aseguran la rentabilidad de los ahorradores. En esta ocasión, elige un nuevo fondo de inversión, denominado 'FONDMapfre Garantía II', a un plazo de tres años y dos meses que garantiza el 100% del capital invertido y una rentabilidad pagadera a vencimiento del 109,85% o equivalente al 3,003% TAE (Tasa Anual Equivalente), es decir, de casi el 10%.

El cliente dispondrá de ventanas de liquidez cada seis meses sin comisiones de reembolso, con lo que se ofrece una mayor flexibilidad a los ahorradores.

"El entorno de tipos de interés nos permite seguir ofreciendo productos con rentabilidades atractivas. El subyacente se configura con deuda pública europea de alta calidad, que nos permite superar esos tipos anuales superiores al 3%, y cuenta con nuestra garantía", señala Álvaro Anguita, consejero delegado de Mapfre AM.

Productos garantizados de Ahorro

Las compañías de negocio tradicional de Grupo Catalana Occidente, que próximamente se fusionarán en la nueva marca Occident, han actualizado su oferta de ahorro para los perfiles más conservadores con el lanzamiento de dos nuevos productos garantizados: 'Renta Élite' y de la tercera emisión de su seguro 'Ahorro capital Élite'.

'Renta Élite' se comercializa a través de Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao (próximamente Occident) y va destinado a aquellos inversores conservadores que quieren complementar los ingresos de su pensión pública con una renta vitalicia, con una rentabilidad neta anual aproximada de hasta el 2,55% para el cliente. Se trata de un seguro de renta a prima única, con una inversión mínima de 6.000 euros, por lo que el importe de la renta a percibir queda fijado en el momento de la contratación y es constante durante los primeros 30 años del contrato.
Este seguro ofrece en caso de fallecimiento del asegurado, la posibilidad de que los herederos puedan recuperar la imposición inicial. Asimismo, este seguro de renta permite obtener liquidez mediante el rescate de los fondos existentes a valor de mercado.
En definitiva, los seguros de renta permiten al cliente contar con un importe extra al mes que complementa su jubilación ideal para perfiles conservadores y séniores, perceptores de indemnizaciones por prejubilación o cese de actividad laboral y beneficiarios de otros seguros de Vida o Accidentes. Asimismo, cabe destacar que este tipo de productos cuentan con ventajas fiscales acordes con la legislación vigente, ya que las rentas vitalicias se califican como rendimiento del capital mobiliario en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, con retención en el origen y con derecho a exención fiscal entre un 60% y un 92%, dependiendo de la edad de la persona en el momento de contratar el seguro.
En paralelo, GCO también ha lanzado la tercera emisión anual del seguro 'Ahorro capital Élite', a través de todas las compañías que conformarán la marca Occident. El producto ofrece una rentabilidad neta anual superior al 2% durante los tres primeros años. Es un producto destinado a aquellos clientes más conservadores, que no quieren asumir riesgo en sus inversiones. Para contratarlo, se requiere una aportación inicial mínima de 6.000 euros permitiendo, a partir de la tercera anualidad, realizar aportaciones suplementarias por un importe mínimo de 3.000 euros. Permite disponer de liquidez mediante el rescate total, que se podrá solicitar transcurridos tres meses desde la contratación y, una vez transcurrido el tercer año de contrato, esta liquidez se amplía con la posibilidad de realizar rescates parciales.
Tanto 'Ahorro Capital Élite' como 'Renta Élite' ofrecen, de manera completamente gratuita, las garantías de asesoramiento jurídico telefónico y orientación médica telefónica.

Se está produciendo un control masivo de la Agencia Tributaria sobre los despidos improcedentes de trabajadores cercanos a la edad de jubilación, ante las sospechas de que se traten de acuerdos ocultos entre las partes por los que la compañía simula un despido improcedente y paga una indemnización al empleado que le permite aguantar económicamente hasta que llega a la edad de jubilación y entonces la entronca con la pensión.

Hacienda intensifica las inspecciones de los despidos próximos a la jubilación

Para la Agencia Tributaria la diferencia entre un despido y un acuerdo es clave: mientras la indemnización por despido está exenta de tributación en el IRPF hasta los 180.000 euros, la cuantía que la compañía paga a un trabajador por un cese de mutuo acuerdo sí debe tributar. La multa en estos casos oscila entre el 50% de lo dejado de ingresar al fisco y el 150%, en función de la gravedad de la infracción.

España accede a 94.000 millones de euros más en ayudas comunitarias

La Comisión Europea ha dado luz verde a la revisión del Plan de Recuperación y Resiliencia de España, para acceder a casi 94.000 millones de euros en fondos europeos adicionales.

El cobro de las ayudas está condicionado a la puesta en marcha de reformas económicas y compromisos concretos negociados en 2021 pero los estados miembros tenían la posibilidad de revisar algunas de esas medidas siempre que pudieran justificarlo por "circunstancias objetivas". Bruselas ha accedido a revisar 52 medidas en el caso de España. Así, la nueva versión del plan español sustituye la obligación de implantar un sistema de peajes en las autopistas dependientes del Estado por diferentes compromisos de apoyo al transporte de mercancías por ferrocarril.

El plazo de ejecución de los fondos *Next Generation* EU, para todos los estados miembros, expira en agosto de 2026: lo que no se haya gastado en esa fecha, se perderá, de ahí que el ejecutivo comunitario haya pedido a España que refuerce su capacidad administrativa para gestionar los fondos.

España es el único país de los veintisiete que ha solicitado tres tramos de ayudas y ha recibido los correspondientes reembolsos de las tres peticiones. En total, hemos recibido hasta ahora 37.000 millones de euros del Plan de Recuperación y Resiliencia de la UE, 28.000 millones de euros correspondientes a tres primeros desembolsos a fondo perdido y 9.000 millones que se entregaron sin condiciones con la puesta en marcha del programa.

Cámara de España ofrece a las pymes hasta 28.000 euros para impulsar su internacionalización

Tras lanzar una primera línea de ayudas ('Certificación Internacional') para impulsar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas exportadoras que quieran vender fuera de la Unión Europea, la Cámara de Comercio de España, como entidad colaboradora de la secretaría de Estado de Comercio, abrió en octubre una segunda línea, también con el objetivo de consolidar y diversificar el posicionamiento de las pymes españolas en el exterior.

Ambas líneas son compatibles entre sí, para las empresas que cumplan los requisitos exigidos. El programa de '*Mentoring* y Apoyo a la Internacionalización' está financiado por la Unión Europea por los fondos *Next Generation* a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

La línea de ayudas de '*Mentoring* Internacional' se desarrolla en dos fases. En la primera, se promueve la colaboración entre grandes empresas y pymes con la figura del mentor internacional, que acompañan a la pyme en la redefinición de su estrategia internacional. La duración máxima del servicio de mentorización es de dos meses para revisar el proceso de internacionalización de la empresa, sus mercados y clientes prioritarios, así como la situación actual, perspectivas y necesidades.

En la segunda fase, la pyme desarrollará el Plan de Internacionalización que incluye formación especializada, consultoría para el desarrollo del plan de acción, promoción internacional (difusión y publicidad en los mercados) y estudios de viabilidad, gastos de asesoramiento jurídico y fiscal necesarios para la implantación comercial.

Las ayudas para la ejecución de esas acciones podrán alcanzar los 28.000 euros, sobre un presupuesto máximo elegible de 35.000 euros.

Las empresas beneficiarias deben tener consideración de pyme; ser exportadoras; disponer de producto, servicio o marca propia; y facturar más de 10 millones de euros. En el caso de pymes que hayan participado en los programas públicos ICEX Next y Xpande, el límite será de un millón de euros. La solicitud de las ayudas puede realizarse a través de la sede electrónica de la Cámara de Comercio de España.

La otra línea de ayudas, de hasta 20.000 euros, para la obtención de los certificados necesarios para exportar fuera de la Unión Europea, estará abierta hasta el 30 de noviembre.

El Supremo limita el acceso de Hacienda a los dispositivos electrónicos en una inspección tributaria

El Ministerio de Hacienda, en el marco de una inspección tributaria, puede acceder a la documentación contenida en un dispositivo electrónico solo en determinados casos y bajo estricto control judicial. Según una sentencia del TS que crea jurisprudencia.

La Sala de lo Contencioso-Administrativo ha revisado el caso de un contribuyente que fue objeto de una inspección de Hacienda y que, durante la entrada y registro de sus oficinas, procedieron a copiar el contenido de un ordenador portátil, pese a su negativa y sin contar con una autorización previa judicial. El Supremo ha concluido que dicho volcado y análisis vulneró los derechos a la intimidad personal y familiar, el secreto de las comunicaciones y la protección de datos de carácter personal.

El fallo concluye que "el respeto a los derechos fundamentales (con máximo nivel de protección constitucional) prima sobre el ejercicio de potestades administrativas"..

La jornada a tiempo parcial ya computa como un día de trabajo completo a efectos de cotización

El trabajo a tiempo parcial se ha equiparado oficialmente al de tiempo completo a efectos del cómputo de los períodos cotizados. Esta mejora acercará en el tiempo el derecho a las pensiones y prestaciones de Seguridad Social para los trabajadores bajo este sistema (ya no tendrán que trabajar dos días para cotizar uno). Además, es un paso contra la brecha de género en el empleo, ya que en torno al 80% de los empleados con contratos de tipo parcial son mujeres.

Desde el 1 de octubre, la cotización de la media jornada trabajada computa como una completa a efectos de generar derecho para el reconocimiento de las pensiones de jubilación, incapacidad permanente o temporal, viudedad y orfandad o nacimiento y cuidado de menor.

La norma también actualiza el artículo 248 de la Ley de Seguridad Social. En el apartado 1 se clarifica la situación de los trabajadores fijos discontinuos para la determinación de la base reguladora diaria de la prestación por incapacidad temporal: "La base reguladora diaria de la prestación por incapacidad temporal será el resultado de dividir la suma de las bases de cotización acreditadas desde su alta en el correspondiente régimen a consecuencia del inicio de la prestación de servicios motivado por el último llamamiento, con un máximo de tres meses inmediatamente anteriores al del hecho causante, entre el número de días naturales comprendidos en el período", reza el texto.

Las pymes tienen hasta el 1 de diciembre para crear un canal de denuncias

Queda menos de un mes para que finalice el plazo que establece la Ley 2/2023 de Protección de Informantes en España, que obliga a las empresas de entre 50 y 250 empleados a implantar canales de denuncia efectivos. Se trata de una medida que afecta a 21.400 pymes en nuestro país.

Las pequeñas y medianas empresas deberán cumplir con una serie de medidas antes de que se cumpla la fecha límite, el próximo 1 de diciembre. Por ello, EQS Group señala 4 aspectos que deben tener en cuenta para adaptarse a la nueva realidad y cumplir con la nueva ley:

Formación al personal de Recursos Humanos (RR.HH.):

Es importante que esta persona -que no puede recibir órdenes o instrucciones sobre su cargo por ley- reciba formación y cuente con todas las herramientas para aplicar los códigos de conducta de la compañía, pueda gestionar las infracciones y alertar de posibles sanciones. Del mismo modo, será la encargada de establecer una cultura ética y de cumplimiento en la compañía y, por tanto, será el modelo de referencia para el resto de empleados, organizando cursos de prevención o de uso de los nuevos sistemas y canales de denuncia.

Todas las empresas tienen que contar con una política interna de protección de los informantes, así como disponer de un procedimiento de gestión de las denuncias recibidas, aprobado por el órgano de administración.

Cumplir con la ley para evitar sanciones económicas: una vez se pase la fecha límite, las empresas quedarán expuestas a incumplir la Ley 2/2023 de Protección de Informantes por no disponer de un sistema interno de información, lo que puede constituir en una sanción económica en función de si se considera infracción grave 600.001 euros o muy grave 1.000.000 euros para las personas jurídicas.

Elegir el mejor método de comunicación para los empleados: las empresas deben disponer de un canal de denuncias que garantice la confidencialidad. Por ello, la opción que cada vez coge más fuerza son los canales de denuncia digitales, que facilitan un mejor seguimiento del caso en todo momento, así como el anonimato del anunciante.

Crédito y Caución paquetiza sus servicios de valor añadido para sus asegurados

Crédito y Caución ha lanzado Prime, un programa de suscripción anual solo para asegurados, que permite la paquetización de todas las herramientas digitales y servicios de valor añadido de su compañía y su filial **Iberinform**.

El principal beneficio de Prime es que facilita la creación de paquetes personalizados de servicios online a un precio mucho más ventajoso que si se contrataran sus consumos por separado. El paquete final permitirá al asegurado acceder a toda la gama de herramientas con una sola contratación y a un coste reducido.

Se cubren todas las fases del ciclo de negocio, desde el crecimiento al control de la cartera, la gestión del cobro o la financiación de la actividad: la prospección de clientes geolocalizados de Maps, las opiniones de riesgo de Target, el asesoramiento en internacionalización de CyComex, el comercio electrónico de B2B Safe, los listados de prospección e informes comerciales de Iberinform a través de Insight View, la visión detallada de CRM, la vigilancia financiera de la cartera de View, la notificación de impagos al deudor de Alerta, la automatización de la gestión del cobro de Bot, el adelanto de indemnizaciones de CyCash, el factoring no bancario sin recurso de Energy, la mejora de acceso a la financiación bancaria de SIB, la integración ERP de su sistema con Crédito y Caución de Link o del catálogo completo de datos de empresa de Iberinform a través de su API.

Por otro lado, la aseguradora estuvo presente en **Conxemar**, la feria de referencia en Europa de Productos del Mar Congelados en la que se reunieron la totalidad de la cadena de valor de la transformación de Productos de la Pesca y Acuicultura.

Aegon, reconocida por su servicio de atención al cliente del año en Salud y Vida

Aegon ha sido premiada, por quinta vez consecutiva, con el premio al Servicio de Atención al Cliente del Año 2024 en la categoría de seguro de Salud, y por tercera ocasión para el ramo de vida. El galardón, concedido por **Sottotempo**, es un reconocimiento a la innovación y la calidad en el servicio de atención que ofrece la aseguradora a sus clientes.

Para la concesión del premio se ha tenido en cuenta aspectos como la disponibilidad, calidad técnica y humana del contacto y de la respuesta ante posibles dudas, tanto por vía telefónica como por correo electrónico, navegación web y whatsapp.

Agroseguro pone en valor la póliza agraria "en años y contextos como el actual"

La tercera jornada del congreso internacional 'Los seguros agrarios en el actual contexto climático: situación y perspectivas' que se ha celebrado en Jerez de la Frontera (Cádiz) ha contado con la participación de Ignacio Machetti, presidente de Agroseguro, que ha recordado las principales cifras del seguro agrario en 2023, marcadas por una siniestralidad histórica "que se podría situar cerca de los 1.200 millones de euros al final del ejercicio, sin considerar gastos".

La grave sequía, los constantes frentes tormentosos y los daños por helada, unidos a los siniestros que sufre el ganado de manera continuada, han elevado las cifras de indemnización prevista "muy por encima de lo habitual, lo que da buena muestra de la utilidad de contar con una póliza de seguro agrario en años y contextos como el actual", ha dicho Macheti.

El presidente de Agroseguro ha recordado que la contratación de seguros también crece un 9% en 2023, con unas primas totales que se situarán en torno a los 930 millones de euros, una cifra muy alejada de las indemnizaciones y del equilibrio técnico del seguro.

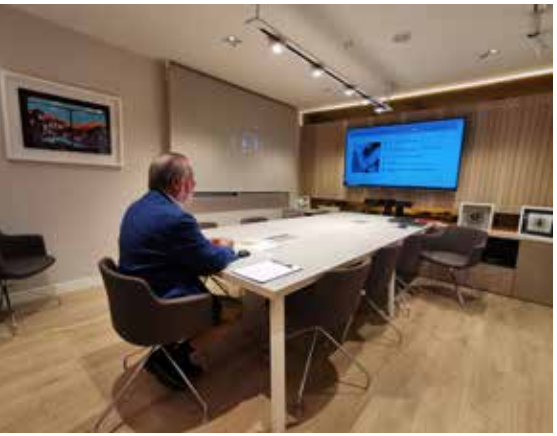
Pese a esta situación, agravada en los últimos años, ha insistido en que el sistema español de Seguros Agrarios Combinados cuenta con la solvencia de las 17 aseguradoras privadas que forman parte de la Agrupación y el vital soporte que ofrece el reaseguro del Consorcio de Compensación de Seguros, pilar financiero fundamental, que en 2023 afrontará una cifra cercana a los 400 millones para compensar el exceso de la siniestralidad, aunque ha recordado que "la capacidad es finita, y se ha visto mermada en los últimos ejercicios, debido a la gravedad de los fenómenos meteorológicos registrados desde 2017".

Con las cifras elevadas de siniestralidad de la última década, Ignacio Machetti ha recordado que "por cada euro que aportan los agricultores y ganaderos asegurados, el sistema español de Seguros Agrarios les ha devuelto 1,30 euros". Una cifra que se eleva hasta los 1,91 euros en los últimos tres años, y que se sitúa en 2,36 euros en 2023.

ALTA SATISFACCIÓN DE LOS ASEGURADOS

Esta respuesta del seguro ante la actual realidad climática y la gestión que realiza Agroseguro es valorada satisfactoriamente por los asegurados. Un primer avance del Índice de Calidad Percibida 2023 que realiza una empresa independiente, centrado este año en los productores de cultivos herbáceos (la producción más afectada por la reciente sequía), otorga un 6,73 de nota media al seguro, medio punto por encima que el año anterior. Además, alcanzan notas superiores (notable y sobresaliente) aspectos como la calidad de las tasaciones o la rapidez de pago, que se ha mantenido en 23 días de media, incluso en años como el actual, con más de 3 millones de hectáreas siniestradas.

El último Índice de Calidad Percibida mostró que "el 88,5% de los asegurados manifestaron su intención de renovar su póliza", valorando especialmente los momentos de la tasación (7,45) o la rapidez en el pago de indemnizaciones (8,3), entre otros aspectos.



Inade aborda la remuneración de los corredores

Inade ha retomado la actividad formativa tras el parón estival con una serie de sesiones didácticas para aclarar dudas sobre la remuneración de los corredores de seguros.

Se abordaron los diferentes tipos de remuneración que puede percibir un corredor de seguros (comisiones por parte de la aseguradora u honorarios por parte del cliente) y se repasó los casos en los que se pueden cobrar los honorarios por servicios de distribución de seguros, cómo se realiza la facturación por estos servicios y qué información se deberá aportar al cliente.

El director de Inade, Adolfo Campos, hizo especial hincapié en que los corredores de seguros deberían revisar las facturas que emiten las compañías de seguros cuando éstos han delegado en ellas la emisión de las facturas de sus comisiones, indicando que en un sitio destacado de la factura debe figurar "facturación por el destinatario", tal como establece el actual Reglamento que regula las obligaciones de facturación. Esta misma recomendación deben tenerla en cuenta los corredores de seguros cuando son ellos los que emiten las facturas que abonan a sus colaboradores externos.

Por último, se recordaron las obligaciones de separación de cuentas bancarias de los fondos de clientes y la conservación documental.

Asimismo, se clarificaron las dudas sobre la exención del IVA por labores de distribución, la delimitación de las funciones del corredor para poder materializar su remuneración en una factura de honorarios y qué documentos soportarían normativamente ese acuerdo entre cliente y distribuidor.

Tomás Cobo, presidente del **Consejo General de Médicos de España (CGCOM)**, y Francisco Ivorra, presidente de **Asisa**, han firmado un acuerdo de colaboración por el que se ofrecen condiciones especiales del seguro de asistencia sanitaria para los miembros, empleados y familiares del CGCOM, así como de los colegios de médicos de España.

Asisa ofrecerá sus seguros en condiciones especiales a los médicos colegiados

El CGCOM, tras su estudio, ha considerado interesantes las condiciones presentadas por Asisa en la contratación de un seguro de Asistencia Sanitaria que puedan solicitar a título individual, los miembros y empleados o personal del CGCOM y los colegios de médicos, para sí y sus familiares directos que incluyen cónyuge, pareja de hecho y/o hijos.

El coste de los ciberataques aumenta un 43% en 2022

El coste medio del total de la suma de ciberataques a las empresas españolas ha vuelto a ascender por segundo año consecutivo y en 2022 ha experimentado un aumento del 43%, según se desprende del 'Informe de Ciberpreparación 2023' de Hiscox.

Estos datos resultan más significativos si cabe ya que este aumento se suma al experimentado el año anterior, en el que se duplicó el coste con respecto al ejercicio de 2020. Las más afectadas por este aumento han sido las empresas de entre 10 y 49 empleados, cuyo coste ha experimentado un crecimiento del 49,3%, de 15.654 euros en 2021 a 23.374 euros en 2022.

España, en comparación con el resto de países analizados en el informe, fue de los pocos en ver descender el impacto de la ciberdelincuencia en las empresas. De hecho, el único país, junto a los Países Bajos, que experimentó un descenso en la incidencia de los ciberataques ya que, en 2022, el 49% de las empresas españolas fueron ciberatacadas, frente al 53% de 2021. Sin embargo, las empresas de nuestro país sufrieron una media de 224 ciberataques al año, solo por detrás de Estados Unidos (249), Francia (247) y Reino Unido (241).

Desciende ligeramente la incidencia de ransomware pero a las empresas españolas les cuesta más caro recuperarse de los ataques: el coste de recuperación aumenta un 88%.

En este sentido, el informe señala que el coste medio de recuperación del ransomware para las empresas españolas, aún incluso sin incluir los pagos por los rescates, aumentó un 88% en 2022, pasando de 10.415 euros en 2021 a 19.549 euros de media en 2022.

Respecto al método de entrada más utilizado en este tipo de ataques, según el informe, continúa siendo el correo electrónico que contiene 'phishing', ya que el 61% de las empresas españolas así lo indicaron, aunque con un descenso de 3 puntos porcentuales con respecto al año anterior. A este le siguen los servidores no parcheados (VPN/servidor web), con un 31% frente al 28% de 2021; a través de terceros (proveedores o MSP/MSSP) con un 29%, 18 puntos menos que el año anterior; y el robo de credenciales (nombre de usuario o contraseñas del personal), que fue indicado por un 20% de las empresas, frente al 38% de 2021.

Una de las medidas más importantes en la gestión de la ciberseguridad pasa por la contratación de un ciberseguro como primera medida de prevención. Así, el 29% de las empresas españolas afirman ya tener contratada una póliza de ciberseguro independiente, y el 36% tienen actualmente al menos una cobertura cibernética como parte de otra póliza. Entre las que no tienen este tipo de pólizas, un 14% tiene previsto adquirir un seguro independiente el año que viene. En este sentido, el principal motivo para contratar un seguro cibernético es la preocupación por las posibles reclamaciones por parte de los clientes, indicado por un 35% de las empresas españolas.

Yolo facilita la distribución de productos a bancos y grandes aseguradoras

En el mercado español, la insurtech Yolo trabaja con aseguradoras y bancos reconocidos y las prioridades en 2023 continuarán centrándose en acelerar y habilitar el go-to-markel en compañías de estos sectores y otros nuevos como el sector *retail*.

De esta forma, "Yolo se posiciona en nuestro país como una insurtech que facilita la distribución de productos para bancos y grandes aseguradoras nacionales e internacionales. Igualmente, continúa desarrollando el mercado local con nuevos acuerdos de distribución, explorando oportunidades en diferentes verticales (telco, *utilities*, bancos, *retailers*, etc.), apalancándose en su tecnología diferencial para satisfacer las nuevas necesidades de protección y acceso a los seguros de los consumidores", declaran desde la entidad.

Asimismo, en septiembre de este año, Yolo ha fortalecido su competitividad en el mercado de insurtech al obtener dos certificaciones que consolidan el liderazgo de su tecnología en calidad de los sistemas de gestión de datos e información. En concreto, ha obtenido las certificaciones ISO 27001/2013 - Sistema de Gestión de Seguridad de la Información - y CSA Star - que evalúa los requisitos de madurez de seguridad de los servicios en la nube, otorgadas por British Standards Institution (BSI).

Pelayo imparte formación sobre el Baremo de Autos a los colegiados gallegos

Carlos Miranda, director de Daños Personales de Pelayo Mutua de Seguros, acompañado de Felicidad Álvarez, directora de la Zona Norte de la aseguradora, y del presidente y vicepresidentes de la institución autonómica, impartió una webinar sobre los principales aspectos relacionados con la evolución del Sistema de Valoración de Daños Personales en accidente de tráfico, cuestiones de aplicación práctica derivadas del mismo y perspectivas de futuro en el ámbito de la responsabilidad civil del tráfico y el seguro obligatorio.

Esta actividad forma parte del Plan de Formación continua 2023 del Consejo Gallego, a través del cual, colegiados y su personal relevante, tienen a su disposición de forma gratuita jornadas y eventos sobre temas importantes para el ejercicio de su profesión, con su correspondiente certificado acreditativo de las horas de formación continua obligatoria.

Asimismo, a finales de septiembre, los colegiados disfrutaron de un webinar gratuito a través del Cecas en el que se trató la 'Transformación de las aseguradoras en plataformas de servicios y el mercado de la distribución'.

AXA incluye pruebas especiales en los embarazos de riesgo en su seguro de Salud

Desde el próximo 1 de enero de 2024 todos los asegurados de Salud de **AXA**, individuales y colectivos, de asistencia sanitaria y reembolso, tendrán nuevas coberturas y servicios en sus pólizas. Entre ellas, caben destacar las pruebas diagnósticas especiales en los embarazos de riesgo, como la predicción de la preeclampsia, la valoración de la madurez pulmonar del feto o la detección de la ruptura prematura de la bolsa amniótica.

AXA ha incorporado también la alta tecnología diagnóstica en las resonancias magnéticas de cuerpo entero. La aseguradora incorpora, asimismo, la alta tecnología en los tratamientos terapéuticos de las varices, con la ampliación de la técnica de láser al cuadro médico concertado o la radio frecuencia en las pólizas de reembolso de gastos. Así como, la cirugía endoscópica abdominal, mínimamente invasiva, mediante radiofrecuencia del esófago de Barrett o el cierre endoscópico del divertículo de Zenker.

El seguro de salud de AXA amplia la cobertura de prótesis añadiendo el balón de angioplastia farmoactivo, tratamiento hemodinámico para las reestenosis de stent coronario que evita la cirugía coronaria abierta, los sustitutos óseos para rellenos óseos tras cirugía oncológica craneal o maxilofacial, e incorpora dentro del cuadro médico concertado la malla de la incontinencia dentro de la intervención, sin necesidad de que el asegurado adelante el importe.

Al mismo tiempo, AXA mantiene los servicios de telemedicina Tu médico online, por el cual los clientes de Salud individual podrán disfrutar gratuitamente hasta 2025 (*sine die* en caso de los colectivos) de los servicios de videoconsultas, chats médicos o consultas telefónicas a través de MyAXA (web o app) en cualquier dispositivo.

En otro orden de cosas, la aseguradora y **Ebroker** han mantenido un encuentro en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra** para las últimas novedades tecnológicas en el ámbito de la conectividad sectorial tanto en su conectividad comercial, como en procesos de gestión de pólizas, recibos y siniestros, facilitando el intercambio de información automatizada.

Ebroker aprovechó el encuentro para informar de los últimos avances sobre los que se está trabajando en materia de inteligencia artificial y cómo ésta ayudará en el ámbito de la comercialización.

José Manuel Martínez, responsable de Conectividad Mediadores de AXA, mostró a los asistentes los diferentes servicios que ofrece la entidad a los corredores, a través de la conectividad, a nivel de multitarificación y gestión.

Cecas forma sobre los riesgos Ambientales y su marco normativo

Cecas ha profundizado en los Riesgos Ambientales, sus particulariedades y la Ley de Responsabilidad Ambiental a la que están sometidos.

El curso, de una hora de duración, lo impartió Óscar Bustos y Miguel Ángel de la Calle, gerente y director técnico, respectivamente, de Pool Español de Riesgos Medioambientales (Perm). En ella se hizo una breve introducción de Pool Español de Riesgos Medioambientales y su finalidad. Así como, las tipologías de pólizas, sus coberturas y límites. Además, se presentaron casos reales para compararlos frente a otro tipo de siniestros.

Avanza Previsión mejora la rentabilidad de sus seguros 'Ahorro Plus'

Avanza Previsión ha anunciado la mejora de la rentabilidad de su gama de seguros 'Ahorro Plus'. En concreto, de sus productos 'Ahorro Plus 2' y 'Ahorro Plus 3' (ambos destinados tanto a entidades como a particulares).

Tras estas subidas, la rentabilidad neta anual se establece en el 3,10% neto para el producto 'Ahorro Plus 2' y en el 3,50% neto para el producto 'Ahorro Plus 3'. La rentabilidad neta acumulada alcanza el 6,30% neto para 'Ahorro Plus 2' y el 10,87% neto para 'Ahorro Plus 3'.

Iris Global pone en valor al agente de asistencia en Decesos

Iris Global destaca la trascendental labor de los agentes de asistencia en la prestación del servicio de Decesos, y su rol fundamental en la protección y tranquilidad de las familias. Según un estudio realizado por ICEA, patrocinado por esta aseguradora, el 90% de las entidades considera que esta figura es imprescindible o muy importante en la prestación del seguro de Decesos.

El informe revela que los Agentes de Asistencia en Decesos son fundamentales no solo para la prestación del servicio sino también para realizar el control de calidad. De hecho, muchas aseguradoras establecen el tiempo transcurrido hasta el contacto con un agente de asistencia como un parámetro clave para medir la calidad del servicio prestado.

Mapfre se alía con ATA para crear un nuevo PPES para autónomos

Mapfre y ATA han firmado un acuerdo de colaboración para poner un nuevo plan de pensiones de empleo simplificado (PPES) a disposición de los autónomos españoles. Profesionales de Mapfre AM adaptarán las inversiones de cada autónomo en cada momento según su perfil de riesgo en función de la edad y lo que resta para su jubilación.

Aquellos que lo contraten cuentan con la posibilidad de aumentar su aportación anual al ahorro para su jubilación hasta los 5.750 euros al año, con la consiguiente desgravación fiscal, pasando de sus actuales 1.500 euros al año que podían aportar en un plan de pensiones individual.

El nuevo PPES Mapfre ATA para Autónomos admite movilizaciones parciales o totales de planes de pensiones individuales de otras entidades a Mapfre.

Por otra parte, la aseguradora ha lanzado una campaña para bonificar con hasta 9.000 euros a clientes que trasladen sus planes de pensiones de otras entidades a 'Programa Tu Futuro', antes de finalizar el año. El programa está compuesto por 8 carteras de planes de pensiones Mapfre, que se adaptan a cada cliente en función de su edad y perfil. Mapfre también ofrece esta bonificación a aquellos clientes que movilicen sus derechos económicos en planes de previsión social en otras entidades distintas a Mapfre al programa Ciclo de Vida de Mapfre Vida Uno EPSV Individual.

Los clientes que se adhieran a la campaña recibirán una bonificación en forma de tréboles (moneda de fidelización de la aseguradora, 1 trébol=1 euro), que será del 6% sobre la suma de los derechos movilizados para los menores de 60 años y del 5% para los clientes de 60 o más años y limitadas en 9.000 euros y 7.500 euros, respectivamente.

En otro orden de cosas, Mapfre ha celebrado una jornada que reunió a más de 300 corredores procedentes de toda España, en un encuentro que pone de relieve la importancia y valor de este canal para la compañía.

En el acto se habló, entre otras cosas, de la gestión de clientes y del dato; de 'Economía y longevidad'; y de Inteligencia Artificial Generativa.

Tras las intervenciones, la Correduría Rosillo Hermanos recibió el Premio Puente

Mapfre al mejor corredor, y la Correduría Aguirre Vila Coro, el Premio Puente Mapfre al mejor corredor Vida Inversión.

El CEO de Mapfre Iberia, José Manuel Inchausti, recalcó que la compañía acompañará a las corredurías en los grandes retos a los que se enfrentan como la mejora de eficiencia o la explotación del dato.

Por último, señalar que el Consejo Gallego de Mediadores de Seguros recibió en su aula de formación a los colegiados de La Coruña, ante los que Miguel Ángel Talabante, director territorial de Galicia, y Ainhoa Carames, directora de la Oficina Corredores Galicia Norte de Mapfre, así como sus especialistas en informática y área de clientes, dieron a conocer las novedades, utilidades y funcionalidades que proporciona su Portal Digital de Mediadores en una jornada que fue retransmitida en *streaming* para los colegiados de Lugo, Orense y Pontevedra.

Cesce se alía con Inbonis Rating para agilizar la tramitación de las coberturas por cuenta del Estado

Cesce y la agencia Inbonis Rating, pionera en la calificación de pymes y midcaps en Europa, han firmado un acuerdo con el que la aseguradora llevará a cabo el reconocimiento y la validación de las calificaciones crediticias emitidas por Inbonis. En concreto, permitirá incorporar el criterio de Inbonis Rating en el proceso de estudio que Cesce realiza por Cuenta del Estado sobre las solicitudes de cobertura de riesgos.

El valor de este acuerdo radica en agilizar la tramitación de los expedientes de cobertura de Cesce por cuenta del Estado, en beneficio de sus clientes. Además, Inbonis Rating brindará información relativa a los productos y servicios ofrecidos por Cesce entre las potenciales empresas interesadas. La utilización de esas calificaciones por parte de Cesce en sus propuestas de cobertura a los diferentes órganos de decisión ha requerido la aprobación del procedimiento de validación por parte de la Comisión de Riesgos de la Cuenta del Estado.

Cesce explicó a los clientes de Inbonis Rating, las principales características de las coberturas especialmente diseñadas para paliar los principales riesgos a los que se enfrentan las empresas internacionalizadas e Inbonis expuso a los clientes de Cesce la calificación crediticia, sus procesos, sus usos y sus virtudes.

Ebroker optimiza la experiencia de usuario con una interfaz mejorada

La tecnológica Ebroker ha puesto a disposición de su comunidad de corredores su nueva interfaz Ebroker UX+, un entorno más intuitivo y dinámico que incluye una nueva apariencia que optimiza la experiencia del usuario (UX) mejorando la usabilidad del sistema, con flujos y transiciones más ágiles.

Esta actualización del ERP de gestión otorga a los más de 4.000 usuarios una mejor navegabilidad y adaptabilidad dentro de la aplicación gracias a una mejorada y más amigable interfaz de usuario, lo que repercute de forma positiva y directa en la eficiencia y, por lo tanto, el rendimiento de los corredores usuarios en su actividad diaria en la correduría.

Además, y como parte de esta modernización, Ebroker está trabajando en la incorporación de nuevos mecanismos de autenticación para mejorar la seguridad de acceso de los usuarios (autenticación multifactor), una actualización que estará disponible en la última etapa del año.

Mutua Madrileña eleva más del 4% la rentabilidad bruta de su seguro de rentas vitalicias

Mutua Madrileña ha elevado la rentabilidad bruta anual de su seguro de rentas vitalicias por encima del 4%. Con este producto, el cliente recibe una renta de forma periódica mensual y con un tipo de interés garantizado hasta su fallecimiento, que dependerá de su edad en el momento de la contratación.

En concreto, Mutua ofrece una rentabilidad bruta del 4,33% para los clientes de hasta 68 años (según el tipo fijado por la entidad para esta semana). Para ahorradores de hasta 75 años de edad, el tipo de interés garantizado ha aumentado hasta el 3,96% y para los asegurados de hasta 82 años ha subido al 3,76%. Mutua Madrileña revisa los tipos de interés aplicados a este seguro de forma semanal, se fijan por tramos de edad y varían en función de la evolución de la deuda pública, en la que invierte el producto. Una vez contratado, el cliente recibirá la rentabilidad anunciada y fijada previamente de forma vitalicia.

El producto, con un nivel de riesgo 2 (en una escala de 1 a 6), se puede contratar con una inversión mínima de 100.000 euros y presenta liquidez total, lo que permite reembolsar el capital a valor de mercado de los activos en los que esté invertida la póliza, cuando el cliente lo desee.

"El seguro de rentas vitalicias de Mutua Madrileña es un producto idóneo para aquellas personas que buscan transformar su ahorro en una renta periódica durante toda su vida y optimizar su rentabilidad aprovechando sus ventajas fiscales, sobre todo en el contexto actual de tipos de interés elevados", comenta Marta León, directora del área de Vida de Mutua Madrileña.

Estos seguros de ahorro presentan una fiscalidad atractiva, que destaca por el alto porcentaje de la renta percibida exenta de tributación y que depende de la edad del asegurado en el momento de la contratación. Así, los clientes con menos de 40 años disfrutan de un 60% de la renta exenta de tributación; entre 40 y 49 años, el porcentaje se eleva al 65%; para los que tienen entre 50 y 59 años alcanza el 72%; entre los 60 y los 65 años la exención alcanza el 76%; entre los 66 y los 69 años, el 80% y para los que cuentan con más de 70 años, del 92%. Las rentas vitalicias tributan en IRPF y se integran en la base imponible del ahorro como rendimiento de capital mobiliario.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha decidido incluir la cobertura de Responsabilidad Civil (RC) para mascotas a través de sus pólizas de Hogar sin incremento de coste. La cobertura de RC para mascotas oscilan entre los 100.000 y los 600.000 euros, en función de la suma asegurada contratada.

Correduidea reúne a varias correduría para compartir sus experiencias

Correduidea ha llevado a cabo el evento online '#Jol Correduría: Colabora y crece', que reunió a **Quality Brokers**, **Alcabala Brokers**, **Cohebu** y **Rosillo Hermanos**, para compartir diferentes enfoques y perspectivas sobre la integración y la colaboración en el sector de seguros.

Sergio Alonso (director comercial de Quality Brokers) destacó la importancia de la integración de tecnología y servicios innovadores para brindar un mejor soporte a sus mediadores.

Manuel Morales (director general de Alcabala Brokers) resaltó la necesidad de una estrecha colaboración entre mediadores y correduría para fortalecer la relación con los clientes y mejorar la calidad del servicio.

José Antonio Buzón (director general de Cohebu) subrayó la importancia de la diversificación de servicios para enfrentar los desafíos cambiantes del mercado de seguros. Puso en valor cómo la colaboración estratégica puede ser la clave del éxito a largo plazo. Aportó un nuevo punto de vista, incluyendo la AIE como opción de continuidad.

Finalmente, José Sevilla (director de Expansión de Rosillo Hermanos) compartió su enfoque en la expansión geográfica como un medio para alcanzar nuevos mercados y aumentar la eficiencia operativa.

En una posterior mesa redonda, moderada por Alfonso Linares (Desarrollo de Negocio de Correduidea), los representantes de las cuatro correduría profundizaron sobre la situación actual del mercado, la importancia de la tecnología, los desafíos en la formación de determinados perfiles en las redes comerciales, la contribución de las compañías a estas correduría y el futuro de la mediación desde sus perspectivas.

Las primas de No Vida se incrementan un 4,8%

Durante 2022, el volumen de primas estimado en No Vida fue de 64.775 millones de euros, eso supone un crecimiento de un 4,8%. de las primas del seguro directo.

Las comunidades autónomas con mayor crecimiento en primas de volumen de negocio fueron Aragón, Galicia y Castilla y León, según datos de **ICEA**.

Por municipios, dentro de los de 50.000 habitantes o más, los que más crecieron en seguros de No Vida, fueron Toledo, Talavera de la Reina, Boadilla del Monte y Pozuelo de Alarcón, con incrementos por encima del 10%. Bajando un nivel más hasta los distritos, los que presentaron mayor crecimiento fueron Vicálvaro (Madrid) y Sant Martí (Barcelona).

‘Preparados para ti’, nuevo posicionamiento de marca de Caser

Caser Seguros ha presentado su nuevo posicionamiento de marca: ‘Preparados para ti’. En ella se resume su compromiso con clientes, proveedores, socios, colaboradores y todas las personas que forman parte del equipo de la compañía.

La directora de Marketing Corporativo, María Figaredo, ha afirmado que “contamos con dos palancas bien establecidas y muy diferenciadoras: la anticipación y la innovación. En Caser preparamos todo tipo de soluciones aseguradoras. Por eso decimos que estamos preparados para ti”.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado que ha incluido una cobertura adicional para la tenencia de perros en sus seguros de Hogar. Así, los que cuenten con la cobertura de Responsabilidad Civil contratada en sus pólizas de Hogar dispondrán de cobertura adicional por la tenencia de perros sin necesidad de declarar específicamente a la mascota en la póliza.

Con ello, los propietarios de estos animales de compañía podrán beneficiarse de la garantía adicional, que prevé una amplia gama de situaciones relacionadas con el cuidado y la seguridad de sus mascotas. Entre ellas se incluyen, por ejemplo, las posibles peleas entre perros, las lesiones causadas por los animales a niños y adultos debido a caídas o los accidentes de tráfico provocados por perros.

Esta novedad no afecta a los perros pertenecientes a razas catalogadas como potencialmente peligrosas, que requieren un seguro específico o contratar la cobertura opcional de su seguro de Hogar.

Por último, señalar que Caser Seguros ha firmado un acuerdo de colaboración con **Wenea**, start-up española especializada en la instalación de puntos de carga para vehículos eléctricos, para fortalecer el respaldo y la protección para los usuarios de vehículos eléctricos en España. Gracias a esta solución, se podrá asegurar los cargadores en caso de daños, robo o eventualidades que puedan afectar al funcionamiento de estos dispositivos esenciales para la carga de sus vehículos en el hogar.

Wenea Care by Caser cubre el punto de carga, así como toda la instalación, que quedan asegurados en caso de robos o vandalismo; colisión e impacto; impericia o negligencia; daños internos y externos y eventualidades como subidas de tensión o la caída de rayos. Asimismo, también cubre otras deficiencias como pueda ser el aflojamiento de piezas, los esfuerzos anormales y el autocalentamiento o defectos relativo a fallos en los dispositivos de regulación.

Fernando Pérez de Camino, nuevo director comercial de Insurama

La insurtech Insurama ha anunciado el nombramiento de Fernando Pérez de Camino como nuevo director comercial de la compañía para apoyar y reforzar su red de distribución de seguros. Fernando se une al equipo actual para impulsar la firma de nuevas alianzas comerciales.

Con más de 15 años de experiencia en el sector Seguros, Fernando cuenta con un Executive MBA por el IE Business School y es especialista en la gestión integral de ventas de Seguros, así como gestión de Producto y Cartera, tanto en *retail* como en grandes cuentas y a través de todo tipo de canales B2B y B2C.

Previo a su incorporación a la insurtech, Fernando ha trabajado durante más de 6 años en Allianz Partners, donde desempeñó en su última etapa el cargo de Global Head de la línea de protección de dispositivos y riesgos digitales.

Moody's eleva la calificación de solidez financiera de Coface a A1

La agencia de calificación Moody's ha elevado la calificación de solidez financiera (Insurance Financial Strength Rating – IFSR) de Coface de A2 a A1. La agencia también ha elevado la perspectiva de Coface de positiva a estable.

Moody's subraya que esta calificación refleja "la creciente diversificación del grupo y la mayor supervisión y mejor gestión de las exposiciones al riesgo de crédito, que Moody's espera que se traduzcan en una menor volatilidad de los beneficios y sitúen a la aseguradora en una mejor posición para capear una recesión económica. La mejora también refleja el sólido nivel de capitalización mantenido por el grupo desde 2020 y la mejora de la calidad de los activos".

Además, la rentabilidad de Coface ha sido muy sólida en los últimos cinco años, con un ratio combinado medio del 71% entre 2018 y 2022.

Telefónica Seguros presenta a los corredores un Ciber sin cuestionario para empresas de menos de 31 millones de euros de facturación

Telefónica Seguros celebró a finales de octubre su I Broker Summit con la asistencia de en torno a 150 corredores de seguros en el que presentó su seguro de Ciber que, entre otras características está la de no precisar de un cuestionario previo para las empresas con menos de 31 millones de euros de facturación.

Presentado por Mago More, el evento giró en torno al ciberseguro para empresas; a las amenazas a las que se enfrentan las compañías; a la diversidad de consecuencias adversas derivadas de un ciberataque; y a la importancia de ofrecer respuesta a las necesidades de pymes y autónomos frente a la ciberdelincuencia, a imagen y semejanza de la gran empresa, donde contar con este tipo de coberturas es práctica habitual.

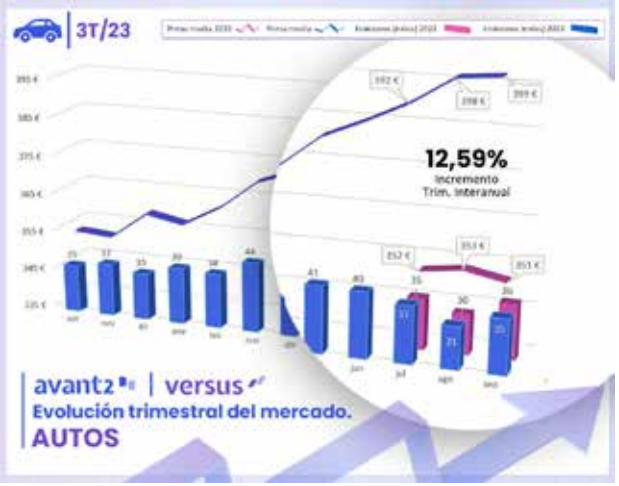
Augusto Pérez Arbizu, director de Riesgos y Seguros de Telefónica, comentó que el regulador de seguros europeo, Eiopa, ha abierto una investigación, basada en una encuesta dirigida a las pymes, con el fin de entender las barreras y dificultades de acceso que tienen al seguro de Ciberriesgos. Eiopa considera que las pymes no están suficientemente aseguradas contra estos riesgos. "La respuesta que está dando el mercado asegurador para esta creciente necesidad es aún insuficiente. La industria aseguradora tiene importantes limitaciones para dar respuesta a nuevos riesgos de los que no posee suficientes datos o experiencia acumulada y que además evolucionan de forma tan dinámica. Desde Telefónica Seguros aspiramos a ser referentes en materia de Ciberriesgos y liderar esta nueva categoría".

El evento contó también con una charla sobre ciberseguridad, 'Por qué realmente las empresas necesitan un ciberseguro', a cargo de Antonio Ramos, hacker profesional, cofundador de Mundo Hacker y CEO de Stack Overflow.

El I Broker Summit finalizó con una mesa redonda titulada 'La realidad y el futuro de los Ciberseguros', en la que participaron Juan Carlos Galindo, vocal de la AIVC (Asociación Internacional de Víctimas del Fraude Digital y Ciberestafas); Manuel Huerta, CEO y fundador de Lazarus; y Amaia Ayerdi, directora de Negocio de Telefónica Seguros, para quien las primas de los seguros de Ciberriesgos van a continuar creciendo, hacia un incremento anual de dos dígitos. "El riesgo operacional de muchas empresas está en los procesos digitales y el seguro es un complemento a las medidas de seguridad que tengan las empresas. Es la última línea de defensa y puede ser una garantía de supervivencia para muchas empresas", ha explicado Ayerdi.

Las primas medias en Autos, Hogar y Motos se disparan

La tendencia del aumento de prima no se detiene en el tercer trimestre de 2023. Autos, Hogar y Motos presentan aumentos superiores a los dos trimestres anteriores: Motos (17,18%), Autos (12,59%) y Hogar (7,10%), según recoge Versus Analytics sobre un volumen de más de 140.000 pólizas emitidas en este tercer trimestre de este año.



Con respecto al ramo de Autos, el tercer trimestre se cierra con más de 102.000 emisiones frente a las 100.000 emisiones del mismo trimestre de 2022, lo que supone un crecimiento interanual del 1,92%. La prima media del ramo sigue aumentando y alcanza un incremento interanual del 12,59% y un máximo de 399 euros a finales de septiembre.

Hogar mantiene un fuerte crecimiento en contratación con respecto al tercer trimestre de 2022, con un crecimiento del 15% superando las 18.000 emisiones. En cuanto a su prima media, se observa un aumento del 7,10%. En agosto, la prima media fue de 244 euros.

Motos también presenta un importante aumento interanual en su contratación tal y como ocurre en Hogar, superando las 13.000 emisiones con un incremento del 13,19% con respecto al año anterior.

Europ Assistance ha anunciado durante un webinar dirigido a corredores de seguros, el lanzamiento de su Gama Corporate que redefinirá la experiencia de viaje para sus clientes corporativos.

Europ Assistance da a conocer su nueva Gama Corporate a sus corredores

Con más de 120 participantes inscritos, el webinar sirvió como plataforma para presentar la nueva Gama Corporate de Europ Assistance, una gama de productos mejorada para satisfacer las demandas de los viajeros profesionales, que incluye beneficios y coberturas innovadoras, sin aumentar la prima, garantizando la máxima tranquilidad para los viajeros profesionales.

Algunas de las características clave de esta gama incluyen: Gastos Médicos Ilimitados; Repatriación Sanitaria; Cobertura Integral (incluye servicios esenciales como la cobertura de prótesis, alquiler de muletas-sillas de ruedas, fisioterapia y asistencia psicológica, brindando un apoyo completo a los viajeros en cada etapa de su viaje); y mejora en prestaciones de equipajes.

DAS Seguros mejora las coberturas de su seguro de impago de alquiler de locales

DAS Seguros amplía su propuesta de valor para propietarios de locales con nuevas modalidades y coberturas en su producto 'DAS Impago de Alquiler Locales'.

La compañía suma ahora una nueva modalidad a su producto 'DAS Impago de Alquiler Locales' denominada 'Premium Plus' con la que amplía coberturas tanto de protección jurídica como de prestaciones por pérdidas económicas. Entre las mejoras, destacan la reducción del periodo de franquicia a un mes, la ampliación de la suma asegurada frente a actos vandálicos ocurridos tras el desahucio tanto al continente como al contenido del local y la incorporación de la cobertura de reclamación no contractual de daños causados por terceros, hasta ahora opcional.

Además, 'DAS Impago de Alquiler Locales' ha sido incorporado en la plataforma ValoraTuInquilino.es de DAS Seguros, la herramienta de gestión de su seguro de impago de alquiler para mediadores y colaboradores, que agiliza la cotización y emisión de pólizas, además de facilitar la gestión de los usuarios.

En otro orden de cosas, desde 2021 a la primera mitad de 2023, los documentos notariales para séniores gestionados por la compañía se han incrementado en un 198%, poniéndose de manifiesto el interés creciente por este tipo de servicios a medida que aumenta la esperanza de vida.

El ámbito patrimonial, en especial lo relativo a salvaguardar la voluntad del sénior y la gestión de sus propiedades y legado para evitar futuros problemas a los herederos, es en el que está registrando una mayor demanda de asesoramiento legal.

Por último, señalar que desde DAS Seguros se ha informado que los costes legales que deben asumir los propietarios para poder recuperar su vivienda ocupada se sitúan como una de las principales preocupaciones de los españoles, según recoge el informe 'Los españoles ante el fenómeno de la ocupación ilegal', elaborado por la aseguradora.

Entre las preocupaciones ante una posible ocupación de la vivienda destacan, también, tener que hacer frente a los destrozos ocasionados en el inmueble (66%), los gastos asociados a los suministros utilizados por los ocupas (29%) o los costes de alojamiento en una vivienda alternativa (26%).

Grupo Catalana Occidente obtiene una calificación de A1 en el seguro de Crédito

Moody's ha otorgado la calificación de A1 con perspectiva estable a las principales entidades operativas de Grupo Catalana Occidente en el seguro de Crédito, en el que opera a través de Atradius. Con esta nueva calificación, la entidad consolida su positiva evolución en términos de solvencia y fortaleza financiera.

En concreto, en esta ocasión, desde Moody's se ha puesto en valor el balance conservador mantenido por Atradius en los últimos cinco años, que se ve reflejado en su fuerte capitalización, unos niveles de reservas prudentes y sus políticas conservadoras en asignación de activos.

La agencia de rating también ha señalado que Atradius cuenta con una política de suscripción prudente, un riesgo de concentración gradualmente reducido, especialmente en España, y que ha mejorado su diversificación geográfica. Asimismo, ha valorado positivamente que la entidad haya mantenido un ratio de Solvencia II superior al 200% desde la introducción de Solvencia II y espera que siga manteniendo un nivel de solvencia muy fuerte en los próximos 12 a 24 meses incluso en un entorno macroeconómico complejo.

Por otro lado, el Grupo ha reforzado la seguridad en la carretera con un tratamiento antilluvia gratuito para más de 1,3 millones de clientes hasta el 30 de noviembre.

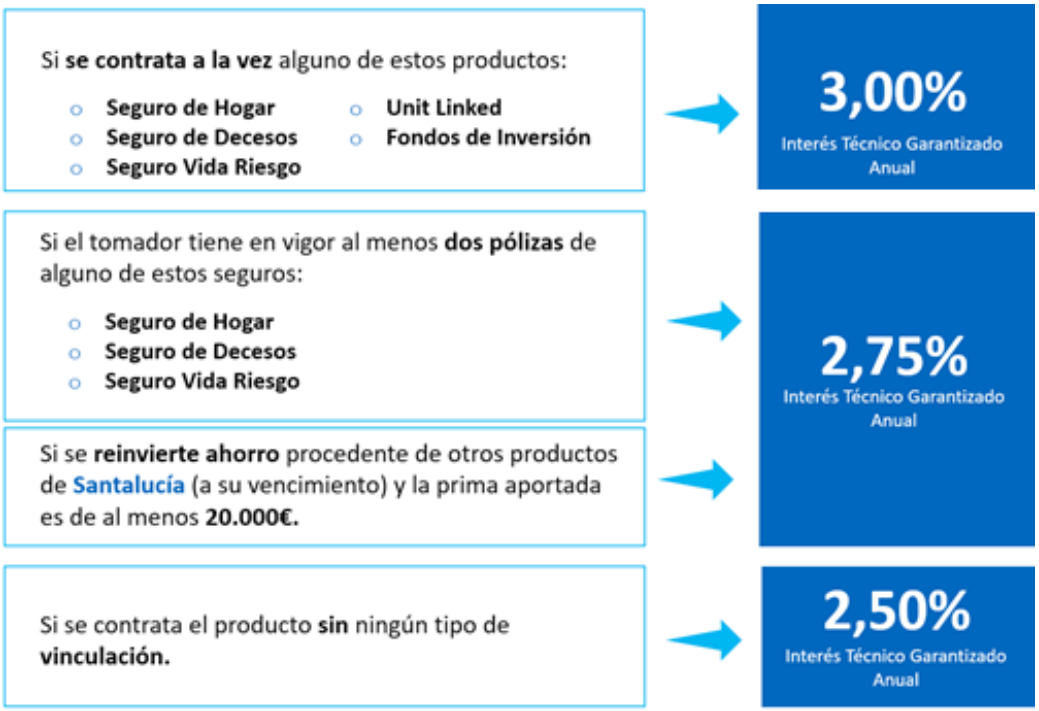
Generali Hogar incluye la recuperación de viviendas ocupadas en su seguro de Hogar

Ante la preocupación de una parte de la población de ver ocupada su casa o piso de manera ilegal, Generali Hogar incluye una garantía de recuperación de la vivienda ocupada por allanamiento de morada, tanto para primeras como para segundas residencias.

De esta forma, no sólo se amparan los daños materiales causados por los ocupantes ilegales, sino también aquellos gastos derivados de inhabitabilidad temporal, acciones para recuperación de la vivienda con ayuda legal 24 horas y defensa jurídica, así como honorarios de intermediación y asistencia psicológica a los tomadores del seguro que se vean afectados por una ocupación.

Santalucía introduce mejoras en su producto 'MaxiPlan Inversión Depósito Flexible'

Santalucía sigue mejorando las características de sus productos de ahorro en línea con el escenario actual de tipos y vuelve a lanzar una campaña especial mejorando el tipo de interés garantizado de su producto 'MaxiPlan Inversión Depósito Flexible', un seguro de ahorro que permite obtener una rentabilidad garantizada, sin poner en riesgo el capital.



En esta nueva campaña, el interés técnico garantizado aumenta 25 puntos básicos y se sitúa entre el 2,50% y el 3% anual, según el tipo de operación (nueva contratación o reinversión) y de la vinculación del cliente.

Se establece una vinculación de 2 años, aunque se permite el rescate transcurrida la primera anualidad. En ese caso, el tipo de interés técnico garantizado es del 0,50% anual. Estas condiciones estarán vigentes para las contrataciones que se realizan desde el 17 de octubre.

Por otro lado, con una rentabilidad del 20,8% a 12 meses Santalucía Asset Management, compañía de gestión de activos del Grupo Santalucía, ha conseguido posicionar su fondo 'Santalucía Quality Acciones FI, clase A', en el primer puesto en el ranking por rentabilidad de **Citiwire**, en la categoría de Renta Variable Global Crecimiento.

Santalucía Quality Acciones FI es una alternativa de inversión interesante para aquellos inversores que tengan un horizonte de inversión no inferior a 5 años, que no exige inversión inicial mínima y ofrece liquidez diaria.

En otro orden de cosas, Santalucía ha registrado 19.642 siniestros como consecuencia del paso de las borrascas Aline y Bernard por la península. Ello supone un 71% más de notificaciones por este tipo de fenómenos atmosféricos con respecto al mismo período de la semana anterior a producirse.

Por último, señalar que la aseguradora ha obtenido la certificación ISO 45001 de Audelco, el estándar internacional que reconoce la implementación de un sistema de trabajo saludable y seguro para los trabajadores. "Se trata de la primera empresa del sector seguros en España que logra este distintivo de calidad en gestión de seguridad y salud laboral", dicen desde la entidad.

La comunicación telefónica y con el mediador son los canales preferidos de los asegurados en los siniestros

La transición hacia canales digitales para la comunicación de un siniestro se está produciendo a un ritmo más lento de lo esperado, y aún queda un largo camino por recorrer. El estudio 'Estado y tendencias del seguro de Hogar', de ICEA, concluye que, a pesar del avance tecnológico, los canales de comunicación considerados clásicos, el teléfono y el mediador, siguen siendo los preferidos por los clientes.

En Iris Global reconocen que una actuación ejemplar en el momento en el que un asegurado contacta con la compañía tras el acaecimiento de un siniestro es de crucial importancia para garantizar la satisfacción del cliente, así como todo el proceso posterior hasta la resolución de la incidencia. En este contexto, el teléfono sigue siendo la primera opción (58,8%) para reportar un siniestro, seguido por el contacto con el mediador (32%) y el uso del correo electrónico.

Junto al Distribuidor Automático de Llamadas (ACD) y la Respuesta de Voz Interactiva (IVR), el CTI de Iris Global permite dirigir las llamadas entrantes al agente o departamento más adecuado. Además, identifica automáticamente al usuario al cruzar sus datos con la base de CRM, característica fundamental para reducir la repetición de preguntas a los clientes, lo que no solo agiliza el proceso, sino que también mejora su experiencia.

Liberty incrementa en un 25% la contratación de seguros de Mascotas en los últimos seis meses

Los seguros para Mascotas de Liberty Seguros han crecido un 25% en los últimos seis meses, superando el millón de euros de ingresos anuales. Este crecimiento sigue la tendencia de los dos últimos años, ya que se incrementó un 12,7% en 2021 y un 13,6% en 2022.

En palabras de José Luis García, director ejecutivo de Producto de Liberty en Europa, "esperamos que este segmento siga creciendo en el futuro no solo por la mayor exigencia regulatoria sino por una preocupación cada vez mayor de la sociedad por proteger el bienestar de sus mascotas y contar con coberturas para cuestiones como los gastos veterinarios, los robos o la asistencia en viajes". En concreto, más del 90% de los siniestros reportados a Liberty bajo el seguro para Mascotas corresponden a gastos veterinarios. El resto corresponden al fallecimiento del animal, a cuestiones de responsabilidad civil y a robos o secuestros.

Arag lanza una nueva campaña de su seguro de impago

Arag ha lanzado una campaña publicitaria para dar a conocer el nuevo producto de la entidad. 'Arag Inquilino' está centrado en resolver los problemas que puedan tener los arrendatarios durante el período en el que tienen alquilado un piso.

Esta nueva campaña, cuenta con la participación del Mago More como prescriptor del seguro. Como afirma Eva Fernández, directora de Marketing de la aseguradora: "Queremos que la gente entienda por qué es importante contar con un seguro para inquilinos y lo más sencillo es hacerlo mediante casos reales en los que todos nos podemos sentir reflejados".

Por otro lado, la aseguradora ha formado a los mediadores sobre la nueva Ley de la Vivienda, que otorga más protección a los inquilinos los límites al precio del alquiler, la protección contra desahucios y una nueva definición de gran tenedor.

Las formaciones se dividieron en dos partes. La primera, a cargo de Beatriz Párraga, del despacho Puig Fontanals, trató sobre algunos de los cambios más destacados en el alquiler que ha supuesto la entrada en vigor de la nueva Ley. Por ejemplo, en la duración de los contratos de alquiler, las medidas de contención de rentas o en la declaración de zona de mercado residencial tensionado. Además, se explicaron las modificaciones de la Ley de Enjuiciamiento Civil que afectan al trámite judicial de los procedimientos de desahucio por falta de pago y quién es considerado gran tenedor de vivienda a efectos procesales.

La segunda parte, a cargo del equipo de siniestros de Arag, se centró en explicar aspectos de la gestión del expediente y las modificaciones introducidas en la aseguradora para intentar agilizar el trámite en beneficio de los intereses de las personas aseguradas.

Por último, señalar que la aseguradora ha formado a la mediación en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Guipúzcoa** sobre los seguros en Defensa Jurídica. En la jornada, se explicó el trámite de siniestros de Auto en la vertiente de los daños materiales y lesiones y cómo 'Arag Autobasic' puede ser una ayuda vital para el mediador y el asegurado.

Nuevas incorporaciones en Markel

Markel ha ampliado el Área de Compliance, incorporando a Alberta Zanata como Compliance Officer; y el Área de RC, incorporando como Suscriptor de Responsabilidad Civil a Carlos Iván Rodríguez.

Zanata es graduada en Derecho y el último puesto que ha ocupado ha sido en el departamento de Compliance de IDBO Consultants.

Rodríguez es graduado en Derecho, y Máster de Acceso a la Abogacía y Máster de Derecho de Empresa y Contratación Mercantil, y el último puesto que ha ocupado ha sido Suscriptor de RC en el Grupo Catalana Occidente (Occident).

Life5 se convierte en agencia de suscripción de AXA para el negocio digital de Vida Riesgo

La stratup Life5 ha iniciado su actividad como agencia de suscripción con **AXA** para el desarrollo de seguros de Vida Riesgo digitales en España.

Life5, que ya ha cubierto a más de 9.000 familias con sus seguros, tanto en España y Francia, ha invertido en el desarrollo de una tecnología que permite la emisión inmediata de pólizas de seguros de Vida de forma digital, utilizando fuentes de datos externas e internas.

Por otro lado, Life5 ha presentado en el Centro de Estudios del Colegio de Madrid las ventajas de los seguros de Vida no tradicionales para la labor del mediador Óscar Herrero, director de ventas de corredores de la compañía, explicó el valor diferencial que aporta la inteligencia artificial en la venta de seguros de Vida, tanto de ahorro como de riesgo.

De forma totalmente online, el corredor puede cotizar e incluso emitir posteriormente en tiempo real una póliza de Vida para uno de sus clientes, con una fuerte reducción del tiempos de espera y un alto índice de satisfacción para el cliente.

Los mediadores se mostraron altamente interesados por el alto índice de enfermedades cubiertas por la tramitación del productos de Vida de Life5 (95% frente al 55% de los seguros tradicionales), las altas comisiones y otras herramientas como la calculadora de primas o la posibilidad de realizar el trámite de cancelación de seguro vigente.

La deuda pública y de empresas se sitúa en el 71,9% de la cartera de inversiones del seguro

La deuda pública y de empresas alcanzó el 71,9% de la cartera de inversiones del seguro a junio de 2023, según datos de ICEA.

Otros componentes relevantes de la cartera son las instituciones de inversión colectiva, con un 12,5%; la renta variable, con un 7,7% y el efectivo y depósitos, con el 4,9%; Si distinguimos entre Vida y No vida, se aprecian diferencias: aunque la Deuda sigue siendo la principal opción, su peso supone un 74,5% en Vida y un 42,1% en No Vida.

Allianz se une al Sistema de Información de Prevención del Fraude en Diversos

Allianz se ha incorporado al Sistema de Información de Prevención del Fraude en Seguros de Ramos Diversos (SIPFSRD), que ha cumplido 3 años desde su puesta en marcha por Tirea. El objetivo de esta iniciativa es dotar al sector asegurador de una herramienta para la detección de posibles fraudes en Hogar, Comunidades y Comercios.

Hoy en día el sistema cuenta con la participación de 13 aseguradoras adheridas al Código de Conducta de AEPD, contando el fichero con más de 4 millones de siniestros.

El trabajo conjunto entre las entidades participantes ha propiciado un incremento del ahorro por fraude detectado que justifica la inversión realizada en las soluciones de detección e investigación de fraude en tiempo real y ha permitido la mejora del servicio al cliente de la aseguradora con una respuesta más rápida en la gestión de siniestros.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha comunicado que en 2023 ha certificado a 131 profesionales de la mediación (agentes y corredores) y 59 empleados de Allianz han conseguido la acreditación MiFID, que les cualifican para realizar venta asesorada de productos financieros a sus clientes.

Por último, señalar que la aseguradora ha realizado una jornada sobre la gerencia de riesgos en las empresas, organizada por el **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra**.

En ella se explicaron las principales funciones de prevención: desde el informe de análisis de riesgos, el cálculo del PLM (la mayor pérdida que se puede esperar de un riesgo) y la emisión de recomendaciones, entre otras cuestiones.

Así como los conceptos de riesgo e ingeniería de prevención para evitar que ese riesgo produzca un daño y, si no se puede evitar, que las consecuencias sean las mínimas posibles.

Más allá de la explicación teórica, a lo largo de cuatro horas, los formadores contextualizaron su explicación con decenas de ejemplos a través de vídeos y fotos reales de siniestros y, de esta manera, dar respuesta a "qué hacer para que no ocurran".

Fiatc participa en el Salón Náutico de Barcelona

El Salón Náutico de Barcelona congregó, entre el 11 y el 15 de octubre, a más de 50.000 asistentes, en una edición marcada por la electrificación de las embarcaciones de recreo como asignatura pendiente. Como cada año, Fiatc promocionó su seguro de embarcaciones entre mediadores y público final.

En este marco, la aseguradora organizó el 'Encuentro Náutico Fiatc 2023' que reunió a más de 70 mediadores, entre los que destacan los mayores colaboradores en seguros de embarcaciones de recreo.

El encuentro fue una gran ocasión para presentar la 'Guía del Seguro de Transporte de Mercancías', una publicación editada por Fiatc tanto en formato impreso como digital para fomentar el conocimiento de este ramo y como herramienta de consulta en la contratación.

El de transportes, además de ser el primero de la historia, es un seguro peculiar, con elementos y conceptos propios que no se encuentran en otros seguros. Por este motivo, Fiatc ha decidido publicar esta guía que incluye un glosario con los principales conceptos del seguro, un apartado con los términos anglosajones utilizados de forma global en el transporte de mercancías (Incoterms) en su edición más reciente, una descripción de las distintas modalidades de seguro y otros contenidos como los límites de responsabilidad y medidas y normas en caso de siniestro.

IES lanza el curso 'El mediador de seguros complementarios'

Instituto e-Learning del Seguro (IES) ha lanzado un nuevo curso 100% online: 'El Mediador de Seguros Complementarios', que describe la figura del mediador de seguros complementarios (quién es, qué requisitos debe cumplir y qué tipo de seguros puede distribuir).

Tal y como señalan desde el IES, "este curso, tiene un cómputo de dos horas de duración a efectos de formación continua y, al final, hay un cuestionario de evaluación automático de cinco preguntas. Ofrece al alumno un repaso general sobre la figura del mediador de seguros complementarios y la normativa con respecto a su figura. Además, cuenta con diferentes recursos que hacen más interactiva la formación e implican la participación del alumno y que utilizamos normalmente el IES en todos nuestros cursos y píldoras como son: Podcasts, Infografías, Vídeos y Juegos".

La facturación del seguro alcanza los 57.273 millones hasta septiembre

Los ingresos por primas de las aseguradoras se situaron en 57.273 millones de euros a cierre de septiembre de 2023. De esta facturación, 32.162 millones correspondieron al ramo de No Vida y los 25.112 millones restantes, al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por ICEA.

Todas las grandes líneas de negocio mostraron un sólido dinamismo, si bien destacan el ramo de ahorro, las coberturas para empresas y los seguros de Salud.

La facturación del ramo de No Vida fue positiva en todas sus modalidades, al anotarse un repunte interanual del 6,52% si se compara con los primeros nueve meses de 2022. Las pólizas empresariales, englobadas en la categoría "resto no vida", sumaron 7.910 millones de euros y aumentaron un 6,98% en los últimos 12 meses. Los seguros de Salud crecieron de un año para otro un 6,93% y aportaron 8.457 millones. Los seguros de Multirriesgo subieron un 6,36% en términos interanuales, hasta los 6.777 millones, mientras los seguros del Automóvil generaron 9.017 millones de euros en los nueve primeros meses del año, un 5,86% más que un año antes.

El negocio de Vida, reflejado en los ingresos por primas, anotó un alza del 44,09% en términos interanuales. El volumen del ahorro gestionado por parte de las aseguradoras se elevó un 4,86% de un año para otro, de manera que las provisiones técnicas se situaron en 200.723 millones al cierre del pasado septiembre.

Lisa ampliará su colaboración con corredores para comercializar sus seguros digitales

Lisa Seguros ha presentado sus proyectos para 2024, con dos focos muy claros: la cobertura de riesgos de la industria a través de su modelo tecnológico de gemelos digitales; y la ampliación de la estrategia de colaboración con corredores para la distribución de sus seguros 100% online.

"En Lisa siempre lo hemos dicho: la innovación, la digitalización y las nuevas formas de concebir y vender seguros no pueden prescindir de las personas ni de la mediación profesional: los corredores son quienes están más cerca del cliente final y de sus necesidades de aseguramiento. Su capacidad de asesoramiento, atención y respuesta son un valor básico para el sector", resume Pilar Andrade, CEO de Lisa.

Germán Ureña se convierte en el nuevo Chief Financial & Actuarial Officer de CNP Iberia

CNP Assurances ha nombrado a Germán Ureña, Chief Financial & Actuarial Officer para España y Portugal. En este cargo, lidera las áreas financiera y actuarial de la compañía, como máximo responsable de su estrategia de desarrollo e implementación.

Ureña es actuario, con más de 20 años de experiencia ocupando distintos cargos de responsabilidad en las áreas financieras y actuariales de importantes compañías del sector asegurador, como responsable de Pricing, Closing y Reserving o responsable de Control de Gestión, entre otros. Se incorporó al Grupo CNP Assurances en España hace más de ocho años, donde también ha desempeñado puestos de responsabilidad en ambas áreas.

Ureña trabaja ya en la consecución de dos objetivos claves para la compañía, como son la implementación de herramientas que aporten eficiencia y agilidad en los procesos financieros y actuariales, y en la realización de estudios y *reporting*, así como en el desarrollo de nuevas soluciones aseguradoras que se adapten a las necesidades de las personas en un entorno dinámico, como el actual.

Forinvest consolida a Valencia como "una plaza financiera de referencia"

La consejera de Hacienda y presidenta de Forinvest, Ruth Merino, ha presidido la sesión de constitución del comité organizador del certamen, que se celebrará el 6 y 7 de marzo en Feria Valencia. Ruth Merino ha trasladado la "ambición" del nuevo gobierno de la Generalitat por hacer de Valencia "una plaza financiera de referencia" a través de este espacio".

La innovación en su globalidad y su vinculación con el tejido empresarial va a ser una de las grandes vectoriales de la próxima edición de Forinvest.

Uno de los grandes objetivos para la próxima edición será identificar las oportunidades de inversión, tecnología e innovación que se abren al ecosistema empresarial de la Comunidad Valenciana. La cita, en este sentido, facilitará el *networking* entre posibles inversores, corporaciones con procesos de innovación abierta y aquellas empresas de nuestro tejido productivo receptivas a este tipo de propuestas.

El objetivo, según explica la directora del Foro, María José Puigcerver, es "proyectar Forinvest como un potente instrumento de comunicación de la Comunitat Valenciana hacia el exterior en un contexto en el que nuestra economía y fiscalidad es estable, disponemos de un sistema financiero sólido, verticales industriales innovadoras y con proyección, universidades reputadas y un ecosistema emprendedor con potencial. La Comunitat Valenciana es un buen lugar para invertir y Forinvest el escenario perfecto para ello".

Tras dos años del lanzamiento por parte de Tuio de un seguro de Hogar, ha conseguido 20.000 clientes que aseguran, según datos de la compañía, más de 1.800 millones de euros.

Tuio alcanza los 20.000 clientes de Hogar

Juan García, cofundador de Tuio señala que "en 2023, prácticamente doblaremos la facturación, llegando a 3,3 millones de euros. El incremento se debe al propio crecimiento de Tuio, así como a la adquisición de Luko España, perfectamente integrada ya en la compañía".

Desde la compañía aseguran que sus primeros esfuerzos han ido dirigidos a ofrecer un seguro de Hogar digital con suscripción mensual, sin permanencia, un seguro con una contratación 100% digital con una excelente experiencia en siniestros, avalado por una media de 4,6 sobre 5 en Trustpilot, frente a un 1,2 de las aseguradoras tradicionales, y un modelo de empresa B-Corp, alineado con el cliente y la sociedad.

"Ahora mismo somos capaces de completar la gestión de los siniestros de los clientes en menos de un mes en el 90% de los casos, mientras que la media de la industria está en un 42%", declara Asís Pardo, cofundador de Tuio.

"No descartamos realizar una nueva ronda de inversión en 2024 para acelerar nuestro crecimiento y lanzar nuevos productos de seguros como Vida, Mascotas y Auto el próximo año, aprovechando nuestra tecnología y nuestra cartera de clientes satisfechos" señala Jose María Lucas, cofundador de Tuio.

QBE presenta ante sus corredores su estrategia para 2024

QBE ha celebrado su tradicional evento anual dirigido a brókeres y socios colaboradores, en el que dio a conocer los logros de la compañía de este año y las estrategias y metas para 2024.

Beatriz Valentí, Insurance Director de QBE Europe, y Patricia Puerta, General Manager de QBE Iberia, lideraron el evento compartiendo los ambiciosos planes de la aseguradora para el próximo año.

"En QBE estamos comprometidos con la diversificación de nuestro portfolio, incorporando productos innovadores y enfocándonos en el sector de energía, particularmente en el impulso de soluciones para energías renovables. España desempeña un papel clave en nuestra estrategia continental, y estamos entusiasmados por fortalecer nuestro posicionamiento en este mercado dinámico y estratégico en Europa", ha comentado Beatriz Valentí, Insurance Director de QBE Europe.

Mutualidad, al frente del Comité Eurelpro

Mutualidad presidirá los próximos tres años el Comité de EurelPro, integrado en ESIP (European Social Insurance Platform), tras haber sido nombrado nuevo presidente del Comité Juan Bassas, actual miembro de la Junta de Gobierno y adjunto a la presidencia en el Área de Asuntos Económico-Financieros y Relación con los Inversores de la entidad.

El Comité Eurelpro es un foro dedicado a proteger los distintos sistemas de jubilación para profesiones liberales que se rigen por la normativa europea de coordinación de la seguridad social. Este comité supervisa las políticas europeas con impacto en estos planes y está integrado en ESIP, donde están representadas 45 instituciones nacionales de seguridad social de 17 estados miembro y Suiza. La última reunión del Comité tuvo lugar el 20 de octubre, en la sede de Mutualidad en Madrid.

La función de la presidencia al frente del Comité es el impulso del diálogo para mantener una red de seguridad social sólida en todos los países europeos, dentro del Plan de Acción del Pilar Europeo de Derechos Sociales.

Nueva imagen corporativa de la Asociación de Agencias de Suscripción Españolas

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas (Asase)** ha anunciado su puesta en marcha oficial con el lanzamiento de una nueva imagen corporativa y sitio web y la adhesión de siete nuevas agencias a la organización.

Cabe recordar que, el pasado mes de abril, Asase tomó la decisión, durante su asamblea, de dotar de una "voz única" a las agencias de suscripción en España, con el objetivo de representar así a la totalidad de las agencias de suscripción del mercado nacional. Entre sus nuevos miembros se encuentran: Alea Cover, Cooper MGA, Helix Marine, MDC, NuVu, SSR Iberia y Synergy. Estas entidades se suman a ANV, AON, Ayax, Chance, Crouco, Dual, Everat, Exsel, Fullcover, Hispania, Iberian, Mbi, Names y Técnica Aseguradora. El objetivo de Asase es llegar a 30 agencias de suscripción a finales de 2023.

Bajo el lema 'Nuevos tiempos, nuevas ideas, nuevas relaciones', Asase ha anunciado la incorporación de *partners* (aseguradoras, despachos de abogados, peritos, y brókeres de reaseguro) que ayudarán a la difusión de la figura de la agencia de suscripción en el mercado, aportando servicios, capacidad aseguradora y formación.

El 47% de los españoles tiene cubierto su sepelio

Algo más de 22 millones de españoles (el 47%) tenían cubierto su sepelio al cierre de 2022, según el informe 'Los seguros de decesos en España. Datos 2022', elaborado por Estamos Seguros, la iniciativa de divulgación de la cultura aseguradora impulsada por Unespa.

El seguro de Decesos goza de gran aceptación. De hecho, es una de las protecciones más extendidas, junto con el seguro del Automóvil y el de Vida. Una de las características más destacadas de este servicio es la elevada presencia que tiene en todo el territorio nacional. La provincia con un mayor volumen de asegurados en términos relativos es Cádiz, donde un 78% de los residentes está cubierto. Le siguen Ávila (76%), Badajoz (73%), Ciudad Real (71%) y Cáceres (66%). El seguro de Decesos está menos extendido, en cambio, en Soria (19%), Teruel (20%), Huesca (21%), Baleares (21%) y Navarra (24%). Pero incluso en estos territorios sigue atendiendo a una quinta o una cuarta parte de la población local.

Un análisis de la presencia del seguro de Decesos en función de la tipología de familias revela que los hogares con mayores tasas de contratación de este seguro son aquellos donde vive una pareja sin hijos menores de edad y donde al menos uno de los miembros tiene más de 65 años (57,5%). También sobresalen los hogares donde vive sola una persona de 65 años o más (54,4%). Los hogares donde está menos presente son aquellos formados por una persona que vive sola y que tiene menos de 30 años.

El informe revela que el nivel de aseguramiento aumenta con la edad, alcanzando una cota máxima de en torno al 60% a partir de los 70 años. Sin embargo, hay que resaltar que este tipo de pólizas protege también al 40% de quienes tienen entre 25 y 30 años. Esto se debe a que buena parte de los contratos cubre a varias generaciones de una misma familia.

Solunion estrena nuevas oficinas en Málaga

Solunion ha presentado la nueva ubicación de su oficina en Málaga, sede de su Dirección de Zona Sur, que está situada en el Edificio Málaga Plaza, en la Calle Don Cristian, 2–4.

De este modo, Solunion continúa impulsando su estrategia de crecimiento, que pasa por una apuesta de proximidad y escucha a sus mediadores, a sus clientes y al mercado en general, para seguir acompañando a las empresas en la gestión de su riesgo comercial.

El Pool de RC de Corredores celebra su 30 aniversario

El Pool de Corredores ha celebrado su 30 aniversario con una experiencia gastronómica en el Kitchen Club de Madrid. Allí reunió a corredores, representantes de asociaciones, instituciones de mediadores y de las compañías que constituyen esta Agrupación del Convenio RC Corredores AIE. En ella, su gerente, Óscar Bustos, resaltó la importancia de los mediadores, porque la agrupación es posible, en parte, gracias a ellos.

En el acto, Sonia Calzada, actual presidenta del Pool, estuvo acompañada por los cuatro presidentes anteriores: Julián López Zaballos, Vicente Cancio, Adolfo Fernández y Mariano Martínez.

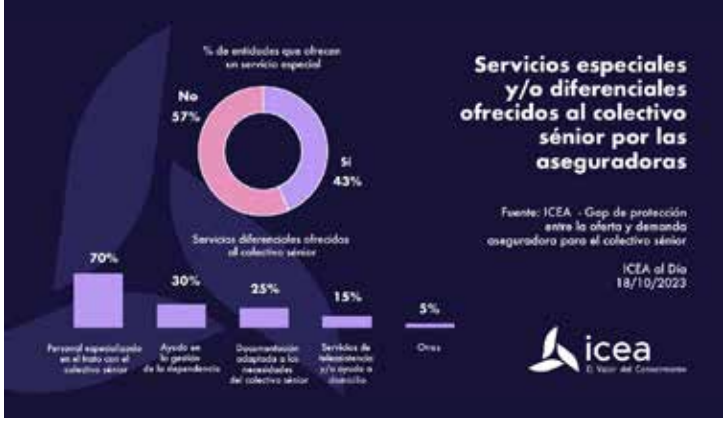
Todos ellos reconocieron la importancia que tuvo la creación de esta agrupación el 25 de febrero de 1993, cuando 53 compañías se unieron para solucionar el problema que se creó tras la obligación de tener un seguro de RC para los corredores y que no hubiera ninguna aseguradora en solitario que quisiera cubrir ese riesgo.

En este sentido, Javier Barberá, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, hizo referencia a la posibilidad de que sea una figura, la del pool, que pueda dar solución a otros problemas de aseguramiento que existen en este momento.

AXA XL lanza una plataforma de formación en Realidad Virtual

AXA XL Risk Consulting ha anunciado el lanzamiento de AXA Immersive Solutions, una plataforma de formación que aprovecha las tecnologías de Realidad Virtual (RV) y Digital Twin.

AXA Immersive Solutions permite a los consultores de riesgos de AXA XL acceder a una maqueta 3D de una fábrica estándar para ofrecer una formación interactiva y muy elaborada a los gerentes de riesgos, los responsables de instalaciones / plantas y los operarios de las obras, mediante el uso de experiencias de RV. Se puede desarrollar un prototipo de las instalaciones de un cliente para proporcionar una formación más realista y abordar mejor sus necesidades particulares de prevención de riesgos.



El 43% de las aseguradoras ofrece un trato diferencial al colectivo sénior

Entre las entidades que han colaborado en el estudio que ICEA ha realizado para analizar el gap de protección entre la oferta y demanda aseguradora para el colectivo sénior, un 43% señala que les ofrece un trato diferencial.

Dentro del servicio especial que otorgan algunas entidades a los séniores, destaca disponer de personal especializado en el trato a este segmento, que garantice una correcta atención y un asesoramiento adecuado.

En menor medida, las compañías ofrecen ayuda para la gestión de la dependencia, adaptan la documentación (tamaño de la letra, simplificar conceptos, etc.) para facilitar su comprensión por parte de los mayores y ofrecen servicios de teleasistencia y/o servicios complementarios de ayuda a domicilio.

La Fundación MGS celebra una jornada formativa sobre nutrición

La Fundación MGS ha organizado el primer acto del segundo semestre de su Ciclo de Jornadas Formativas, dirigida a empleados, mediadores y clientes de MGS Seguros. La conferencia, en formato híbrido, y titulada 'El poder de la Nutrición para mejorar tu vida', contó con la participación de las expertas en nutrición Elena Pérez y María Hernández-Alcalá, creadoras de Futurlife 21 System, un método basado en la bioquímica y la evidencia científica en este ámbito.

Elena Pérez inició su exposición haciendo referencia a la importancia de ingerir nutrientes indispensables para el correcto funcionamiento de nuestro organismo, además de explicar en qué consiste el proceso de nutrición y cómo el hecho de mantener una alimentación antiinflamatoria nos puede ayudar a evitar enfermedades.

Por su parte, María Hernández-Alcalá explicó el funcionamiento de nuestro sistema inmune, así como qué alimentos pueden influir negativa o positivamente en este proceso. También hizo referencia a qué tipo de alimentos debemos priorizar y/o comprar para cuidar nuestra microbiota cuando comemos fuera del hogar.

En otro orden de cosas, la aseguradora proporciona a sus clientes del seguro de Automóviles que cuenten con la garantía de lunas un tratamiento gratuito repelente de agua para el parabrisas del vehículo, que podrán solicitar hasta el 30 de noviembre.

Sanitas incorpora a su catálogo de servicios digitales 'Fisio Digital', que cuenta con la última tecnología para ayudar a prevenir lesiones y tratar síntomas de las principales partes del cuerpo.

Sanitas lanza un servicio de fisioterapia digital

La app ofrece grupos de ejercicios preventivos, de tratamiento y rehabilitación física online. Durante la práctica de estos ejercicios, la inteligencia artificial supervisa las posturas realizadas durante laterapia, ofrece correcciones en tiempo real, registra rangos de movimiento y hace un seguimiento de la evolución del cliente.

En otro orden de cosas, el Instituto e-Learning del Seguro (IES) ha hecho entrega a la aseguradora del premio 'Aula de Plata' por el curso 'El seguro de Salud' de Sanitas.

Santévet incorpora a su app un servicio de emergencias 24/7

Santévet ha lanzado el nuevo servicio 'Santévet emergencias 24/7', en el que ofrece soporte de consulta veterinaria inmediata y de urgencia con un asesor veterinario para cualquier problema relacionado con la salud del animal de compañía.

Disponible en su app, gratuito y exclusivo para clientes de Santévet, incluido en todas las modalidades de seguro, el asesor veterinario valorará la urgencia en función de los síntomas de la mascota, y aportará instrucciones necesarias para que pueda ser atendida rápidamente, en caso necesario. Asimismo, localizará el centro de urgencias más cercano y disponible, y ofrecerá las pautas de manejo requeridas para que el transporte hasta el centro veterinario sea lo más seguro posible para nuestra mascota.

El servicio está disponible por vía telefónica gratuita de manera inmediata, las 24 horas del día y los 365 días del año, y por chat de lunes a viernes de 9h a 18h, donde 'Santévet Emergencias 24/7' resolverá preguntas y remitirá al centro veterinario habitual. El servicio busca ofrecer asesoramiento y orientación fuera de los horarios comerciales como fin de semana o a altas horas de la madrugada, así como de viaje, en medio del bosque o en el lugar menos esperado.

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

Howden Iberia crece un 66%

Howden Iberia ha superado, en 2023, los 100 millones de euros de ingresos por comisiones, un objetivo que se había marcado para 2025. Además, Salvador Marín, el consejero delegado de la compañía, ha señalado que se ha alcanzado un crecimiento del 66% respecto a 2022, un 23% de él ha sido orgánico.

Durante la presentación de resultados, Marín desveló que su reto para los próximos cinco años es duplicar el volumen de negocio y llegar a los 200 millones en ingresos por comisiones. El CEO de la compañía ha achacado estos "extraordinarios" resultados a "una clara estrategia que apuesta por los territorios y la especialización". En este sentido, ha destacado la creación de la territorial de la Zona Norte, con cabecera en Bilbao. Una región que cuenta ya con 50 empleados y a la que ha invitado a incorporarse al mejor talento para hacer crecer el proyecto.

Respecto a las especialidades, Marín ha explicado que se han reforzado determinados departamentos, como Aviación, Flotas, Administraciones Públicas, *Employee Benefits* y Crédito. Además, ha destacado la creación de Howden *People*, integrado por más de 300 profesionales, que une soluciones digitales y tecnológicas (Compensa) con el asesoramiento técnico y la experiencia del bróker en el ámbito colectivo e individual.

Asimismo, el consejero delegado ha subrayado la apuesta de Howden Iberia por las grandes corporaciones, "un área en la que disponemos de profesionales con gran experiencia y conocimiento, capaces de aportar soluciones personalizadas e innovadoras y que, además, cuentan con el apoyo de nuestro equipo internacional".

Esta apuesta por los territorios, las especialidades y las grandes corporaciones va acompañada de dos hitos más que, según Marín, "forman parte de esa mejora constante que va en el ADN Howden". Por un lado, hay una clara apuesta por la transformación digital, lo cual mejora la eficacia interna y, por ende, el servicio a nuestros clientes. Y por otro, la próxima inauguración de las nuevas oficinas en Madrid y Barcelona, lo que "refleja nuestro compromiso constante con el bienestar de los trabajadores".

En el evento participó también José Manuel González, presidente no ejecutivo de Howden Iberia, quien comentó que "Howden se ha convertido en una alternativa al status-quo a nivel global, y claramente es punta de lanza en esta estrategia. El crecimiento de una empresa enfocado en clientes y personas siempre dará lugar a buenos resultados".

Por otro lado, Howden ha presentado su nueva marca, que concentra toda su fuerza y sus operaciones globales bajo un mismo nombre. Una nueva imagen visual que sigue al anuncio que hubo en abril de la unificación y simplificación de su estructura empresarial bajo un único equipo ejecutivo global, en el que la intermediación de seguros y reaseguros y la suscripción reportarán directamente al CEO de Howden Group Holdings, David Howden.

En otro orden de cosas, José Manuel González ha afirmado que Howden es un ejemplo de "capitalismo moderno" durante su participación en una de las sesiones del Arcano Investor Day. Una afirmación que ha basado en que los empleados pueden recibir beneficios de la empresa, vía acciones, además de su sueldo.

El 34% de las acciones de la compañía están en manos de 4.000 empleados. En su opinión, "es clave que los trabajadores sean accionistas, algo que en España, con una carga fiscal absurda, no se promueve", la libertad de acción que les da el no estar en Bol-

sa, una relación transparente y de confianza con sus inversores y el que las decisiones se tomen localmente.
En cuanto a las principales claves del éxito de Howden, ha destacado la resiliencia y el aprovechar la recolocación del mercado asegurador de los últimos años. Pero, sobre todo, ha incidido especialmente en el valor que se les da a las personas dentro de la organización, que se plasma en su lema '*People First*', "porque son el activo más importante y la base para ofrecer el mejor servicio a los clientes".
Por otro lado, Rubén Martínez, director general en Howden Iberia, ha defendido que en DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión) es necesario pasar de actuar como caminantes errantes a ser peregrinos. Es decir, a dirigirse de forma constante y planificada hacia un objetivo establecido. Así lo ha dicho durante su participación en la mesa 'Estrategia y compromiso: misión y visión de la alta dirección en materia de DEI (Diversidad, Equidad e Inclusión)', de la Diversity and Inclusion Summit 2023 organizada por la consultora **Intrama**.
Durante su intervención ha subrayado también el valor que se debe dar a las personas, "puesto que ellas son las que diferencian a unas empresas de otras", y ha apostado por el talento sin etiquetas, "que debe sustentarse en las competencias", y por la suma de lo que ha denominado "aptitudes diversas".
No obstante, también ha reconocido que existen barreras para implantar las políticas de DEI, como los sesgos inconscientes –"incluso presentes en la Inteligencia Artificial"-, por lo que muchas veces es necesario "luchar" contra la tradición y la historia de las organizaciones. "Las herencias en muchas ocasiones son limitantes y las estructuras más tradicionales en las cadenas de mandos obstaculizan la ejecución de los cambios", ha explicado.
Por último, señalar que el bróker ha participado en el 5º Congreso Internacional de la **APD (Asociación para el Progreso de la Dirección)** sobre Recursos Humanos. Ana Matarranz, directora general de Capital Humano y Beneficios en Howden Iberia, ha moderado la mesa 'Cuidar a las personas es clave para el éxito de las organizaciones'.
Matarranz ha apuntado que la flexibilidad es uno de los principales retos para el cuidado de las personas. Por lo tanto, ha añadido que para que las organizaciones tengan éxito no solo se tienen que adaptar a las cuatro generaciones que conviven ellas, sino dar un paso más hacia la personalización de los beneficios sociales en cada momento vital en que se encuentre la persona.

Nautalia ha suscrito un acuerdo con **Bibe Group** para incluir un nuevo seguro de protección de pagos en su oferta de viajes, garantizando a los clientes el pago del viaje en caso de desempleo, incapacidad temporal y hospitalización en los 12 meses siguientes a la contratación del mismo.

Bibe Group colabora con Nautalia para ofrecer un seguro de protección de pagos de Viajes

Bibe Group, con amplia experiencia en la cocreación de productos innovadores para el mercado asegurador, suma un nuevo partner a su cartera de *affinity*, y lo hace gracias a desarrollos propios y exclusivos de integración de sistemas y procesos entre todas las partes: agencia, aseguradora y cliente final.

La Semana Mundial 2023 profundizó en los vectores de cambio que están transformando la mediación

La Semana Mundial 2023, organizada por el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, se centró en analizar los vectores de cambio que están transformando la mediación profesional y destacó el papel protagonista de las personas en una realidad cada vez más digitalizada.

Una de las principales conclusiones de este año fue que el talento de las personas sigue siendo imprescindible en un momento en que todos los actores del sector han realizado una fuerte apuesta por la digitalización. La ecuación perfecta es la suma de los avances tecnológicos y del factor humano.

Francesc Santasusana, presidente del Colegio, resumió el espíritu de la jornada, celebrada en la Sala Oval del MNAC, al explicar que "los mediadores debemos conocer estos vectores de cambio para aplicarlos, pero a la vez debemos seguir haciendo las tareas que son nuestra esencia: asesorar y asegurar". Para Santasusana, "el talento humano es imprescindible para nuestro trabajo y debe apoyarse en estas nuevas herramientas tecnológicas que, bien utilizadas, refuerzan el papel de las personas".

El presidente del Colegio también puso énfasis en recordar que todo debe pasar alrededor del cliente y que hemos pasado del B2C al C2B. "Ahora, más que nunca, es el cliente el que decide qué quiere y qué busca. Nuestro trabajo es proporcionarle el mejor producto personalizado para sus necesidades". Eva Oller, directora de Operaciones de Allianz, opinó de forma parecida. "El cliente busca confianza y nada te da más confianza que hablar con una persona que te asesore y sea cercana, el papel del mediador es clave para mejorar la imagen "fría" de los seguros y aseguradoras".

Tras un reconocimiento a los Colegiados de Mérito, se procedió a la entrega del premio a los autores del mejor Trabajo Final de Máster (TFM) de la promoción 2020-2022 del Máster de Dirección de Empresa Aseguradora que organiza el Colegio, la Fundación Auditorium, el Cecas y la Universidad Abat Oliba.

El premio de este año fue para Francesc Delgado y Laura Palacín, autores de la investigación 'El enriquecimiento de las bases de datos con fuentes externas para mejorar los ratios de ventas de las correduría'. José Núñez, director general de Lloyd's en España, les hizo entrega del premio que consiste en una visita a la mítica sede de Lloyd's en Londres.

Albert Ferrer, vicepresidente del Colegio de Barcelona, quiso citar otra necesidad evidente entre los profesionales y aseguró que "pensamos que la formación de calidad es sin duda el camino más seguro para alcanzar el éxito y conquistar el futuro. No es fácil. Requiere esfuerzo y compromiso, pero siempre da resultado. Y si queremos afrontar el futuro con garantías, necesitamos profesionales formados y actualizados. Nunca en la historia se habían producido tantos y tan profundos cambios que exigen estar al día actualizándonos constantemente".

Carles Turon, director de Formación de Fiatc Seguros, afirmó que "en la carrera por

la personalización, por ofrecerle al cliente lo que realmente necesita y ser muy competitivos, tan importante es disponer de herramientas como de información y datos y para ello la confianza recíproca, de doble sentido entre mediador y entidad es clave". Jaime Ortiz, director Comercial y de Marketing de Asisa, añadió que "un nuevo modelo para cuidar a las personas implica necesariamente la colaboración público-privada y el seguro debe jugar un papel creciente diseñando productos y servicios que protejan, cuiden y den seguridad y tranquilidad a las personas".

Uno de los temas que más debates provocan en el seno del sector asegurador es el de la falta de aseguramiento y la llegada de nuevos riesgos. Francesc Rabassa, director general de CA Life, cree que los gobiernos tendrán que mover ficha para garantizar los mecanismos que faciliten el aseguramiento ante las necesidades sociales y empresariales. "No facilita encontrar la solución que muchas entidades entren en ciertos riesgos que pueden ser rentables técnicamente, pero que los hacen inviables al tener que aplicar conceptos regulatorios en los cálculos de dicha rentabilidad".

Fran Lisbona, responsable de Zurich Resilience Solutions, defendió la tarea de mejorar y mitigar el riesgo de las empresas, especialmente los relacionados con el cambio climático. Mar Romero, directora de Distribución y Ventas de AXA, es optimista y piensa que "el sector es plenamente consciente de todos los cambios que impactan en los riesgos, y que tanto inmediatos o futuros, afectan a los asegurados, mediadores y a las propias compañías".

Ignacio de las Heras, director comercial de Vida de Cataluña y Baleares de Mapfre, defendió la previsión social empresarial (PSE) y afirmó que "hay que buscar fórmulas alternativas que equilibren los intereses de la empresa y del trabajador". Carles Hernández, director general Adjunto de Negocio de Adeslas, habló sobre la evolución del seguro de Salud en España y su relevancia en el sistema sanitario de nuestro país, así como los importantes desafíos que afronta.

La sesión abordó otros temas de actualidad como por ejemplo la inteligencia artificial (IA). Xavier Portales, director de Organización y Analítica de Negocio, y Sara Añoto, responsable de Proyectos de Analítica de Negocio, ambos en Occident, afirmaron que "la IA puede aportar ventajas incluso a las pequeñas corredurías porque les ayudará a reducir costes y mejorar la eficiencia". Jorge García, Chief Sales & Distribution Officer de Generali, cree que "los mediadores han hecho los deberes de la digitalización y no van a remolque de nadie".

Ilunion crea VidaSénior para dar respuesta a las necesidades de los mayores

Nace Ilunion VidaSénior, la marca que dará respuesta a las necesidades de la población sénior española, que cada vez demanda más servicios en los que pueda tener un mayor margen de autonomía en sus decisiones de futuro.

La compañía continuará trabajando también para atender las necesidades de las personas mayores y dependientes, pero ofreciendo nuevas alternativas y adaptándose a las nuevas realidades y necesidades que demanda la sociedad, independientemente de la edad de las personas.

Gonzalo Moncaleano se une a Jhasa como nuevo director internacional de Reaseguros

Jhasa ha incorporado a su equipo a Gonzalo Moncaleano como nuevo director internacional de Reaseguros. Este nombramiento se enmarca en la estrategia de expansión global de la compañía y coincide en el tiempo con la formalización de la nueva alianza con Lockton.

Gonzalo Moncaleano cuenta con una amplia trayectoria en el sector, habiendo trabajado como corredor de reaseguros desde el año 2009. Comenzó su etapa profesional en JLT y se incorporó al equipo de Marsh cuando esta adquirió la compañía. Durante su carrera, ha asesorado en la colocación de soluciones de reaseguro facultativo para empresas nacionales y latinoamericanas, así como de programas de reaseguro para empresas de más de 500 millones de euros de facturación en distintos sectores de la economía. Es especialista en las líneas de negocio de inmobiliario, energía, petróleo y gas, construcción y minería.

En el ámbito académico, se especializó en Negocios Internacionales en la Universidad Internacional de Florida (Miami, FL). Asimismo, realizó un Máster en Seguros y Gestión de Riesgo en la Bayes Business School y cuenta con la certificación ACII del Chartered Insurance Institute, ambas instituciones de Londres.

Chaverri & Base 5 se incorpora a Summa

La correduría navarra Chaverri & Base 5 se ha unido a Summa/Acrisure en España. Con oficinas en Pamplona, se consolida como referente de la distribución en la Comunidad de Navarra.

"Nos decidimos por un grupo como Acrisure/Summa, por su alta capacidad tecnológica e inversión en Inteligencia Artificial. El futuro está ligado a lo digital y al desarrollo tecnológico, no solo de los procesos internos sino de la conectividad con los clientes", señala Alfonso Soria, fundador de Chaverri & Base 5 y director general, quien continuará ejerciendo sus funciones en la correduría, para liderar la oferta en servicios aseguradores en la comunidad.

"Seguimos dando pasos sólidos en la construcción de nuestro proyecto ibérico. Chaverri & Base 5 no es sólo la correduría líder de Navarra, sino que dispone de una larga trayectoria de profesionalidad y buen hacer. Es más, tiene un equipo con una experiencia y conocimiento único en la región. Junto a nuestras oficinas de Pamplona, Tudela y Corella queremos ser el referente de la distribución de calidad", indica Jose Antonio Vargas, CEO de Summa/Acrisure.

Coseba celebra su XIV Convención Premier 2023

La correduría Coseba 1986 ha celebrado en La Habana (Cuba), su XIV Convención Premier 2023, un evento anual en el que se reúne a las oficinas repartidas por toda España durante varias jornadas de trabajo, formación, *team building*, convivencia y ocio.

Silvia Dancausa, CEO de Coseba, habló de la evolución de la marca desde sus inicios, hace casi cuatro décadas, hasta la actualidad, convertida en referente nacional en el modelo de negocio de red de franquicias de corredurías de seguros. "Nuestro objetivo a medio plazo es claro: crecimiento ambicioso, pero sostenible y sustentado en esos dos pilares", explicó.

También se abordó la eficiencia como cuestión de actitud fundamental, la aplicación de herramientas estratégicas, el uso de datos, el método Kayzen para mejora continua de negocio y la venta de productos disruptivos a clientes generalistas.

En cuanto a la formación, se trataron materias de interés para las oficinas Premier como el análisis de los incesantes movimientos de concentración de corredurías, la segmentación de compradores, la transformación digital o el uso de la inteligencia artificial, entre otras.

Por otro lado, también se celebró la tradicional entrega de premios de esta convención anual, que consiste en la entrega de un obsequio simbólico a dos oficinas Premier que hayan destacado en estos años por dos principios fundamentales: por un lado, la calidad e implicación con la marca Coseba, y, por otro, por el esfuerzo y proyección de futuro.

En otro orden de cosas, Dancausa ha participado en la mesa redonda 'Cima. Generando eficiencia para la mediación', que tuvo lugar durante la III Reunión Anual de Cima, celebrada en la sede de Unespa, y en la que se dieron cita varios de los nombres más importantes del sector asegurador español.

En este evento se discutieron las actividades más destacadas realizadas a lo largo del año de funcionamiento de Cima, destacando su papel en la digitalización y la colaboración en el sector de la mediación.

En cuanto a sus propuestas de mejora, la CEO de Coseba mencionó la bidireccionalidad como un proyecto interesante para la optimización de Cima. "Debemos entender esta bidireccionalidad como el traspaso de datos de las compañías a las corredurías junto a la capacidad de transmitir información en sentido contrario, lo que mejoraría aún más la eficiencia del sistema", explicó.

Asimismo, Silvia Dancausa valoró la inclusión de la firma digital desde dos perspectivas cruciales. Por un lado, destacó su importancia para cumplir con las exigencias legales en el sector asegurador y, por otro, subrayó cómo la firma digital también representa una oportunidad para mejorar la experiencia del cliente, simplificando y agilizando los procesos.

Unipoliza creció un 32% en el primer semestre del año

La correduría Unipoliza ha anunciado que ha experimentado un crecimiento del 32% en los dos primeros trimestres, superando en dos puntos porcentuales el objetivo previamente establecido por la dirección.

Este logro excepcional ha sido atribuido al impacto positivo de sus estrategias de marketing para llegar a un público más amplio y diversificado. También reconoce que su éxito no sería posible sin el incansable esfuerzo y el servicio excepcional prestado por su equipo de asesores de seguros. Unipoliza ha reiterado que la prestación de un servicio personalizado y dedicado al cliente es una piedra angular de su filosofía empresarial.
Por otra parte, señalar que la correduría ha iniciado una campaña para reclutar nuevos profesionales que aporten valor y ayuden a conseguir los objetivos de crecimiento marcados por la empresa.
El nuevo equipo jugará un papel crucial en el desarrollo comercial, la captación de nuevo negocio y el análisis y control del negocio existente. Evaluar y ajustar estrategias en función de los resultados del negocio en cartera será una tarea esencial, junto con la elaboración de propuestas de renovación atractivas para los clientes y la gestión precisa y eficiente de los recibos.

Espabrok ha presentado su iniciativa de *mentoring* a las nuevas generaciones de las correduría que pertenecen a la asociación. "Se trata de una iniciativa pionera en la mediación profesional, que impulsa el talento de 20 personas que han asumido el relevo generacional de su correduría", explican desde la asociación.

Espabrok da a conocer su programa de *mentoring* a las nuevas generaciones de corredores

Las nuevas generaciones de Espabrok, tienen la oportunidad de crecer personal y profesionalmente con la ayuda y compromiso de su mentor, compartiendo vivencias, experiencias y visiones. Mediante un programa de *Mentoring*, que dura 6 meses, 40 personas de la organización, estarán inmersas en una experiencia que les permitirá transmitir conocimientos con la metodología del proveedor Red *Mentoring* de España.
Por otro lado, Espabrok continúa creciendo en número de asociados, con la incorporación en septiembre de: Corredoria Values Gestió (Vic, Barcelona), Insurance Manager (Madrid), Hefer (Málaga) y Bonilla & Coleman (Madrid). Con estas 4 incorporaciones, Espabrok suma ya 125 corredurías, presentes en las 17 comunidades autónomas.

Aprocose revela las dificultades de las renovaciones de pólizas

Aprocose ha celebrado la XX edición de su jornada Quieres Saber, bajo el título 'El corredor de seguros ante el reto de las renovaciones'. En ella se abordó la problemática que los corredores de seguros y, por ende, sus clientes, se enfrentan en el proceso de renovación de las pólizas que cubren a las empresas de alimentación, reciclaje y riesgo marítimo.

En ella participaron Jordi Poveda, Head of Reinsurance & Markets de Howden; Carles Pons, broker de Reaseguro en Guy Carpenter, Susana García, directora de Empresas de AXA, y Sara Sánchez, Head of Property para España de Allianz. Todos ellos moderados por el responsable de Desarrollo de CGPA, Maciste Argente.

Susana García subrayó que "vivimos un momento muy complejo con tres elementos que nos marca el día a día: el cambio climático, que está generando un exceso de siniestralidad; la inflación, que no cesa y que genera mucha tensión en las renovaciones; y los sectores sobreexpuestos que están insuficientemente protegidos".

En este sentido Sara Sánchez, enfatizó el hecho de que "en los últimos 12-13 años ha habido un exceso de siniestros de gran intensidad", por lo que los ratios de siniestralidad han sido muy elevados, un hecho que explica la dificultad de ciertas renovaciones. Jordi Poveda quiso "desmitificar la complejidad del reaseguro", señalando el factor de la ingeniería como clave en el sector.

En cuanto a la posición ante las renovaciones Sara Sánchez recomendó "introducir ciertos tips con respecto a los riesgos atmosféricos, como el mantenimiento de canalizaciones, etc.". En opinión de Susana García "debemos buscar soluciones alternativas siempre, con prudencia y construyendo un escenario sostenible en el tiempo", mientras que para Carles Pons "de cara a 2024 parece que el capital se está recuperando. Quizás este año sea un punto de inflexión, pero lo determinarán los sucesos catastróficos, pero en todo caso será muy progresivo".

Uno de los temas que introdujo Maciste Argente fue el del papel de los brókeres en estas renovaciones, que en muchos casos, tal como recordó Jordi Poveda, están afectando a pymes. Susana García enfatizó que "como sector, tenemos una responsabilidad: asegurar la solvencia financiera para

que cuando el cliente tenga un problema poder darle la solución". Para Sara Sánchez, "el reaseguro es una opción como otra cualquiera", aunque reconoció que los mediadores tienen un acceso "más complicado". En este sentido, Poveda señaló que "es ideal que el bróker participe del reaseguro por el control que tiene del proceso", algo en lo que coincidió completamente con Carles Pons, para quien "es muy importante contar con un mediador de reaseguros".

En relación con la necesidad de sugerir a los clientes mejoras en sus instalaciones "no podemos pedir a los clientes que mejoren sus riesgos de la noche a la mañana", tal como opinaron los ponentes, que también pusieron en valor "el trabajo de los mediadores para guiar al cliente y hacerles ver que redunda en su beneficio".

El Colegio de Valencia celebra la festividad de la Patrona

El Hotel Las Arenas de Valencia ha acogido la celebración de la festividad de la Patrona del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. La bienvenida institucional de Jorge Benítez dio lugar al acto de homenaje a la Unidad de Mediación de Seguros Privados, que cumple su 25º aniversario y en cuya representación dirigió unas palabras Nicolás Jannone, director general de Financiación.

Tras este, se produjo la tradicional entrega de Orlas y Orlines a los alumnos del curso superior, con palabras del delegado de curso Daniel Sastriques y la bienvenida a los nuevos colegiados cuya representación estuvo a cargo de Manuel Hurtado que recibió de manos del vicepresidente del Colegio de Valencia, Ángel Gómez, su código de ética profesional.

A continuación, Jorge Benítez entregó la placa acreditativa a los colegiados que cumplan 25 años. Además, se produjo la extraordinaria entrega a un colegiado que cumplía su 50 aniversario de colegiación: Agustín Castelló.

Este año, el Colegio de Valencia otorgó tres donativos de 1.000 euros cada uno a distintas entidades: El Cottolengo del Padre Alegre, Hogares de San Martín de Porres e Invisibles.

Durante el acto se entregaron los tradicionales premios l'Estimat Aseguradoras a Reale Seguros y l'Estimat Distribuidores a Javier Gil Olmedo.

Javier Barberá, presidente del Consejo General cerró el acto oficial, analizando el presente y el futuro de la mediación de seguros a tenor de las compras de corredurías en el sector.

Por último, se celebró por sorpresa un homenaje a Rafael Perales, gerente del Colegio, que se jubilará en los próximos meses.

Grupo 10 cerrará el año con 13 nuevas sucursales

El órgano consultivo de Grupo 10 se ha reunido con la vista puesta en el final de año y en la apertura de siete sucursales y la próxima apertura de 6, cerrando el año con una ampliación de 13 sucursales directas en la comunidad autónoma de Andalucía y con la confirmación de la salida a nivel nacional.

Una de ellas es la abierta a primeros de octubre en Écija (Sevilla), de la que es responsable Mª Ángeles Ale, con una larga trayectoria en el sector, con más de 20 años en Mapfre, pasando por varios departamentos, hasta llegar a ser directora de zona. El crecimiento en primas medianas supera la expectativa de inicio de año. Con ello, esta correduría se consolida aún más en el sector de la mediación.

Aon Iberia alcanzará los 200 millones en ingresos este año

Jacobo Hornedo, CEO de **Aon Iberia**, durante la inauguración oficial de su nueva sede en la calle Velázquez 86D de Madrid, avanzó que este año alcanzarán los 200 millones de ingresos.

Asimismo, señaló lo importante que es para ellos contar con un edificio sostenible, "ya que marca nuestra estrategia".
Por su parte, Erlantz Urbieta, Managing Director Comercial de Aon Iberia, señaló que el sector ha superado unos años muy duros, y que ahora llega "un ciclo con mucha capacidad y nuevos retos". Urbieta afirmó que tienen dos objetivos irrenunciables: "la profesionalidad y las relaciones a largo plazo con nuestros clientes".

Por otro lado, el bróker se ha unido a **HNA** para ofrecer a las empresas un nuevo producto de Salud. 'ProSalud' consta de tres pilares: uno de telemedicina que permite el acceso a servicios sanitarios online, otro de servicios sanitarios presenciales a través de una amplia red concertada con descuentos de hasta un 40% sobre el coste privado y el tercero, un módulo de seguro en caso de hospitalización con un importante capital y reembolso del 70% en red hospitalaria concertada.
'Prosalud' permite a las empresas ofrecer a sus operarios de menor retribución y que hoy no tienen seguro médico, acceder a una solución de asistencia sanitaria, que complementa la Seguridad Social, a un precio asumible.
En otro orden de cosas, la **Fundación Aon** ha celebrado la Conferencia-Coloquio del Observatorio de Catástrofes de España en el Instituto de la Ingeniería Española (IIE), con las intervenciones de Flavia Rodríguez-Ponga y Alejandro Izuzquiza, directora general y director de Operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros (CSS), quienes expusieron que "el CCS cuenta con ingresos recurrentes por el recargo obligatorio de entre 600 y 700 millones de euros anuales, lo que ha contribuido a conformar un fondo de reserva de unos 15.000 millones de euros, siendo la siniestralidad del CCS a 31 de agosto del 93%. La media anual de pagos por indemnizaciones en el periodo 2019 – 2022 fue del 51,6%".
El director de Operaciones del CCS recalcó que "la mutualización del riesgo en España es imprescindible" para realizar las indemnizaciones en una realidad en la que "se producen siniestralidades en cualquier momento". Asimismo, afirmó que 2023 "era un año tranquilo hasta mayo, pero las inundaciones de julio en Zaragoza (5.000 siniestros con un coste de 100 millones de euros) y Danas de septiembre (que a la fecha suman unos 25.000 siniestros, con un coste estimado de 130-140 millones de euros) han cambiado la situación".

Suárez Consultores apuesta por la implementación de las soluciones tecnológicas

La solución tecnológica segElevia y el multitarificador TarifAI, son la elección de Suárez Consultores para acelerar la digitalización de su negocio. El acuerdo con MPM Software, que también incluye eClient, la solución web para el cliente, es un avance decisivo en el proceso de modernización del negocio.

Como correduría, están totalmente comprometidos con la profesionalidad, con la excelencia y con las buenas prácticas contando con un sistema de calidad certificado por Aenor siendo la primera correduría de la Comunidad Valenciana que consiguió en 1998 el certificado 9001:2000 de Aenor, y la primera de España en conseguirlo en la modalidad 'Todo Riesgo Daños Materiales'.

Desde hace tres décadas, son líderes en el Seguro Todo Riesgo de Daños Materiales en la provincia de Castellón y cuentan con departamentos especializados según la tipología del riesgo, y con un equipo humano altamente preparado y certificado, lo que les permite ofrecer una amplia variedad de soluciones, estando certificados dentro de la clasificación de Top 100 de corredurías.

La implementación de la plataforma segElevia, junto a TarifAI y eClient aporta a la gestión del negocio una aplicación dotada de un moderno enfoque en el cliente y su robusta tecnología. Entre ellas, destaca ofrecer una alta escalabilidad, flexibilidad y eficiencia, facilitar la gestión global, trabajar con una tecnología que permite manejar grandes volúmenes de información, automatizar procesos y, por destacar las más relevantes, integrarse en los sistemas de la organización.

Antonio Suárez, gerente de Suárez Consultores, ha destacado que "disponer de una herramienta tan avanzada como TarifAI permite dar un salto hacia adelante en eficiencia, en un apartado tan relevante como la tarificación".

S4 Correduría de Seguros ha celebrado la reunión de directores del segundo semestre bajo el lema 'Incomparables', en donde se ha diseñado la estrategia para los últimos meses del año, poniendo especial énfasis en la parte comercial y de atención al cliente.

S4 establece su estrategia para finales de año

"Lo más importante para nosotros siempre deben ser los clientes. Sin ellos, no somos nada. Por eso, nunca debemos perder el foco", afirmaba Alfredo Blanco, CEO de S4 durante su intervención.

Por su parte, Goretti Fraga, directora general técnica, ha insistido en que todos los departamentos deben asesorar e informar a los clientes de forma veraz, atendiendo y solucionando los problemas y reclamaciones con el máximo rigor posible.

Sobre estas bases (la atención al cliente y la información veraz) se asienta el plan de crecimiento de S4 Correduría de Seguros.

Apromes realiza mejoras en su formación continua

Apromes ha introducido una serie de iniciativas destinadas a enriquecer y diversificar su oferta educativa. Así, ofrece varios cursos para proporcionar a sus alumnos las habilidades y conocimientos más actuales y relevantes en el campo de los seguros.

La oferta de cursos de actualidad de Apromes abarca una amplia gama de temas relacionados con el mundo de los seguros, desde regulaciones y normativas recientes hasta las últimas tendencias en tecnología y gestión de riesgos. Estos cursos, impartidos por expertos en la materia, ofrecen a los profesionales del sector las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos contemporáneos desde el punto de vista empresarial.

Además de los cursos tradicionales, hay videoconferencias y talleres en las que se comparten vivencias profesionales y lecciones aprendidas por usuarios de seguros. Estas sesiones ofrecen una oportunidad para que los profesionales del sector de la distribución de seguros comprendan mejor las necesidades y expectativas de sus clientes y, al mismo tiempo, adquieran una perspectiva sobre cómo mejorar la calidad del servicio.

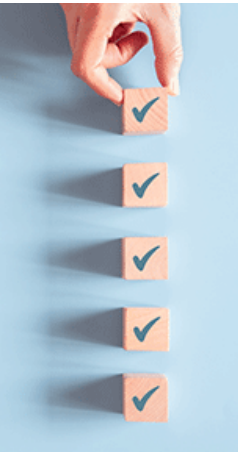
Los alumnos de Apromes pueden acceder a estos cursos y videoconferencias a través de la plataforma de formación de la asociación.

Por otro lado, la asociación ha reunido a sus asociados en Valencia, donde se dieron cita de las regiones de Murcia, Alicante, Valencia y las Islas Baleares, con el fin de poner en marcha la delegación territorial Apromes Levante-Baleares. La apertura del acto estuvo a cargo del presidente de Apromes, Javier García-Bernal, quien destacó la importancia de esta iniciativa para fortalecer la presencia de la asociación en la región. El evento contó con la presencia de Juan Sagi-Vela, vocal de Relaciones con Aseguradoras, quien compartió su visión sobre la importancia de la colaboración y la expansión de Apromes en estas áreas geográficas.

A continuación, se procedió al nombramiento de José Luis Planas como delegado territorial de Apromes Levante-Baleares.

Por último, señalar que la correduría de seguros Azert se ha incorporado a Apromes Levante-Baleares, fortaleciendo así la presencia de la asociación en la región. Con sede en Palma de Mallorca, Azert, bajo la dirección de Pedro Vadell, se caracteriza por su compromiso en el servicio al cliente y su dedicación a ofrecer soluciones de seguros personalizadas y efectivas.

Adecose manda la encuesta del Barómetro 2023 a sus corredurías



Adecose ha enviado la encuesta del Barómetro 2023 a sus corredurías asociadas, con el fin de evaluar el nivel de satisfacción sobre múltiples aspectos de la relación con las aseguradoras.

En esta XV edición del Barómetro Adecose se han introducido algunas novedades para obtener una visión más amplia sobre la relación de las corredurías de seguros con las aseguradoras. De esta forma, los profesionales podrán valorar a las aseguradoras en las diferentes áreas de negocio, además, también puntuaran a las mismas según los diferentes ramos. Como novedad, en esta edición se integran variables que analizará el proceso de digitalización y la consolidación de la plataforma Cima en el ecosistema digital de las corredurías.

Mediante esta encuesta, las corredurías asociadas puntúan diferentes aspectos de las compañías –gerencia; gestión técnica, administrativa y comercial; producción y siniestros; precio y producto– para determinar cuáles ofrecen mejor calidad de servicio y una mayor satisfacción global.

En otro orden de cosas, Adecose ha comunicado la incorporación de Diego García como responsable del área de comunicación de la asociación.

Diego García es graduado en Protocolo, Relaciones Institucionales y Organización de Eventos por la Escuela Internacional de Protocolo / Universidad Europea de Madrid, habiendo obtenido una especialización en comunicación corporativa en el Global Máster de Comunicación Corporativa y Digital de EAE Business School, complementando así su formación técnica.

El Colegio de Madrid celebra el III Encuentro Vida Madrid

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** ha celebrado el III Encuentro de Vida y Pensiones Vida Madrid 2023 en el salón de actos del Colegio Mayor Universitario San Pablo CEU.

El evento dio a conocer a la mediación de Madrid la evolución del ramo de seguros de ahorro, así como los productos más destacados e innovadores del sector en estos momentos de arranque de la campaña de final de año en planes de pensiones y productos de ahorro para la jubilación.

La jornada contó con ponencias de los directivos de las principales aseguradoras como: Pelayo Vida, Amadix, Surne, Avanza Previsión, Caser, Mapfre y AXA. Los asistentes tuvieron nuevas visiones del seguro de Vida ahorro enfocado en la mujer, en el colectivo de autónomos, en productos de previsión empresarial y centrados en la garantía y la inversión.

La prima media de Autos en el canal corredor se incrementa un 7,2%

La prima media del seguro de Autos en el tercer trimestre de 2023 en el canal de corredores se sitúa en 370 euros, lo que significa un incremento del 7,2% (25 euros) con relación al mismo periodo del año pasado. El precio medio de la renovación de cartera de este ramo aumenta un 5,1% hasta los 369 euros, mientras que, en nueva producción, asciende un 8,3 % hasta los 354 euros.

Los datos extraídos de una muestra de 1.410.325 pólizas revelan, por lo tanto, un incremento generalizado del precio del seguro de Autos, con una variación máxima del 10,43% en el mes de agosto (34 euros) para las pólizas de nueva producción.

En el ramo de Motocicletas el precio medio del seguro en el canal de corredores en el tercer trimestre de 2023 alcanza los 168 euros, lo que supone un incremento del 7,7% con respecto al mismo periodo del año anterior. Si nos fijamos en la nueva producción, la prima del seguro también se incrementa un 9,2%, situándose en 166 euros, mientras que la subida para la renovación de cartera es del 7,6%, situándose en 169 euros.

Para el ramo de Hogar también se observa un incremento general. En esta ocasión, el precio medio del seguro se sitúa en los 261 euros, lo que supone un aumento del 7% respecto a 2022. En nueva producción, el precio del seguro alcanza los 239 euros, una subida del 7,2%. En renovación de cartera, el precio a pagar por el seguro de Hogar aumenta un 6,5%, siendo este para el segundo trimestre del año de 264 euros.

En Comercios, la prima media marca una variación del 2,7% con respecto al mismo periodo de 2022, situándose en 455 euros. La variación más baja en los ramos analizados. En el caso de pólizas de nueva producción se incrementa un 6,1% hasta los 436 euros, mientras que, para renovación de cartera, sube hasta los 458 euros, un 1,8% más que en 2022.

El observatorio Prisma (Procesos y Recursos de Inteligencia al Servicio de la Mediación Aseguradora) facilita de forma abierta y gratuita, en su Asegurómetro T3-2023, un trabajo de análisis de datos referido a la evolución trimestral del precio de los seguros comercializados por los corredores en el mercado español para las modalidades de Automóviles, Motocicletas y Multirriesgo de Hogar y Comercio.

La actitud ante el cambio y el liderazgo en las organizaciones centran el XXVII Congreso de ACS-CV

ACS-CV ha celebrado su 27º congreso anual bajo el lema 'Humanizar: menos pantalla, más corazón'. En él se reflexionó sobre la actitud ante el cambio y el liderazgo en las organizaciones.

El presidente de la asociación, Miguel Sánchez, subrayó la importancia de la atención personalizada y el asesoramiento experto en un mundo cada vez más digitalizado. En este contexto, los corredores de seguros siguen siendo un punto de referencia fundamental para los clientes, al ofrecer un servicio adaptado a las necesidades individuales.

También agradeció la confianza de los asociados en su candidatura a la presidencia, que recientemente fue refrendada por unanimidad, así como el trabajo de los miembros de la junta directiva. Sánchez vuelve a confiar en el equipo que le ha acompañado durante esta última legislatura: Alexandre Martínez, vicepresidente; Francis Ferris, secretaría y Área de Motivación y Comunicación; Antonio Conejos, tesorero y Área de Tecnológicas; y vocales: Alba María Botella y Raúl Alberola, que también se hará cargo del Área de Formación y Productos.

Aurelio Gil, director mercantil de la Asociación, advirtió de la necesidad de "parar y reflexionar en nuestros trabajos: no es necesario ser los más inteligentes, pero sí debemos ser empáticos, eficientes, metódicos y perseverantes". En relación a los procesos de fusiones que se están desarrollando en el mercado español, Gil señaló que "estos movimientos no afectan al perfil del corredor de ACS-CV, porque es posible mantener la independencia y la rentabilidad apoyándose en el asociacionismo, a través del trabajo institucional y mercantil.

El presidente de ACS-CV avanzó que la asociación está trabajando en la organización de un evento solidario abierto a todo el público a beneficio de Aspanion (Asociación de Padres de Niños con Cáncer de la Comunidad Valenciana), con la que ACS-CV ya está colaborando.

NuVu refuerza su Área de Marine con Marta Saiz

NuVu ha anunciado la incorporación de Marta Saiz como directora de Marine para reforzar la suscripción y la relación con los brókeres.

En el sector marítimo desde su inicio profesional con experiencia en el sector asegurador a nivel global, como suscriptora senior de marine tanto de empresas del Ibex como de Middle Market y Pymes. Marcada por empresas sólidas y de renombre, empezó su carrera profesional en Noatum Maritime Holdings, se adentró en el sector asegurador con Mapfre Global Risk y se desarrolló en la aseguradora AXA.

Cristina Recio, nueva directora global de Ventas para el sector de la construcción de WTW

WTW ha anunciado el fichaje de Cristina Recio como directora global de Ventas para el sector de la construcción, industria para la que la compañía proporciona servicios especializados de asesoramiento y gestión de riesgos, apoyando a sus clientes en cada paso del ciclo del proyecto de construcción con soluciones a medida de gestión de riesgos y seguros, incluidas las fianzas.

Recio se incorpora a WTW procedente de Acciona, donde ocupaba el cargo de directora Global de Seguros y ha desarrollado su carrera profesional desde 2010 centralizando el departamento e implementando la estrategia de seguros en todos los ramos, así como la transferencia de riesgos en todas las geografías y de forma transversal a todas las unidades de negocio. Previamente, había formado parte de las filas de Dragados - ACS y Nexo-50 Correduría de seguros, del Grupo Dragados. Es licenciada en Economía por la Universidad de Alcalá y ha cursado el Programa de Dirección EOI y el Programa de Alta Dirección -Advanced Management- del Instituto de Empresa.

Por otra parte, WTW ha anunciado la incorporación de Julien Vergues y Héctor Coronado a su equipo de ICT (Insurance Consulting and Technology), que ofrece soluciones tecnológicas avanzadas y software puntero, así como servicios de consultoría financiera, actuarial y de riesgos de las compañías de seguros.

Desde la unidad de negocio de ICT, y combinando una dilatada experiencia en seguros con amplias capacidades tecnológicas, WTW brinda servicios en cuatro áreas clave: la gestión de los riesgos y el capital; la estrategia y el crecimiento empresarial; el desarrollo de la tecnología; y la eficacia operativa y la rentabilidad.

Vergues se incorpora a WTW tras trabajar catorce años en el Grupo Allianz en diferentes países y con responsabilidades en distintas áreas. Previamente había desarrollado su carrera profesional en otras empresas del sector asegurador a nivel internacional como Prudential UK, Tillinghast o Intesa Sanpaolo. Es actuario cualificado por el Paris Institute of Statistics y miembro del Instituto de Actuarios Franceses. Entre su formación destacan el Máster en Gestión por la HEC School of Management de París y el Máster en Gestión Internacional CEMS.

Coronado, por su parte, regresa a WTW tras un breve paso por Milliman España. Su cargo en esta nueva etapa en WTW será el de director adjunto del Área de Vida de ICT para España y Portugal. Es actuario por la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Instituto de Actuarios Españoles.

La correduría DeVere Spain se forma en los niveles 2 y 3 en inglés

DeVere Spain, la correduría de seguros que forma parte de DeVere Group, ha puesto en marcha dentro del Instituto e-Learning del Seguro, un espacio de formación online en el que, a partir de ahora, cerca de medio centenar de personas de la correduría, entre directivos, empleados y colaboradores externos, van a llevar a cabo su formación como distribuidores de seguros de los niveles 2 y 3 en inglés.

El Instituto e-Learning del Seguro lanzó el pasado mes de junio esta nueva línea formativa inicial y continua de los niveles 2 y 3 en inglés para que empresas de distribución de seguros internacionales y otras españolas, pero con equipos de empleados y redes externas de habla inglesa y/o expatriados en nuestro país, puedan disponer de un contenido formativo de calidad en inglés, acorde con el programa exigido por la normativa a quienes vayan a realizar la actividad de distribución de seguros en nuestro país.

Marta Martínez, nueva gerente de Senda Vivir Seguros

Después de más de dos décadas de dedicación inquebrantable, Pedro Salinas, socio fundador y actual gerente de la organización, pasará el testigo de la gerencia a Marta Martínez, el nuevo fichaje del comité de dirección de Senda Vivir Seguros para 2024.

Martínez, que asumirá el cargo de gerente el próximo 1 de enero, es una profesional de la industria aseguradora con más de 30 años de experiencia en puestos de dirección tanto en aseguradoras como en corredurías de seguros. Tiene experiencia acreditada en la gestión de empresas del sector seguros, donde ha desempeñado puestos de CEO, directora financiera, directora de operaciones, directora de riesgos y directora de inversiones. Por otro lado, Senda Vivir Seguros ha celebrado sus convivencias semestrales en la ciudad de Málaga. En ellas, los participantes tuvieron la oportunidad de estrechar lazos, compartir experiencias y disfrutar de actividades diseñadas para fomentar la colaboración y el trabajo en equipo. Se llevaron a cabo mesas redondas y debates en los que se abordaron tendencias actuales y desafíos futuros en la industria de seguros, lo que permitió a los participantes obtener información valiosa y actualizada.

Premiada una campaña de la correduría Ucoga

La correduría gallega Ucoga se ha hecho con el premio a la 'Mejor campaña dirigida al cliente', en los 13º Premios de Marketing y Comunicación en el Sector Asegurador (MCSA), organizados por Inese y MKsite.

Estos galardones buscan el reconocimiento a las campañas más destacadas del último año en el sector seguros. No se trata solamente de premiar la creatividad, se tienen en cuenta otros aspectos como que se hayan alcanzado los objetivos, la notoriedad, la innovación y la capacidad de transmitir al público de las campañas presentadas.

Sabseg Group refuerza su directiva

Sabseg Group ha reforzado su equipo directivo con el nombramiento de Carles Alsina como consejero delegado en España en sustitución de Luis Gómez, que seguirá vinculado a la compañía como asesor del consejo. Asimismo, Juan Ramon Plá se incorpora al bróker como vicepresidente y António Madureira como consejero.

Se tratan de incorporaciones que vienen a fortalecer el gobierno del grupo y acelerar su plan de crecimiento en la Península Ibérica, así como su liderazgo en seguros para empresas.
Dicho crecimiento pasa por la incorporación de cinco nuevas corredurías en España de aquí hasta final de 2023, de entre las que se incluye Adell, correduría incorporada recientemente con sede en Barcelona y una fuerte especialización en seguros náuticos. Así como de las corredurías Poolsegur, ICBA España y Carantia, todas ellas ubicadas en Madrid.
Esta integración viene a fortalecer la diversificación de su cartera de seguros con más especialidades y reforzar su liderazgo en seguros para empresas. Tras las últimas adquisiciones, Sabseg Group cuenta con ocho corredurías.
Poolsegur, fundada por Rafael de la Hera en 2004, destaca por su profundo conocimiento del mercado y su fuerte especialidad y liderazgo en la gestión de seguros para obras de arte y altos patrimonios además de ofrecer servicios para los programas de seguros de empresas.
ICBA España, fundada por Richard Pickers en 1982, es la correduría representante en la península Ibérica de la red internacional líder en seguro de Crédito y otros seguros para empresas con el mismo nombre: International Credit Brokers Alliance (ICBA).
Carantia, dirigida por Jesús Rodríguez, Victoria Hidalgo y Juan del Pozo, fundada en el año 2000, cuenta con gran prestigio en el sector asegurador dando a las pymes una cobertura 360º y un servicio especializado a los administradores de fincas.
El grupo prevé superar los 500 millones de euros en primas, alcanzar un Ebitda consolidado de más de 20 millones y unas comisiones superiores a los 70 millones a finales de año.

GDM Brokers fortalecerá el marketplace de cobrokeraje de IMeureka

GDM Brokers ha firmado un convenio de colaboración con IMeureka. Esta alianza posiciona a la correduría como un socio especializado en el marketplace de cobrokerage, ofreciendo apoyo a otros corredores que utilizan la plataforma tecnológica y requieren asistencia para la colocación de riesgos en el sector agropecuario.

La experiencia y conocimientos especializados de GDM Brokers en este campo dotan a los corredores de una mayor capacidad para gestionar riesgos agrarios, aportando asesoramiento experto, sencillez en la contratación y gestión del siniestro, proporcionando soluciones eficaces a sus clientes. Además, la red de profesionales de GDM Brokers a través de IMeureka, implantará su marketplace de seguros para ofrecer las mejores soluciones a sus corredores.

El Colegio de Zaragoza participa en la jornada 'Consorcio de Compensación de Seguros y Catástrofes Naturales'

Cepyme Zaragoza presentó a mediados de octubre, junto con la Cámara de Zaragoza y el Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza, la jornada 'Consorcio de Compensación de Seguros y Catástrofes Naturales'.

En la sesión, que ha contado con la participación del director de Operaciones del Consorcio (CCS), Alejando Izuzquiza; el presidente del Colegio de Zaragoza, Miguel de las Morenas, y la presidenta de Cepyme Zaragoza, María Jesús Lorente, entre otros, se han expuesto casos tipo y acciones para actuar ante un imprevisto natural.

De las Morenas ha remarcado que "es importante discernir en qué casos puede y debe intervenir el Consorcio, cuándo debe hacerlo la aseguradora privada, incluso cuándo tienen que intervenir tanto el CCS como la aseguradora".

El presidente de los mediadores de Zaragoza ha explicado que, para poder ser atendido por el CCS, hay que "tener una póliza y estar al corriente de pago". Desde el Colegio se ha ofrecido a las organizaciones empresariales de Zaragoza su colaboración en materia aseguradora, para "formar a sus asociados en todos aquellos asuntos relacionados con el mundo asegurador, tales como valoración de activos, peritajes, dudas sobre coberturas, etc.".

El tercer trimestre de 2023 se cerró con un 40% más de nuevas altas de corredores y corredurías en la DGSFP que el mismo trimestre del año anterior, tal y como informan desde el portal quierosercorredordeseguros.es.

Las altas de corredores se disparan un 40% en el tercer trimestre

Según el informe, se han registrado un total de 43 nuevas altas, lo que supone un 40% más que el mismo periodo de 2022 en el que tan solo se registraron 31 altas. Por categorías, el tercer trimestre del año ha cerrado con 12 nuevas altas de corredores individuales y 31 de nuevas corredurías en la Dirección General de Seguros, lo que suponen unos incrementos del 20% y del 50%, respectivamente, frente a las que hubo en el mismo periodo de 2022. Este portal ha asesorado y tramitado el 45% de estas altas, destacando el caso de las nuevas corredurías, de las que han tramitado el 60% de los expedientes del trimestre.

El Consejo General cree que en los dos próximos años continuarán las compras de corredurías

Javier Barberá, presidente del Consejo General, ha afirmado que los dos próximos años continuarán las compras "cuasicompulsivas" de corredurías en España. "Las cada día más exigentes, complicadas y paralizantes normativas y la jubilación de muchos mediadores sin relevo generacional, ni sucesión son los dos factores que mantendrán esta situación".

Durante su intervención en el acto de celebración de la patrona del Colegio de Valencia, Barberá ha señalado que "nuestro país es un mercado muy apetecible para la inversión extranjera y hay grandes oportunidades. Sin embargo, el cambio en la forma de valorar es preocupante".

Según el presidente de los mediadores "hasta ahora el precio de venta se establecía sobre la base de las comisiones anuales aplicándoles un múltiplo. Con la entrada de empresas de capital riesgo y fondos de inversión, ya no se valora tanto la facturación como los resultados, el ebitda y, a partir de ahí, entran nuevos factores, como, por ejemplo, la generación de sinergias con otras operaciones".

En opinión de Javier Barberá "es llamativo las cantidades que se están pagando, en algunos casos difícilmente amortizables. Cuando un fondo invierte, compra para luego vender en un plazo corto de tiempo. Si el valor es altísimo, ¿a quién van a vender luego? Por tanto, concentración, sí, venta adecuada también; venta especulativa, preocupa y es peligrosa".

Tempu Correduría de Seguros y la Asociación Provincial de Empresarios de Automoción de Guipúzcoa (AEGA) han firmado un convenio de colaboración que abarca: talleres electromecánicos, carrocerías, neumáticos, lavado y engrase, recambios, estaciones de servicio (gasolineras), desguaces (CAT's), talleres de reparación y concesionarios de automóviles. Estas empresas asociadas dispondrán así de una adecuada gerencia de riesgos que otorgue soporte a la confección y celebración de los correspondientes programas de seguros.

La correduría Tempu gestionará los riesgos de la patronal de automoción de Guipúzcoa

A través de este convenio, los asociados tendrán a su disposición un estudio en el que se reflejan los diferentes riesgos que corren sus empresas, su tratamiento, y un análisis objetivo de aquéllos que sea necesario transferir al mercado asegurador, así como la forma de contratar las correspondientes pólizas de seguros, resaltando las coberturas, las valoraciones y los importes a pagar.
Asimismo, las empresas asociadas dispondrán de un servicio personalizado e integral, caso de que llegue a materializarse algún siniestro, encargándose Tempu de realizar las correspondientes reclamaciones ante las aseguradoras y la gestión de una inmediata indemnización por los daños causados.
El convenio, que tiene una vigencia inicial de cinco años, proporcionará a los asociados, concesionarios y talleres un importante tratamiento en la renovación de los programas de seguros.

Jaime Trascasa presidirá Grupo Intercor

Grupo Intercor ha celebrado su reunión mensual en donde se abordaron asuntos de importancia como seguimiento de acuerdos, repaso de cifras, proyectos de futuro y cambio de la Junta Directiva. La presidencia de Grupo recae en Jaime Trascasa, de Trascasa Correduría de Seguros, que fue aceptada por unanimidad.

Paolo Rossi, de Unie JMNP, fue nombrado vicepresidente; Eduardo del Hierro, de Eduardo del Hierro Correduría de Seguros, como secretario; y Francisco Santos, de Media2 Consulting, como tesorero.
La nueva estructura asociativa tiene como objetivo hacer frente a la situación aseguradora trabajando en un proyecto común, único, novedoso e ilusionante.

Aunna Asociación impulsa el papel del corredor de seguros

Aunna Asociación ha realizado, dentro de su área de Responsabilidad Social Corporativa, una clase magistral en el Máster en Prestación de Servicios Empresariales, de Fundación Prodis, que trabaja por la inclusión laboral de personas con discapacidad intelectual.

Dentro de este marco, su presidente, Santiago Macho, ha realizado una ponencia sobre qué es el seguro y la importancia de la figura del corredor. De esta forma, los alumnos han podido acercarse al sector asegurador y conocer qué hace por ellos.
"Vamos a continuar desarrollando acciones de RSC con el objetivo de dar a conocer el rol del corredor de seguros en la sociedad" concluye Macho.
Por otro lado, la asociación continúa su crecimiento y, para ello, mejora los servicios ampliando su equipo de gestión para ofrecer una mejor asistencia a todos sus socios. Recientemente, Aunna ha incorporado una nueva persona en el área de Aunna Broker, ya que, la correduría, propia de la asociación, continúa creciendo gracias a la gran gestión del equipo y sus socios.
En este momento, el personal de Aunna está compuesto por 11 profesionales multidisciplinares que impulsan las diferentes áreas de la asociación: tecnología, negocio, formación, correduría, legal, comunicación y marketing y administración y, buscando así ofrecer un excelente servicio 360 grados para sus socios con el objetivo fundamental de que éstos alcancen la excelencia en el desarrollo de su profesión.
Por último, señalar que Aunna Asociación y la **Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro** han firmado un acuerdo para impulsar el talento de jóvenes corredores de seguros.

Ruiz Re abre una nueva oficina en la provincia de Murcia

Ruiz Re ha celebrado la apertura de su oficina en la pedanía murciana de Beniaján. Con este nuevo centro, el número 15 en la Región de Murcia, y el 77 a nivel nacional, la correduría continúa con su plan de expansión.

La nueva sede de Ruiz Re está situada en la calle Federico Guirao, 23, de Beniaján y busca cubrir las necesidades y asegurar a los más de 10.000 habitantes de la localidad y a los de las pedanías cercanas. El nuevo director de la oficina, Pedro Lázaro, afirma que "es un gran reto y, como responsable, espera estar a la altura de lo que los vecinos de Beniaján necesitan. Asimismo, vamos a trasladar los valores y la experiencia de Ruiz Re por toda la pedanía, intentando mantener seguros a todos los particulares y empresas de la localidad".

Tecnología y sostenibilidad, en el congreso anual de Agacose

Agacose ha celebrado su congreso anual en el Hotel San Francisco Monumento de Santiago de Compostela, centrado en la tecnología y la sostenibilidad.

Pablo Lariño, presidente de Agacose, dio paso a Jesús Jimeno (asesor jurídico de Fecor) para desgranar las claves del Cuaderno Temático CHATGpt. Después, Eduardo García (director general de Galicia Business School) detalló el acuerdo de colaboración firmado con Agacose, que supone un salto cualitativo en el desarrollo de acciones formativas de empleados y colaboradores de los asociados.
Ignacio Pérez Amoedo (abogado y asesor jurídico de Agacose) hizo un repaso de los incumplimientos, acciones, derechos y obligaciones, así como de los instrumentos para la defensa de los usuarios ante los abusos de la banca y sus productos, que no siempre responden a la oferta inicial y a la legalidad.
A continuación, Elena Mancha, directora xeral de Relacións Laborais da Consellería de Promoción do Emprego e Igualdade de la Xunta de Galicia, expuso las líneas esenciales del Programa 'Responsabilízate' que profundiza en el compromiso del sector asegurador con la sostenibilidad.

La correduría Urquía & Bas acerca la labor de las profesionales del seguro a alumnas de Primaria

La correduría Urquía & Bas, está participando en el programa de voluntariado 'Inspirando a las mujeres del futuro', desarrollada por Fundación Adecose, en colaboración con Inspiring Girls. La iniciativa se compromete a aumentar las expectativas profesionales de niñas y jóvenes.

Dentro de los valores de Urquía & Bas, se encuentra el compromiso con el liderazgo femenino y la educación financiera, por lo que se han adherido a este proyecto que busca derribar clichés de género mediante charlas motivacionales para las mujeres.

Urquía & Bas ha participado en esta jornada a través de la voluntaria Yurena Álvarez, comercial de Turismo Activo, quien ha impartido una charla sobre su experiencia profesional dirigida a estudiantes de 4º de Primaria. Durante su intervención, ha explicado el funcionamiento y utilidad del seguro; y ha señalado la importancia de construir sinergias entre compañeras y de apoyarse mutuamente en el ámbito laboral, compartiendo las experiencias de su equipo, compuesto íntegramente por mujeres.

Albroksa cierra el tercer trimestre con más de 46 millones en primas intermediadas

Albroksa ha cerrado el tercer trimestre con 46,2 millones de euros en primas intermediadas y 93.264 pólizas, lo que implica un crecimiento del 10,6% y del 11,4%, respectivamente, al cierre del ejercicio 2022.

La correduría prevé cerrar este ejercicio con una facturación total de 5,4 millones, un aumento del 10% sobre el año pasado. En estos primeros meses se han abierto 7 nuevas delegaciones franquiciadas en Alzira, Losar de la Vera, Santa María del Páramo, Palos de la Frontera, Collado Villalba, Azuqueca de Henares y Mairena del Aljarafe, llegando a un total de 141 franquicias en toda España.

El relevo generacional y el uso y abuso de la tecnología, a debate en el Congreso Mediaseguros

'Somos David, la fuerza de ser nosotros mismos' es el título elegido este año para el Congreso Mediaseguros que celebrará el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante el 9 de noviembre para reivindicar el papel de los mediadores de seguros en el sector asegurador y la importancia de contar con un colegio profesional fuerte y unido como valor añadido a la hora de trabajar en un mercado muy exigente y cada día más competitivo.

Un congreso diferente como el celebrado el año anterior en el que no faltarán las reflexiones sobre los jóvenes, el relevo generacional, la fortaleza de los pequeños y medianos mediadores de seguros o el uso o abuso de la tecnología.
Colegiados, profesionales del sector y compañías están llamados a participar en una celebración con la que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante quiere "poner en valor con orgullo y pasión la importancia fundamental de los mediadores de seguros, recordar los principios y valores que conforman su ADN y que estos principios y valores siguen siendo claves para poder seguir creciendo en el futuro".
Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, señala que "queremos un congreso que sirva para reflexionar de una manera sosegada y con perspectiva sobre lo fundamentales que somos los mediadores de seguros dentro del gran engranaje del sector asegurador. Queremos reivindicar el papel de las generaciones anteriores y, al mismo tiempo, poner encima de la mesa un futuro esperanzador con los jóvenes con ganas y preparados para asumir grandes retos".

Olvido Sastre Correduría celebra su Convención Medieval de Seguros en Puy du Fou

Olvido Sastre Correduría ha celebrado la Convención Medieval de Seguros, en el Parque Puy du Fou España, situado en Toledo.

Este parque temático ofrece un viaje a través del tiempo, sumergiéndolos en la magia y el esplendor de épocas pasadas. "Cada rincón de Puy du Fou España está impregnado de espectáculo e historia, lo que brinda el entorno perfecto para explorar los aspectos más apasionantes del mundo de los seguros", afirman desde la correduría.
En este evento, los profesionales del sector tuvieron la oportunidad de abordar temas de máxima actualidad y relevancia en lo que respecta a mediación en seguros. Se analizaron desafíos y oportunidades clave que enfrenta el sector, y se exploraron soluciones impulsadas por la correduría, que se basan en el aprovechamiento de sinergias y la cooperación entre distintos actores mediadores.

La correduría **Confluence Group** ha celebrado una convención bajo el lema 'La mar de unidos', como muestra de la innovación y la determinación de la correduría para destacar en la industria de los seguros.

Confluence Group apuesta por la innovación en su última convención

Uno de los momentos más destacados del evento fue la presentación de un asistente virtual basado en inteligencia artificial que está destinado a revolucionar la gestión de seguros para corredores: Leo Vinci. Él representa un cambio fundamental en la forma en que se abordan y gestionan los seguros.
El CEO de la correduría, Jose Luis Medel, compartió el emocionante viaje de crecimiento económico que ha experimentado este año, además, hizo hincapié en los valores fundamentales que distinguen a la correduría en un mercado altamente competitivo, donde la colaboración, la constancia y el esfuerzo ocupan un lugar central en su filosofía empresarial.
La correduría se embarca en una nueva era de soluciones tecnológicas y valores centrados en el ser humano y en la innovación para ofrecer a sus franquiciados una experiencia de seguros incomparable.
Asimismo, se presentaron las previsiones para los dos años próximos entre las que se encuentra duplicar el volumen de negocio.

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

La asociación Bienestar Emocional recibe el XI Premio Solidario Espabrok

Tras el análisis de las 325 candidaturas presentadas, finalmente, el XI Premio Solidario **Espabrok** recayó sobre el programa GPS de la asociación **Bienestar Emocional**, a la que se entregó un cheque con 12.000 minutos (200 horas) de acompañamiento a jóvenes en salud mental y gestión emocional.

En esta ocasión, Espabrok ha optado por premiar a una organización que tiene como objetivo ayudar a personas vulnerables de diferentes colectivos y en riesgo de exclusión social, con problema psicológicos y emocionales.

La asociación de corredores quiso visibilizar la importancia que está adquiriendo la enfermedad mental en nuestra sociedad. No en vano, la segunda causa de baja laboral es el estrés; y en 2023, el 59% de los jóvenes han manifestado trastorno mental.

La fundadora de Bienestar Emocional, Estela Millán, al recoger el premio, señaló que han detectado que "independientemente de la edad, todos necesitamos ser comprendidos y no juzgados".

El **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** ha celebrado la séptima edición de su torneo anual de pádel en las instalaciones de Sportcity Massanassa.

El Colegio de Valencia celebra su VII Torneo de Pádel

La pareja formada por Martín Julián Rojo y José Miguel Cuesta, de Massera Consulting Correduría de Seguros, se alzaron con el premio máximo, En segunda posición se clasificó la pareja formada por Ricardo Albiol y Diego Rupérez, de Caser. El tercer puesto fue para Antonio Puerto, director gerente de la Policlínica Fisiomes y Jorge Durá.

El formato de la competición se atañe a las reglas del pádel americano, en la que se juega todos contra todos. Las parejas estaban formadas tanto por colegiados como por empresas de servicios y representantes de las aseguradoras colaboradoras que tienen convenio con el Colegio.

La entrega de trofeos corrió a cargo del presidente del Colegio, Jorge Benítez, y de la secretaria, Eva Bayarri. El gerente del Colegio, Rafael Perales, junto con Maria José Francés, Esther Tolosa y Silvia Martínez coordinaron el torneo.

La protección de los profesionales

asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA

Seguro de Responsabilidad Civil para Autónomos y Microempresas del sector de la Construcción

Protección del patrimonio frente a reclamaciones de terceros por daños sufridos en el desarrollo de sus actividades

Amplio número de garantías básicas y opcionales adaptables a todo tipo de actividades y perfiles

Sin límite de gastos de dirección juridica en caso de conflicto de intereses

Fraccionamiento semestral y trimestral de la prima

BARÓMETRO 2022 RAMOS TÉCNICOS ADECOSE

BARÓMETRO 2022 VALORACIÓN GLOBAL ADECOSE

Emprender Para Ser Libre

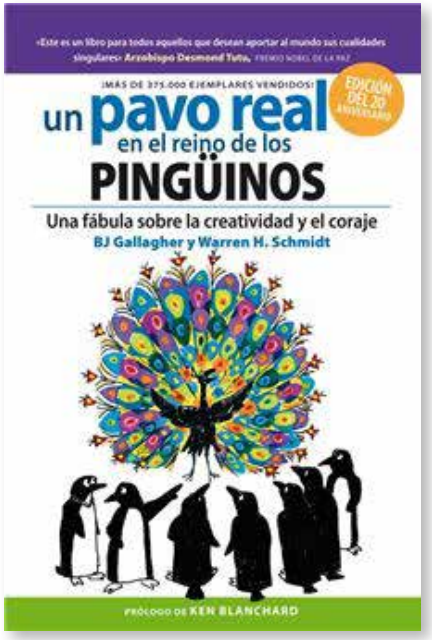
Convierte tus likes en dinero

Fran Romero

Editorial: Alfaguara
Precio: 17,05 € libro impreso
7,59 € libro electrónico

Ser emprendedor no es para todo el mundo. Es duro, debes estar dispuesto a hacer lo necesario para tener éxito. Hay que tener aguante. No quiero meterte miedo, sino más bien prepararte para lo que se te viene encima.

Pero si eres una persona creativa en la resolución de conflictos y tienes madera de líder, cuando algo te apasiona no eres capaz de sacártelo de la cabeza y no le temes al fracaso, a los riesgos ni a hacer esfuerzos y sacrificios para conseguir tus objetivos, este es tu libro. En sus páginas se comparte todo lo que el autor ha aprendido en los últimos años para que cualquiera que quiera emprender y vivir de las redes sociales tenga una guía sencilla a la que acudir.



Un Pavo real en el reino de los pingüinos

Una fábula sobre la creatividad y el coraje

Bj Gallagher / Warren H. Schmidt

Editorial: Reyerte
Precio: 9,45 € libro impreso

Una fábula contemporánea sobre los peligros y las oportunidades que se derivan de ser diferente. 'Un pavo real en el Reino de los Pingüinos' aporta un nuevo enfoque al tema de la diversidad en el trabajo. La historia trata una situación que se da a diario en las organizaciones de todo el mundo: cómo gestionar la creciente diversidad de los trabajadores para capturar el talento, la energía y el compromiso de todos los empleados. La idea central es que para aprovechar las oportunidades que nos ofrece la diversidad conviene un cambio de mentalidad, una actitud que implica estar abiertos a escuchar, con deseos de aprender y ser flexibles ante el cambio. Esta edición conmemorativa del vigésimo aniversario de su primera publicación, incluye nuevos consejos, herramientas y estrategias útiles, así como contenidos totalmente novedosos y actualizados.

Tres tristes trimestres

se ha tragado Teresa teniendo que tolerar una factura de luz tremendamente alta para su lectura de contador.

Esto no debería ser tan complicado

ARAG Inquilino

Tu alquiler, más sencillo.

Con el **seguro para inquilinos**, si te viene una factura que no corresponde, nuestros abogados realizarán las reclamaciones pertinentes.

Más Información

ARAG

ARAG.es

PlusUltra Seguros

Seremos Occident

Tu coche merece lo mejor

Seguro de automóvil

Un seguro completo y flexible que te permite escoger el nivel de protección que buscas para tu vehículo.
Cuenta con las mejores coberturas para que siempre disfrutes de tu coche como el primer día.

www.plusultra.es