Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

10 ANIVERSARIO

Número 107 Septiembre 2021

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Antonio Muñoz-Olaya, socio fundador y CEO de Grupo TAT: "El crecimiento del seguro de Impago de Alquiler supera el 30%"

Punto de encuentro
La nueva ley de formación no aclara la diferencia entre informar y asesorar

Más a fondo
Claves para que las pymes accedan a los Fondos europeos

In situ
Desafíos y oportunidades que aporta CIMA al corredor

Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag

Seguro de Defensa Jurídica, más **NECESARIO** que nunca

Su chófer privado

byCAR

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

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

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

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

www.bycar.limo

653 782 028

reservas@bycar.limo

Discrepancias con la normativa de formación

Comienza septiembre y con él el nuevo curso escolar que, en esta ocasión, trae novedades tras la entrada en vigor del Real Decreto 287/2021 sobre formación de los distribuidores de seguros. El problema es que en el sector no todos están completamente de acuerdo con él, como es el caso del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros que ha presentado un recurso de alzada contra la resolución de formación publicada por la DGSFP porque considera que existen algunos aspectos que podrían no encontrarse dentro de los parámetros establecidos en los reales decretos 287/2021 y 3-2020, e incluso no ser conformes con principios constitucionales (Ver **Al Día Distribución**).

En opinión de los profesionales del sector, sigue sin establecerse claramente la diferencia entre informar y asesorar, algo fundamental en esta actividad. La evaluación online, el peso de los productos financieros o la práctica desaparición de la figura del agente vinculado son algunas las novedades que más llaman la atención de la nueva normativa sobre formación de los distribuidores de seguros (Ver **Punto de encuentro**).

Parte de la formación continua que se obliga a realizar a todos los distribuidores de seguros se puede completar con la profundización de ciertos ramos, que pueden ser muy atractivos para los corredores. Es el caso de Defensa Jurídica, que atraviesa por un buen momento. En él han surgido nuevas necesidades jurídicas como las viviendas desocupadas que los dueños no pueden visitar por el confinamiento o los problemas digitales a nivel particular, debido al mayor uso de aparatos conectados desde casa (Ver **Hablando claro**).

Lo mismo ocurre con el seguro de Impago de Alquiler, que ha crecido más de un 30% en los últimos meses. Es un ramo que, en el futuro, creará productos más integrales y modulares y dará respuesta a nuevos nichos de mercado como la ocupación ilegal de inmuebles (Ver **Visión de experto**).

Parece que se vislumbra un futuro menos negro, si los corredores son flexibles ante los nuevos cambios. En el tema digital cuentan con la posibilidad de solicitar los fondos europeos que quieren potenciar el despegue de las pymes en este ámbito. Ya es una realidad y muchas empresas están empezando a solicitar estos fondos para recuperarse tras meses azotados por los efectos económicos de la pandemia. Encuentra cómo solicitar esas ayudas en **Más a fondo**.

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

Área Comercial
Carmen Paramio
616 468 849
carmen2@pymeseguros.com

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag. Seguro de Defensa Jurídica, más necesario que nunca

12 Visión de experto
Antonio Muñoz-Olaya, socio fundador y CEO de Grupo TAT. El crecimiento del seguro de Impago de Alquiler supera el 30%

PymeSeguros
Revista online para corredores y corredurías

Número 107 { Septiembre 2021 }
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**
Discrepancias con la normativa de formación

42 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

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

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

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

18 **Punto de encuentro**
La nueva ley de formación no aclara la diferencia entre informar y asesorar

24 **Más a fondo**
Claves para que las pymes accedan a los Fondos europeos

30 **In situ**
Desafíos y oportunidades que aporta CIMA al corredor

36 **Empresa segura**
La IDD, foco prioritario en la formación de distribuidores

38 **Cubriendo necesidades**
Las pymes: el blanco del ciberdelincuente

40 **Producto destacado**
Todos los servicios y beneficios que necesitan los clientes

Juan Carlos Muñoz, director comercial de **Arag**

Seguro de Defensa Jurídica, más **NECESARIO** que nunca

Parece que el seguro de Defensa Jurídica atraviesa por un buen momento. En el hogar se ha convertido en más necesario que nunca, después de pasar tanto tiempo en casa debido a las restricciones. Lo mismo ocurre con la Defensa Jurídica de viviendas en alquiler: en la situación de incertidumbre actual, los propietarios cada vez son más conscientes de contratar este tipo de seguros. Además, han surgido nuevas necesidades jurídicas como las viviendas desocupadas que los dueños no pueden visitar por el confinamiento o los problemas digitales a nivel particular, debido al mayor uso de aparatos conectados desde casa. Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag, comenta que "nuestra idea es lanzar productos especiales y a medida, personalizando la oferta para diferentes colectivos, que serán más fáciles de entender por el consumidor final".

En 2020 el ramo de Defensa Jurídica se comportó muy bien, incluso triplicando el crecimiento de los seguros No Vida. ¿A qué cree que fue debido?

Uno de los hechos más relevantes que nos ha traído la pandemia en el sector seguros es una mayor incertidumbre jurídica a causa de los continuos cambios legislativos que se han ido produciendo. Si además le sumamos el gran protagonismo que ha adquirido la vivienda habitual después del confinamiento de la primavera de 2020, podemos encontrar la respuesta a esa mayor necesidad de estar asegurados jurídicamente.

El ramo de Defensa Jurídica lleva unos años de expansión. ¿Pero realmente el público en general sabe todo lo que cubre?

Lleva varios años en expansión porque partimos de niveles muy bajos en comparación con la penetración de otros ramos o comparándolo con otros países de Europa, pero aún tiene un largo recorrido.

Creo que no es tan importante que el público general sepa lo que cubre exactamente cada póliza, si no que sepa cómo utilizarlas. Por ejemplo, tras el confinamiento nuestras llamadas al departamento de asesoría jurídica telefónica se incrementaron en más de un 50%. Fueron consultas tanto de particulares (teletrabajo, problemas en el hogar, multas, etc.) como de pymes, con todo lo relacionado con los Ertes. Esto demuestra que nuestros clientes sabían que podíamos ayudarles con sus dudas legales, que es lo importante.

¿Cómo se está comportando la siniestralidad? ¿Realmente se ha notado un gran incremento del número de reclamaciones en España con el tema de la pandemia y sus efectos?

Si bien ha crecido mucho la frecuencia en el asesoramiento, las ratios de siniestralidad se han mantenido estables. Por ejemplo, uno de los temas más relevantes tras el confinamiento fue la gran cantidad de consultas en cuanto a la condonación o aplazamiento de los alquileres. Los propietarios pusieron de su parte para llegar a acuerdos con sus inquilinos sin necesidad de llegar a abrir un siniestro por impago. Tras resolver muchas de estas situaciones, hemos vuelto poco a poco a la normalidad.

¿Cómo ha influido la situación provocada por el Covid en el servicio que ofrece el seguro de Defensa Jurídica?

Desde el primer día, en Arag estamos prestando el servicio en teletrabajo. Comprobamos que estábamos más preparados tecnológicamente de lo que pensábamos y, además, hemos reforzado el servicio incorporando novedades como la asistencia jurídica por videoconferencia. En resumen, el servicio no solamente ha seguido dándose con normalidad si no que, además, hemos incorporado nuevos servicios aprovechando nuestros conocimientos adquiridos durante los últimos meses.

Tras el confinamiento, nuestras llamadas al departamento de asesoría jurídica telefónica se incrementaron en más de un 50%

¿Cree que se ha potenciado ahora la necesidad de contratarlo?

Sin duda. El seguro de Defensa Jurídica al hogar se ha convertido en más necesario que nunca, después de pasar tanto tiempo en casa debido a las restricciones. Lo mismo ocurre con la Defensa Jurídica de viviendas en alquiler: en la situación de incertidumbre actual, los propieta-

rios cada vez son más conscientes de contratar este tipo de seguros. Además, han surgido nuevas necesidades jurídicas como las viviendas desocupadas que los dueños no pueden visitar por el confinamiento o los problemas digitales a nivel particular, debido al mayor uso de aparatos conectados desde casa.

Si bien ha crecido mucho la frecuencia en el asesoramiento, las ratios de siniestralidad se han mantenido estables

¿Cómo cree que se comportará el ramo de Defensa Jurídica este año?

Nuestra previsión es continuar con los mismos niveles de crecimiento que en 2020. Con el final de la pandemia, al menos de la forma en la que la conocemos ahora, esperamos que se retome la actividad de muchas empresas que querrán también estar aseguradas con nosotros.

¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?

El potencial sigue siendo muy grande porque, como decíamos, todavía hay mucho margen de penetración en el mercado. Poco a poco, el consumidor español empieza a ser consciente de la necesidad de estar asegurado en tiempos de incertidumbre jurídica. Además, nuestra idea es lanzar productos especiales y a medida, personalizando la oferta para diferentes colectivos que serán más fáciles de entender por el consumidor final.

¿Se puede decir que la protección de pagos es un potencial de negocio para la Defensa Jurídica?

El seguro de protección de pagos se puede convertir en un complemento de la defensa jurídica, ya que lo hace más tangible para el consumidor final. El mejor ejemplo es el seguro de impago de alquileres, ahora indispensable en cualquier contrato de alquiler.

¿Piensa que el seguro de Defensa Jurídica va a variar la forma de llegar al cliente a través de la digitalización?

En la misma línea que lo anterior, los servicios digitales pueden ayudar a que el seguro de Defensa Jurídica sea más tangible para el cliente final. Es una forma de que el cliente esté más concienciado de la utilidad de nuestros productos, dando aún más opciones para su utilización.

¿Ha cambiado más el seguro de Defensa Jurídica en particulares que en el colectivo de autónomos, pymes y comercios?

En Arag nos adaptamos a las necesidades de nuestros clientes y en todos nuestros productos. Quizás a nivel particular es dónde notamos más

esos cambios, pues es una esfera donde las necesidades cambian más rápido, pero seguimos añadiendo pólizas y coberturas para todos los ámbitos.

¿Cree que es necesario ampliar el seguro con servicios colaterales para hacer más tangible el producto?

Los servicios colaterales pueden servir para hacer más tangible el seguro, pero sin olvidar que nuestro objetivo principal es prevenir los riesgos. En general, existe un desconocimiento entre el público de cómo funcionan los seguros de Defensa Jurídica, pues la mayoría piensa que se tratan de servicios que se contratan una vez que se tiene el problema. Por eso, al ofrecer servicios colaterales dentro de las pólizas, se debe hacer sin confundir aún más al cliente.

Hay aseguradoras que han sacado al mercado un seguro de Defensa Jurídica que ofrece protección jurídica en el ámbito digital además de servicios preventivos de ciberseguridad. ¿Cree que va por ahí el futuro?

Todas las compañías tendremos que dar soluciones en el ámbito digital más pronto que tarde. En nuestro caso, estamos trabajando en diferentes soluciones que nos demandan nuestros mediadores, como un producto de protección digital familiar.

Uno de los temas más relevantes tras el confinamiento fue la gran cantidad de consultas en cuanto a la condonación o aplazamiento de los alquileres

La libre designación de letrado es propia del seguro de Defensa Jurídica. He oído que supone un punto de confrontación entre abogados y compañías de seguros. ¿Es así? ¿Cómo se puede solucionar?

En nuestro caso no es ningún problema, ya que los límites son los mismos para abogados de la red de Arag como para los de libre designación. El problema puede surgir si se limita la libre elección de abogados con importes más bajos, en caso de que se opte por esta solución.

Otro de los aspectos del seguro de Defensa Jurídica que genera controversia es el límite cuantitativo de los honorarios de los letrados. ¿Por qué?

En nuestro caso, el cliente elige el límite de gastos jurídicos que quiere asegurar, al igual que ocurre con otras garantías. Si el límite es bajo en alguna ocasión, es porque los clientes han optado por esa opción. De todas formas, no es un tema preocupante ya que la gran mayoría de nuestros clientes están satisfechos con el límite contratado.

¿A qué retos se enfrenta el seguro de Defensa Jurídica?

Como en otros ramos, debemos enfrentarnos a los grandes cambios que se están produciendo: el teletrabajo, la digitalización, las nuevas necesidades y una mayor exigencia de los clientes. En definitiva, debemos seguir adaptándonos e innovando para mejorar la experiencia del cliente.

ARAG SE ADAPTA A LO QUE NECESITA EL CORREDOR

El corredor es la base de la innovación en productos de Arag. Su director comercial, Juan Carlos Muñoz explica que "al ser el prescriptor de los seguros de Defensa Jurídica, nos tenemos que adaptar a lo que ellos necesitan para realizar una oferta a medida y personalizada a sus clientes. Por ese motivo, es tan importante que nuestros productos sean modulares y que ofrezcan diferentes alternativas, no solo en garantías, sino también en los límites de las pólizas".

La aseguradora ofrece a los corredores "un producto de calidad que sirve para que diferencien su oferta del resto del mercado y que aporta un valor añadido a sus clientes. Además, somos su referencia en la formación de estos productos especializados y ponemos a su disposición todas las herramientas tecnológicas para facilitar su labor", afirma Muñoz.

A cambio, desde la aseguradora se pide a los corredores que conozcan sus productos para poder ofrecerlos con seguridad y que continúen siendo el vínculo entre la compañía y los clientes finales. "Los corredores son nuestro pilar fundamental y dependemos de ellos para continuar creciendo. La nueva producción va francamente bien, aunque esperamos mejorar en el segmento de las pymes en cuanto comience la recuperación económica", sentencia Juan Carlos Muñoz.

Debemos enfrentarnos a los grandes cambios que se están produciendo: el teletrabajo, la digitalización...

Hiscox ha puesto a disposición de sus empresas y autónomos asegurados, sin coste alguno, el servicio telefónico de asesoramiento legal ofrecido por Arag. ¿Qué tal está siendo la experiencia? ¿Tiene pensado firmar este tipo de acuerdo con otra aseguradora?

Esa iniciativa surgió para dar respuesta a una situación puntual tras el confinamiento y tuvimos un gran éxito. Lo cierto es que ya disponemos de muchos acuerdos con otras aseguradoras no solo para prestar el servicio de asesoramiento legal, sino para confiar en Arag como proveedor de defensa jurídica.

¿Arag tiene previsto sacar algún nuevo producto de Defensa Jurídica próximamente?

Sí. Actualmente estamos trabajando en un producto de protección digital familiar y en una serie de soluciones aseguradoras para dar respuesta a las demandas del sector inmobiliario. Debemos adaptarnos a las necesidades del mercado y sabemos que estos dos puntos son muy importantes.

Carmen Peña
Fotos: Irene Media

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....

IM
fotografía

Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www. irenemedina.com

Antonio Muñoz-Olaya, socio fundador y CEO de Grupo TAT

El crecimiento del seguro de Impago de Alquiler **SUPERA** el 30%

Las previsiones para 2021 en el seguro de Impago de Alquiler son claramente, de crecimiento. Antonio Muñoz-Olaya, socio fundador y CEO de Grupo TAT y presidente de Cojebro, afirma que "los propietarios están cada vez más concienciados de los riesgos que corren". La realidad es que este ramo ha crecido más de un 30% en los últimos meses, sin duda, impulsado por el temor a los impagos generados por la pandemia y la consiguiente crisis económica. "Esperamos que el crecimiento se mantenga en doble dígito durante los próximos ejercicios, aunque, probablemente, de forma algo más moderada". En el futuro, se verán productos más integrales y modulares, nuevos nichos de mercado y cada vez se irán ampliando más las garantías, entre ellas, las relacionadas con la ocupación ilegal de inmuebles.

La evolución que están teniendo los seguros de Alquiler ligados a la Defensa Jurídica, en opinión de Antonio Muñoz-Olaya, socio fundador y CEO de Grupo TAT, "está siendo muy positiva. Los arrendadores muestran su interés en proteger su patrimonio, no sólo por la renta que perciben, sino por los daños que los arrendatarios puedan producir al inmueble. Contar con un buen seguro de Alquiler que proteja el cobro de las rentas y, en su caso, ayude jurídicamente a acortar los plazos para recuperar el inmueble, es fundamental para alquilar con tranquilidad".

La verdad es que la pandemia también ha contribuido a incrementar su contratación. "Un escenario de incertidumbre tan excepcional, al que se le añade un entorno económico y social durísimo, unido a una regulación normativa claramente proteccionista de los arrendatarios, son los ingredientes perfectos que contribuyen al aumento de la demanda de los seguros de Alquiler", afirma Muñoz-Olaya.

Todo ello ha llevado a que los seguros de Impago de Alquiler hayan experimentado un notable crecimiento, superior al 30%, en el último año y medio. El CEO de Grupo TAT estima que "esta tendencia se va a mantener en las próximas anualidades".

Desde un punto de vista asegurador y de gestión del riesgo, el seguro de Alquiler está íntimamente ligado al de Defensa Jurídica. Antonio Muñoz-Olaya señala que "el riesgo asumido por la compañía de seguros depende de las mensualidades impagadas, por lo que existe un interés claro en conseguir un rápido desalojo de la vivienda para evitar que el riesgo aumente. Por lo tanto, contar con una eficaz y cualificada defensa jurídica no sólo es fundamental para el propietario de la vivienda, sino también para la propia aseguradora".

Los inquilinos morosos dejan impagos por 3.179 euros de media a sus caseros

DEDUCIBLE EN EL IRPF

Como argumento de venta, se puede esgrimir, entre otros, que la Ley del IRPF define una serie de gastos relacionados con el alquiler que el arrendador puede deducirse como, por ejemplo, el seguro de Hogar y el de Impago de Alquiler. A esto se puede añadir las bondades propias del producto: cobertura de las mensualidades impagadas, deudas de suministros del inquilino moroso, indemnización por actos vandálicos, etc.

En el tema de la siniestralidad, la pandemia ha llegado a triplicar la morosidad del alquiler en 2020, alcanzando más del 15%. Sin embargo, en el caso de alquileres cubiertos por una póliza de seguro de Alquiler, este porcentaje se reduce a la mitad.

"La explicación -apunta Muñoz-Olaya- viene dada por la gestión del análisis financiero y la selección previa que realizan las aseguradoras o, como en nuestro caso, nuestros propios analistas. Nuestra previsión a medio plazo es que el alquiler con seguro recupere la media de siniestralidad de antes de la pandemia, situada entre un 3,5 y un 4%".

Algo que saben muy bien en el Grupo TAT, que llevan trabajando este ramo desde 2010, año en el que consiguieron la adjudicación, por Concurso Público, de la gestión integral de los seguros del Servicio de Intermediación del Alquiler del

Ayuntamiento de Madrid y que, como afirma su CEO, "afortunadamente, hemos venido renovando. Este proyecto nos supuso una inversión importante en medios técnicos, tecnológicos y humanos, convirtiéndonos en especialistas de este ramo".

En Grupo TAT se cuenta con mucha experiencia en la comercialización y, sobre todo, en la postventa de este producto, y es muy valorado por sus clientes. "Así nos lo demuestran con su fidelidad desde hace muchos años.", sentencia su CEO.

CRECE EL VOLUMEN DE VIVIENDAS EN ALQUILER

En la 'Encuesta Continua de Hogares', de Unespa, en el periodo 2013-2019, las viviendas en alquiler han crecido 13 puntos más que las viviendas totales. Cada día de estos siete años, el parque de viviendas en alquiler creció en 180 unidades. Las viviendas en alquiler, y los riesgos asociados con el arrendamiento, son un mercado en clara expansión.

"El seguro de Alquiler está creciendo más de un 30% en los últimos meses, sin duda, impulsado por el temor a los impagos generados por la pandemia y la consiguiente crisis económica. Esperamos que el crecimiento se mantenga en doble dígito durante los próximos ejercicios, aunque, probablemente, de forma algo más moderada".

Sin perjuicio de que las previsiones de crecimiento pueden variar en virtud de cambios jurídicos, políticos y/o sociales, Muñoz-Olaya entiende que "va a tener un crecimiento sostenible alto. Además del aumento de nuevas operaciones, también hay que tener en cuenta que las rentas que pagan los inquilinos, cada vez, son más altas, lo que redunda en un aumento de las primas". Recuerda que "las consultas derivadas del arrendamiento de inmuebles han crecido más de un 50% en el último año, configurándose como uno de los temas sociales de más preocupación por parte de los particulares. Es un indicador de la existencia de un gran interés".

La previsión es que, a medio plazo, el alquiler con seguro recupere la media de siniestralidad de antes de la pandemia, situada entre un 3,5 y un 4%

IMPAGOS DE MÁS DE 3.000 EUROS

Se puede decir que los seguros del Alquiler de Viviendas se han convertido en las herramientas más eficaces de garantía del alquiler y están reemplazando a los habituales avales bancarios. La razón la aporta el CEO de TAT: "Por su sencillez en la emisión y por la rápida y cualificada selección de riesgos, los seguros de Alquiler se están imponiendo como la mejor solución para los riesgos financieros que entraña una operación de alquiler. Es interesante señalar, a este respecto, que los inquilinos morosos dejan impagos por 3.179 euros de media a sus caseros. Ésta es una de las principales conclusiones del informe 'El seguro de alquileres', elaborado por 'Estamos Seguros', iniciativa divulgativa de Unespa para fomentar la cultura aseguradora. A eso hay que añadir que la exigencia del aval bancario, a menudo, reduce las posibilidades de contratación, llegando a poder perder buenos candidatos. Además, la defensa jurídica, es el quid de la cuestión: con la cobertura jurídica del seguro, se pueden iniciar los trámites de desahucio o de recobro".

El seguro no deja de ser un contrato de adhesión, con una serie de garantías que vienen prefijadas por la aseguradora. No obstante, en el caso de TAT, "contamos con condiciones especiales que nos permiten una mayor flexibilidad y mejores posibilidades de contratación. En cualquier caso, este tipo de seguros ofrece a los propietarios todas las garantías necesarias para garantizarles la estabilidad económica en su operación de arrendamiento. Ofrece la defensa jurídica necesaria y la cobertura de los actos vandálicos producidos por los inquilinos, permitiendo contratar sumas aseguradas que cubran el 100% del riesgo de impago".

La propia evolución del mercado del alquiler ha generado diferentes modalidades de alquiler como son el alquiler vacacional, el alquiler con opción a compra, el subarriendo total o parcial de una vivienda, etc. y, en este sentido, se queja Antonio Muñoz-Olaya: "No todas las aseguradoras están dando una solución completa".

Para alquilar con tranquilidad es fundamental contar con un buen seguro de Alquiler que proteja el cobro de las rentas y, en su caso, ayude jurídicamente a acortar los plazos para recuperar el inmueble

OCUPACIÓN ILEGAL DE INMUEBLES

El mercado del alquiler está en pleno auge. Prueba de ello son las políticas económicas que los diferentes gobiernos van implementando. El CEO de Grupo TAT piensa que "existe mucho recorrido para este tipo de seguros porque, realmente, ha experimentado pocos cambios desde su creación. En el futuro, veremos productos más integrales y modulares, nuevos nichos de mercado y cada vez se irán ampliando aún más las garantías, entre ellas, las relacionadas con la ocupación ilegal de inmuebles".

Precisamente, ya se han comenzado a comercializar seguros de Asistencia Jurídica para ocupación ilegal de viviendas. Muñoz-Olaya explica que "se trata, en su mayor parte, de nuevas garantías incorporadas a las carteras de seguros de Hogar. Incluyen prestaciones como la defensa jurídica, los costes de manutención y alojamiento mientras dura la ocupación, los honorarios de intermediación para conseguir la salida de los okupas y la asistencia psicológica para poder gestionar emocionalmente una situación de tanto estrés. Considero un acierto la inclusión de estas nuevas garantías ya que responden a un riesgo creciente sobre el que existe mucha preocupación. En el primer semestre de 2020, el Ministerio del Interior contabilizó 7.450 denuncias por ocupación ilegal, frente a las 7.093 de un año antes, es decir, un 5% más. Por ello, debemos felicitarnos como sector asegurador, al incorporar necesidades demandadas por la sociedad, a pesar de una regulación jurídica poco favorable en esta tipología de casos".

Debido a esta oportunidad de negocio que se está generando en este ramo, cada día más, las corredurías generalistas se están incorporando a la distribución de los seguros de Impago de Alquiler. Hay un mayor interés por parte de los mediadores debido, sobre todo, a la fuerte demanda existente en el mercado. Estos productos se han democratizado y muchas corredurías, como es lógico, cuando la demanda es alta, lo incorporan en su portfolio de productos.

SOLO VENTAJAS

Antonio Muñoz-Olaya afirma que "se trata de un riesgo real, con una creciente demanda. El 30% de los alquileres de primeras viviendas están garantizados por seguros de Alquiler. Y este porcentaje está creciendo, por lo que se está convirtiendo en una modalidad de seguro muy interesante para las aseguradoras y los mediadores".

En su opinión, no existe ningún inconveniente. "Nuestra experiencia como especialistas de este tipo de seguro, nos ha aportado una cartera de clientes muy estable, que, además, nos ha permitido aumentar nuestro ratio de póliza/cliente, obtener una buena siniestralidad y una manifiesta lealtad de nuestros clientes. La vida media de las pólizas de nuestra cartera en este ramo es superior a la del mercado. Esto nos permite contar con una alta tasa de renovación de nuestra cartera y mantener con las aseguradoras condiciones especiales y exclusivas".

La pandemia ha llegado a triplicar la morosidad del alquiler en 2020, alcanzando más del 15%. Sin embargo, en los alquileres cubiertos por una póliza de seguro de Alquiler, este porcentaje se reduce a la mitad

Evidentemente, todo esto les obliga a estar actualizados constantemente, tanto a nivel de nuevas necesidades de los clientes, como en la de asumir nuevos retos por la entrada de nuevos competidores y, por supuesto, esforzándose en que su equipo esté al tanto de todos los cambios regulatorios en materia de arrendamiento.

El mayor reto al que se enfrenta este tipo de seguros es el rigor técnico, porque cada vez se están incorporando más garantías y más servicios en este tipo de pólizas. "Todo ello, en su conjunto, sumado a una posible guerra de precios, puede hacer temblar los cimientos de un producto que ha controlado bien la siniestralidad hasta ahora. Sin duda, el principal reto es mantener el equilibrio entre los costes siniestrales y los precios. Las primas deben tener sentido para los propietarios, para que no opten por el autoseguro y las aseguradoras deben realizar una exigente selección del riesgo para mantener unos ratios de siniestralidad que permitan ofrecer unas condiciones aceptables al mercado", apunta Muñoz-Olaya.

Otro reto serían los cambios en el modelo de negocio que obligan al sector asegurador a adaptarse, ofreciendo soluciones más flexibles e innovadoras. La capacidad de adaptación y la rapidez en la incorporación de garantías serán pilares fundamentales para la elección de una aseguradora como preferente y referente del mercado.

Los corredores que trabajan este ramo están comprobando que en el mercado hay un exceso de oferta y están viendo que se están "despachando" productos similares sin tener en cuenta muchas de las necesidades reales de los clientes. Además, se están encontrando con la aparición de un nuevo modelo de negocio, como es la gestión integral del alquiler, donde algunas de estas empresas garantizan el cobro de la renta utilizando recursos propios o, dicho de otro modo, auto asegurándose, con el consiguiente riesgo que, en su caso, puede llegar a representar para los clientes. "La realidad es que estas empresas han pasado a ser un importante competidor del seguro de Alquiler", afirma Antonio Muñoz-Olaya.

Carmen Peña

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

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

Mayte Muñoz

DISEÑO GRÁFICO

maytemunoz563@gmail.com • 626388002

La nueva ley de formación no aclara la **DIFERENCIA** entre informar y asesorar

El pasado 20 de abril entró en vigor el Real Decreto 287/2021 sobre formación de los distribuidores de seguros, que trajo consigo una obligatoriedad formativa para todas aquellas personas que vayan a comercializar productos aseguradores, pero que, en opinión de los profesionales del sector, sigue sin establecer claramente la diferencia entre informar y asesorar, algo fundamental en esta actividad. La evaluación online, el peso de los productos financieros o la práctica desaparición de la figura del agente vinculado son algunas novedades que más llaman la atención de la nueva normativa.

Juan Ramírez, director de Desarrollo Comercial de **Plus Ultra Seguros**, piensa que el Real Decreto 287/2021 establece que la formación se considera un elemento esencial, y principio de inexcusable cumplimiento, para garantizar la calidad de la prestación de servicio por parte de los distribuidores, así como de las aseguradoras y los mediadores.

Punto de vista en el que coincide con Jorge Campos, director del **Instituto e-Learning del Seguro**, para quien "es muy importante ver la resolución como el cierre del círculo con el Real decreto 764". De hecho, sostiene que la resolución viene a complementar y a terminar aquel decreto que era mucho más extenso.

"Hacía mucho tiempo que se iban manejando borradores de regulación en materia de formación", confirma Jordi Parrilla, director del **Cecas**, a quien le llama la atención que la normativa de Distribución de Seguros siga en el Parlamento y sujeta a posibles enmiendas, mientras que la de formación ya está vigente: "Da la sensación de que hemos abierto un melón cuando no hemos cerrado otro y eso puede tener consecuencias después en cascada", advierte. De todas formas, valora que la norma es más amplia que la anterior en cuanto a los sujetos que tienen que distribuir.

ASESORAR VERSUS INFORMAR

En cualquier caso, Juan Ramírez considera que "esta normativa traerá consigo una mayor profesionalización de los mediadores y una mayor implicación por parte de las compañías", lo que requerirá un esfuerzo adicional para su personal

relevante. En esta resolución destaca la distinción entre los profesionales que asesoran y los que informan, lo que es una novedad, "y lógicamente va a conllevar una especialización, como por ejemplo en los productos de inversión basados en seguros".

Esta diferenciación "va a marcar la asignación de los niveles formativos", asegura Jorge Campos, toda vez que estos cambian mucho respecto a los anteriores grupos. Pero, en este sentido, reprocha que los criterios no están del todo claros y no son sencillos de entender, ya que no marcan adecuadamente la línea entre informar y asesorar: "Ahora mismo hay un desconocimiento total entre los distribuidores sobre cuáles son los criterios exactos para poder asignar adecuadamente a sus empleados y redes externas en los niveles correctos". De ahí que establezca que el error que puede derivar de esta normativa es que "no queda claro el concepto de informar y asesorar, y eso es crucial" para que un distribuidor haga una correcta integración y asignación de nivel formativo de toda su plantilla.

El director del Instituto e-Learning del Seguro argumenta que "cuando una persona solo tiene un contrato de distribución con una compañía quizá el recomendar el producto más adecuado para el cliente nunca se podrá decir que es exactamente un asesoramiento correcto al 100%, porque será un asesoramiento completo de los productos de esa compañía concreta".

"El espíritu de la normativa está muy bien. Tiene que haber una formación para todos los que distribuyan seguros, tiene que ser diferente en función de lo que realizan y además da la sensación de que tiene que ser una formación que pueda hacer que el sujeto evolucione hacia otros niveles", apostilla Jordi Parrilla, quien valora que se haya establecido un sistema de acceso curricular, algo que se dificultaba mucho con los anteriores grupos A, B y C.

CAMBIOS EN LAS HORAS FORMATIVAS

Efectivamente, el Real Decreto establece una nueva segmentación en las horas formativas, con una reducción de horas de 500 a 300 en el nivel 1, que afecta fundamentalmente a las entidades y a los corredores, mientras que en el nivel 2 hay un incremento de 150 a 200 horas. Para el director de desarrollo comercial de Plus Ultra Seguros lo más novedoso está en el nivel 3, "un nuevo segmento en el cual hay una exigencia importante", ya que establece 150 horas para el personal que informa, cuando antes era de 50 horas.

Para Parrilla, no hay una concordancia entre la figura de las 150 horas que informa, la de 200 que asesora y la de 300 dirigida a los corredores. "Y desde luego ni el mercado español ni la normativa europea exigía el paso de 500 a 300 horas", apostilla.

Sobre la sensación que puede dar entre los corredores de pérdida de conocimientos esta reducción de horas formativas, Juan Ramírez, director de Desarrollo Comercial de Plus Ultra Seguros, recuerda que hace años las licenciaturas universitarias eran de 5 años y se redujeron a 4". Piensa que esta circunstancia se complementa con la formación continua, que permite mantener ese equilibrio entre las horas formativas y las materias que se van a impartir en función de la tipología del distribuidor.

Aunque existe un curso puente para que quienes pertenecían al grupo C puedan seguir informando sobre seguros, adaptándose al actual nivel 3, el director del Cecas reconoce que es la primera vez que el regulador opta por excluir a todas aquellas personas que no cumplan unos requisitos mínimos del sector aunque ya estuvieran dentro del sector: "Ha establecido por primera vez unos mínimos por debajo de los cuales no admite que puedan continuar en el sector asegurador, en la distribución, personas con determinados niveles de formación", confirma.

"La exigencia por ser una norma y obligatoria traerá consigo una mayor profesionalización de los mediadores y una especialización, como con los productos de inversión basados en seguros". Juan Ramírez

PREVALENCIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Pero para él no se trata solo de un problema de falta de "concordancia entre el número de horas de formación inicial", sino también en el peso de las materias que se imparten. En concreto, su queja se centra en el excesivo peso del impacto del producto financiero, cuando la red de distribución tradicional en España distribuye más bien poco esta solución: "Tienes la sensación de que el regulador de alguna manera quiere incidir en el mercado a futuro más que a abordar la realidad existente", concluye.

Sin embargo, para Juan Ramírez esto supone "sentar las bases futuras de un cambio en la especialización" de agentes y corredores, que en el tema de asesoramiento de productos financieros puede ser muy relevante para la mediación. "No veo nada negativo que la mediación en España dé ese salto de calidad para el conocimiento de los mercados financieros. Sobre todo, porque el cliente es cada vez más exigente y quiere más respuestas", aclara.

Desde luego, Jorge Campos, director del Instituto e-Learning del Seguro, aprecia una clara apuesta del legislador por estas soluciones, ya que ha integrado conceptos básicos de IBIP en los tres modelos formativos: "Ha abierto las puertas a que cualquier distribuidor de seguros pueda asesorar o informar sobre los productos financieros", aprecia.

Jordi Parrilla, director del Cecas, reconoce no estar en contra de que se aumente la cultura y las materias de los mediadores, pero no le gusta que el legislador intente influir en el modelo del distribuidor del futuro, en cómo tiene que ser el mercado: "Está muy bien que la figura del distribuidor tenga conocimiento de todos aquellos elementos que pueden ser importantes, pero existe el riesgo de dejar de lado otras cuestiones que son fundamentales en estos momentos.

NUEVO PAPEL DEL AGENTE VINCULADO

A su entender, en todos esos cambios que trae consigo el Real De-

creto 287/2021 se pierde la figura del agente vinculado, que antes debía tener la misma formación que un corredor (500 horas) y ahora se le equipara a la figura del agente y sólo requiere 200 horas. Antes "la figura del agente tradicionalmente ha ido ligada al asesoramiento, aunque fuera de una sola entidad. Por lo tanto, abre un camino que desvirtúa su función". "Alguien podría pensar que el agente vinculado es una figura que el regulador no quiere que exista", concluye Parrilla.

En opinión de Ramírez el agente vinculado es una especie de híbrido entre corredor y agente, que en su momento nació como una solución que tampoco fue muy bien recibida por las compañías. Con todo, piensa que, con la nueva normativa, el agente vinculado va a conseguir mantener su crédito con menos horas de formación, aunque mantiene que el quid de la cuestión seguirá siendo la formación continua.

"Ahora mismo hay un desconocimiento total entre los distribuidores sobre cuáles son los criterios exactos para poder asignar adecuadamente a sus empleados y redes externas en los niveles correctos".
Jorge Campos

Jorge Campos recalca que el tema de que los corredores no pueden cobrar comisiones por la venta de productos de inversión y unit linked está haciendo, gracias a la liberalización de incompatibilidades, que haya corredurías que para poder comercializar IBIP y cobrar comisiones creen una sociedad de agencia vinculada, ya que la ley les permite tener ambas figuras.

Como recuerda el representante de Plus Ultra Seguros, excepto en Países Bajos, en el resto de naciones europeas no se pone impedimento al cobro de comisiones implícitas. Y aunque el agente vinculado sea una solución parcial para abordar esta situación, las dos figuras relevantes en la distribución de seguros siguen siendo el agente asesor o informador y, el corredor.

EXIGENCIA FORMATIVA

Además, pone el acento en que para los prescriptores o personal externo que no interviene en la distribución la normativa no exige formación, cuando "la formación debería ser también obligatoria en ciertos niveles para estos profesionales".

El problema que aprecia Campos con la figura de los avisadores es que la actividad que desarrollan "no es distribución de seguros", por lo que no tiene reflejo lógicamente en los planes de formación. Esto conlleva, a su entender, un problema en torno al IVA, porque la compañía de seguros va a remunerar a un corredor o un agente una comisión sin IVA y esta operación él se la tiene luego que derivar a su colaborador externo porque le viene por él y se la tendría que pagar sin IVA, porque no puede encarecer un 21%.

El director del Instituto e-Learning del Seguro considera que esto se debe a que el espíritu de la normativa ha querido establecer que las personas que hay que formar obligatoriamente son solo los que participan activamente en la venta de seguro.

En cualquier caso, Juan Ramírez aprecia que la obligatoriedad de la formación también les exige a las compañías como entidades distribuidoras y "lógicamente nuestro personal relevante también va a tener el mismo nivel competencial que

los corredores".

De hecho, Jorge Campos, director del Instituto e-Learning del Seguro, recuerda que gracias a la negociación de Unespa, se consiguió que los empleados de compañías que estaban activos en el momento de la aprobación de la formación y realizaban asesoramiento se les convalidaba la formación inicial, pero no así a la nueva contratación, si es que no venía de otra entidad.

"La normativa establece que tiene que haber una formación para todos los que distribuyan seguros, diferente en función de lo que realizan, y propicia que el sujeto evolucione hacia otros niveles". Jordi Parrilla

EVALUACIONES ONLINE

Para Juan Ramírez sí que resulta todo un acierto en la nueva normativa que se exijan evaluaciones para la formación continua, en contraposición con la inicial, porque además va a ser vitalicia: "Mientras dure la profesión vamos a tener que formarnos en productos aseguradores y procesos operativos".

Jorge Campos destaca, precisamente, que se haya apostado por que en las evaluaciones de la formación inicial se puedan hacer exámenes a distancia: "El legislador da la opción a que todas las pruebas de los cursos iniciales para los niveles 1, 2 y 3 puedan ser online, que durante la pandemia lo aceptaron excepcionalmente, pero esta excepción se ha convertido en una oficialidad ya", asegura. Un mecanismo no exento de requisitos y que está exigiendo a los centros de formación reajustar sus sistemas.

"En este sentido lo que hemos de hacer los centros es precisamente adaptarnos y cumplir. Esas cuestiones tienen que quedar muy claras y evidentemente el centro tiene que estar preparado para eso", remarca Parrilla, quien, no obstante, se muestra especialmente crítico en cuanto a la capacidad de los centros de formación para impartir y certificar: "Creemos que hay que extender al máximo de posibles sujetos la posibilidad de impartir la formación, pero con modelos claros", sostiene.

En esta línea, Ramírez cree que contar con un registro de los centros autorizados para impartir formación a los distribuidores, que cuente con el aval de la DGSFP, facilitaría el conocimiento tanto para aseguradoras como para mediadores.

"Nosotros estamos preocupados por los mecanismos de control por parte de la Dirección General de Seguros en cuanto a los certificados y los centros", confiesa el director del Cecas, no tanto por la separación entre entidad formadora y entidad certificadora, sino porque aprecia que debe establecerse un rigor muy claro.

De hecho, Campos reconoce que le ha "decepcionado" el que no se hayan pedido más requisitos para solicitar la autorización como centro de formación, que para los niveles 2 y 3 pueden pedirlo incluso personas físicas. Solo en el caso del nivel 1, se requiere cumplir una serie de parámetros sobre instalaciones, currículos de profesores, presentación de proyectos en cada edición del curso, etc., lo que limita su impartición a unos pocos centros.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA

GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL

TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

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

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

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

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

Claves para que las pymes **ACCEDAN** a los Fondos europeos

Los fondos europeos ya son una realidad y muchas empresas están empezando a solicitarlos para recuperarse tras meses azotados por los efectos económicos de la pandemia. Centrados en la transformación digital y ecológica, estas ayudas no solo supondrán un balón de oxígeno para los empresarios, sino que pretende provocar un cambio en el tejido empresarial comunitario para adaptar a pymes y autónomos a las exigencias y necesidades del siglo XXI.

El Gobierno ha elaborado en los últimos meses el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (bautizado como 'España Puede'). Un programa que comprende los Fondos Europeos de Recuperación (también conocidos como '*Next Generation* EU'), dotados con 750.000 millones de euros. Nuestro país ha obtenido 140.000 millones en el período 2021-2026 (72.700 millones en subvenciones y 67.300 millones en préstamos).

A mediados del pasado agosto Bruselas ya desembolsó los primeros 9.000 millones de ayudas, de los que el Gobierno ha asignado la distribución de más de 7.250 millones a las Comunidades Autónomas entre las diferentes conferencias sectoriales, para la realización de inversiones en distintas materias.

España se ha beneficiado con 140.000 millones de los fondos europeos, de los que 9.000 ya se le han asignado

'España Puede' se va a vertebrar en torno a cuatro ejes de actuación, de modo que los proyectos a los que se designe el presupuesto deberán estar alineados con los mismos:

- Igualdad de género, orientada a mejorar el empleo y el emprendimiento femenino, la formación, el deporte, las competencias digitales y la economía de los cuidados.
- Transición ecológica, para impulsar un modelo de economía más verde, impulsando la descarbonización, la eficiencia

energética, el despliegue de las energías renovables, la electrificación de la economía y la economía circular.

- Transformación digital, que se garantice el acceso a internet de toda la sociedad y la digitalización de las empresas.
- Cohesión social y territorial, para reforzar el estado de bienestar, impulsar el empleo de calidad, abordar el reto demográfico y proporcionar oportunidades a las próximas generaciones.

Estos cuatro ejes se concretan en diez políticas palanca.

Para la distribución de los fondos, el Ejecutivo ha ideado tres mecanismos distintos: los Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (Perte), proyectos de carácter estratégicos basados en la colaboración público-privada; las subvenciones, para la financiación de activos privados, a través de convocatorias de concurrencia competitiva; y los contratos, para la financiación de activos públicos, a través de licitaciones.

LAS PYMES EN EL CENTRO

Los fondos persiguen, en definitiva, reconstruir la economía comunitaria tras la pandemia y lograr que sea más sostenible, digital y resiliente. Su objetivo es modernizar el ecosistema industrial y de servicios con una orientación hacia la digitalización y la transición energética para ganar en competitividad y peso en proyectos transfronterizos. Todo ello en base al Plan de Recuperación, que ha centrado gran parte de sus propuestas en la reactivación de las pymes, que suponen el 99,8% del tejido empresarial español y soportan el 66% del empleo, y que, por estructura y tamaño.

De las 30 líneas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (detalladas en las diez políticas palanca) hasta un total de 17 recogen iniciativas pensadas para la participación de las pymes, siendo el componente 13 el que específicamente recoge las inversiones y reformas para el impulso a las pymes, a partir de una inversión estimada de 4.894 millones de euros.

El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia recoge hasta 17 iniciativas pensadas para la participación de las pymes

Es especialmente relevante en el plan la participación prevista de las pymes en actuaciones orientadas a movilidad y energía renovables; formación y desarrollo de capacidades; proyectos industriales; digitalización; financiación del emprendimiento; y turismo y comercio. Se priorizarán las ayudas a proyectos empresariales en consonancia con estas materias.

Este hincapié en la participación de las pymes en la solicitud de los fondos se recoge en los principales objetivos que se ha marcado el Gobierno:

- Digitalizar más de 1.000.000 de pymes a través del Programa Digital Toolkit.
- Conseguir que 171.000 pymes se beneficien de las iniciativas Programa Actores del Cambio, Aceleradores Pymes 2.0, Programa de Apoyo a Clústeres Empresariales Innovadores y Programa de DIH.
- Lograr que 2.500 pymes participen en proyectos de apoyo a su internacionalización, en el marco de los Planes de Acción de Internacionalización 2021-2022 y 2023-2024.
- Beneficiar a 6.900 emprendedores o pymes y al menos 12.000 usuarios de medidas encaminadas a impulsar el ecosistema emprendedor, dentro del Marco Estratégico sobre Política Pyme 2030, la Estrategia Española de Emprendimiento y la Agenda Digital España 2025. Y de ellas, al menos 2.000 emprendedoras o pymes dirigidas o participadas por mujeres.

CÓMO CONSEGUIR LOS FONDOS

De cara a facilitar el acceso a los fondos europeos por parte de las empresas, el 31 de diciembre de 2020 se publicó en el BOE el Real Decreto-ley 36/2020, por el que se aprobaron medidas urgentes para la modernización de la Administración Pública y para la ejecución del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Con esta normativa, se pretendió agilizar la asignación de los fondos prevista para los meses posteriores, acometiendo las reformas y reduciendo los tiempos y gestiones de los procesos de adjudicación, trámites administrativos y evaluaciones ambientales. De hecho, el Gobierno ya adelantó en los presupuestos de 2021 unos 24.000 millones del Mecanismo para la Recuperación y la Resiliencia (núcleo del Fondo de Recuperación comunitario) para empezar a gastarlos antes del desembolso real de la Comisión Europea.

Desde el segundo trimestre de 2021 las distintas administraciones están convocando concursos públicos, subvenciones y ayudas, aunque será tras el verano cuando empresas y autónomos tendrán que estar más pendientes pues se prevé una aceleración en la publicación de convocatorias de ayudas y licitaciones de contratos financiados con fondos europeos.

Para acceder a estos fondos, las empresas están teniendo que seguir una serie de pasos, dependiendo de si optan a subvenciones y contratos o participan en un Perte o presentan alguno. Las ayudas comunitarias se pueden materializar a través de subvenciones directas, bonificaciones, ayudas a I+D+i, y otros mecanismos como el aplazamiento del pago de impuestos.

El lanzamiento de las convocatorias se realiza siguiendo la legislación vigente en materia de transparencia. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los requisitos, criterios, cuantía de las ayudas, etc. podrán variar en función de las distintas convocatorias y programas, aunque siempre estarán abiertas a que organismos, como las pymes, puedan presentar sus proyectos.

El Gobierno ha puesto en funcionamiento la web planderecuperacion.gob.es, en la que se proporciona información sobre las ayudas y cómo acceder a ellas

En cualquier caso, podrán acceder a los fondos los proyectos nuevos o en ejecución desde el 1 de febrero de 2020 y tienen que demostrar, a través de indicadores lo más concretos posible, que tienen capacidad para:

- Responder a alguna de las políticas palanca del Plan 'España Puede'.
- Contribuir en los cuatro ámbitos que el Plan 'España Puede' considera ejes transversales de la transformación de la economía española.
- Potenciar la competitividad de la economía española en la escena internacional.
- Crear empleo estable y de calidad.
- Fomentar la creación de ecosistemas participativos que involucren a grandes, pequeñas y medianas empresas, administraciones públicas, universidades y sociedad.
- Ser viable y tener un presupuesto justificado.
- Establecer claramente sus metas, objetivos intermedios, hitos e impactos, desarrollando los indicadores que permitan evaluar el avance del proyecto y su alcance.
- Adecuarse a los plazos fijados por la UE.
- Adecuarse a los requisitos específicos que se puedan establecer para cada convocatoria.

Las convocatorias para acceder a estas inversiones se desarrollarán respetando el marco competencial, por lo que algunas las realizarán los ministerios y empresas públicas estatales, otras las comunidades autónomas y otras, ayun-

tamientos, que también convocarán concursos a nivel municipal. De hecho, las comunidades autónomas recibirán la mayor parte de los fondos (54%), seguidas de la Administración Central (41%) y las entidades locales (4%).

PORTAL DE INFORMACIÓN

En cualquier caso, para aglutinar todas las ayudas referidas a los fondos europeos y facilitar su solicitud por parte de las empresas, el Gobierno ha puesto en funcionamiento la web planderecuperacion.gob.es, en la que se proporcionar información sobre las mismas y se define cómo acceder a ellas. Este portal, que ejerce como "ventanilla única", explica someramente cómo se van a repartir los fondos y cómo será su gestión a través de las comunidades autónomas. Detalla cada una de las convocatorias abiertas (presupuesto, objetivos, beneficiarios…), así como señala las que próximamente estarán vigentes, para que cada compañía solicite la que más se adecúa a su proyecto, proporcionando el acceso a los documentos y enlaces relacionados.

La página también cuenta con un asistente de búsqueda, que va preguntando respecto a la categoría que se quiera acceder, ya sea una licitación pública o una ayuda. Asimismo, guía según la experiencia previa o no en solicitud de este tipo de ayudas. De hecho, para saber qué convocatorias hay abiertas la propia web da dos opciones: consultar el listado de las mismas o utilizar el asistente de búsqueda de convocatorias.

El acceso a la información es gratuito y será actualizada con nuevos contenidos mientras dure la distribución de los fondos europeos. Además, viene acompañada de un servicio de alertas al mail, por suscripción, para recibir las convocatorias en base a las preferencias seleccionadas.

Se pretende digitalizar más de un millón de pymes a través del Programa Digital

En el portal se pueden consultar, por un lado, las convocatorias, con los anuncios de licitaciones, subvenciones y ayudas abiertas a empresas, organizaciones y ciudadanos. Muchas todavía están pendientes de ponerse en marcha, pero pymes y autónomos ya pueden acceder a una gran variedad. Algunos ejemplos de ellos son el Fondo Next Tech, para fomentar el desarrollo de proyectos digitales innovadores de alto impacto y la inversión en empresas en crecimiento; el Plan Moves III, que contempla ayudas para la compra de vehículos eléctricos e híbridos enchufables; Emprendedoras Digitales, para impulsar proyectos de emprendimiento digital femenino; o el Programa de Planes de Sostenibilidad Turística en Destinos, para favorecer la transformación de los destinos turísticos españoles hacia la sostenibilidad.

Algunas convocatorias, como las Ayudas Neotec 2021, para financiar la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales, que requieran el uso de tecnologías, o el Programa PREE, de rehabilitación energética de edificios, ya están cerradas, y los solicitantes han tenido que hacer sus solicitudes de manera online en distintos organismos públicos, por lo que es de prever que las siguientes convocatorias tengan el mismo sistema de actuación. Aunque dependerá del organismo que oferte la ayuda, la web lanzada por el Gobierno detalla el modo concreto de solicitud de cada convocatoria.

Además, las pymes también pueden presentar proyectos para ser financiados por los fondos. Los diferentes Ministerios están lanzando manifestaciones de interés para la presentación de iniciativas dependiendo de los sectores y temas, con el objetivo de codiseñar los instrumentos por los que se ejecuten las ayudas. De ellas surgirán algunos Perte,

esos grandes proyectos estratégicos que exigen la colaboración entre administraciones, empresas y centros de investigación. Un consorcio en el que al menos el 40% de las empresas que participen deben ser pymes. El Gobierno ya ha aprobado el referente a Vehículo Eléctrico y Conectado, cuyo eje central es la creación del ecosistema necesario para el desarrollo y fabricación de vehículos eléctricos y conectados mediante el impulso a la industria del automóvil, y también tiene en estudio otros en torno a la industria aeroespacial, la cadena agroalimentaria inteligente y sostenible o la medicina personalizada.

Las pymes deben tener en cuenta que la selección de proyectos se realizará en función de los criterios técnicos establecidos en las convocatorias, y serán mesas de

¿DÓNDE ENCONTRAR AYUDAS?

Desde la CEOE calculan que a partir de ahora habrá un volumen de 75.000 licitaciones y 18.000 convocatorias de subvenciones cada año derivadas de los fondos europeos. Esto supondrá para pymes y autónomos un trabajo extra de búsqueda de las ayudas más apropiadas para su proyecto. Junto con el site específico planderecuperacion.gob.es, los empresarios tendrán otras opciones para bucear por la red y no perderse ninguna oportunidad de financiación:

- **La web del Sistema Nacional de Publicidad de Subvenciones y Ayudas Públicas del Ministerio de Hacienda es desde hace años la gran aglutinadora de las principales convocatorias, alojando más de 315.000 anuncios realizados desde 2016.**
- **El portal Ipyme, del Ministerio de Industria, acoge convocatorias dirigidas específicamente a empresas y autónomos, junto con un mapa de viaje que les ayudará a ubicar la ayuda más cercana a su punto de trabajo.**
- **En el Sepe se pueden consultar incentivos como reducciones y bonificaciones de la cuota de Seguridad Social.**
- **En el Portal ICO los autónomos podrán solicitar avales y bonos sociales para su negocio, tanto en transformación digital como en desarrollo de proyectos sostenibles.**
- **La Cámara de Comercio ofrece una interfaz en la que emprendedores y autónomos encontrarán subvenciones para el inicio de su actividad, para innovar en su negocio, para internacionalizar su empresa o para la formación de sus asalariados.**
- **La Confederación Española de Jóvenes Empresarios (Ceaje) cuenta con un portal donde los jóvenes autónomos pueden rellenar un formulario para indicarle la ayuda adaptada a sus circunstancias.**
- **La CEOE ha abierto un portal, CEOExEuropa, donde se pueden consultar todas las licitaciones y subvenciones públicas de interés, además de todos los contratos públicos que genere el Next Generation EU.**

A todos ellos, de ámbito estatal, se une el portal de subvenciones comunitario, en el que la Comisión Europea ofrece consejos para solicitar las ayudas del https://europa.eu/next-generation-eu/index_es o la web para solicitar préstamos y capital riesgo avalados por la Unión Europea.

contratación y/o comités de carácter técnico y administrativo quienes realizarán la selección de los proyectos a financiar. Además, como regla general, solo financiará gastos no recurrentes que supongan un cambio estructural y tengan un impacto duradero sobre la resiliencia económica y social, la sostenibilidad, la competitividad a largo plazo y el empleo de la empresa. En este sentido, las inversiones pueden ir desde el capital humano (formación, salud, protección social...), hasta el capital fijo (infraestructuras, I+D+i...), pasando por el capital natural (fuentes de energía renovable natural, protección y restauración del medio ambiente, mitigación o adaptación al cambio climático...).

La burocracia, escasa capacidad para cofinanciar proyectos, no entender cómo deben pedir las ayudas y considerar que no están dirigidos a ellas, principales trabas para las pymes

OBSTÁCULOS QUE SORTEAR

A pesar de que la gestión de estas ayudas ya lleva unos meses operativa, pymes y autónomos se pueden encontrar con algunos inconvenientes en el proceso. Para empezar, algunos analistas advierten de que las empresas que quieran acceder a estas subvenciones deben conocer las normas y procedimientos europeos que garanticen el cumplimiento de las solicitudes, en ámbitos tan variados como la contratación, la gestión o la publicidad, lo que puede exigirles, en algunos casos, gastos adicionales de asesoría o auditoría para no incurrir en incumplimientos.

Asimismo, los beneficiarios de estas ayudas deberán alcanzar los logros previstos y ejecutar el gasto de forma adecuada para que sea elegible, lo que puede suponerles una inversión añadida para establecer un proceso sistemático de recogida de datos que permita un seguimiento de los gastos, los productos, resultados e impactos a lo largo de la ejecución. También deberán contar con un sistema de gestión y control de auditoría interna y externa apropiado para rastrear e identificar el uso de los recursos y reportarlo de forma clara y transparente. No obstante, además de aplicar los fondos conforme a la normativa, las pymes tienen que poder demostrar esta buena operatividad.

A principios de agosto un barómetro desarrollado por el Consejo General de Colegios de Gestores Administrativos de España advertía que apenas un 14% de las pymes tenía intención de solicitar ayuda de los fondos europeos. Aunque una importante mayoría, el 56%, de los que no pensaban acceder a ellos lo achaca precisamente a la burocracia, no es la única razón: la falta de capacidad para cofinanciar proyectos, no entender cómo deben pedir las ayudas y considerar que no están dirigidos a ellas y no quieren perder el tiempo, son otros de los motivos aducidos. Además, uno de cada cuatro gestores administrativos considera que las pymes que no van a pedir ayudas tampoco cumplirían los requisitos de elegibilidad que se han establecido para las ayudas europeas, como estar al corriente de pago con la Seguridad Social y con Hacienda.

Por todo ello, el 83% de los gestores opina que estos fondos están concebidos para las grandes empresas y hasta un 46% creen que se van a agotar. Además, un 59% de las pymes considera que los Fondos *Next Generation* no van a ayudar a la recuperación de sus negocios.

Otro de los hándicaps que detectaron fue el gran desconocimiento que existía sobre estas ayudas, de modo que el 44% de los gestores administrativos aseguraron que sus clientes pyme no han oído hablar de estos fondos y que el 81% han coincidido en que no saben el destino de los mismos.

Aitana Prieto

Desafíos y oportunidades que aporta CIMA al corredor

En una encuesta realizada por Fecor en la jornada 'A debate con corredores', quedó claro que, aunque muchos conocen la diferencia entre EIAC y CIMA (82%), la mayoría (81%) aún no están adheridos a la plataforma que permitirá la verdadera digitalización de los corredores. Su incorporación a esa plataforma, que aporta desafíos y oportunidades al corredor de seguros, solo supone un coste único de 150 euros más impuestos, y pueden adherirse a ella cualquier corredor, incluso los que no tengan software en su empresa.

Bajo el título 'CIMA, un desafío necesario #Corredortech', Fecor organizó un 'A debate con corredores' el pasado 10 de junio. La jornada, presentada por Guillermo Arenas, responsable del área de Formación de Fecor; comenzó con la intervención de Juan Fructos, subdirector general de Tirea. Que dijo que, "CIMA es una plataforma en la que tenemos depositada toda nuestra confianza como verdadera palanca para la digitalización de la mediación aseguradora".

A continuación, Asunción Blasco, directora de Gestión de Servicios de Tirea, abrió la primera parte de la jornada, denominada 'La voluntad al cambio depende de uno mismo'. Tras una breve historia de los comienzos de

EIAC, en 2009, cuando por iniciativa de la mediación se acude a Unespa para construir y definir un estándar de comunicación entre la mediación y las compañías, fue enumerando los principales hitos hasta llegar a enero de 2021, cuando empieza a estar operativa la plataforma de conectividad (CIMA), desarrollada para conseguir la implantación del estándar EIAC. "CIMA nace como respuesta a la necesidad sectorial de disponer de un único punto de encuentro entre la mediación y las aseguradoras, que posibilite a entidades y corredores hablar un único lenguaje, que garantice la calidad de los datos intercambiados", explica Asunción Blasco. "Es una plataforma viva de mejora continua -añade-, que este año se convertirá en una plataforma bidireccional. El hecho de que EIAC sea un estándar de uso libre supone que, a día de hoy, no sabemos cuál es la implantación real de este estándar".

CIMA es la verdadera palanca para la digitalización de la mediación aseguradora

Juan Antomio Marín.

Guillermo Arenas.

¿CÓMO CONECTARSE A CIMA?

La directora de Gestión de Servicios Tirea explicó que "a través de la web de CIMA, en el link solicitud de contrato al corredor, se puede firmar de forma digital el contrato de adhesión a la plataforma. Se trata de un documento que ha sido revisado y aprobado por las cuatro asociaciones de corredores vinculadas al proyecto. Una vez que ya se está adherido a CIMA y tras el pago único de 150 euros más impuestos (el coste del mantenimiento anual lo afrontarán solo las aseguradoras), se recibirá toda la información de las entidades a través de esta plataforma".

Si el corredor dispone de software propio tendrá que hacer un desarrollo determinado y "si dispone de software de mercado, entonces nos pondremos en contacto con la empresa tecnológica para coordinar con ella la puesta en marcha", afirma Asunción Blasco.

Una vez explicado el funcionamiento de CIMA, Alejandro Mocholí, director de la correduría F&M Fernández Mocholí, hizo el análisis de la encuesta online realizada entre los asistentes al foro. De ella, se dedujo que el 82% de los corredores sabe la diferencia entre CIMA y EIAC. Sin embargo, el 81% no se había dado de alta en CIMA para descargar los ficheros de las aseguradoras, a junio de 2021.

La mayoría de los corredores que participaron en esa encuesta no sabían cuántas aseguradoras descargan ya los ficheros en formato EIAC, porque pensaban que

¿QUÉ APORTA CIMA AL CORREDOR?

1. Único canal de comunicación (conectividad): unifica la conectividad de todas las entidades con las que trabaja el corredor en un único punto de acceso y momento. Permite planificar los procesos de descargas EIAC de forma centralizada.
2. Punto único de descarga de ficheros: alternativa para los corredores que no tienen implementada la conectividad con las entidades para que, mientras desarrollan la conectividad con la plataforma CIMA, puedan acceder desde el portal CIMA a los ficheros en formato estándar EIAC, sin tener que ir a cada uno de los portales de las entidades. Descarga de ficheros en formato Excel para dar solución a los corredores que tendrían problemas si la entidad dejará de enviar formatos propietarios.
3. Control de errores: gestiona de forma centralizada los posibles errores en la descarga. Posibilita la gestión y reintentos de descargas por problemas achacables a las aseguradoras. Servicios de backup o retransmisión de datos. El control de errores es importante porque, hasta ahora, si se tiene algún error tenemos que ir directamente a la compañía a ver qué es lo que ha ocurrido, pero con CIMA estaría centralizado en un único punto.
4. Control de calidad: control del cumplimiento del estándar EIAC. Monitoriza e informa a la correduría de los errores/ avisos que puedan tener el fichero en cuanto al cumplimiento de las normas EIAC en su conjunto. Facilita el proceso de seguimiento del corredor / tecnológica de la información intercambiada, rigor de avisos, calidad de ficheros, etcétera. Permite obtener información estadística del volumen y calidad de los datos intercambiados con las entidades.
5. Seguimiento de ficheros: canal único y directo para la recepción de consultas y reporte de incidencias en la conectividad con las entidades con las que ópera. A través del portal de CIMA tiene la visualización de la trazabilidad de los ficheros recibidos, enviados, avisos... En caso de no recibir los datos en su sistema de gestión puede comprobar y validar la disponibilidad de los ficheros en la plataforma e identificar el origen de la incidencia.
6. Gestión de las versiones de estándar: permite al corredor/ tecnológica trabajar con distintas versiones CIMA en función de las entidades y de la disponibilidad de nuevas versiones en sus aplicativos, periodos de transición en los cambios de versiones del estándar. Se reducen los tiempos en la gestión del cambio de la inclusión de nuevas funcionalidades.
7. Unidad de traducción de ficheros: el corredor puede seleccionar qué campos quiere o no quiere incluir en la descarga de ficheros, en función de errores sistemáticos e inconsistencias, deficiencias en su tratamiento, etc. Permite al corredor incorporar reglas de validación, traducción y reparación de valores y formatos para que cada uno de los ficheros de cada tipo de proceso EIAC para cada entidad. Con estas utilidades el corredor puede subsanar parte de las posibles deficiencias que origina la descarga de datos EIAC por parte de algunas entidades.
8. Utilidad de configuración de la descarga de ficheros en formato Excel: módulo donde el corredor puede configurar el formato Excel personalizado para la descarga de información totalmente particularizada. Descarga de ficheros en formato Excel para dar solución a los pequeños corredores que tendrían problemas si la entidad dejará de enviar formatos propietarios.

En definitiva, la implantación EIAC elimina la barrera de las comunicaciones con las entidades, al no tener que realizar los desarrollos necesarios para el intercambio de información con una nueva entidad.

Juan Fructos.

Asunción Blasco.

era entre 20 y 30, cuando realmente son 40.

La mayoría de los corredores consultados no supo decir cuántas aseguradoras trabajan ya en el torno CIMA en formato EIAC, cuando la realidad es que, en junio, había 18 aseguradoras.

Tampoco conocían qué volumen de primas de la mediación se transfiere en formato EIAC entre las aseguradoras que ya trabajan con él. Mocholí aportó el dato concreto: el 66,2% de las aseguradoras que trabajan en este formato, lo utiliza para transferir los ficheros.

Con respecto a las aseguradoras que actualmente trabajan en formato EIAC, la mayoría no supo decir qué volumen de corredores transfieren a través de EIAC. Antes del verano 2.867 corredores o mercantiles ya lo estaban haciendo.

Antes se buscaba el producto y el dato y ahora queremos disfrutar de la experiencia con el cliente, para fidelizarle

¿A QUÉ SE ENFRENTA LA MEDIACIÓN?

En opinión de Alejandro Mocholí, la mediación se enfrenta "a la aceleración en la transformación digital, pero con una humanización digital. El centro ya no es el servicio, sino el valor que estamos prestando al cliente. Existe un nuevo paradigma en la interpretación del servicio. Se precisa agilidad y adaptación de nuevos productos, procesos y servicios. Con esta adaptación se busca la experiencia con el cliente. Antes se buscaba el producto y el dato y ahora queremos disfrutar de esa experiencia con el cliente, para fidelizarle. La persona está en el medio de ese entorno digital y, por lo tanto, es primordial la omnicanalidad. Se genera valor a través del dato. Eso provoca nuevas reglas de negocio para poder parametrizar datos, poder optimizar recursos. Ese dato es fundamental y hay un cambio cultural de las organizaciones. Además, hay que tener en cuenta la inteligencia artificial aplicada al Big Data, que te va a decir qué va a hacer tu cliente y qué puedes hacer tú para satisfacer sus necesidades. Cada vez serán más comunes los *smart contracts* vinculados a *blockchain* por servicios o por plataformas por uso. Tenemos que adaptarnos al cambio. Porque solo sobrevivirá el que se adapte".

En opinión de Mocholí, la conexión a CIMA es una ayuda para conseguirlo. "Hay una fecha límite: en marzo de 2022, solo se emitirá en EIAC. ¿Por qué esperar? Se descargan los ficheros cada día y se tiene la información en el momento, con información real".

HAY QUE SER PARTE ACTIVA DEL CAMBIO

La segunda parte de la jornada consistió en una mesa redonda para hablar sobre 'El corredor de seguros, parte activa del cambio', que estuvo moderada por Juan

Nuria Alfaro.

Cristina Gutiérrez

Ángel Blesa.

Antonio Marín, presidente de Fecor, y en la que participaron: Asunción Blasco; Alejandro Mocholí; Nuria Alfaro, responsable del área de Negocio Ebroker; y Ángel Blesa, CEO del Grupo Codeoscopic.

Marín señaló que "el corredor se enfrenta a un gran reto, la digitalización y no puede darle la espalda. En Fecor trabajamos para ayudar, motivar y formar a los corredores para que puedan aprovechar las innegables ventajas de trabajar con un lenguaje común".

En este sentido, Nuria Alfaro, responsable del área de Negocio Ebroker, dijo que "el 44% de los corredores que están en CIMA es a través de Ebroker. Estamos siendo muy activos, contactando corredor por corredor para transmitirle la necesidad y la conveniencia de estar presente en esta plataforma".

El hecho de que EIAC sea un estándar de uso libre supone que, a día de hoy, no sabemos cuál es la implantación real de este estándar

Ángel Blesa, CEO del Grupo Codeoscopic, comentó que "CIMA aporta simplicidad al corredor. Y le permite ahorrar tiempo para que se ocupe de lo que más le interesa". Además, el corredor, a través de CIMA, "va a tener acceso a más proveedores tecnológicos, que están en la plataforma".

Asunción Blasco, ahondó sobre la adaptabilidad de la plataforma porque si el corredor tiene software propio, "le damos el soporte necesario para que pueda autenticarse en la plataforma y realizar los pasos necesarios para ello. Una vez que esté autenticado va a recibir los mismos ficheros que estaba recibiendo hasta ahora. Pero desde un único punto, con una planificación, y puede hacer varias descargas al día". No se necesita tener ni plataforma tecnológica, ni software. "Dependiendo de su situación se hará de una forma u otra. Si no tiene software, accederá al portal CIMA y a través de él bajará los ficheros", indica Blasco.

Alejandro Mocholí afirma que "CIMA unifica, para generar una economía de escala dando un valor al cliente. Como el dato tiene que estar de forma homóloga en

I REUNIÓN ANUAL CIMA

El 17 de junio se celebró la I Reunión Anual CIMA en la que se hizo una valoración de la situación en la que se encontraba. Antes del verano, ya había 3.500 millones de euros en primas intercambiadas a través de esta plataforma y para final de año se espera que sea el 80%.

Juan Fructos subdirector general de Tirea, dijo que "más de 2.500 corredores intercambia información a través de ficheros EIAC en este momento".

Es una plataforma viva, que sigue avanzando. Está previsto empezar a trabajar con la versión 6 en septiembre para que, en marzo de 2022, esté 100% implantada. Y pronto se comenzará con la bidireccionalidad.

Javier Barberá, vicepresidente de la Comisión CIMA y presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, explicó que se está trabajando para conseguir ayuda de los fondos europeos porque "pueden servir para una aceleración del proyecto. Se utilizarían para impulsar la plataforma a través de Tirea y para fomentar las líneas de trabajo de los corredores y de las tecnológicas".

Sergio Álvarez, director general de la DGSFP, afirmó en la clausura del evento, que CIMA supone "un efecto multiplicador de presencia y relevancia para los mediadores".

El 66,2% de las aseguradoras que trabajan en formato EIAC, lo utiliza para transferir los ficheros

Alejandro Mocholí.

cualquier momento, nos permitirá dar un mayor valor al cliente. Ahora no aportaremos solo nuestro asesoramiento, sino también mejores servicios. Hay que dar soluciones al mercado y, para eso, necesitamos los datos centralizados. Además, va a ser más fácil cambiar de proveedor tecnológico si consideramos que no nos ayuda a generar más negocio".

¿A dónde acudir si el corredor tiene algún problema? Blasco explica que "a su empresa tecnológica o al canal de soporte de CIMA. Pero independiente de cuál de ellas elija, se dirigirá a un único punto, CIMA".

A la pregunta de si se podría integrar en el futuro la multitarificación, Blesa asegura que "sí, pero hay que atajar una de las vicisitudes que tiene: que debe ser en tiempo real y permitir la emisión. Para eso se necesita una tecnología potente para poder emitir pólizas en tiempo real de nueva producción y mucho esfuerzo para lograrlo".

Antes del verano, las entidades que estaban en CIMA representaban entre un 75 y un 80% del volumen de primas del sector.

Para visualizar el vídeo de la jornada completa:
https://youtu.be/1RQXfUCgnA4?t=100

Luis Sáez de Jáuregui,
vicepresidente de la Fundación AXA

La IDD, foco prioritario en la **FORMACIÓN** de distribuidores

La IDD eleva a la distribución y a la mediación de seguros a la categoría de profesión regulada con reserva de actividad. Es decir, una profesión a la que hay que acreditar una formación elevada en materias financieras y de seguros para acceder a ella y, además, realizar formación continua anualmente. Pocas profesiones, casi ninguna, tienen esos requisitos para acceder, ejercer y mantener el ejercicio. Es una oportunidad de elevar el rango profesional.

En ocasiones cuesta creer que de toda crisis se puedan sacar lecturas positivas y constructivas. Parece el título de un manual de autoayuda, pero la vida nos ofrece muchos ejemplos.

El colapso económico que vivió la economía mundial en 2008 originado por las hipotecas *subprime* de EE.UU. y todo lo que vino después, supuso un giro de timón en muchos sectores. En aquellos años quedó al descubierto, entre otras cosas, la falta de transparencia y la posición de desamparo en la que quedaban muchos clientes del sector financiero en detrimento del enriquecimiento poco ético y profesional de muchos gestores. Y los reguladores dijeron ¡basta!

En mi opinión, aquel fue uno de los caldos de cultivo en el que se gestó la Directiva Europea de Distribución de Seguros (IDD) que, entre otras cosas, ha venido a armonizar y homogeneizar el negocio de la distribución de seguros en toda Europa. Una asignatura que teníamos pendiente. Una directiva que, al igual que la Directiva de Solvencia II, viene a proteger a la ciudadanía; es decir, no hace otra cosa que empoderar y dar una mayor seguridad, valga la redundancia, a los asegurados; a los clientes.

NO VALE TODO EN LA VENTA DE SEGUROS

Y ésta es la lectura que hago también de los nuevos requerimientos que en materia de formación hace la IDD. El regulador ha introducido un concepto clave, el de Personal Relevante, sobre el que pivota la reforma del Real Decreto 287/2021 y que, estoy convencido, también va a poner en valor nuestra función aseguradora de cara a la sociedad. Porque lo que hace es transmitir a esta misma sociedad, a la ciudadanía, que cualquiera no puede asesorar en seguros, que cualquiera no puede vender seguros, que no todo vale.

Eleva a la distribución y a la mediación de seguros a la categoría de profesión

regulada con reserva de actividad; esto es, una profesión a la que no sólo para acceder a ella hay que acreditar una formación elevada en materias financieras y de seguros; sino que, además, hay que acreditar una formación continua relevante de forma anual. Pocas profesiones, casi ninguna, tienen esos requisitos para acceder, ejercer y mantener el ejercicio. Y ello porque el bien a proteger es elevado.

Hablamos de responsables de canal, de personal de distribución y ventas, de agentes, de corredores, de empleados y colaboradores, y auxiliares externos de todo el espectro del sector asegurador, sea cual sea la forma de comercializar una póliza.

APROPIADA TRANSFERENCIA DEL RIESGO

Y la consecuencia que tiene es que, en función de la actividad de distribución y ventas de estas personas, les serán requeridos un nivel de formación que deberá ser acreditado de forma continua para el ejercicio de dicha actividad. Nivel 3, Nivel 2 o Nivel 1, en función de la responsabilidad y la complejidad de la venta. Además, las aseguradoras tienen también la responsabilidad de identificar a su personal relevante, formarlo y acreditarlo en la actividad para que puedan desarrollar su función de acuerdo con la ley.

Esto, que muchos están viendo ya como un coste o como una barrera, lo interpreto como una oportunidad de elevar enormemente el rango profesional, dada la consideración y relevancia que el Estado, en definitiva, la sociedad, otorga a la primera fase del proceso asegurador. Y esta primera fase no es otra que el proceso de distribución y ventas; es decir, la capacidad productiva del proceso asegurador, que culminará con la apropiada transferencia del riesgo del cliente a la aseguradora. De tal forma que un cliente sabrá que cuando esté frente a un mediador de seguros, lo está haciendo con alguien que sabe perfectamente de lo que habla. Y lo estará porque, como también establece la IDD, su formación ha de ser continua. Y, viceversa, habrá que exigir a todos los canales de distribución que sean '*fully IDD compliance*', es decir, que cumplan con todo el rigor que marca la ley.

El cliente sabrá que cuando está frente a un mediador de seguros es alguien que sabe perfectamente de lo que habla

Estamos en un sector, el asegurador, con muchísimas oportunidades. Es un sector altamente regulado en beneficio del cliente. Y un ejemplo es la IDD, con un foco prioritario en la formación de distribuidores.

Las pymes: el **BLANCO** del ciberdelincuente

Teresa Sorribas, Infohealth & Helpdesk Area Manager Auto & Daily Life Department de Europ Assistance

Según datos del Centro de Ciberseguridad Industrial (CCI), una de cada cinco pequeñas y medianas empresas ha sufrido un ciber ataque en el último año. Algo que no resulta raro si tenemos en cuenta que el 44% de las organizaciones no tiene instalados antivirus, el 47% no realiza copias de seguridad y un 49% no dispone de una adecuada gestión de incidentes. Todo eso convierte a una pyme en un blanco fácil para los hackers y, por eso, cada vez más empresas deciden contratar ciberseguros.

Vivimos en un mundo digitalizado a todos los niveles, vemos día a día las ventajas que esto nos reporta. Sin embargo, también nos expone al (ciber) riesgo y posiblemente a ser vulnerables y sufrir un ciberataque.

El Instituto Nacional de Estándares y Tecnología define el ciber riesgo como "el peligro de pérdida financiera, interrupción operativa o daño por el fallo de las tecnologías digitales empleadas para las funciones informativas y/u operativas introducidas en un sistema a través de medios electrónicos por el acceso, uso, divulgación, perturbación, modificación o interrupción no autorizados del sistema".

Según datos del Centro de Ciberseguridad Industrial (CCI), una de cada cinco pequeñas y medianas empresas ha sufrido un ciber ataque en el último año.

Gracias al primer estudio sectorial sobre el estado de la Ciberseguridad en la industria española, realizado a través de encuestas a responsables de organizaciones industriales, conocemos que las cifras son alarmantes, pero no nos debería resultar extraño. En él se indica que el 44% de las organizaciones no tiene instalados antivirus, el 47% no realiza copias de seguridad y un 49% no dispone de una adecuada gestión de incidentes.

Los principales ataques que sufren las empresas son el fraude, la fuga de información y el fraude por ingeniería social.

Además de la pérdida económica, hay otras consecuencias, como la pérdida de oportunidades de negocio, consecuencias legales provocadas por la pérdida de información confidencial o la puesta en jaque de la confianza de nuestros colaboradores.

Un error común que podría cometer una pyme sería pensar que hay otras empresas más atractivas para ser objeto de un ciberataque. Este mito convierte a una pyme en un blanco fácil, pues muchos ciberataques no son organizados por hackers avanzados, sino por oportunistas que podrían buscar una recompensa económica por restablecer el daño.

Hay pequeños gestos que todos los miembros de una pyme pueden realizar para prevenir ataques: mantener el software actualizado, conexión mediante VPN y router securizado o cerrar siempre la sesión al finalizar la jornada.

UN PASO MÁS

CISO, IDS, APT, NGFW y un largo etcétera. ¿Sabes qué significan estas siglas? Si la respuesta es no, quizás debas seguir leyendo.

Además de la reducción del error humano y el cumplimiento de buenas prácticas para la ciberseguridad por parte del empleado, la empresa debe ir más allá y protegerse contra ataques más complejos. Para ello, cada vez más empresas deciden contratar ciberseguros.

En Europ Assistance contamos con un equipo de técnicos con amplia experiencia que atienden más de 8.000 asistencias informáticas al año. Los casos a los que hemos hecho frente son, entre otros: infección de equipo por troyanos, *rootkit* u otros *malwares*; dispositivos de almacenamientos no accesibles por fallo o contagio *ransomware* o acceso a datos privados por terceros sin autorización.

Para solventar estas situaciones se ha realizado limpieza *malware* del equipo infectado, instalado antivirus que proteja contra el virus, realizado filtros antispam o *firewalls*, rescate de datos por laboratorio especializado, revisión de configuración de equipos y dispositivos de red para evitar accesos no autorizados. Además, se realizan asesorías técnicas para evitar que el virus o error se reproduzca.

Los principales ataques que sufren las empresas son el fraude, la fuga de información y el fraude por ingeniería social

Adicionalmente contamos con un software de Protección de la Identidad, en el que los asegurados pueden registrar datos privados, y nuestra herramienta revisa en la red, monitoriza los resultados y alerta si encuentra algo irregular o sospechoso. En caso contrario, igualmente se enviará una notificación periódica que confirme que todo está en orden.

Por todo ello, la inversión en ciberseguridad es una pieza imprescindible para la digitalización de las pymes. Cuando ocurren los ataques, un hackeo importante puede ser una mala pasada para una gran empresa, pero el mismo ataque podría ser letal para una pequeña o mediana.

DKV Integral, un seguro con todos los servicios y beneficios que necesitan tus clientes

Después de más de un año y medio de pandemia mundial, la preocupación por la salud sigue escalando posiciones y ya es una de las cosas más importantes de la población española. En DKV se ofrece todo lo que los clientes de los corredores necesitan para cuidarse y ahora con un 36% de descuento. Se trata de **DKV Integral**, un seguro de Salud con el cuadro médico más completo y la mejor asistencia sanitaria.

Este seguro se caracteriza por tener: urgencias 24 horas, asistencia primaria, especialistas, hospitalización e intervenciones quirúrgicas.

También permite elegir al especialista deseado dentro del cuadro médico en 1.000 centros sanitarios como Clínica Universidad de Navarra, Teknon, el Grupo Hospitalario Quirón, la clínica Ruber, etc.

Además, ofrece beneficios que hacen que sea uno de los mejores seguros de Salud:

- Es un seguro pensado para toda la vida, por lo que el uso del producto no hace subir el precio, ni anularlo a partir del tercer año.
- En caso de ingreso hospitalario, a partir del tercer día el cliente recibe 80 euros al día, con un máximo de 2.400 euros.
- Posibilidad de segunda opción médica o bioética en caso de sufrir un diagnóstico de enfermedad grave.
- Asistencia en accidentes laborales o de tráfico.
- En los viajes de hasta 180 días en el extranjero, este seguro cuenta con hasta 20.000 euros en gastos de asistencia sanitaria por enfermedad o accidentes ocurridos durante el mismo.
- Servicio dental incluido.
- Gestión de las autorizaciones de forma rápida y sencilla a través de **dkv-seguros.es/particulares**
- Cuenta con la app 'Quiero Cuidarme Más', la plataforma de salud digital más completa.

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS

Además, DKV ofrece este seguro para colectivos con muchísimas ventajas para que los clientes de los corredores tengan los máximos beneficios para su negocio como: flexibilidad, reducción del absentismo laboral, herramientas, paquetes retributivos atractivos, beneficios fiscales, adapta-

bilidad, ambiente saludable y cercano, beneficios sociales para empleados y acompañamiento.

Contratando DKV Integral para colectivos las empresas disfrutarán de grandes ventajas para la compañía y sus empleados. Como, por ejemplo: Cita rápida para pruebas diagnósticas e intervenciones quirúrgicas autorizadas; Herramientas de autogestión (con DKV Gestiona consulta y modifica datos de tu póliza, consulta coberturas, realiza gestiones de la póliza... y mucho más); Soporte personalizado (el equipo de gestión asignado a la cuenta, información general sobre indicadores de administración y gestión de la póliza...); Reembolso gratis en farmacia, con un límite de 200 euros y un reembolso del 50%.

Seguros para colectivos para que los clientes de los corredores tengan los máximos beneficios para su negocio

MÁS INNOVACIÓN, MÁS SALUD

Uno de los beneficios más destacados de las pólizas de DKV y concretamente del producto Integral es la medicina digital o telemedicina. Con la app **Quiero Cuidarme Más** los clientes disfrutarán de consulta médica, estén donde estén.

Quiero Cuidarme Más ofrece muchos servicios entre los que cabe destacar: asistencia médica las 24 horas; un coach online que permite chatear con un profesional con el objetivo de incorporar y mantener hábitos saludables a la vida diaria; índice de vida saludable; comadrona digital; diario de la salud, con una agenda personal para registrar las citas médicas y otras actividades de salud; solicitud de cita online en múltiples centros médicos; carpeta de salud, para guardar de forma segura los informes médicos y recibir automáticamente los resultados de analíticas y otras pruebas; y receta electrónica: el médico puede emitir digitalmente la prescripción de tratamiento para la dispensación en farmacia.

Corredores de seguros ¿A qué esperáis para ofrecer DKV Integral, el seguro con todos los servicios y beneficios que vuestros clientes necesitan?

Producto combinado de Eventos Temporales

Berkley España ha presentado su nuevo producto combinado de Eventos Temporales (de Responsabilidad Civil y Accidente), que está disponible a través de su plataforma BE Net.

El producto está diseñado para adaptarse a todo tipo de eventos, ya sean deportivos (carrera popular a pie, trail, carrera bici/duatlón, triatlón y travesía a nado, fútbol y fútbol sala, baloncesto, vóley y balonmano, tenis y pádel, y rugby y artes marciales) como no deportivos, como desfiles y cabalgatas, congresos, convenciones y simposios, festejos populares, verbenas y bailes (excepto festejos taurinos y actividades de pirotecnia), procesiones y pasos de Semana Santa y Ferias y Exposiciones temporales.

Unit linked que invierte en los 50 fondos con mejor rendimiento

'Generali Fondoselección Flexible' es un nuevo seguro de Vida que brinda la posibilidad de invertir en fondos de diferentes entidades y mercados financieros –tanto en productos de renta fija como variable– con un gran nivel de flexibilidad, al permitir cambiar la distribución de la inversión según las circunstancias personales del usuario y las perspectivas de los mercados. Con este producto, el cliente puede elegir dónde invertir de entre 50 fondos de inversión de las principales gestoras nacionales e internacionales recomendados por Generali Investments Partners S.p.A. Società di gestione del risparmio.

El cliente de 'Generali Fondoselección Flexible' podrá definir su perfil de riesgo y estrategia de inversión entre tres modalidades: gestión pasiva, que ofrece carteras modelo que creará y gestionará Generali Investments Partners; gestión activa, donde los clientes seleccionan los fondos de inversión y el peso que quieren darle en todo momento, y gestión discrecional o gestión delegada con Generali Investments Partners, para que la gestora decida los diferentes movimientos entre los fondos de inversión acorde a la situación de mercado en busca de conseguir una mayor rentabilidad.

La posibilidad de cambiar de una cartera de inversión a otra sin tributar permite al inversor modificar su política de inversión en función de sus circunstancias personales y de las perspectivas que ofrezcan los mercados.

‘Póliza Emprende’, una ayuda a las empresas de nueva creación

Cesce ha lanzado ‘Póliza Emprende’, un paquete de servicios dirigido a empresas que se hayan constituido, como máximo, hace 18 meses y que facturen menos de 300.000 euros.

El nuevo producto se gestiona 100% online e incluye servicios como el risk management, la clasificación gratuita de clientes durante 3 meses, 100 euros de regalo para la cuota de suscripción, un 30% de descuento en las tarifas de los gastos de análisis de clientes y en la tarifas de cobertura sobre las ventas a deudores, servicio de recobro de créditos impagados frente a los clientes no asegurados y acceso a la financiación bancaria y no bancaria con un solo clic, para mejorar la liquidez de las empresas.
El propósito de Cesce con este nuevo producto es ayudar a las empresas de nueva creación a incrementar sus ventas, consolidar su crecimiento económico e impulsar su proyección internacional.

Protección integral de los animales

Seguros Catalana Occidente ha lanzado ‘Mascotas’, un nuevo seguro cuya finalidad es la de garantizar una protección integral para los animales de compañía. Cuenta con asistencia veterinaria y un servicio integral de defensa jurídica, entre otras garantías.

Actualmente, hay casi 13 millones de mascotas registradas (un 93% son perros y un 6% gatos). Consciente de esta realidad, Seguros Catalana Occidente ha diseñado un producto para perros y gatos, que permite optar por una cobertura estándar o ampliada. Entre las prestaciones generales, destacan las destinadas a velar por la salud de la mascota, ya sea con visitas presenciales al veterinario o mediante un servicio de asesoramiento telefónico.
Además de contar con un amplio cuadro veterinario, el nuevo producto incorpora una cobertura de responsabilidad civil, que cubre los daños personales o materiales a terceros que pueda provocar el animal.
Asimismo, pone a disposición una red de residencias para mascotas a precios concertados. En esta misma línea, si el asegurado tiene que ser hospitalizado a causa de un accidente, Seguros Catalana Occidente se hace cargo del coste del alojamiento del animal. Igualmente, en caso de pérdida, están incluidos los gastos necesarios para localizar al animal, como son carteles o anuncios en prensa y radio, y también una indemnización si la mascota fuese robada.
Para aquellos clientes que quieren una mayor protección, el seguro cuenta con una serie de servicios complementarios. Destaca, por ejemplo, una cobertura de viaje que garantiza el abono de hasta 1.000 euros en caso de tener que cancelar total o parcialmente las vacaciones por enfermedad grave o extravío de la mascota.

Seguro para viajes de corta estancia

AXA Partners ha lanzado el seguro de Viaje 'Easy Trip', especialmente interesante en los desplazamientos de corta estancia con coberturas básicas como: robo o pérdida de equipaje hasta 1.500 euros; demora en la entrega de equipajes facturados hasta 200 euros; gastos por demora en la salida del viaje; pérdida de enlaces por retraso del medio de transporte; pérdida de servicios contratados por retrasos del medio de transporte hasta 250 euros; overbooking o cambio de servicios inicialmente contratados hasta 250 euros; y gastos de cancelación por catástrofe natural o terrorismo hasta 3.000 euros.

Además, existe la posibilidad de añadir un seguro opcional de cancelación que nos daría la tranquilidad en el momento de planear el viaje de saber que en el caso de no poder llevarlo a cabo por algún motivo como enfermedad, hospitalización, exámenes oficiales, temas laborales, pruebas médicas, pérdida de documentación y varios motivos más, estaríamos cubiertos.
Al ser un seguro básico no cuenta con cobertura de asistencia médica, por lo tanto, en caso de necesitar un seguro de Viaje que cubra gastos médicos, se deberá contratar un seguro de Viaje más completo.

MGS Seguros ha lanzado al mercado el nuevo 'MGS Mascotas', un producto diseñado para proporcionar al animal de compañía, perro o gato, asistencia veterinaria a través de una red de más de 400 centros especializados a nivel nacional, incluyendo un servicio de apoyo y orientación telefónica.

Mascotas seguras

Un seguro con ventajas en su versión básica: No requiere suscripción, es decir, acepta cualquier perro o gato, sin restricciones por raza o por edad; puede utilizarse sin límite; consultas y vacuna anual de la rabia, gratuitas siempre; y cuadro baremado con descuentos de entre el 40% y el 70% para pruebas y tratamientos especiales.

Seguro telemático de Autos

Generali ha lanzado 'Auto Connect&Go', un nuevo seguro telemático de Autos para fomentar la seguridad y protección de los conductores en carretera.

'Generali Auto Connect&Go', además de las coberturas del seguro de Automóviles, incorpora la instalación de un dispositivo que geolocaliza automáticamente el vehículo del asegurado. A través de una llamada directamente desde el dispositivo, sin necesidad de usar su teléfono móvil, el asegurado puede además comunicarse directamente con el servicio de asistencia en carretera en caso de sufrir una avería o un accidente.
El dispositivo incluye también las funciones de botón del pánico, control parental y visualización de ruta. Además, a través de la App Generali Mobility, el cliente tendrá siempre a su alcance los datos de su conducción.

Unit linked de ahorro individual

Mapfre ha lanzado 'Activo Multifondos II', un seguro unit linked, flexible, que permite contratar tanto primas únicas como periódicas. El producto está compuesto por una cesta de fondos de inversión de renta variable (riesgo) y un depósito en efectivo (protección), y garantiza en todo momento el 80% de su valor máximo alcanzado y, como consecuencia, al menos el 80% de la prima invertida.

Mapfre cuenta con un equipo de profesionales que realiza una gestión activa y dinámica en el tiempo, modificando los porcentajes de los dos tipos de activos que componen el producto, buscando un equilibrio entre rentabilidad y seguridad.
"Es una alternativa muy interesante para nuestros clientes, que podrán diversificar sus ahorros, incluyendo además una cobertura de fallecimiento que no ofrecen otros productos financieros sin estructura de seguro de Vida", ha afirmado Raúl León, director de desarrollo de negocio Vida en Mapfre España.

"Asimismo, cuentan con posibilidad de poder disponer del dinero a partir del primer año, en caso de ser necesario".

'Dorctorfy', cobertura médica digital

Caser Seguros ha incorporado una nueva solución con la creación de 'Doctorfy', un seguro de Salud de asistencia sanitaria digital y ambulatoria que ofrece atención médica personalizada.

'Caser Doctorfy' ofrece consultas online ilimitadas -a través de teleconsulta, videoconsulta y chat-, de atención primaria, diferentes especialidades médicas y tratamientos como psicología, rehabilitación, entre otros. Permite, además, el acceso a consultas presenciales y a pruebas de diagnóstico, pagando por uso. También incluye otras coberturas como la asistencia bucodental, sin coste adicional, con servicios gratuitos y tratamientos dentales a precios especiales y consultas médicas y pediátricas de urgencia las 24 horas. En el caso de encontrarse en el extranjero, permite la asistencia telemática para resolver cualquier duda.

No es necesario completar cuestionario de salud, puede contratarse a cualquier edad y no tiene periodos de carencia, de forma que el asegurado podrá acceder a él desde el primer día, gestionando todo lo relativo a su seguro de forma muy sencilla desde la App de Caser Salud. Brinda la posibilidad de contratar packs familiares, desde sólo 24 euros al mes.

Garantía mecánica para campers y autocaravanas de ocasión

Willis Towers Watson lanza 'Campercare', un seguro de garantía mecánica dirigido a profesionales de la venta de campers y autocaravanas de ocasión y seminuevas, ofreciéndoles una protección contra las posibles averías que puedan surgir relacionadas con la mecánica, el sistema eléctrico y/o la electrónica del vehículo y habitáculo.

Se trata de la única póliza en el mercado que incluye cláusula de desgaste. Entre los diferentes beneficios que aporta 'Campercare' se encuentra la posibilidad de asegurar autocaravanas y campers que tengan hasta 15 años de antigüedad o con 250.000 kilómetros.

La póliza ofrece cuatro niveles de cobertura en función de la antigüedad y el kilometraje del vehículo: Premium y Optimus, que incluyen la cláusula de desgaste, y Excellens y Practicus, que cuenta con dos niveles de segmentación: campers y autocaravanas de hasta 3.500 kilos de Masa Máxima Aurorizada (MMA); y campers y autocaravanas de entre 3.500 y 4.650 kilos MMA.

Se permite contratar periodos de cobertura mensuales inferiores a doce meses. También es posible contratar un seguro opcional de cobertura del habitáculo, que incluye electrodomésticos, motores de calefacción y combustión, así como otros equipamientos como la bomba de agua, el panel de control interno, la iluminación...

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

España recibe los primeros 9.000 millones de euros de fondos europeos para financiar el Plan de Recuperación

La Comisión Europea ha transferido al Tesoro de España los 9.000 millones de euros correspondientes a la prefinanciación del Plan de Recuperación. Esta cantidad equivale al 13% del total de las transferencias que nuestro país va a recibir hasta el año 2026 del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia en el marco del programa *Next Generation* UE.

Este primer desembolso llega después de que el pasado 13 de julio el **Consejo de Ministros de Economía y Finanzas** (Ecofin) aprobase el Plan de Recuperación español, que ha recibido la máxima calificación por parte de las autoridades europeas. La recepción de estos 9.000 millones de euros de prefinanciación permite al Gobierno continuar con el despliegue del Plan realizado hasta la fecha.

La Comisión Europea tiene previsto realizar un nuevo desembolso a España este mismo año que ascenderá a 10.000 millones de euros por los hitos y objetivos alcanzados por nuestro país hasta la aprobación del Plan. El calendario de desembolsos semestrales de la Comisión permitirá que España reciba entre 2021 y 2023 el 80% de las transferencias previstas.

El Plan de Recuperación incorpora 212 grandes inversiones y reformas que van a permitir la transformación económica y social de España incrementando la productividad y la cohesión social, el nivel de competencias de la población, la innovación y la competitividad tras la crisis económica que ha provocado la Covid-19. El objetivo es conseguir un país más verde y digital y reducir las brechas sociales, territoriales y de género.

Entre las muchas medidas concretas que incluye el Plan de Recuperación figuran: digitalizar más de un millón de pymes, apoyar a más de 3.000 empresas para la internacionalización, formar a más de 2,6 millones de personas en competencias digitales y desplegar planes para promover el talento femenino, instalar más de 240.000 aulas digitales interactivas, modernizar el sector turístico con la promoción de 165 destinos sostenibles y la modernización de 3.400 establecimientos para que reduzcan su consumo energético, rehabilitar más de un millón de viviendas y promover su sostenibilidad, alcanzar una flota de, al menos, 250.000 vehículos eléctricos en 2023 y más de 100.000 puntos de recarga, modernizar la justicia para que al menos el 30% de los procedimientos judiciales se realicen electrónicamente, modernizar los sistemas de regadío para garantizar un uso eficiente del agua con acciones en más de 100.000 hectáreas, extender la banda ancha ultra rápida al

100% de la población, construir más de 335 kilómetros de ferrocarril en los corredores Atlántico y Mediterráneo.

Para facilitar el acceso a las medidas, inversiones, reformas, convocatorias y subvenciones que incluye el plan, el Gobierno ha lanzado la web Plan de Recuperación. El sitio incluye un apartado especial para que las pymes accedan a toda la información necesaria para participar en las licitaciones y otros instrumentos y proyectos de colaboración público-privada.

Hasta la fecha, se han publicado 25 manifestaciones de interés relacionadas con el Plan con las que se ha movilizado una alta participación como demuestran los más de 17.500 proyectos presentados en las manifestaciones que ya están cerradas. Además, se ha lanzado el primer Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica, el PERTE del Vehículo Eléctrico y Conectado, con el que se prevén movilizar 24.000 millones de euros en tres años gracias a la colaboración público-privada.

Las empresas pueden ser solidarias a coste cero en el Impuesto de Sociedades

La Plataforma del Tercer Sector (PTS), el Ministerio de Derechos Sociales, CEOE, Cepyme, ATA, la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (Ceaje) y la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (Cepes) han creado una gran alianza en torno a la casilla 'Empresa solidaria' del impuesto de sociedades. Las empresas que así lo hagan, podrán contribuir, sin coste alguno, a mejorar la situación de personas vulnerables, especialmente en este año de pandemia.

La idea es que las empresas españolas conozcan la posibilidad de destinar, de manera voluntaria y gratuita, el 0,7% de su Impuesto de Sociedades a financiar proyectos sociales marcando la casilla Empresa Solidaria, que pueden encontrar en los modelos 200 (casilla 00073) y 220 (casilla 069) de este tributo. La casilla, similar a la Fines Sociales de la Renta, recaudó el pasado ejercicio 36 millones de euros. Para impulsar esta opción, la Plataforma del Tercer Sector, que agrupa a más de 28.000 entidades -como Cruz Roja, Cáritas, Plataforma de Infancia o Cermi- ha lanzado una campaña que anima a todas las empresas a marcar la casilla, tanto las empresas grandes como las pequeñas.

Paca Sauquillo, una de las responsables de la plataforma, opina que falta conocimiento por parte de las empresas sobre esta opción solidaria y estima que, si la rellenaran todas, se lograría una recaudación de 111 millones de euros.

Los fondos no se destinarán a atender directamente a las personas, sino a proyectos sociales que permitan fortalecer a la sociedad civil y a las asociaciones que trabajan por generar condiciones de vida digna a los colectivos más vulnerables.

Los proyectos financiados por el importe recaudado tendrán un impacto directo en la cohesión social, la brecha digital, la soledad y la inclusión de las personas mayores y otros colectivos vulnerables, concluyen las entidades sociales.

Hacienda ha desarrollado una nueva herramienta para trazar un perfil tipo de los autónomos y empresarios que podrían estar emitiendo facturas falsas para defraudar al fisco, según avanzó la Agencia Tributaria en su informe de resultados de la prevención y control del fraude tributario y aduanero.

Hacienda crea una herramienta para detectar a los autónomos que emiten facturas falsas

La Agencia Tributaria ha desarrollado "un proyecto basado en inteligencia artificial" que sirve "para ayudar en la búsqueda de emisores de facturas irregulares, es decir, facturas que no se corresponden con trabajos realmente realizados o con bienes entregados". De este modo, el programa traza un perfil a través de "casos ya estudiados por el área de Inspección en ejercicios anteriores. Con todos los datos disponibles, la herramienta informática genera un modelo que se puede utilizar para predecir la probabilidad de fraude en nuevos casos similares", asegura el informe.

La nueva herramienta trazaría algunas características comunes, por ejemplo, el sector al que pertenecen o la cifra de ventas, así como fraudes similares detectados antes.

El Gobierno quiere que las empresas paguen Seguridad Social por los becarios en formación

La negociación del artículo 11 del Estatuto de los Trabajadores (ET) sobre contratos formativos está dificultando la negociación de la reforma laboral, así se indica en eleconomista.es. Entre los asuntos más espinosos está la pretensión del Gobierno de que las prácticas curriculares y extracurriculares que realizan los universitarios, conocidas como becarios conlleven la cotización a la Seguridad Social y sean remunerados, actualmente exentas de ambas obligaciones empresariales.

La regulación vigente de estas prácticas formativas (RD 1707/2011) establece que la remuneración es voluntaria y, sólo en caso de que se produzca, se cotizará a la Seguridad Social, algo que cambiará si sale adelante la propuesta del Ministerio de Trabajo.

La propuesta del Gobierno supone mantener con variaciones el contrato en prácticas para las personas con titulación (universitaria y FP) con el nombre de "contrato formativo para la obtención de práctica profesional" y amplía a la formación universitaria el actual contrato para la formación y el aprendizaje, que se llamará contrato para la formación dual. Se crean así tres niveles en la formación en la empresa: para alumnos de formación profesional (como el actual); para los universitarios (nuevo); y para programas de escuelas taller y casas de oficio.

Inspección de Trabajo detecta fraude en uno de cada seis ERTE investigados

La Inspección de Trabajo ha detectado fraude en uno de cada seis ERTE que ha investigado. Hasta el 1 de junio había detectado 5.459 infracciones en empresas a las que ha impuesto sanciones por un valor total de 26 millones de euros, según datos del Ministerio de Trabajo.

Uno de los abusos más frecuentes ha consistido en mantener la actividad del negocio, aunque oficialmente la empresa estaba en ERTE de suspensión. También, que los empleados tuvieran que trabajar más horas que las reconocidas en los ERTE parciales de reducción de jornada. En algunos casos, las compañías ofrecían a los empleados que cobrasen la prestación por desempleo (el 70% de su base reguladora) y complementarles los ingresos hasta el total de su sueldo.

El número de infracciones detectadas en los ERTE se incrementará previsiblemente en los próximos meses, ya que aún hay 5.583 actuaciones de la Inspección iniciadas y pendientes de finalización.

El importe de las sanciones por fraude en los ERTE ya roza los 26 millones de euros, hasta el 1 de junio. La Inspección de Trabajo ha requerido además a las empresas infractoras las liquidaciones por las exoneraciones indebidas de las que se beneficiaron al estar en ERTE, que suponen casi un millón de euros.

El Gobierno crea una web informativa sobre el acceso a los fondos del Plan de Recuperación

El Gobierno de España ha lanzado una página web informativa dirigida a ciudadanos, autónomos, pymes, empresas y organizaciones interesadas en acceder a los fondos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Cómo acceder a los fondos siendo una pyme, qué convocatorias hay ya publicadas y cómo encontrarlas o qué es un Perte y cuántos hay aprobados son algunas de las cuestiones a las que responde la nueva página oficial, que será ampliada y actualizada con nuevos contenidos mientras dure la distribución de los fondos europeos.

La página contiene, entre otras cosas, información sobre el plan de recuperación para Europa *Next Generation* EU y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia español, con sus reformas e inversiones; los distintos tipos de acceso a los fondos (licitaciones, subvenciones y ayudas, PERTE o manifestaciones de interés); y las convocatorias abiertas.

El Gobierno aprueba la ley que permitirá crear empresas con 1 euro

El Gobierno aprobó a finales de julio, en el Consejo de Ministros, la ley de Creación y Crecimiento Empresarial que permite poner en marcha sociedades con apenas 1 euro, favorecer su crecimiento y establecer medidas de lucha contra la morosidad.

La normativa elimina, entre otras cosas, el requisito de contar con 3.000 euros para constituir una sociedad, reduciendo al mínimo de 1 euro la cuantía necesaria para montar una Sociedad Limitada, y permite que el proceso pueda solventarse telemáticamente en apenas 10 días.

La ley incluye medidas para diversificar las fuentes de financiación e impulsar la financiación no bancaria, de la que dependen la inmensa mayoría de compañías, y para mejorar el clima de negocios.

La Inspección de Trabajo podrá emitir actas de infracción automáticas desde el próximo enero

El Real Decreto que permitirá a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social emitir actas de infracción automáticas, sin la intervención de un inspector, entrará en vigor el 1 de enero de 2022, según se recoge en el texto publicado el 5 de agosto en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

A primeros de agosto, el Consejo de Ministros aprobó, a propuesta del Ministerio de Trabajo y Economía Social, este Real Decreto para dotar de mayor eficacia a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, que establece la emisión automatizada de las actas de infracción de la Inspección, sin intervención de un inspector.

El Real Decreto amplía así el procedimiento para la imposición de sanciones por infracciones y para los expedientes liquidatorios de cuotas de la Seguridad Social, modificando el Real Decreto 928/1998, de 14 de mayo, en dos aspectos fundamentales.

Por un lado, contempla que la Inspección pueda llevar a cabo una actividad administrativa automatizada en el procedimiento sancionador. Para ello, recurrirá al análisis masivo de datos que permiten constatar la existencia de incumplimientos, sobre todo en lo que respecta a la Seguridad Social.

"Se trata de procedimientos en los que no se requiere la intervención directa de ningún funcionario de la Inspección, como lo es, por ejemplo, la comunicación de un alta en la Seguridad Social fuera del plazo establecido para ello, y sin perjuicio de, en su caso, la posterior intervención, en fase de instrucción, de personal con funciones inspectoras", según explicó Trabajo.

El tiempo para desplazarse a casa para teletrabajar debe recuperarse

La Audiencia Nacional (AN) ha establecido que el tiempo que emplean los trabajadores en desplazarse a casa desde la oficina para teletrabajar debe recuperarse, según la sentencia a la que ha tenido acceso Europa Press.

De esta forma, la Audiencia ha fallado a favor de la compañía de seguros Ocaso, demandada por UGT, porque obliga a sus empleados a extender su horario para compensar el tiempo que invertían en el camino de vuelta a casa por las tardes para teletrabajar.

Desde la compañía entendían que los "retrasos" en la incorporación al trabajo tras la comida tenían la consideración de tiempo de trabajo a recuperar y obligaba a recuperar este tiempo antes de que finalizase la jornada diaria. La medida, consensuada con CCOO, fue rechazada por UGT.

La AN explica que la decisión empresarial "ha tratado de conjugar la obligación de adoptar las medidas impuestas por la normativa del estado de alarma con la normativa de prevención de riesgos laborales que se exige al empresario".

Asimismo, la Audiencia Nacional estima que "no hay una modificación sustancial de condiciones de trabajo, no procede declarar vulnerado el derecho de libertad sindical ni reconocer indemnización alguna por daños y perjuicios".

Contagiarse de Covid en vacaciones no implica perderlas

Aunque las vacunas van a buen ritmo, nadie está exento de contraer el Covid. Si lo hacemos durante nuestro permiso de verano, hay que tener en cuenta que eso no significa perder las vacaciones. El Estatuto de los Trabajadores, en su artículo 38.3 establece que en el supuesto de que el periodo de vacaciones coincida con una incapacidad temporal que imposibilite al trabajador disfrutarlas, el trabajador podrá hacerlo al finalizar su incapacidad.

La infección por coronavirus entraría en esos supuestos, según se informa desde eleconomista.es. Por lo que el trabajador tendría derecho a disfrutar de sus vacaciones posteriormente y, así, no perderlas confinado en su domicilio.

La normativa contempla que este derecho del trabajador se mantiene durante 18 meses "a partir del final del año" en el que las vacaciones se hayan originado. Si transcurre ese tiempo y no ha podido cogerse las vacaciones, las perderá.

Mapfre crece un 34,5% en el primer semestre

El beneficio atribuido de Mapfre en los seis primeros meses de este año ascendió a 364 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 34,5% respecto al mismo período del año anterior, tras haberse contabilizado siniestros relacionados con el Covid-19 por importe superior a los 266 millones de euros, la mayor parte relacionados con el negocio de Vida (152 millones de euros).

Las primas del Grupo crecieron en el primer semestre de este año un 6,2%, acercándose a los 11.663 millones de euros. A tipo constante, el crecimiento de las primas supera el 11%. Su ratio combinado mejora 1,6 puntos porcentuales respecto a junio de 2020, situándose en el 95,1%.

Las primas de la Unidad de Seguros al finalizar el primer semestre de este año se situaron en 9.713 millones de euros (+6,8%). En el Área Regional Iberia (España y Portugal), las primas crecieron casi un 7%, hasta los 4.252 millones de euros, destacando la buena evolución del negocio de Vida (+12,9%). En España, las primas subieron un 7% hasta los 4.186 millones de euros. En el negocio de Automóviles las primas crecieron un 2,7%, y ascendieron a 1.115 millones de euros, con casi 6,15 millones de vehículos asegurados (+4,8%) con un ratio combinado del 93,1%.

En Seguros Generales, las primas aumentaron un 5,1%, hasta los 1.270 millones, destacando la buena evolución de Hogar (+2,6%), Comunidades (+6,1%) y Empresas (+8,7%). Las primas de Salud y Accidentes, por su parte, subieron un 9,3%, hasta los 722 millones de euros.

El negocio de Mapfre Vida crece un 11,6%, hasta superar los 1.000 millones de euros, gracias a la mejora de Vida Ahorro (+18,6%), derivado del buen comportamiento de los unit-link. El patrimonio de los fondos de pensiones se situó al cierre de junio en 6.115 millones de euros (+6,3%), en tanto que los fondos de inversión crecieron un 11,9%, hasta los 4.338 millones de euros.

Mapfre ofrece en sus centros médicos propios pruebas de detección de anticuerpos frente a la Covid-19. Las técnicas utilizadas permiten determinar la generación de anticuerpos IgG, tanto por contacto con el virus como por vacunación.

Por otro lado, Mapfre es la aseguradora española con más presencia internacional, según el informe "El mercado español de seguros en 2020" elaborado por Mapfre Economics.

Por otra parte, Antonio Huertas, presidente de Mapfre, ha señalado que los cambios derivados de la pandemia que estamos

viviendo suponen grandes desafíos para el sector asegurador, que éste puede convertir en oportunidades no sólo para la industria sino también para los clientes. "Por mucho que cambie el mundo, siempre habrá respuestas aseguradoras para proteger los activos", subrayó durante la clausura de las jornadas internacionales Mapfre Global Risks, con el lema 'Compromiso con los grandes riesgos en un nuevo entorno'.

En estas jornadas se abordaron, entre otros temas, el impacto de las catástrofes naturales en el sector o los grandes riesgos a los que se enfrentan los diferentes mercados y el papel de los brokers.

En otro orden de cosas, Mapfre ha participado en el evento DreamHack Beyond como prueba de su compromiso con el mundo gaming. Allí presentó 'YipYop', un seguro de objetos dinámico y adaptable pensado especialmente para el público joven. Es una nueva forma de asegurar objetos de manera sencilla, cómo y cuándo el usuario quiera de forma totalmente online. Con una tarifa fija adecuada al valor de los objetos asegurados.

Por otro lado, la aseguradora ha dado a conocer que colabora con Xacobeo 21- 22 para ofrecer asistencia a los peregrinos del Camino de Santiago. Los servicios asistenciales se prestan a lo largo de los 111 kilómetros finales del Camino Francés. Gracias a la participación de Mapfre, varias unidades móviles de Cruz Roja saldrán todas las mañanas en bicicleta desde Sarria, Portomarín, Palas de Rei, Arzúa y O Pino, y realizan una etapa del camino para prestar ayuda a aquellas personas que la requieran. Además, todos los días, se habilitan tres Puestos de Atención y Primeros Auxilios de la Cruz Roja en Portomarín, O Pino y Monte do Gozo, desde las 15 horas hasta las 19 horas para reforzar la atención en esas zonas.

Asimismo, la aseguradora ha puesto en marcha una nueva estrategia comercial para los ciudadanos alemanes que residen en España, con el objetivo de convertirse en la aseguradora de confianza para este colectivo. La propuesta contempla atención multicanal personalizada en alemán en 13 oficinas y proveedores concertados, entre otros. Esta propuesta se centra inicialmente en las Islas Baleares (Mallorca e Ibiza), para ir extendiéndose, posteriormente, a otras ciudades del territorio.

En su apuesta por mejorar la experiencia cliente, la aseguradora ha puesto en marcha un nuevo servicio de asistencia en carretera exclusivamente dedicado a las emergencias por la batería. Se ofrece la posibilidad de cambiar la batería in situ en menos de 30 minutos. Si no fuese necesario el reemplazo, también hay el servicio de recarga en el momento.

Asimismo, para adaptarse a las nuevas medidas incluidas en el R.D. 159/2021 de Auxilio en Carretera, que entró en vigor el 1 de julio, y garantizar la seguridad de operarios y clientes durante las labores de asistencia, Mapfre ha rotulado ya las más de 2.420 grúas que forman parte de la red de la compañía, incorporando los dispositivos luminosos de preseñalización de peligro V2.

Por otra parte, Mapfre y el ecommerce **Tiendetea** han firmado acuerdo de colaboración para que todos los comercios adheridos a esta red y sus clientes se beneficien de los servicios y productos aseguradores de la entidad.

Por otro lado, desde el 1 de junio y hasta el 30 de septiembre, la aseguradora ofrece un descuento del 10% en sus seguros temporales de Viaje 'Segurviaje'.

Asimismo, regala a los clientes que contraten su seguro de Accidentes para mascotas un dispositivo, llamado 'Tiny Finder', que se coloca en el collar de la mascota y que permite saber dónde está el animal en todo momento.

El sector asegurador indemniza con 8,4 millones de euros a los herederos de 143 sanitarios fallecidos por Covid-19

Desde el 14 de marzo de 2020 hasta el 31 de marzo de 2021, un grupo de 107 aseguradoras ha protegido a más de 1 millón de profesionales de centros sanitarios y residencias en España a través de un seguro de Vida y de subsidio por hospitalización. El resultado de esta protección ha sido que cerca de 5.000 personas han podido contar con las protecciones dispuestas por la industria del seguro de manera gratuita. Se han pagado 4,3 millones de euros a las familias de 143 profesionales que perecieron a causa del coronavirus. Además, se entregaron 4,1 millones de euros como subsidio por hospitalización a los 4.487 trabajadores de centros sanitarios y residencias que fueron hospitalizados al enfermar.

El capital asegurado por fallecido ascendía a 30.000 euros. Si se toma como referencia el tamaño habitual de las familias en España, se estima que las indemnizaciones han podido llegar al medio millar de herederos legales.

El subsidio de hospitalización conllevaba el pago de 100 euros al día siempre que la estancia hospitalaria superase los tres días y hasta un máximo de dos semanas. La indemnización media ha sido de 913 euros, de lo que se desprende que el ingreso tipo ha rondado los nueve días. Los familiares de aquellos profesionales que fallecieron han percibido adicionalmente el subsidio correspondiente al tiempo que el enfermo se encontró ingresado.

En total, el seguro ha destinado 8,4 millones de euros entre indemnizaciones del seguro de Vida y en concepto de subsidios por hospitalización.

Este seguro gratuito, suscrito por Unespa en nombre y por cuenta de 107 aseguradoras, ha cubierto a todo el personal que prestaba sus servicios en territorio español en:

- centros hospitalarios públicos (incluyendo hospitales de campaña y hoteles medicalizados dependientes de hospitales o de las comunidades autónomas); centros de salud y consultorios de atención primaria públicos; servicios públicos de urgencias y emergencias (112/061); así como en hospitales y clínicas privados con servicios de urgencias y de hospitalización; o en los servicios de urgencias y emergencias dependientes de estos hospitales o clínicas privadas.

Además de los trabajadores de las residencias de mayores, públicas o privadas; y residencias para personas con discapacidad, públicas o privadas (residencias para personas con discapacidad intelectual, con discapacidad física, para personas con parálisis cerebral, para personas con autismo y de salud mental).

Para obtener más información sobre los trámites que deben realizar y conocer los detalles del seguro, se puede consultar la siguiente página web:

https://www.unespa.es/que-hacemos/coronavirus/

28 MILLONES DE EUROS PARA APOYAR LA CIENCIA, LA INVESTIGACIÓN Y LA ACCIÓN SOCIAL

El importe remanente en el fondo solidario del sector asegurador se destinará a apoyar la investigación del Covid-19 y a paliar las consecuencias económicas y sociales derivadas de la pandemia. Para ello, las 107 aseguradoras implicadas lanzaron a finales de junio 'Estar Preparados (Para Estar Más Seguros)', un programa de donaciones dotado de 28 millones de euros. Con estos fondos está previsto financiar proyectos estratégicos para la recuperación y el futuro de España; promover la prevención y concienciación de la ciudadanía; paliar los efectos socioeconómicos y sanitarios derivados de la Covid-19 y preparar a la sociedad española frente a los riesgos del futuro.

Se ha marcado tres líneas de trabajo:

- Se donarán 7 millones de euros al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) para reforzar los medios y recursos dedicados a distintos proyectos de investigación sobre el SARS-CoV-2, tales como el desarrollo de tecnologías para el diagnóstico del perfil de la respuesta inmunológica; la detección rápida, sensible y directa del SARS-CoV-2 sin PCR; o para la detección eficiente de SARS-CoV-2 en el aire a través de tecnologías de captación de aerosoles. La aportación reforzará los recursos disponibles para la realización de los ensayos clínicos de las vacunas que se están desarrollando en el CSIC, así como para los programas de investigación para el desarrollo de fármacos de protección, antivirales y antiinflamatorios.
- El segundo bloque es en el ámbito social, se donará 3,8 millones de euros a Cruz Roja para apoyar proyectos de empleabilidad, inclusión social, salud y educación.
- La sensibilización ciudadana constituye el tercer bloque del programa. Se dará a conocer a la opinión pública a través de la campaña de concienciación 'Estar Preparados (Para Estar Más Seguros)'. La iniciativa divulgativa consta de una plataforma de *branded content* que permite explicar los proyectos en profundidad, además de actuar como espacio para promover las conversaciones y el debate público para evitar que se repita en el futuro.

Correduidea realiza un evento sobre ciberseguridad para mediadores

Correduidea junto a la colaboración de los Colegios de Mediadores de Seguros de Almería, Álava y Vizcaya, Castellón, Las Palmas y Valladolid, y con sede virtual en el de Córdoba, Huelva y Sevilla, ha realizado un encuentro de tres días sobre ciberseguros.

En ella se hizo una 'fotografía' genérica de la situación de la ciberseguridad en nuestro país, se habló de las presentes y futuras amenazas e incidentes relevantes de los últimos meses, así como de los diferentes delitos y casos reales solucionados. Asimismo, se presentaron algunos de los seguros que hay en el mercado.

Travel Eye', una plataforma de gestión de riesgos de movilidad para el viajero corporativo

Los viajeros de negocios comienzan de nuevo a viajar con las mayores medidas de seguridad. Con el fin de proteger a los viajeros corporativos, AXA Partners lanza 'Travel Eye', una solución disruptiva en la gestión de riesgos de movilidad que aúna el factor humano con la última tecnología para cumplir con su misión de proteger y cuidar a las personas.

Se trata de una plataforma de gestión de riesgos de movilidad que ofrece información a nivel global de aspectos de seguridad, situaciones sanitarias y las últimas actualizaciones sobre los riesgos que pueden afectar a los empleados, viajeros de negocios desplazados y expatriados; y que combina más de 100.000 fuentes de noticias.

'Travel Eye', una vez que el viajero está desplazado, realiza un seguimiento durante su estancia, y si en algún momento el empleado se enfrenta a algún tipo de crisis o situación que comprometa su salud, su seguridad o simplemente el desarrollo del viaje, como por ejemplo una epidemia, un terremoto, un ataque terrorista o una huelga, la herramienta evalúa el nivel de riesgo al que se expone el viajero, emite y solicita actualizaciones del estado de la situación regularmente, y contacta directamente con él para asegurarse de que está bien y, si fuera necesario, activar los protocolos de asistencia desde la delegación más cercana. Además de mantener informados de su estado a los miembros de su equipo de trabajo durante todo el proceso.

En otro orden de cosas, AXA Partner ha informado de que la asistencia en viaje a transportes de mercancías y viajeros no ha sufrido importantes variaciones durante 2020, registrando un ligero incremento de un 2% en el número de siniestros este año con respecto a 2019. En cuanto a la tipología de los siniestros, en el mismo periodo analizado, destaca que las solicitudes de asistencia por avería disminuyeron un 13%, mientras que aumentaron las asistencias por pinchazos en un 25% y por accidentes en un 21%. La aseguradora dispone de una webapp de asistencia digital para que los transportistas soliciten asistencia con un solo clic y hacer un seguimiento en tiempo real de la llegada de la grúa.

Por otro lado, la entidad ha añadido 'Extendy' y 'ProTechT' a su cartera de productos de electrónica de consumo con el fin de ofrecer nuevas soluciones a sus clientes. Con esta línea de productos el asegurado final contará con una cobertura integral para todos sus electrodomésticos y/o dispositivos electrónicos, independientemente del momento de compra de los mismos, incluyendo, además, protección digital a los usuarios.

'Extendy' está focalizado en cubrir las averías de todo tipo de electrodomésticos,

smartphones y gadgets fuera del periodo de garantía.

Por su parte, 'ProTechT' protege todo tipo de dispositivos electrónicos (smartphones, tabletas, portátiles y todo tipo de gadgets), contra roturas, daño accidental, líquidos y robo.

Por último, señalar que **Amex Asesores de Seguros** ha confiado en AXA Partners para lanzar American Express ProTech, un seguro para múltiples dispositivos electrónicos que incluye coberturas de protección digital. A las coberturas tradicionales como el servicio de reparación y reemplazo en caso de daño accidental o robo, se suma un servicio de protección digital contra el ciberacoso y el robo de identidad digital.

Por otro lado, los clientes de AXA Partners podrán hacerse PCR en los centros de extracción de Synlab.

Nace Club Cecas para dar formación exclusiva a los mediadores colegiados

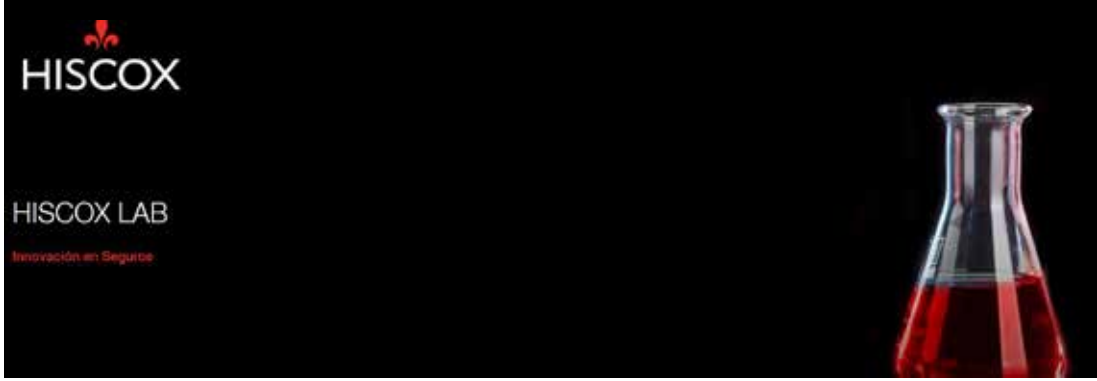
La Escuela de Negocios de Seguros ha lanzado Club Cecas con el objetivo de ofrecer formación exclusiva, en condiciones preferentes, a los colegiados de toda España. La iniciativa, que arranca con 10 cursos online, irá ampliando su catálogo de servicios con nuevas herramientas de desarrollo profesional, programas exclusivos, servicios en línea, asesoría o eventos, entre otras actividades.

Todos los recursos y servicios del nuevo Club Cecas estarán disponibles exclusivamente a través de los colegios y los asociados podrán aprovecharse de precios exclusivos.

Club Cecas arranca con un ciclo de 10 cursos distribuidos entre junio y octubre: Cambios en la normativa laboral en la era del Covid, que analiza las novedades en materia de teletrabajo, en el registro de la jornada, el cálculo de la brecha salarial o las novedades en los ERTE; Pérdida de beneficios; Riesgos extraordinarios; seguros de Salud y baja ordinaria; Ciberriesgos; Gestión de siniestros; seguros de Transportes; seguros de Vida y de personas en la Ley de Contrato de seguro; fundamentos jurídicos de la RC; y Decesos.

Por otro lado, Cecas ha obtenido la calificación de Experto de la **Universidad CEU San Pablo** para su Curso Nivel 1, convirtiéndose así en la primera entidad formativa del sector que obtiene este respaldo académico. El acuerdo alcanzado con esta universidad incluye, además, la certificación de otros tres cursos: Experto en Empresas; Experto en Tecnología y Experto en Seguros en Vida y Salud. Los tres con una carga lectiva de 200 horas, que corresponden a 20 créditos universitarios -ECTS-.

En otro orden de cosas, Cecas ha demostrado su rápida capacidad de adaptación al entorno digital desarrollando una plataforma propia para la realización de los exámenes conforme a la nueva resolución, consolidando su modelo híbrido de formación que combina lo mejor de la enseñanza presencial con lo mejor de la enseñanza online. Para el curso académico 2020/2021, la escuela ha superado los más de 1.000 exámenes online del Curso Superior del Grupo A.



Hiscox dispone de una nueva vía de cotización para sus corredores

En septiembre Hiscox cuenta con cuatro novedades, algunas de ellas desarrolladas desde Hiscox Lab, su laboratorio de innovación en seguros. Los nuevos proyectos, que se irán presentando a lo largo de la última parte del año, tienen como objetivo mejorar la experiencia de corredores y asegurados en su relación con la compañía.

Así, dos de ellos están dirigidos directamente al servicio que Hiscox ofrece a sus colaboradores. Por un lado, la compañía ha confirmado que a la vuelta del verano ofrecerá algunas de las funcionalidades de EIAC. Por otro lado, y tras lanzar la vía de cotización telefónica Hiscox Conecta dirigida a aquellos corredores que prefieren el contacto humano, se pondrá a disposición de los corredores una cuarta vía para seguir facilitando al corredor cotizar y acceder a la compañía.

Además, Hiscox pondrá el foco en sus asegurados actuales y potenciales, y entre sus novedades ha anunciado que pronto comenzará un programa propio y exclusivo de valoración continua de su servicio de siniestros.

Asimismo, la aseguradora espera poder presentar antes de que finalice el año un nuevo producto para cubrir los riesgos de una de las profesiones más de moda y relevantes en el mundo digital.

En septiembre han comentado sus nuevos grupos de trabajo en los que ya se han inscrito más de 120 profesionales.

Se recordará que, antes del verano se lanzó el primer programa de su recién anunciado Hiscox Lab -su think tank de innovación en seguros- para trabajar con corredores para la evolución de la oferta de la compañía y el desarrollo de nuevos productos. Esta primera iniciativa, abierta tanto a colaboradores actuales de la aseguradora como a cualquier corredor de seguros que desee participar está dividida en dos fases, una de naturaleza cuantitativa y otra cualitativa.

Para poner en marcha la primera de ellas, Hiscox ha elaborado un cuestionario a través del que pretende recopilar información del conocimiento y opinión de los corredores sobre el porfolio actual y sobre qué productos y qué coberturas son demandadas entre sus clientes profesionales y empresas, entre otras cuestiones.

A partir de septiembre, tras haber analizado los datos recogidos durante la primera fase del programa, comenzará la organización de diferentes grupos de trabajo híbridos formados por especialistas de Hiscox en áreas como suscripción y siniestros y corredores de seguros, además de terceros profesionales que podrían ser invitados a participar. Para formar parte de estos grupos de trabajo se habilitará un espacio en el área de Hiscox Lab de la página web de la compañía en el que cualquier corredor de seguros puede registrarse.

"Con esta primera iniciativa impulsada desde Hiscox Lab pretendemos cambiar la forma en la que se diseñan los productos aseguradores. Implicando al corredor desde el primer minuto", señala Nerea de la Fuente, directora de suscripción técnica de la aseguradora.

En otro orden de cosas, Hiscox ha publicado una infografía que analiza los principales riesgos a los que se enfrentan las comunidades de propietarios a través de ejemplos que podrían derivar en la denuncia de un tercero como un vecino o proveedor y que podría poner en peligro el patrimonio de la comunidad. Asimismo, ha informado de que existen productos en el mercado asegurador con coberturas que hacen frente a las posibles demandas de acreedores y proveedores por impagos, por el incumplimiento de acuerdos con empresas de servicios y a las demandas de propietarios por mala gestión o de Organismos Públicos y autoridades por incumplimiento de normativas. Así, gastos de defensa legal, fianzas, actos incorrectos por prácticas de empleo y otras indemnizaciones derivadas de una gestión negligente están cubiertos por las pólizas de D&O.

Por otro lado, Campus Hiscox, el programa de formación a través de webinars dirigido a los colaboradores de la aseguradora, ha logrado reunir a más de 2.500 asistentes durante la primera mitad de 2021.

Desde principio de año Hiscox ha organizado 20 juebinars, y el curso se ha dividido en módulos mensuales que analizaban temáticas muy específicas como: Tendencias Ciber 2021 e Informe de Ciberpreparación del tejido empresarial español; Pólizas de D&O: análisis del mercado y siniestros más habituales; Estado del talento en el sector asegurador; MyHiscox, sobre la herramienta de cotización y emisión de productos especializados; y Técnicas de marketing y comunicación para corredurías de seguros.

En septiembre se retoman estos cursos para seguir compartiendo con los colaboradores experiencias y conocimientos, tanto desde dentro de la compañía como invitando a expertos de otras entidades, con el objetivo de seguir impulsando el negocio de corredurías y corredores.

Por último, señalar que el marketplace de seguros **Imeureka** ha alcanzado un acuerdo con la aseguradora para que sus seguros estén disponibles para los usuarios de la plataforma de la insurtech y los corredores adheridos a la misma.

MIC Insurance crece un 26% en el inicio del año

MIC Insurance/ Millenniun ha superado el ritmo de crecimiento de la era precrisis producida por la pandemia, y alcanza 42.291.059 euros en primas contratadas, lo que supone un crecimiento respecto al mismo periodo del año anterior del 26%, con unos fondos propios de 64.143.097 euros que representa un incremento de 46%, en línea con los activos que superan los 317.000.000 euros.

Esta positiva evolución tiene como resultado en este primer trimestre del ejercicio un Ebitda de 8.184.988 euros, sin contar con las cifras intermediadas por sus agencias de suscripción.

Para el año 2021 cuenta con un presupuesto de primas de 130 millones de euros, fondos propios de 75 millones de euros, unos activos de 350 millones de euros y un Ebitda de 17.500.000 euros.

DAS Seguros fomenta que sus colaboradores compartan datos válidos de los clientes

Con el objetivo de seguir apostando firmemente por el canal de la mediación, DAS Seguros desarrolla acciones divulgativas para concienciar a los corredores de seguros sobre la importancia de que compartan datos de contacto válidos de sus clientes con la finalidad única de ofrecer un mejor servicio a los asegurados.

Mediante diferentes acciones, la aseguradora traslada a su red de mediadores la confianza y tranquilidad necesaria para lograr esta colaboración estrecha en el ámbito del tratamiento de los datos. De este modo, la aseguradora no solo garantiza el cumplimiento de la legislación, sino que fomenta su política de RSC.

El director comercial de DAS Seguros, Adolfo Masagué, subraya que "contar con datos de contacto válidos de los tomadores permite agilizar las gestiones, atender a los clientes de manera personalizada, además de estar presentes cuando nos necesitan facilitándoles asesoramiento legal proactivo. Creemos firmemente que, de esta forma, la propuesta de valor de los corredores frente a sus clientes se ve reforzada manteniendo estos su posición de liderazgo". Por eso, en 2017 incorporó en los contratos de colaboración con los mediadores el 'Compromiso de lealtad', en el que se comprometía por escrito a no utilizar datos de contacto de clientes aportados por el corredor en acciones comerciales que pudieran entrar en competencia con el mismo.

Por otro lado, las soluciones de 'Open Banking' y 'Automated Risk Pricing Models' de DAS Seguros han sido recogidas en el Tech Trend Radar junto con otras innovaciones desarrolladas por las diferentes aseguradoras que componen el grupo Ergo y Munich Re a nivel mundial. El objetivo del estudio es detectar las tendencias impulsadas por la tecnología y analizar cómo afectará el avance de éstas al sector asegurador en 2021.

Por otro lado, la entidad ha lanzado, con el soporte de Aticcolab, DAS Innovation Lab, un programa de aceleración de startups que pretende potenciar nuevas soluciones innovadoras del ámbito legal en proyectos legaltech, insurtech, y proptech.

Los proyectos que participen en la primera ronda de aceleración de DAS Innovation Lab (abierta hasta el 26 de septiembre) deben estar relacionados con el ámbito legal, ya sea con soluciones relacionadas con el uso de la inteligencia artificial, autentificación y verificación, digital evidence, servicios y soluciones legales online entre empresas y particulares, solvencia, gestión de depósitos y finanzas, garantías, morosidad o gestión y servicios alrededor del alquiler y la vivienda, entre otros.

En otro orden de cosas, la startup Advancing y DAS Seguros han sellado un acuerdo para proteger a los propietarios de viviendas en alquiler contra los impagos. Una colaboración que busca ofrecer a los arrendadores protección financiera y legal frente a posibles incumplimientos del pago de sus inquilinos.

Advancing cuenta con dos productos que contribuirán a la mayor seguridad de los propietarios: 'Advancing 12 meses', que ofrece un adelanto garantizado de 1 año de la renta a los propietarios; y 'Advancing Mes a Mes', que asegura al propietario el cobro puntual del alquiler el día 10 de cada mes. Ambos servicios incluyen, además, coberturas de defensa jurídica que se activan en el caso que se tuvieran que iniciar acciones de desahucio para recuperar la vivienda. El seguro se activa automáticamente tras el primer impago.

Por último, señalar que los **Colegios de La Coruña, Lugo**, Pontevedra y **Asturias** han celebrado un webinar online con la aseguradora para dar a conocer el seguro 'DAS Abogado de Empresa'.

La asignación óptima de descuentos retiene a los clientes

Los expertos Antonio Barriendos, socio y director de Innovación de AV Group, y Daniel Herrero, Head of Analytics de decide4AI, han abordado, en una jornada, las dificultades de las compañías a la hora de determinar qué descuentos aplicar a sus asegurados, así como los procedimientos llevados a cabo mediante *Machine Learning*, para su optimización en la retención de la cartera de clientes.

Barriendos informó sobre cómo los clientes han adquirido nuevos conocimientos, debido a la facilidad de acceso digital a las distintas ofertas, lo que ocasiona que cada vez sea más difícil retenerlos. En este sentido, las aseguradoras sufren el impacto en sus carteras, por lo que buscan conservar a sus clientes, añadiendo servicios extra u ofertas personalizadas a su póliza.

En este contexto, ¿somos capaces de identificar los patrones de conducta de estos clientes que nos abandonan? Barriendos señala que, "la clave está en saber si los clientes se marcharán a pesar de lo que hagamos. Para ello, debemos incorporar modelos que nos permitan aprender del pasado y se autocorrijan con la experiencia actual".

Por su parte, Herrero informó sobre la ayuda que pueden ofrecer las últimas tecnologías a las aseguradoras. "Es importante dirigir bien los recursos y la capacidad económica para gestionar estos descuentos". *Machine Learning* utiliza técnicas analíticas avanzadas, que ayudan a distribuir entre los clientes los descuentos de forma idónea, teniendo en cuenta los objetivos de la compañía y las características del cliente.

Esta herramienta usa dos modelos que permiten acotar las predicciones. Por un lado, el Modelo de Fuga del Cliente, que ayuda a saber si se asignan esos descuentos a las personas que no tengan una posibilidad de fuga. Y, por otro lado, el Modelo de Elasticidad al Precio, que muestra cómo de sensibles son las personas a quedarse dentro de la compañía, dependiendo del descuento ofrecido. Otro patrón independiente es el Modelo de Optimización, que simula cómo tratar de retener al cliente que sea más rentable para la compañía, con el fin de acabar el año con una cartera que aporta mayor beneficio. El uso de los modelos tecnológicos permite conseguir maximizar la rentabilidad de la cartera de clientes, así como minimizar su riesgo de fuga.

Save Autónomos by AXA consolida su solución aseguradora para el autónomo

Desde su lanzamiento a primeros de año, Save Autónomos by AXA trabaja para posicionarse como la solución aseguradora que protege al autónomo frente a la desprotección del sistema público.

Alejandro Albouy, CEO y cofundador de Save Autónomos by AXA, junto con sus dos socios, David Iglesias, CTO e ingeniero informático, y Javier Cuezva, corredor de seguros, afirma que "el 80% de los autónomos en España paga la cuota mínima y, como resultado, están muy desprotegidos si sufre una invalidez o no puede trabajar".

Por eso, a principios de 2021 Save Autónomos by AXA lanzó la que considera su primera etapa dentro de su hoja de ruta. "Hemos diseñado un producto tres en uno, que ofrece un seguro de baja laboral, Accidentes y Vida. Seguimos haciendo crecer el proyecto para desarrollar nuevos productos, tanto para la vida laboral de los autónomos como para su futura jubilación", detalla Albouy.

Con casi un centenar de clientes, Save Autónomos by AXA ha logrado unos ingresos recurrentes y se encuentra en la búsqueda de la primera ronda de financiación. A través de ella, buscan captar nuevos clientes, internacionalizar la compañía, incorporar talento y desarrollar nuevos productos para el autónomo, tanto para su día a día como para el final de su vida laboral.

Por otra parte, la Consejería de Turismo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias, a través de la empresa pública Promotur Turismo de Islas Canarias, ha prorrogado el acuerdo que firmó hace un año con la AXA para ofrecer una cobertura de viaje a los turistas afectados por la Covid durante su estancia en el archipiélago.

En otro orden de cosas, Luis Sáez de Jáuregui, director general de Distribución y Organización Territorial de AXA, se ha reunido con Javier Barberá, presidente del **Consejo General de Mediadores de Seguros,** para analizar los efectos de la aplicación de la Directiva Europea de Distribución de Seguros, en su primer año, y los requisitos que introduce en materia de formación.

Sobre este tema ambos directivos coincidieron en señalar su preocupación ante el aumento de oferta formativa impartida por centros que no cumplen los requisitos legales y que introducen mucha confusión en el sector educativo de seguros.

Para Barberá, "explicar a empresas como AXA nuestros puntos de vista sobre la aplicación de la IDD o la nueva resolución de formación permite anticiparnos a los posibles problemas que van a generar en la actividad diaria, encontrando soluciones que benefician a ambas partes".

Asimismo, la aseguradora ha realizado sendas jornadas formativas con diferentes Colegios de Mediadores. Con el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona** analizaron los retos a los que se enfrenta la mediación profesional independiente en el futuro más próximo. Los nuevos modelos de relación con el cliente (tanto empresas como particulares), las nuevas necesidades es-

tratégicas de las corredurías en un entorno digital o el debate sobre las necesidades de expansión o concentración de los mediadores, fueron algunas de las cuestiones que abordaron los representantes de ambas organizaciones.

Con el **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra**, analizaron las claves para vender seguros de Salud y el producto 'Óptima Plus', que incluye una gama de servicios exclusivos. Pese a las diferentes objeciones de los clientes —como el acceso a la seguridad social, la buena salud del cliente o el precio de las pólizas— existen razones por las que contratar un seguro de Salud: el acceso directo a los especialistas, la libertad de elección entre 48.000 servicios médicos a nivel nacional, la rapidez de las pruebas o el acceso a la telemedicina.

Por otro lado, AXA se reunió con la cúpula directiva de la mediación independiente (**Apromes, E2K, Fecor, Willis Network, Centerbrok, CIAC** y el **Colegio de Mediadores de Madrid**) para analizar los retos que permitan acelerar el crecimiento sostenible del negocio asegurador. "Tenemos que impulsar con decisión aspectos como la conectividad, la concentración o expansión de los corredores, los modelos relacionales y las nuevas oportunidades de negocio", afirmaba Luis Sáez de Jáuregui.

Por otra parte, la aseguradora ha asumido la gestión directa del centro médico de Barcelona para el que, además, se prepara un plan de expansión para reforzar su posición.

Además, AXA ha lanzado su nuevo programa de fidelización '+ para ti', con el que, desde el 8 de junio, sus asegurados pueden acceder a ofertas y descuentos directos que ayudan ahorrar en el día a día, así como a otros servicios gratuitos asociados.

Por último, señalar que las asistencias en carretera de la aseguradora aumentaron en junio un 30% tras la finalización del estado de alarma decretado por el Gobierno en 2020. Se trata del mayor crecimiento en un mes en lo que va de año.

Los clientes de Aegon en Salud, satisfechos con la atención al cliente

Aegon ha recibido los datos internos de satisfacción del cliente para el primer trimestre de 2021 en España, donde se refleja que la compañía ha salido reforzada. Esta información destaca un mantenimiento del promedio de valoraciones superiores al 8,5 sobre 10 desde enero de 2020 en referencia a la atención recibida durante todo el proceso de contratación del seguro de Salud.

Concretamente, en el último trimestre, los clientes lo valoran con un 8,6. La gestión del proceso de contratación por parte del agente comercial o mediador asciende a un 9,1 sobre 10, una evaluación sobresaliente que también se lleva manteniendo desde enero de 2020.

Además, Aegon recibe valoraciones muy positivas entre los clientes durante el uso del seguro de Salud. Es el caso de las visitas médicas, que obtienen un 8,8 por parte de los asegurados. Otros momentos de la relación entre cliente y aseguradora mantienen una puntuación de notable, como es la búsqueda de profesionales y clínicas en el cuadro médico o el proceso de autorizaciones.

La mitad de los españoles tiene intención de contratar un seguro de Viaje en sus próximas salidas

El 49% de los españoles tienen intención de contratar un seguro de Viaje en sus próximas salidas, siendo los gastos médicos y hospitalarios de urgencia, las coberturas más valoradas. Así se desprende del Barómetro Vacacional **Ipsos-Europ Assistance**, sobre las vacaciones de verano de europeos y españoles, que también señala que el 34% de los europeos y el 20% de los españoles eligen contratar estas pólizas directamente a través de la compañía de seguros. Sin embargo, en España el volumen de los seguros de Viaje distribuidos por corredores está creciendo.

Pablo Moreno, Managing Director Travel de la aseguradora, ha resaltado que existe un "mayor interés por parte de los corredores para vender estas pólizas. Han percibido la necesidad de distribuirlas por la oportunidad de negocio que supone y porque sus clientes han empezado a demandárselo".

Mientras que los encuestados están mundialmente entusiasmados con poder viajar, siguen teniendo algunas preocupaciones relacionadas con la Covid-19 mientras viajan. Principalmente temen no poder realizar sus actividades habituales (65% de los europeos, 67% de los españoles), no disfrutar de salidas a restaurantes o bares (64% de los europeos, 64% de los españoles) o un brote epidémico durante su viaje (64% de los europeos, 82% de los españoles).

Debido a la incertidumbre causada por la Covid-19 y a los estragos que supuso en 2020, los ciudadanos europeos se decantan cada vez más por adquirir un seguro de Viaje con coberturas amplias. El 49% de los españoles tiene intención de contratar un seguro de Viaje este verano o en sus próximos viajes, siendo las coberturas más valoradas los gastos médicos y hospitalarios de urgencia (79% de los europeos, 83% de los españoles), el extravío o daño del equipaje y efectos personales (69% los europeos, 81% los españoles) y el retraso del viaje y cancelaciones (68% los europeos frente al 77% lo españoles).

Para contratar estos seguros, los viajeros se decantan más por hacerlo directamente a través de la compañía de seguros (3% los europeos, 20% los españoles). El 19% de los españoles tiene pensado reservar la póliza a través de las agencias de viajes.

Debido a los cambios de tendencia en el último año, tanto los europeos como los españoles (62% y 81%, respectivamente), estarían dispuestos a pagar más por al menos un servicio adicional relacionado con la Covid-19.

Por otro lado, la aseguradora ha llegado a un acuerdo con la tecnológica **Avantio** para lanzar una nueva modalidad de seguros de daños a las viviendas de alquiler vacacional, como alternativa a

la fianza tradicional. Así como los turistas reservan un hotel y no tienen que dejar un depósito, lo mismo pretende este nuevo seguro creado exclusivamente para el sector de viviendas turísticas. La póliza incluye la protección de daños y la cancelación de reservas.

Asimismo, Europ Assistance España y **FlexMyRoom** han acordado que la aseguradora ofrecerá una amplia gama de coberturas en Viaje a los partners hoteleros que utilicen su solución, para que los huéspedes puedan reservar su estancia con total tranquilidad. Los seguros cubrirán a los clientes la anulación del viaje ante los imprevistos y les protegerán en caso de cualquier incidente durante su estancia.

Las coberturas van desde gastos médicos a la posible repatriación, prolongación de estancia en el hotel por enfermedad o accidente, desplazamiento de un familiar en caso de hospitalización y servicio de atención médica, entre otros, tanto por un contagio de Covid-19 o cualquier contingencia común.

Por último, señalar que **Acierto.com** ha abierto un nuevo portal de viajes y ha confiado en Europ Assistance España para brindar sus servicios a los usuarios que hagan uso del mismo. A través de este acuerdo, aquellos viajeros que consulten con el comparador de seguros podrán escoger entre los principales productos y servicios de la aseguradora de asistencia en Viaje.

Berkley España celebra el primer Claims Day

Berkley España ha celebrado la primera jornada de siniestros Claims Day Berkley España para hacer un análisis general de la calidad del servicio proporcionado por la compañía en esta área.

En esta jornada, la aseguradora reunió a su departamento de Siniestros, representado por Ignacio Megía, director de Siniestros y Asesoría Jurídica, junto con un grupo de corredurías, entre los que se encuentran los corredores miembros de Berkley Exclusive.

Tras la presentación de los resultados obtenidos en la encuesta de valoración realizada a los asistentes y un debate entre ellos, comentaron las fortalezas y debilidades del servicio, así como sus áreas de mejora. Como punto final, se contó con la ponencia de Jose Antonio Muñoz, director de Muñoz Arribas Abogados, en la que se habló de 'La RC Patronal en los tiempos del Covid'.

Por otra parte, la aseguradora ha ofrecido un webinar dirigido a los mediadores del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** que tuvo como tema central la mejora de la cuenta de resultados de la correduría a través del negocio especialista. En el webinar, ofrecido por Ángel Macho, director de Negocio de Berkley España, se repasaron los principales indicadores en función del mix de cartera de la correduría. Otro de los puntos expuestos fue la exposición de las principales diferencias en los indicadores en función del mix de cartera de la correduría, para finalizar con una sugerencia de acciones que se pueden realizar para mejorar los ratios.

Nace Iris Global, marca de soluciones globales de asistencia

Grupo Santalucía ha dado a conocer **Iris Global**, su marca de soluciones globales de asistencia, que suma la experiencia de más de 1.300 profesionales y cuenta con una red de más de 15.000 colaboradores. En la nueva estructura se aglutina la experiencia asistencial de **Iris Assistance, International SOS, Accepta, PCamigo** y **Temmpo**.

Esta marca nace para dar respuesta a las nuevas necesidades de empresas y personas que surgen de este entorno disruptivo, con cambios tecnológicos rápidos y con nuevos hábitos de consumo y clientes más exigentes. En este sentido, el propósito de Iris Global es ayudar y acompañar a las personas a lo largo de los distintos momentos de su vida con soluciones en diferentes áreas:

- Seguros y servicios de asistencia en viaje por ocio, deporte y aventura y negocios en más de 140 países (gastos médicos, repatriación, retrasos, etc.).
- Seguros de protección jurídica con más de 150 despachos y más de 500 abogados colaboradores para defensa legal (sucesiones, derecho laboral o fiscal, etc.) y gestión documental (testamento online, borrado huella digital, etc.).
- Servicios en el hogar y en empresas a través de 1.800 empresas reparadoras.
- Seguros y servicios de salud y bienestar como farmacogenética, segunda opinión médica, asistencia domiciliaria o nutrición.
- Asistencia en tu día a día, en reaseguro o servicios adaptados a las necesidades del momento (gestión notarial, servicio doméstico, etc.)
- *Contact Center* BPO para la gestión de múltiples incidencias, servicios de gestión de cobro o de perfiles de redes sociales.
- Gestión integral de decesos que incluye desde inhumación e incineración, hasta gestión documental y atención psicológica, entre otros.

Iris Global opera en entornos corporativos, tanto con empresas del sector asegurador, financiero y otros sectores de actividad (real estate, retail, utilities, entre otros), como mediadores (más de 300 acuerdos con corredores) y particulares.

"En esta nueva etapa queremos mantener y, en lo posible, aumentar nuestro liderazgo en reaseguros de viaje internacional, crecer de forma muy significativa en el reaseguro en defensa jurídica e incrementar de forma muy importante el volumen de primas a través del canal de la mediación profesional", ha señalado Carlos Nadal, director del Negocio Asegurador.

Por otra parte, Iris Global ha puesto en marcha una nueva app en su seguro de Viaje que incorpora diversos servicios relacionados con la seguridad personal en los viajes, así como una amplia

información médica necesaria para la seguridad integral del viajero.

Entre otras cosas, envía alertas según el usuario se aproxime a zonas de riesgo. Para alertas de alto nivel, la notificación será enviada por mensaje de texto.

Cuando un usuario de la app activa el botón de emergencia, su posición se actualizará cada 60 segundos durante una hora. También se pueden configurar notificaciones y alarmas sonoras dentro del portal, para informar al equipo de asistencia de Iris Global.

Si el viajero tuviera que acudir a un centro médico, la aplicación incluye una base de datos de hospitales, señalando la ubicación de las instalaciones médicas y una guía con las opciones de ruta.

Por otro lado, Iris Global cuenta con una modalidad aseguradora que protege frente a las eventualidades que puedan darse por la emergencia sanitaria, antes de iniciar un viaje y durante el mismo.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha sido galardonada en los Platinum Contact Center Awards, por el servicio prestado en la gestión de Decesos. Así, la labor conjunta de Iris Global y Santalucía se ha hecho con el galardón en la categoría 'Experiencia de cliente en Gestión Operativa de Crisis'.

Por último, señalara que Iris Global ha renovado su certificación ISO 9001, que acredita su apuesta por la calidad y la satisfacción del cliente; y la certificación ISO 14001, la norma internacional de sistemas de gestión ambiental (SGA) que ayuda a la organización a identificar, priorizar y gestionar los riesgos ambientales como parte de sus prácticas de negocios habituales.

Aura Seguros mejora sus resultados un 33,6% en el inicio del año

Aura Seguros ha cumplido el 97,1% del objetivo proyectado del ejercicio en el primer semestre del año 2021, superando los 28 millones de primas de cartera y más de 360.000 asegurados. Se ha alcanzado íntegramente en base a crecimiento comercial orgánico gracias a la diversificación de sus canales de distribución, donde cabe destacar la aportación del canal mediado en general, y en especial, la aportación del canal corredor.

En comparación con el año 2020, donde ya se obtuvieron unos importantes incrementos (11,7% en pólizas y 10,13% en primas), el crecimiento de este ejercicio está resultando especialmente significativo con un +33,6% respecto el primer semestre del año anterior. Además, se da la circunstancia de que cumple 75 años como especialista en seguros de Decesos.

Por otro lado, la aseguradora ha informado de que el equipo técnico de **Gecose Software** ha culminado el proceso de carga de información en formato EIAC de la entidad para las soluciones fastBroker y fast360.

Campus del Seguro se convierte en Instituto e-Learning del Seguro

Campus del Seguro ha emitido un comunicado en el que informa que arranca una nueva etapa y lo hace con nueva imagen, con nueva marca y con nueva denominación. A estos cambios se suman, además, el cambio de sede y la incorporación de nuevos miembros al equipo.

Ya venía anunciando en redes sociales que el 15 de julio iban a comunicar un cambio importante. Efectivamente, desde mediados de julio, Campus del Seguro ha cambiado de nombre y pasa a denominarse **Instituto e-Learning del Seguro (IES)**. La URL de la nueva web es **www.iedelseguro.com** pero la plataforma de formación no cambia y sigue siendo **https://e-campusformacion.com/**

Ya con la nueva denominación, el Instituto e-Learning del Seguro (IES) informa que ha trasladado ya oficialmente a la Dirección General de Seguros la organización como Centro Certificador para la organización y certificación de los cursos de formación para distribuidores de seguros de los niveles 2 y 3, así como el curso de acceso o "curso puente" al nivel 3 para personas del anterior Grupo C.

Instituto e-Learning del Seguro (IES) inicia esta nueva etapa tomando el relevo de su anterior marca Campus del Seguro, prestando servicios globales de formación a cerca de 5.000 alumnos de más de 900 corredurías de seguros y de un buen número de agencias vinculadas y aseguradoras, así como con acuerdos con destacadas organizaciones y asociaciones de corredurías de seguros.

Por otra parte, desde el portal de formación se llama la atención porque desde el pasado mes de abril, están detectando que hay una idea errónea bastante generalizada de la interpretación que muchos distribuidores de seguros –principalmente aseguradoras y corredores- están dando a algunos de los aspectos destacados de esta nueva normativa sobre formación.

El error más generalizado que están observando es considerar que los anteriores Grupos A, B y C solo han cambiado de nombre y que se han sustituido tal cual por los nuevos Niveles 1, 2 y 3, habiendo una similitud exacta en las personas que integraban cada uno de los anteriores grupos con los que se integran ahora en los nuevos niveles.

Eso es un error que puede provocar una asignación inadecuada de los niveles en los que se integren a los empleados, agentes y colaboradores externos de los distribuidores de seguros. Y es que, desde el portal de formación señalan que, por ejemplo, si mientras en el anterior Grupo A, además de los corredores de seguros, se integraban los agentes vinculados, estos últimos ahora no forman parte del nuevo nivel 1, sino que se distribuyen entre el nivel 2 y el nivel 3 en función de si asesoran o de si solo informan.

"Nosotros consideramos que es más acertado entender que el Grupo B anterior realmente se divide en los nuevos niveles 2 y 3, en función de si la persona en cuestión asesora o solo informa. Por

eso, habrá una gran parte de los anteriores Grupo B que no tengan que pasar al nuevo Nivel 2 como muchos creen, sino que realmente ahora deban estar integrados en el nivel 3. Por otro lado, en relación a las personas que se integraban en el anterior Grupo C, estos no pasan directamente al nuevo Nivel 3, será el distribuidor de seguros quien deberá decidir si les quiere subir al nivel 3, en cuyo caso, deberán hacer un curso puente de 100 horas (con posible reducción)", ha señalado Jorge Campos, director de e-Learning del Seguro.

En este sentido, se ha anunciado un "curso puente" que, hasta el 22 de abril de 2022, permite a los alumnos que tengan superado el Grupo C anterior, pasar a integrarse en el Nivel 3, sin coste alguno. Este curso puente se compone de 12 temas agrupados en 3 módulos y en su totalidad tiene una duración de 100 horas.

Recién estrenado su nuevo nombre, Instituto e-Learning del Seguro lanzó el curso online 'El seguro de RC Médico-Sanitaria', que se integra en el 'Canal RC by **Markel**', un canal exclusivo donde se van incorporando una gama completa de contenidos formativos sobre productos del ramo de la Responsabilidad Civil.

Asimismo, **Agers, la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros** cuenta con un nuevo curso dentro del Canal de 'Gerencia de Riesgos' titulado 'Estándares de Riesgo'; y **Santalucía Vida y Pensiones** pone en marcha un canal sobre 'El Tercer Pilar de la Previsión Social', que arranca con seis nuevos cursos (La Venta Consultiva, El Perfil del Inversor, Mercados Financieros I, Mercados Financieros II, Fiscalidad Aplicada y Seguridad Social).

Mutua Tinerfeña, Euskalbrok (Asociación Vasca de Corredores de Seguros) y **Fe Seguros** se han integrado a la plataforma para formar en ella a sus empleados y red externa.

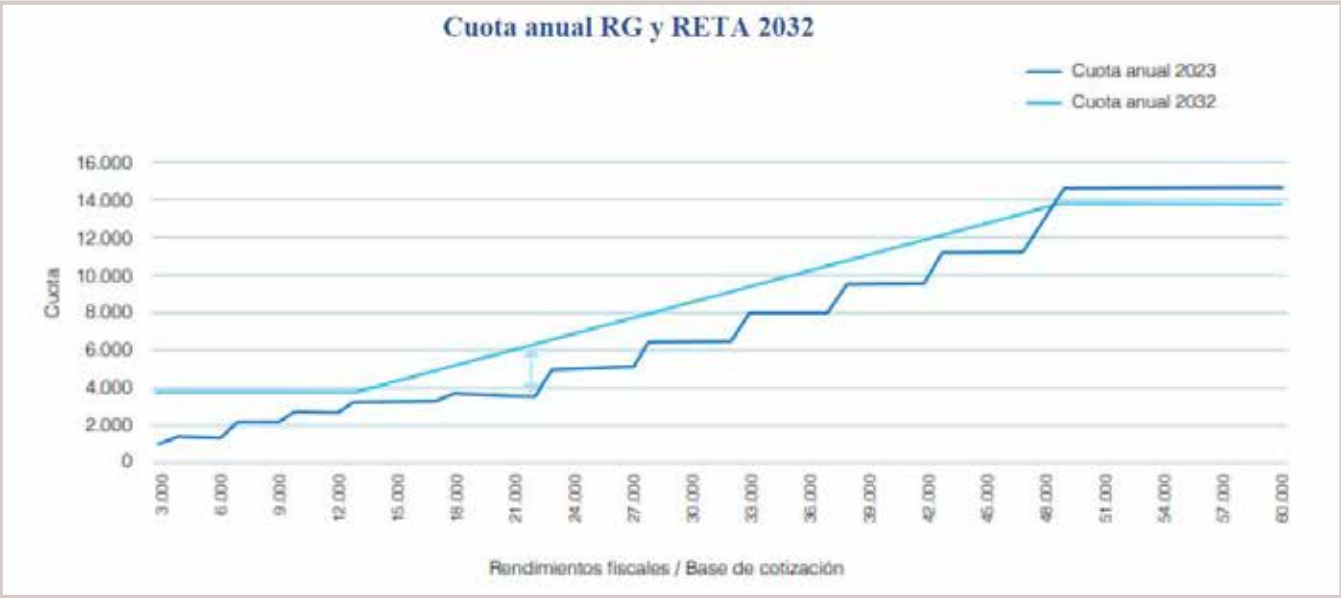
Selling Consult adapta su plataforma online a los niveles 1, 2 y 3 de formación

De acuerdo con la nueva normativa de formación de seguros, **Selling Consult** ha adaptado su plataforma online (Moodle) a los niveles 1, 2 y 3 de formación para distribuidores de seguros 100% online, que ya incluye los nuevos contenidos de acuerdo con la Resolución de Formación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, del 3 de junio.

Las principales características del modelo pedagógico son: 100% online; flexibilidad de horarios mediante una plataforma de aprendizaje disponible en cualquier momento; adaptación curricular, a través de un estudio personalizado de convalidaciones de títulos (universitarios, Grupo B, Grupo C...); metodología pedagógica que combina teoría, con casos prácticos y tesina final de curso; claustro de profesores mixto (de universidad y de empresa); tutorías online con seguimiento personalizado del alumno; plataforma online omnicanal: PC, tablet y smartphone; diplomas con certificado universitario; posibilidad de usuarios de formación o RRHH que puedan ver online la evolución de sus alumnos; expediente académico digital de los alumnos; grabación y control de examen según lo dispuesto por la DGSFP; memoria anual de formación; se puede gestionar las bonificaciones de la Fundae, para los empleados; y disponibilidad inmediata, es posible matricularse sin esperar a convocatorias.

El nuevo sistema de cotización de autónomos rompe el principio de contribuidad

El Instituto Santalucía ha presentado el informe sobre las modificaciones del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), en el que se señala algunas modificaciones positivas, como es la consideración de los rendimientos fiscales como base de cotización. En cuanto a los elementos negativos, refleja que el nuevo sistema de cotización del RETA lleva a inequidades, ya que, con diferentes cuotas, que pueden llegar a ser hasta un 41% inferiores para los autónomos, se llega a alcanzar la misma pensión según se haya cotizado en el Régimen General o en el RETA.



La inequidad y la ruptura con el principio de contribuidad se produce porque en España el cálculo de la pensión de jubilación no depende del tipo de cotización, sino de las bases de cotización. Eso se traduce en que individuos con idénticas carreras laborales, excepto que uno ha cotizado por el Régimen General y otro por el RETA, pagarían cuotas diferentes, pero recibirían la misma pensión, lo cual supone un trato de privilegio para los que coticen por el RETA.

Por otro lado, el Foro de Expertos del Instituto Santalucía, tras analizar las reformas planteadas a la Comisión Europea considera que ni en las recomendaciones del Pacto de Toledo ni en las reformas del Gobierno se está teniendo en cuenta que las nuevas pensiones que se incorporan al sistema están entrando con un déficit actuarial, ya que ningún trabajador, por muy larga que sea su carrera de cotización, aporta lo suficiente como para financiar su pensión esperada. Se propone una reforma estructural del sistema que garantizaría que las pensiones iniciales no entren con un déficit al sistema. Y para ello, se plantea "implementar la adopción de un sistema de reparto basado en cuentas nocionales individuales de contribución definida, que mantenga un sistema de complementos a mínimos similar al actual".

Todo hace pensar que el nuevo consumidor senior supondrá una oportunidad para crear productos y servicios innovadores. Por eso, Santalucía ha publicado el I Informe Santalucía de Tendencias e Innovación Seniors y *Silver Economy*. En él se hace un análisis de cuatro grandes temáticas en innovación senior, en función del objetivo que persiguen: las dirigidas al cuidado de la salud, que les permiten mantener su nivel de vida actual; las dirigidas a ofrecer servicios de telemedicina, que reducen significativamente su ex-

posición al riesgo; las dirigidas a mitigar la soledad y/o impulsar su independencia; y, finalmente, las orientadas a la planificación financiera, para que puedan vivir sin preocupaciones económicas.

Soluciones tecnologías como los asistentes de voz, sensores de movimiento, la inteligencia artificial y los *wearables* son los que más destacan en el entorno senior, y se enmarcan en el *Connected Wellness*, combinando dispositivos digitales con análisis de datos para proporcionar un entorno seguro y una atención personalizada en caso de ser necesario. Según datos de la Comisión Europea, la *Silver Economy* supondrá en 2025 casi el 38% de los empleos en sectores como la salud, las finanzas o los seguros, entre otros.

Por último, señalar que las insurtech vinculadas a la *Silver Economy* ganan relevancia en el sector. Según el **mapa del ecosistema de Insurtech en España**, 2020 fue un año decisivo para algunas startups vinculadas al Seguro, tras el Covid-19 y el impulso de la digitalización. Hasta 87 nuevas iniciativas han sido incorporadas al mapa, que suma un total de 247 players y 7 iniciativas corporativas, validadas por su interés, actualidad y calidad de las soluciones que presentan, con encaje en el mundo asegurador y asistencial. Así lo refleja el informe elaborado por segundo año consecutivo por **Santalucía Impulsa**.

Este mapa divide a las insurtech en cinco grandes apartados: Producto, Iniciativas Corporativas, Infraestructura, Distribución y Resto del Mundo. Dentro de Producto, es relevante el crecimiento de la categoría de senior/*silver economy*, con un incremento de proyectos que van de 9 a 18. La mayor parte de estas startups están asociadas a la salud, asistencia, bienestar y cuidado de las personas senior. Completan la categoría de Producto las startups de los sectores: Vida, Decesos, Hogar, Viajes, Salud, Auto, Objetos y otros.

Sergio Alonso, nuevo director comercial del Canal Mediación de Previsora General

Sergio Alonso ha sido nombrado nuevo director comercial del Canal Mediación de **Previsora General**. Una incorporación "clave para potenciar y dinamizar la política comercial de la entidad de cara a afrontar los objetivos estratégicos marcados en el nuevo Plan Estratégico".

Alonso es licenciado en derecho por la Universidad de Valencia, MBA Executive en Dirección Comercial y Marketing por ESIC. Ha desarrollado toda su carrera profesional en el ámbito comercial dentro del sector Asegurador, pasando por empresas como Generali o Caixa Popular. Se incorporó a Previsora General en 2009.

Por otro lado, a finales de junio, la aseguradora celebró la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de mutualistas, en la que hizo un detallado repaso a la política general de la entidad y se analizaron las magnitudes económicas y financieras más relevantes.

A cierre de 2020, la entidad superó las 440.000 personas aseguradas, con más de 36.000 mutualistas y un volumen de cartera de más de 19,3 millones de euros.

Campus Asegurador explica la nueva normativa sobre formación

La escuela de seguros Campus Asegurador explica en un vídeo y con una guía práctica, los aspectos más relevantes de la nueva resolución de formación, Real Decreto 287/2021, resaltando los principales cambios regulatorios como son la consolidación de la impartición no presencial, incluidos los exámenes en todos los niveles de formación.

En el vídeo también se analizan los nueves apartados que integran esta resolución, desde el programa de los cursos de formación inicial, donde la duración de sus clases prácticas no podrá ser inferior al 30% de la duración del curso, hasta el procedimiento de evaluación del aprovechamiento de los cursos de formación, cuyos exámenes o evaluaciones incluirán cuestiones de tipo teórico y práctico.

La Escuela de Seguros Campus Asegurador también analiza el procedimiento de reconocimiento de los conocimientos previos, los requisitos y principios básicos relativos a los cursos de formación inicial y los requisitos de la formación continua.

Por otro lado, la Escuela de Seguros Campus Asegurador ya está preparada para ser centro certificador y centro educativo de referencia para todos los distribuidores de seguros. Para impartir los distintos niveles de formación inicial, así como la formación obligatoria continua.

Beazley lanza su nueva web informativa para Virtual Care

Beazley España apuesta por la formación de sus colaboradores y clientes con el lanzamiento de la nueva web informativa sobre Virtual Care.

La web ofrece información de gran utilidad para el mediador y los clientes del sector de la telemedicina y m-Health, ofreciendo información sobre quién necesita un seguro de este tipo, en qué consisten los riesgos y ejemplos de siniestros y por qué elegir Beazley como asegurador.

Hace un mes, Beazley lanzó su primer estudio sobre el sector de la telemedicina y su entendimiento sobre los riesgos y soluciones. La web https://www.beazley.com/es/virtual-care/ resumen los principales problemas detectados y explica claramente el por qué de la importancia de cubrir los riesgos de la salud digital adecuadamente.

Allianz Seguros ha superado los 1.000 millones en reservas matemáticas con su unit linked 'Allianz Fondo Vida'. La compañía, que comenzó en 2015 la comercialización de este producto financiero con tres fondos, ha ido ampliando su oferta hasta alcanzar los 24 disponibles en la actualidad.

Allianz logra más de 1.000 millones en reservas matemáticas de su unit linked

Allianz Seguros apuesta por la colaboración y las sinergias con los mejores partners del mercado para ampliar la oferta a sus clientes. Así, ha incorporado a su cartera un nuevo fondo de inversión: PIMCO Diversified Income que invierte en tres bloques de activos de renta fija (RF) en igual proporción: RF de alta calidad crediticia (Investment Grade), RF de alta rentabilidad (High Yield) y RF emergente.

Además, completará su oferta de fondos con 'Allianz Multi Asset Global 85 FIL', un fondo con objetivo de consolidación del 85% del máximo valor liquidativo histórico, a través de una cesta de un Exchange Trade Fund (ETF) con posicionamiento global y perfil moderado. El 55% del fondo invertirá en renta variable y el 45% en renta fija, en 'Allianz Multi Asset Global 85 FIL'.

Por otro lado, la agencia de valores Allianz Soluciones de Inversión, AV, S.A.U. ha recibido la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para empezar a operar. Centrará su actividad en el asesoramiento financiero, la planificación patrimonial y otros servicios financieros.

En la primera etapa, Allianz Soluciones de Inversión comercializará tres carteras de fondos de Allianz Global Investors e irá ampliando progresivamente su oferta.

En otro orden de cosas, el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ha llevado un webinar sobre el Plan Estratégico de Vida y Gestión de Activos de Allianz (Pevam). En él, se realizó la presentación de diferentes productos de Vida de la entidad y sus próximos lanzamientos.

Además, se habló del problema que ha generado la nueva normativa de distribución de seguros con la prohibición del cobro de comisiones por parte de los corredores en los productos de inversión basados en seguros (como los Unit Linked). Por ese motivo, algunos corredores están constituyendo una agencia o actuar como administrador de la misma. De esta forma, sí se puede cobrar comisiones. En ese caso, hay que ser muy claros a la hora de explicar al cliente qué ramo ofreces como corredor y los que ofreces como agente.

Por último, señalar que Allianz Seguros ha lanzado su nuevo plan de fidelización 'Allianz Universe' y, para celebrarlo, puso a disposición de sus clientes, durante todo el mes de julio, siete modelos de alta gama como vehículo de sustitución en más de 30 puntos de la geografía nacional. Con esta iniciativa la compañía reforza su objetivo de ofrecer una experiencia a sus asegurados por encima de sus expectativas.

Fernando Oliver y José Enrique García, nuevas incorporaciones del área de Negocio de QBE

QBE ha anunciado la incorporación de Fernando Oliver y José Enrique García al departamento de Administración de Negocio como asistentes de Suscripción.

Oliver es graduado en Administración y Dirección de Empresas y posee un postgrado en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ambos cursados en ESIC. Se incorpora desde Chubb donde ha desempeñado sus funciones como Asistente de suscripción en los últimos años.

García es diplomado de Estudios Técnicos Avanzados en Seguros por la Universidad Católica Andrés Bello en Caracas y cuenta además con un MBA en Dirección, Administración y Gestión de Empresas cursado en la Escuela Internacional de Dirección Empresarial en Madrid. Tiene experiencia en el sector asegurador, donde ha trabajado desde 2006 tanto en correduría como en compañías de seguros.

Asimismo, la entidad ha dado a conocer la incorporación de David Muñoz al departamento de Market Management; y de José Luis Benito a su departamento de Construcción y Ramos Técnicos.

Sanitas recibe 24.000 propuestas para mejorar sus servicios

Sanitas, a través de su app Escucha Activa, ha realizado más de 54.600 escuchas de sus clientes, que han dado lugar a más de 24.000 propuestas de mejora.

Entre las mejoras implementadas se encuentra el tiempo de espera en la videoconsulta de urgencias. Otra innovación es la videoconsulta a 3 por circunstancias familiares.

Por otro lado, en el último año se han incrementado las llamadas al servicio de atención al cliente debido a las dudas generadas en la población por la Covid-19. A través de numerosas propuestas se optó por ofrecer un número exclusivo para temas relacionados con la pandemia y poder realizar un seguimiento de estos pacientes y la posibilidad de realizar test de antígenos de forma gratuita para los clientes hasta que la situación epidemiológica mejore.

En otro orden de cosas, Cristina de Parias se ha incorporado como nueva consejera independiente al Consejo de Administración de Sanitas Seguros, donde asumirá la presidencia del Comité de Riesgos.

El acceso al seguro agrario se simplifica para los nuevos olivareros

Enesa simplifica el trámite para que los productores de olivar que no cuentan con un seguro Agrario en vigor puedan acceder a los módulos 1 y 2 (que permiten contratar dos cosechas consecutivas), cuyo periodo de contratación se inició el 1 de septiembre y con el que se dará cobertura a las cosechas 2022/23 y 2023/24.

Para poder contratar estas modalidades del seguro de olivar, el agricultor debe estar previamente incluido en la base de datos de productores asegurables con su correspondiente rendimiento. La principal novedad prevista del Plan 2021 para los nuevos productores es la simplificación del procedimiento, ya que únicamente se necesita presentar una solicitud que permita conocer las parcelas que componen la explotación. Para enviarlo, se ha habilitado un apartado en la web de **Agroseguro: https://agroseguro.es/atencion-al-cliente/rendimientos-de-olivar.**

A continuación, el rendimiento se asignará de forma individualizada, mediante la visita de un perito a la explotación.

Por otra parte, se ha dado a conocer que el comportamiento meteorológico del primer semestre de 2021, ha provocado que las indemnizaciones se eleven hasta los 461,25 millones de euros, lo que supone un 22% más que en el mismo periodo del año anterior. La superficie siniestrada total se sitúa en las 930.611 hectáreas, un 76% más que en 2020.

Las intensas y reiteradas tormentas de pedrisco que hemos sufrido a lo largo del mes de junio lo han convertido en el peor de la historia del sistema de seguros agrarios, con indemnizaciones para producciones agrícolas por valor de 111,25 millones de euros, lo que supera en casi un 8% el de junio de 2020 (con 103,12 millones). La superficie asegurada afectada se sitúa en cerca de las 490.600 hectáreas. Las indemnizaciones alcanzadas en 2021 superan en más de dos veces a las de 2018 y 2019.

Agroseguro ha adelantado ya 4,65 millones en indemnizaciones por daños en uva de vino afectadas por la adversa meteorología de este año. Por otra parte, en junio ya se había abonado 16,9 millones de euros a productores de cultivos herbáceos asegurados. Con este pago, unido a otros anteriores, se alcanzan los 34,8 millones de euros satisfechos por los siniestros ocurridos durante la campaña 2021, lo que supone el 62% del total previsto para esta línea de seguro. El 91% de esta cantidad, 31,8 millones, corresponde a daños en cereal de

invierno que, al ser el cultivo más extendido, es el que presenta mayores pérdidas. El resto de los pagos, hasta su finalización, se irán realizando a medida que se vayan alcanzando los finales de garantías.

En otro orden de cosas, la Asociación Internacional de Aseguradores de la Producción Agraria (AIAG) ha organizado su seminario anual de expertos sobre tasación de daños en producciones agrícolas. En esta ocasión estuvo centrado en la valoración de daños por pedrisco y helada en frutos rojos, en la que Agroseguro compartió su experiencia.

MGS Seguros protegerá ante las ocupaciones ilegales de vivienda en sus seguros de Hogar

MGS Seguros ha incorporado a los productos de la gama Hogar y 'MGS Protección de Alquiler' la nueva garantía de asesoría jurídica telefónica y se amplía la de protección jurídica, ambas con el fin de proteger a los clientes ante un supuesto de ocupación ilegal.

La nueva garantía asesoría jurídica telefónica pone a disposición del asegurado un abogado para que le informe telefónicamente sobre las dudas legales que tenga y la defensa de sus derechos en el ámbito de su vida privada, incluido un servicio 24 horas para realizar cualquier consulta legal provocada por un imprevisto o situación de urgencia, entre las cuales se contempla la ocupación ilegal de la vivienda. La ampliación de la Protección Jurídica consiste en incorporar la cobertura explícita al supuesto de ocupación ilegal de la vivienda, quedando incluido el proceso de desahucio de los ocupantes, incluso por vía judicial.

En otro orden de cosas, la Fundación MGS ha organizado un nuevo evento dentro de su ciclo de jornadas formativas dirigida a empleados, mediadores y clientes, sobre 'Hablar con los ojos, ¿cómo comunicar en tiempos de Covid?', impartida por Eva Boix, docente y trainer en habilidades comunicativas.

Se indicaron determinadas pautas comunicativas no verbales relacionadas con los ojos y cómo estas movilizan los músculos faciales de forma inconsciente. También se explicó las claves de la comunicación interpersonal virtual: cinésica, proxémica, cronémica y paralingüística, con varios ejemplos sobre diferentes aspectos relevantes en ese tipo de comunicaciones: el control del tiempo en videoconferencias, el refuerzo de ideas o la capacidad de sintetizar conceptos.

Seguros Bilbao mejora su seguro de Hogar para los teletrabajadores

Seguros Bilbao ha ampliado su gama de productos de Hogar con una nueva modalidad denominada 'Hogar profesional', con la que brinda mayor protección a los que desarrollan su actividad laboral desde casa.

La aseguradora ofrece una asistencia técnica profesional con soporte a redes privadas virtuales (VPN), instalación de certificados digitales y asesoramiento para la aplicación de mejoras tecnológicas. Sin olvidar el servicio de asistencia informática que ya incluía el seguro de Hogar de la compañía, donde se ha añadido la posibilidad de que un profesional acuda al domicilio para la configuración de los dispositivos electrónicos, así como el préstamo de un portátil de sustitución.

También se amplían los capitales para daños que los equipos ofimáticos, para garantizar la reposición de documentos y archivos.

La facturación Pelayo desciende un 6,2% en el primer semestre

Pelayo alcanza un excelente nivel de solvencia, situándose 2,9 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible superó los 389 millones de euros. La facturación a 30 de junio de 2021, ha alcanzado los 161,6 millones de euros, con un descenso de un 6,2% respecto al mismo periodo del ejercicio 2020. La cartera total de pólizas se sitúa en 1,1 millones.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, en el primer semestre, llegó a los 130,4 millones de euros y la cartera de este ramo ha alcanzado las 803.926 pólizas.

El ratio de siniestralidad se ha situado en un 65,2%, frente al 59,2% a la misma fecha del pasado año (debido al confinamiento).

Con todo ello, el beneficio neto a 30 de junio ha alcanzado los 2,9 millones de euros, lo que supone una disminución de un 30% sobre los 4,1 del ejercicio anterior, que igualmente responden a la caída de la siniestralidad en los meses de confinamiento.

Agropelayo, Sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, ha alcanzado una cifra de negocio de 78 millones de euros, si bien el resultado a 30 de junio arroja pérdidas causadas por la elevada siniestralidad del primer semestre, debido a los distintos eventos climatológicos como la tormenta Filomena o las granizadas del mes de junio.

El Plan Estratégico 2021-2023 se ha adaptado a la nueva situación del mercado provocada por la pandemia, si bien conserva sus objetivos prioritarios, que se enfocan a mejorar márgenes, fidelizar y retener a los clientes de mayor valor, implantar un modelo de omnicanalidad y seguir aumentando la diversificación del negocio. Todo ello manteniendo el objetivo de ser líderes en calidad percibida por el cliente, con un servicio más personalizado, cercano y comprometido, para aumentar la fidelidad.

Por otro lado, Pelayo ha realizado una revisión de su seguro de coche para brindar una oferta de seguro más competitiva y adaptada al segmento de vehículos eléctricos. Además, cuenta con coberturas que dan solución, entre otras, al remolque del vehículo en caso de descarga de batería, el aseguramiento de los elementos de carga (cable y poste de recarga) o la posibilidad de solicitar un vehículo de sustitución con categoría Eco.

Pelayo cree que debe acompañar el crecimiento de este tipo de vehículos a través de su oferta, y por ello traslada en sus seguros de coche un beneficio económico que puede llegar hasta el 25%.

En otro orden de cosas, el Patronato de la **Fundación Pelayo** ha nombrado presidente de Honor a José Boada, tras ser patrono durante más de 15 años y dejar la presidencia del Grupo por jubilación.

Por último, señalar que Pelayo, una vez más, aseguró la participación de la Selección Española de fútbol en la Eurocopa con una póliza de Accidentes para todos los componentes del equipo nacional. Asimismo ofreció a los aficionados de la Selección Española, su 'Seguro Afición de La Roja', que otorga cobertura gratuita antes, durante y después de los encuentros.

El pasaporte Covid dispara la contratación de seguros de Viaje para el verano

El 1 de julio entró en funcionamiento el 'certificado digital Covid UE', gratuito y con validez en los 27 estados miembros de la Unión Europea, así como en Islandia, Noruega y Liechtenstein. Conforme avanza el control de la enfermedad, la posibilidad de volver a viajar de una forma sencilla, ha aumentado la demanda de seguros de Viaje. "En abril registramos un aumento de su contratación y en mayo se triplicaron las ventas respecto al mismo mes del año anterior, sin duda un anticipo de lo que está por venir", confirma Juan Carlos Muñoz, director comercial de **Arag**.

Raúl Pérez, responsable de Asistencia en Viaje de la compañía, destaca que la póliza de viaje de Arag "incorpora la cobertura médica por coronavirus que garantiza recibir la asistencia médica, así como los gastos de hospitalización o de convalecencia en hotel, además del regreso anticipado y la repatriación o transporte del resto de asegurados, o gastos de anulación, entre otras coberturas".

En este sentido, la aseguradora ha registrado un aumento de las consultas relacionadas con el turismo doméstico. Pero también muchas personas han retomado sus planes de viaje al extranjero. De hecho, la DGT prevé que este verano se produzcan unos 90 millones de desplazamientos por carretera, una cifra similar a la de 2019, y el número de vuelos de primer fin de semana del mes de julio, están en niveles prepandémicos.

Por último, señalara que Arag ha impartido sendos webinar sobre las novedades de la Ley de Seguridad Vial en el **Colegio de Valencia** y en el **Colegio de Lleida.**

El CAI analiza los nuevos requisitos de formación de los distribuidores de seguros

El **Club de Aseguradores Internaciones (CAI)** ha organizado un webinar sobre los nuevos requisitos de formación de los distribuidores de seguros al amparo del RD 287/2021.

Pablo Wesolowski, secretario del CAI y socio presidente de **Wesolowski Abogados**, resaltó que la diferencia entre los antiguos Grupos A, B y C y los nuevos Niveles 1,2 y 3 pivota en torno al concepto de "personal relevante" dentro de cada clase de distribuidor de seguros y en torno a si las personas que participan en la distribución de seguros prestan a sus clientes sólo información o si, además, le asesoran haciendo una recomendación personalizada del producto de seguro que le conviene contratar".

El Grupo Catalana Occidente crece un 53,5% en el primer semestre

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido un resultado consolidado de 238,8 millones de euros en los seis primeros meses de 2021, un 53,5% más respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el volumen de negocio del Grupo se incrementa un 4,6% hasta alcanzar los 2.639,5 millones, lo que muestra el sostenido crecimiento en las dos ramas de actividad: el negocio tradicional y el negocio del seguro de Crédito.

El resultado recurrente del negocio tradicional (las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) avanza un 1% hasta los 130,1 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 1,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior hasta los 1.525,7 millones de euros.

En este incremento del volumen de negocio destaca el crecimiento del 4,5% en Multirriesgos y del 5,1% en diversos. Asimismo, el ratio combinado en el negocio tradicional (No Vida) mejora hasta el 87,9%, con un descenso de 0,5 puntos porcentuales.

En lo que se refiere al negocio del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado recurrente crece un 202,2% en comparación con el primer semestre de 2020 y se sitúa en 108,2 millones de euros. Mientras, el volumen de negocio del seguro de Crédito (primas facturadas más ingresos por información) aumenta un 8,8% hasta los 1.113,8 millones de euros. El resultado técnico del seguro de Crédito se incrementa un 191,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, hasta los 122,7 millones de euros.

Por otra parte, la agencia de rating **A.M. Best** ha confirmado la calificación de A (excelente) con perspectiva estable a las principales entidades operativas del Grupo.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha decidido incorporar Bizum a sus formas de pago. En concreto, este servicio estará disponible en Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y Norte Hispana Seguros.

En otro orden de cosas, Seguros Catalana Occidente ha lanzado una campaña con la que regala a sus clientes un dispositivo telemático que incorpora un sistema de llamada automática al servicio de emergencias. La aseguradora regala un total de 15.000 dispositivos a los clientes que renueven su seguro de Automóviles.

Asimismo, los clientes que tienen contratado un seguro de Automóviles con Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros o Seguros Bilbao se pudieron beneficiar de una revisión gratuita del vehículo hasta el 31 de julio.

Sham expone la situación de la ciberseguridad en los dispositivos médicos

La ciberseguridad ya es clave para la continuidad asistencial sanitaria. Así lo ha puesto de manifiesto Laura Prats Cyber Risk Manager de Sham (grupo Relyens) en España durante la Jornada Virtual de Protección de Datos que ha celebrado la Alianza de la Sociedad Privada Española (ASPE) para tratar la importancia que tiene este aspecto en los hospitales.

Sham, como gestor de riesgos especialista de los actores del sector sanitario y socio-sanitario, ha compartido su visión acerca de qué hacer para proteger la sanidad y seguridad del paciente de esta nueva amenaza invisible. Prats señaló los retos cibernéticos más necesarios en Sanidad: es primordial para las instituciones sanitarias tener inventariados los riesgos, establecidos unos protocolos y ser conscientes de que cualquier resquicio o descuido del personal de la organización puede ser óbice para un ciberataque. En este aspecto, Sham considera que hay una cuestión específica del sector sanitario que necesita de un tratamiento propio: la protección de los dispositivos médicos de tratamiento (DM) conectados a las redes hospitalarias.

En otro orden de cosas, Sham ha alcanzado sendos acuerdos con el Grupo Ribera Salud (que gestiona el Hospital de Torrejón) con Vitaldent, para garantizar la cobertura de RC médica durante un año. La primera de ellas, se ha suscrito a través de Aon Gil y Carvajal SAU; y la segunda, por medio de Marsh.

AXA XL ha anunciado el nombramiento de Blanca Pfretzschner como Client Distribution Leader & Head of Client Management Iberia y de Gonzalo de la Puente como Client Distribution Leader, Iberia.

Blanca Pfretzschner y Gonzalo de la Puente refuerzan el equipo de Distribución de AXA XL

Pfretzschner cuenta con 20 años de experiencia en la industria del seguro. Comenzó su carrera en March JLT como Account Executive antes de ocupar varios puestos en Willis Towers Watson, EOS Risk, Marsh y AON. Recientemente, ha sido Market Management & Communications Director para España y Portugal en Allianz Global Corporate & Specialty. Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid.

De la Puente comenzó su carrera en 2004 como asesor fiscal en KPMG antes de ocupar diversos puestos en ICEX, Marsh e Hiscox. Antes de unirse a AXA XL, ha desempeñado el cargo de Account Director de la división de Large Accounts de Willis Towers Watson. Es licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas y tiene un Master en Dirección Internacional de Empresas por el Centro de Estudios Económicos y Comerciales.

Caser agiliza la suscripción de Responsabilidad Civil para Directivos de pymes

Caser Seguros ha lanzado una nueva funcionalidad para su producto de Responsabilidad Civil para Directivos y Administradores de pymes. Con el objetivo de hacer una suscripción más eficiente, se ha trabajado en una función digital 'one click'. Así, con sólo introducir el CIF de la empresa solicitante del seguro, el sistema –recurriendo a bases de datos especializadas– realiza de manera automática un análisis financiero de la empresa.

Gracias a esta nueva funcionalidad se facilita la suscripción, de manera que los mediadores obtienen inmediatamente conocimiento del riesgo, lo que les permitirá acortar y agilizar los procesos de contratación del D&O.

Adicionalmente, Caser Seguros utilizará esta nueva herramienta para realizar de manera automática un análisis financiero a toda su cartera del ramo, manteniendo así actualizada su información financiera en cada renovación, lo que supondrá un aumento de la eficiencia en la selección del riesgo y en la fijación de primas.

Por otro lado, Caser Asesores Financieros ha anunciado la incorporación de Mario Durán y a Álvaro Merino a la red de agentes financieros del Grupo Caser.

Durán procede de ATL Capital Inversiones AV, donde durante los tres últimos años ha sido gestor de patrimonios. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Santiago de Compostela y Máster en Bolsa y Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Cuenta además con la certificación European Financial Planner (EFP) de EFPA.

Merino cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector, desarrollando los últimos 15 años de su trayectoria profesional en Liberbank. Anteriormente, trabajó como director en Family Office Solutions como Deputy Director y en Guggenheim Investment Advisors. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Saint Louis University en EEUU y cuenta con acreditación EFPA.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha anunciado la renovación, con la mediación de AON, del Programa de Responsabilidad Civil Profesional del **Ilustre Colegio de Abogados de Madrid**. Se ofrece a los cerca de 44.000 abogados en ejercicio la posibilidad de ampliar individualmente los límites de cobertura, acorde a las necesidades concretas de cada colegiado, derogando a su vez la franquicia en caso de siniestro por medio de una completa gama de ampliaciones voluntarias de los límites de cobertura, así como un programa de aseguramiento de sociedades profesionales, adecuando la cobertura del seguro de Responsabilidad Civil Profesional a las necesidades de los despachos.

Los supervisores autonómicos de seguros destacan el alto grado de coordinación en la supervisión

Fundación Inade ha celebrado una jornada de Foro Inade en la que participaron los supervisores autonómicos de los distribuidores de seguros de la Xunta de Galicia, de la Generalitat de Cataluña y de la Generalitat Valenciana. Entre otras cosas, se destacó el alto grado de coordinación que existe en cuanto a la supervisión.

En el tema del Registro, surgió el debate de si las Comunidades Autónomas cuentan con los recursos suficientes para supervisar a todos los distribuidores de seguros con domicilio social en la Comunidad, independientemente de su ámbito de actuación dentro del Estado. Se explicó que "Las notificaciones telemáticas hacen que cualquier CC.AA. sea capaz de llegar a todos sus distribuidores".

Sobre la relación entre las Comunidades Autónomas y el Estado, y si existe o no una buena coordinación entre ellos. Se dijo que "estamos en un momento grave de estancamiento; no conseguimos que se nos oiga y tampoco conseguimos respuestas".

Asimismo, se recordó buenos resultados que, en su día, obtuvo el Foro de Coordinación entre supervisores, en donde se llegó a un consenso para que cualquier CC.AA. pudiese emitir el diploma de mediador y que este sería válido en cualquier territorio del Estado. También se logró la concreción del Punto Único de Información.

Norte Hispana incluye asistencia hospitalaria en su seguro de Decesos

Norte Hispana Seguros ha añadido a su seguro de Decesos 'Asistencia hospitalaria avanzada', una nueva garantía que cubre una hospitalización al año en caso de necesitar tratamientos quirúrgicos, de enfermedades infantiles u oncológicos.

Incluye la hospitalización, gastos de estancia y pruebas y medios de diagnóstico, la medicación y el internamiento en unidades especiales. Además, incorpora, en caso de que fueran necesarios, los análisis preoperatorios (analítica básica, radiografía de tórax, electrocardiograma y la valoración del anestesista), y también las curas y la primera revisión ambulatoria postquirúrgica. Esta garantía está disponible para los que tengan contratada la cobertura de 'Segunda opinión premium'.

El Grupo Asisa analiza su evolución y resultados

Lavinia Sociedad Cooperativa, accionista única de Asisa, ha celebrado su 45ª Asamblea General Ordinaria en la que ha analizado la evolución y los resultados de la compañía y reafirmado los ejes de su estrategia para los próximos ejercicios.

La asamblea, celebrada bajo el lema 'Hagamos memoria para caminar hacia el futuro', ha repasado los principales ejes de la actividad del Grupo Asisa durante el último ejercicio, en donde ha atendido por temas relacionados con la Covid-19 a casi 200.000 asegurados, de los cuales más de 7.000 requirieron un ingreso en alguno de sus centros propios o concertados. En el ámbito asistencial, el Grupo HLA (red hospitalaria propiedad de Asisa) ha atendido a más de 65.000 pacientes por Covid-19, muchos de ellos derivados de la sanidad pública, con la que ha colaborado desde el primer momento.

En 2020, el Grupo Asisa facturó 1.440,9 millones de euros, un 3,87% más que en 2019, y alcanzó los 6.097 empleados (un 15,8% más), tras crear 833 puestos de trabajo durante los meses más complicados de la pandemia.

Para seguir desarrollando este plan, Asisa seguirá apostando por el crecimiento y la diversificación de su actividad aseguradora, centrada en el cuidado de las personas. En 2020, facturó en primas 1.273 millones de euros, un 4,28% más que el año anterior. En el primer trimestre de 2021, mantuvo esta tendencia creciente en los ramos en los que tiene presencia y facturó en primas un total de 329,2 millones de euros, un 3,3% más que en el mismo periodo del año anterior.

Actualmente, Asisa y Asisa Vida atienden ya a 2,5 millones de asegurados.

La Asamblea de Lavinia ha analizado igualmente el proceso de digitalización del Grupo, que en 2020 aceleró la implantación de nuevas herramientas tecnológicas con el fin de mantener el acceso de sus asegurados y pacientes a las prestaciones durante la pandemia. En este sentido, es significativo el desarrollo de la telemedicina, con el despliegue de Asisa Live, un sistema de atención a distancia que incluye, entre otros servicios, videoconsultas en más de una veintena de especialidades médicas; o el 'Chat Médico', una app para dispositivos móviles que permite a los asegurados acceder las 24 horas del día a profesionales de las especialidades más demandadas.

Por otro lado, Asisa y el **Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga** han firmado un acuerdo de colaboración por el que se ofrece a los colegiados, socios, familiares de colegiados y alumnos de los cursos de formación un plan de carrera como asesores en ventas. El plan, denominado Start Health, cuenta con formación continuada, tutelado por responsables de la compañía. Además, existe la posibilidad de adquirir la cartera que se genere en el plan de carrera si se hace corredor en el Colegio de Málaga.

Joaquín Martínez, director territorial en Cataluña-Aragón de Zurich Seguros

Zurich Seguros ha nombrado a Joaquín Martínez como nuevo responsable de la Dirección Territorial de la compañía en Cataluña-Aragón.

Martínez, licenciado en Derecho, se incorporó en Zurich en 1996 y su trayectoria siempre ha estado ligada a la relación con el mercado, tanto desde su función en suscripción de Empresas y Negocios como desde su posición como suscriptor de Daños, Responsabilidad Civil y Ramos Técnicos.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado la cobertura Pick-Up (por daños o robo de la mercancía que el dueño del comercio tenga en depósito en su local), dirigida a los comercios que funcionan como punto de recogida. La cobertura tiene un importe máximo de 2.000 euros y además se incluyen los daños de hasta 500 euros en los equipos electrónicos que utilicen para validar las entregas y devoluciones.

En otro orden de cosas, el Grupo Zurich y **Oxford University** han realizado un estudio, a partir de una encuesta realizada en 17 países de los cuatro continentes, en el que se indica que, durante la pandemia, la contratación de seguros de Salud privados ha crecido un 5% en nuestro país y ha habido una mayor demanda de seguros de Vida. La forma de contratar estos productos también ha cambiado, aumentando la contratación mediante canales digitales.

MPM Software lanza su nuevo Campus Virtual de Formación

MPM Software ha presentado su Campus Virtual, un espacio gratuito y exclusivo para sus clientes, diseñado para proporcionar una formación continua a los usuarios de sus aplicaciones, que les permita conocer las novedades que va incorporando.

Entre los diferentes beneficios del Campus Virtual destacan la posibilidad de acceder a los contenidos de los cursos a los que el usuario ha asistido (vídeo de los webinars y materiales de formación asociados), la realización de ejercicios de evaluación para la obtención de los certificados de formación y el acceso a material de formación exclusivo gratuito como Ideas & Consejos y las vídeo-píldoras sobre Elevia.

AIG informa a los mediadores sobre los nuevos riesgos en D&O

AIG ha adelantado los nuevos riesgos a los que se enfrentan los administradores y directivos, tanto de empresas grandes como de pymes, y ha presentado sus soluciones para transferirlos en una mesa redonda sobre D&O. En ella, se destacaron las coberturas por los problemas de financiación que sufren las empresas a causa de la actual crisis económica y sanitaria, como las exposiciones provocadas por emisiones de deuda, SPAC's (vehículos de inversión que se crean para reunir capital y salir a Bolsa para comprar otras empresas o participar en una fusión, normalmente en un plazo de entre 18 y 24 meses) o las insolvencias.

Se destacó que el ramo pasa por el momento "más crítico" de los últimos 20 años, por el aumento de la siniestralidad, las complicaciones financieras de las empresas, la multiplicación de reclamaciones o la corrupción.

Asimismo, se señaló que la Ley Concursal hace responsable al director general al mismo nivel que el Consejo de Administración, aunque no tiene las mismas competencias que los miembros de este. A la hora de contratar los seguros de D&O se deben tener en cuenta parámetros como la facturación, viabilidad, historial, accionistas, el sector en el que opera, su actividad, su grado de exposición, la experiencia de los miembros del Consejo de Administración o sus contratos con la Administración Pública.

Se vislumbran un aumento de los casos de corrupción, los delitos societarios, las reclamaciones de M&A, de ciberriesgos o asuntos de contaminación ambiental, y la activación de las coberturas por discriminación y acoso.

En otro orden de cosas, AIG considera que las pymes tienen necesidades de aseguramiento que no cubren las pólizas tradicionales de Responsabilidad y Daños. Por este motivo, las ofrece transferir también sus riesgos relacionados con la ciberseguridad, los accidentes de grupo, los expatriados, el crédito y la responsabilidad medioambiental.

De hecho, AIG ha adaptado sus productos de estos cuatro ramos a las empresas del mercado medio a través de su Club del Mediador, que garantiza cotizaciones en 24/48 horas y atención a través de un equipo de suscriptores especializado.

Por último, señalar que la aseguradora ha creado una plataforma digital para ofrecer en España seguros personales de Accidentes y Enfermedad. La web de ventas, que comenzó a funcionar en el mes de junio, es la primera herramienta mediante la que se dirige directamente a los particulares en España. Los primeros productos que se pueden contratar a través de ella son: seguro de hospitalización, seguro de enfermedades graves, seguro de cáncer y seguro de Accidentes. La idea es resolver problemas económicos en los momentos en que las personas más lo necesitan.

Asimismo, indicar que AIG ha reforzado su equipo de Líneas Financieras con la incorporación de María Medina como suscriptora senior de Responsabilidad Profesional.

La siniestralidad en arte se reduce un 42% respecto a 2019

G.Risk ha presentado su Estudio Anual sobre la 'Siniestralidad del Arte en España. En 2020', donde se indica que la situación vivida a causa de la Covid-19, con el confinamiento total y la restricción de la movilidad, ha provocado una reducción del 42% de la siniestralidad total.

En este ejercicio se ha mantenido la tendencia habitual de que la mayoría de los eventos, un 45%, se han producido durante la exhibición de las obras siendo las causas más comunes el golpe accidental efectuado por un visitante o un empleado realizando algún trabajo, cuando el objeto se halla expuesto ya sea en dependencias privadas o en salas públicas de exhibición.

En segundo término, nos encontramos con la caída accidental de la obra, ya sea por desprendimiento del punto donde se halla sujeta, cayendo al suelo, como la pérdida de estabilidad si se halla posada sobre una base.

El momento del traslado ha supuesto el 23% de los eventos, la mayoría de ellos durante el transporte. Un 17% de los siniestros ha acontecido durante la manipulación, en igual porcentaje durante el montaje o el desmontaje. Como hecho relevante se destaca el incremento del 166% que han tenido los siniestros en Hogar, por el confinamiento.

Helvetia Seguros incluye una garantía para las mascotas en su seguro de Decesos

Helvetia Seguros ha incluido en su seguro de Decesos una nueva garantía destinada a la protección de sus mascotas. La cobertura, que es opcional, está disponible para las pólizas del Plan de Asistencia Familiar de la aseguradora.

La nueva garantía está dirigida a perros y gatos, sin que existan excepciones por su raza o tamaño, ya que son los animales de compañía más habituales.

A través de esta cobertura, entre otras cosas, se tiene acceso a una red de veterinarios a precios concertados, así como a una red de residencias caninas para el cuidado de sus mascotas.

En caso de que el animal fallezca, el asegurado tiene un servicio gratuito para la recogida, el traslado y la incineración individual del animal.

Generali concluye con éxito la colocación de su primer bono sostenible

Generali ha colocado un nuevo bono 'Tier 2' denominado en euros, con vencimiento en junio de 2032. Los títulos se han emitido en forma de "bono de sostenibilidad". El neto de los ingresos de los Bonos se utilizará para financiar/refinanciar Proyectos de Sostenibilidad.

Además, habrá una donación de 50.000 euros a la fundación de Generali The Human Safety Net - ONLUS, cuyo objetivo es liberar el potencial de las personas que viven en circunstancias vulnerables.

Estos bonos han atraído una cartera de pedidos de 2.200 millones de euros de unos 180 inversores institucionales internacionales altamente diversificados, incluida una representación de fondos con mandatos sostenibles e ISR.

Por otra parte, Generali ha puesto en marcha, junto a **Caser** y **Mapfre**, la nueva plataforma **Cygnus** para la gestión del coaseguro nacional mediante una red blockchain. En la primera fase, que arrancó el pasado 1 de junio, se pone a disposición de las compañías coaseguradoras un sistema de firma digital con el que se pretende reducir los tiempos de gestión de este tipo de negocio y en último término, mejorar la calidad del servicio ofrecido a sus clientes. Los diferentes coaseguradores de una póliza puedan acceder a un documento común, validarlo y firmarlo al mismo tiempo.

En otro orden de cosas, Generali ha implantado un sistema de gestión de siniestros de Hogar y Autos que permite a los clientes elegir entre la reparación o una indemnización inmediata. A través de la aplicación 'Mi Generali', el cliente utiliza su móvil para realizar una videoperitación o enviar fotografías del daño para la valoración del siniestro. En cuestión de horas, el cliente será informado del importe de los daños y, una vez aceptado el informe pericial, la aseguradora realizará el pago de forma inmediata para que el cliente pueda gestionar la reparación. En Hogar, está disponible para importes inferiores a 600 euros; y en Autos, por un importe inferior a 1.500 euros.

Por último, señalar que la aseguradora ha resultado adjudicataria del seguro de Salud colectivo para los 450 empleados de Valenciaport, la Autoridad Portuaria de Valencia. El acuerdo tiene una duración de dos años, con hasta tres años más de prórroga. Además, ofrece la posibilidad de extender la cobertura a sus familiares de primer grado, así como a trabajadores jubilados, y es aplicable a las modalidades de asistencia sanitaria y reembolso de gastos.

Codeoscopic Academy amplía su oferta formativa para mediadores

Codeoscopic ha lanzado el curso Te-Sis Seguros First en la plataforma Codeoscopic Academy, pensada para ofrecer a sus usuarios y clientes formación en el uso de las aplicaciones que componen su ecosistema de tecnologías. Te-Sis Seguros First gira en torno al programa de gestión de back-office para corredores y es el tercer curso incluido en Academy.

Allí se imparten los conocimientos necesarios para trabajar con el ERP Te-Sis Seguros: una herramienta de gestión para corredurías, que permite automatizar todas las tareas relacionadas con tratamiento de clientes, proyectos, pólizas, recibos y siniestros, etc. Más adelante está previsto lanzar otros dos cursos orientados a los usuarios administradores.

En otro orden de cosas, Avant2 Sales Manager cerró junio con la cifra más alta de pólizas emitidas en un solo día en toda la historia del multitarificador: las 2.658 emisiones del 30 de junio, es muestra del crecimiento en el segundo trimestre de 2021. En este periodo, la plataforma de Codeoscopic cotizó más de 490.000 proyectos y rebasó las 140.000 pólizas emitidas.

Por último, señalar que Willis Tower Watson Networks ha participado en el I Observatorio de Grupo Codeoscopic, donde los asociados de la alianza pudieron debatir sobre el futuro de la conectividad en el sector de la mediación.

Active Seguros, especialista en el seguro de Decesos y Multiasistencia Familiar, consolida su crecimiento y expansión empresarial con un incremento en primas netas emitidas del 4,29%, en el primer cuatrimestre del año.

Active seguros consolida su crecimiento y expansión nacional

Para Rafael Domínguez, director comercial de la compañía: "En esta nueva etapa, sigue consolidándose en el mercado apostando por el mediador y su autonomía, actualizando cada vez más los canales de flujo de información".

En un año lleno de desafíos, Active Seguros ha primado la protección y el bienestar de sus asegurados aumentando las coberturas de su seguro de Decesos, que ahora incluye entre otros servicios: vídeoconsulta médica, telefarmacia, asesoramiento jurídico o trámites de herencia, sin incrementar la prima de sus pólizas. Además, el próximo mes de septiembre, la compañía va a lanzar una nueva página web con mayores funcionalidades para que tanto sus asegurados como sus mediadores tengan atención continua, una mejor experiencia al cliente y total transparencia por parte de la entidad.

Liberty reafirma su compromiso con las pymes con su programa Generación Futura 3.0

Generación Futura 3.0, que ha comenzado su quinta edición, es un programa que realiza Liberty Seguros y que está orientado al relevo generacional en las corredurías. Es un proyecto formativo diseñado para que empresas familiares del sector asegurador estén preparadas para continuar compitiendo en el mercado.

En Liberty Academy cada participante tiene su espacio para poder seguir la formación de manera individualizada con las tutorías de expertos Liberty. La aseguradora reivindica el papel crucial que juegan estas empresas para la economía.

En otro orden de cosas, la entidad ha renovado su estructura de su Canal Mediado de España y ha apostado por un modelo de relación híbrido con sus mediadores que permitirá agilizar y flexibilizar todos los procesos gracias a la digitalización, sin perder los beneficios de la atención personal y la presencia local.

La entidad cuenta con Liberty Meeting Point, plataforma virtual en la que profesionales del sector se dan cita con el objetivo de escuchar nuevas necesidades, desarrollar nuevos proyectos y compartir novedades de la compañía.

El 20% de los corredores se plantea trabajar, a futuro, con más entidades

Según el último Estudio de Mercado a Corredores y Corredurías realizado por ICEA en 2020 a más de 790 corredores de seguros, un 20% de ellos señala que tiene intención de empezar a trabajar habitualmente, en un futuro cercano, con alguna otra entidad.

En la actualidad, cada corredor trabaja de media con 7 entidades, por lo que esto supondría que estos corredores pasasen a hacerlo, de media, con una o dos aseguradoras más.

Nueva Mutua Sanitaria mejora su margen de solvencia en 2020

El patrimonio neto de Nueva Mutua Sanitaria (NMS) creció un 13% en 2020, confirmando así, por tercer año consecutivo, la consolidación del proceso de recuperación patrimonial de la entidad.

La mejoría de la actividad se ha traducido en un crecimiento del 8% en las primas y en un avance del margen de solvencia, que se situó en el 183% frente al 160% de 2019. De igual forma, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) mejoró al pasar del 9,93% en 2019 al 13,31% en el último ejercicio. La ratio de siniestralidad bajó por tercer año consecutivo y se situó en el 94,9%.

Este año, NMS ha ampliado hasta 100.000 euros el Fondo de Obra Social que constituyó a principios de 2020 con 50.000 euros para apoyar a los mutualistas que se encuentren en una situación económica desfavorable.

Los ingresos por primas de Segur Caixa Adeslas aumentan un 4,9% en el primer semestre

Segur Caixa Adeslas obtuvo unos ingresos por primas de 2.068 millones de euros hasta junio, un 4,9% más que en el mismo periodo del año anterior. Registró un beneficio neto de 187 millones de euros (31,7% más).

En un contexto en el que las restricciones de movilidad se fueron relajando, se registró una mayor actividad siniestral y el ratio combinado se elevó ligeramente, hasta el 87,8%.

El ramo de Salud registró unos ingresos por primas de 1.410 millones de euros, un 3,9% más que en el mismo periodo del año anterior. Adeslas experimentó un incremento de más de 129.000 asegurados desde el inicio del año, hasta alcanzar 5,85 millones de clientes de asistencia sanitaria y dental.

Principales magnitudes de SegurCaixa Adeslas en el primer semestre

	2020	2021	Variación
Primas (millones de euros)	1.972	2.068	4,9%
Bº Neto (millones de euros)	142,4	187,6	31,7%
Ratio combinado (%)	87,3	87,8	0,5 p.p.

Los ingresos de Multirriesgos subieron un 15,5% y alcanzó los 320 millones de euros. Dentro de Multirriesgos, el mayor crecimiento lo experimentó Hogar, con un 19%, para alcanzar 255 millones de euros en primas. Comercio, que cerró el semestre con primas por valor de 45 millones, creciendo un 15,7%.

Autos también registró un aumento en el volumen de primas del 2,6% y alcanzó 116 millones de euros.

La agencia de calificación de riesgos Standard & Poor´s mantiene el rating de Cesce en A- con perspectiva estable, a pesar de la actual recesión global. Así lo ha anunciado S&P Global Ratings en su último informe sobre la fortaleza financiera de la aseguradora.

Cesce conserva el rating A- con perspectiva estable de S&P

Entre las fortalezas de Cesce, el informe de S&P Global Ratings destaca tres aspectos: su "buena posición en seguro de Crédito, Caución y servicios de información en España y Latinoamérica"; además, valora como punto fuerte el rol de Cesce como ECA (*Export Credit Agency*) del Estado español, para la gestión en exclusiva y con respaldo oficial del seguro de Crédito a la exportación; y señala como tercera fortaleza los "excelentes niveles de adecuación de capital" que tiene la aseguradora.

S&P Global Ratings asigna "perspectiva estable" para Cesce y estima que "seguirá manteniendo excelentes niveles de adecuación de capital" durante los próximos dos años. Además, avanza que "continuará registrando ingresos positivos durante 2021, con un potencial descenso en 2022 a causa del impacto de la pandemia", aunque prevé que "se estabilizará de nuevo" a partir de esa fecha.

Por su parte, la agencia de calificación Moody´s ha asignado a Cesce un rating A3 con perspectiva estable a largo plazo. Esta calificación valora positivamente el fuerte nivel de capitalización de la compañía y su elevado ratio de solvencia. Estas fortalezas se ven compensadas, en parte, por una muy alta concentración de activos y negocios en España.

EFPA España lanzará una nueva certificación enfocada al ámbito asegurador

EFPA España ha anunciado en su Asamblea General, celebrada el 30 de junio, la creación de una nueva certificación enfocada al ámbito asegurador y el conocimiento de esta materia, con la que los profesionales del asesoramiento financiero podrán adquirir competencias y conocimientos sólidos en este ámbito.

La asociación presentó en la Asamblea General el modelo híbrido que adoptará en el futuro para la celebración de exámenes y de los eventos, sesiones de recertificación y jornadas territoriales que organiza de forma periódica. De momento, EFPA España seguirá utilizando el modelo telemático para la celebración de los exámenes EIA, EIP, EFA, y Certificación de la Ley de Contrato de Crédito Inmobiliario (LCCI), a excepción del EFP, cuya última convocatoria del mes de febrero ya se celebró en formato presencial, debido a su complejidad técnica.

Gecose lanza una e-news con contenidos prácticos de Fast360

Gecose Software pone en marcha un nuevo vehículo de comunicación para proporcionar contenidos prácticos de la plataforma Fast360. Se trata de Fast360 News, una newsletter que se distribuirá cada 15 días a través del e-mail.

Joan Benet, CEO de Gecose, asegura que "se pueden suscribir todos los mediadores que estén interesados en mejorar la gestión y los resultados de su negocio, tanto si son clientes o no de Gecose, o si ya son usuarios de Fast360 o todavía no".

Charles Taylor ha modernizado el proceso de venta de seguros de Viaje y Salud y ha agilizado la gestión de reclamaciones mediante el desarrollo de tecnologías que aumentan la velocidad y capacidad de respuesta, claves para promover la economía digital.

La transformación digital y outsourcing, grandes aliados de la industria aseguradora

Por otro lado, Charles Taylor también cuenta con una plataforma online que agiliza todos los trámites de gestión de cualquier tipo de siniestro, permitiendo a los clientes enviar su documentación y demás información a través de un portal digital y hacer el seguimiento de la reclamación en tiempo real.

Nuevos nombramientos en Chubb

Chubb ha anunciado el nombramiento de Cristina Lozano como Middle Market Financial Lines Multiline Underwriter; y de Ana Álvarez de Sotomayor como Middle Market Financial Lines Multiline Underwriter. Ambas en España.

Lozano se centrará en reforzar el desarrollo Ciberriesgos y Responsabilidad Civil Profesional. Mientras que Álvarez de Sotomayor reforzará el desarrollo de Instituciones Financieras, Responsabilidad Civil de directivos y consejeros (D&O) e Infidelidad de Empleados

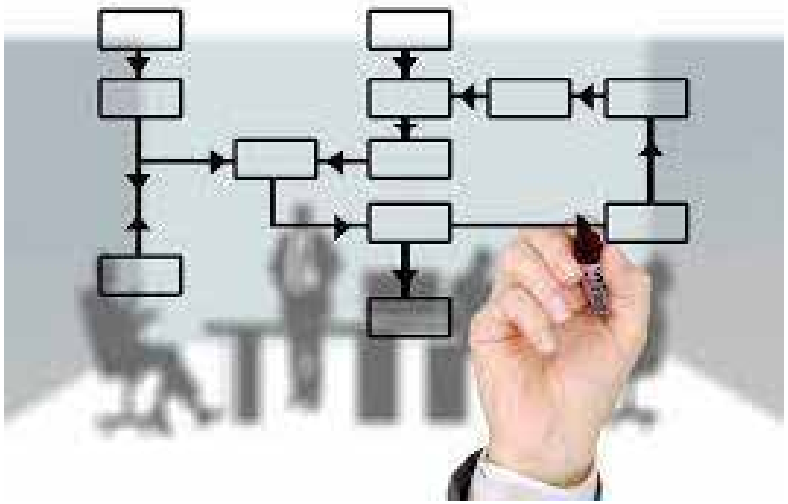
Avanza Previsión, la nueva aseguradora del Grupo Mutualidad de la Abogacía liderada por Raúl Casado, renueva su web, poniendo el foco en el producto de ahorro y previsión. Además, cuenta con su propia app, que podrá descargarse tanto en Google Play como en Apple Store.

Avanza Previsión renueva su página web y lanza una app para sus asegurados

Los asegurados podrán elegir los productos que mejor se adapten a sus necesidades y, a través de la web o de la app, acceder a su área privada para realizar consultas de sus productos o movimientos en cualquier momento.

Solunion hace cambios en sus equipos directivos

Solunion ha llevado a cabo cambios organizativos en sus equipos directivos. Estos nombramientos responden a la ambición de la aseguradora de seguir impulsando su crecimiento rentable y sostenible, con una estrategia basada en acompañar a sus clientes en el desarrollo de su negocio.



Joerg-Uwe Lerch, hasta ahora director corporativo comercial y de Marketing (MMCD) de Solunion, ha sido nombrado CEO de Solunion Chile; Felipe Buhigas, CEO de Solunion México desde 2018, sucederá a Lerch.

José Luis Iranzo, hasta ahora director comercial y de Marketing de Solunion España, sustituye a Buhigas como CEO de Solunion México, mientras que José Luis Gómez, hasta la fecha director regional de Solunion América Central y Caribe, ocupará el puesto de director comercial y de Marketing (MMCD) de Solunion España en sustitución de José Luis Iranzo.

Federico Pronzati, actual director de MMCD de Solunion México, ocupará el puesto de director regional de América Central y Caribe en sustitución de José Luis Gómez.

Jorge Pedemonte, hasta la fecha CEO de Solunion Chile, pasa a desempeñar el puesto de director de Riesgos, Información, Siniestros y Recobro LatAm bajo la dirección de Enrique Cuadra, director Corporativo de Riesgos, Información, Siniestros y Recobro de Solunion.

Manuel Rey, actual jefe corporativo de Business Data & Intelligence Automation, ha sido nombrado director corporativo de Organización y Procesos.

HNA supera los 416 millones de euros en primas

La **Mutualidad de los Arquitectos, Arquitectos Técnicos y Químicos** (HNA) cerró 2020 con un volumen de primas superior a los 416 millones de euros, lo que ha supuesto un incremento del 6,5% respecto al año anterior.

Tanto las cuotas únicas como las periódicas mantuvieron una evolución creciente, destacando estas últimas con un aumento por encima del 13% respecto a 2019. Los fondos totales para jubilación alcanzan los 3.242 millones de euros.

La solidez patrimonial de HNA y la solvencia de la entidad quedan reflejadas en los 4.567 millones de euros de activos y en los fondos propios, que al cierre del ejercicio 2020, superaron los 332 millones de euros.

Asimismo, todas las entidades que conforman Grupo HNA siguen generando valor al mismo, con una aportación de más de 28 millones de euros al patrimonio neto.

Por otro lado, el grupo ha dado a conocer el cambio de las oficinas de su sede central dentro del mismo complejo Triada donde se ubicaba desde el año 1994, pasando del inmueble sito en el número 19 al 17 de Avenida de Burgos, de Madrid.

MetLife se une al programa de seguros de protección de pagos

Unión Financiera Asturiana ha elegido a **MetLife** para formar parte de su nuevo programa de seguros de protección de pagos dirigido a todos sus clientes, con el asesoramiento de Cbp España y Cuesta & Alegría como mediadores.

Se trata de un programa de seguros flexible y moldeable que se adapta a las necesidades de los clientes en función del tipo de producto financiero que tenga contratado (principalmente préstamos personales y préstamos de consumo) y al canal de comercialización.

Unión Financiera Asturiana ofrecerá un seguro con las garantías de fallecimiento, incapacidad permanente y absoluta, incapacidad temporal, desempleo, hospitalización o compra protegida. En él se contempla una indemnización de hasta seis mensualidades en caso de pérdida de ingresos motivada por una situación de desempleo, incapacidad temporal u hospitalización garantizando así el pago de los recibos de financiación.

Ana Zamora, presidenta de la Comisión Insurtech de EuroFintech

Ana Zamora, cofundadora y CEO de Vitaance y emprendedora con más de 15 años de experiencia en el sector de los seguros, ha sido nombrada presidenta de la Comisión Insurtech de Eurofintech.

Zamora ha dicho que "nuestra labor se centrará en ver cómo podemos contribuir a modernizar un sector hasta ahora poco proclive a la innovación". De esta manera, la Comisión sitúa en el centro de su labor la aceleración de estrategias, así como la modificación de la gama de productos y servicios que estas empresas asociadas ofrecen.

DKV se alía con Plug and Play para innovar en seguros y salud

DKV y Plug and Play han llegado a un acuerdo para descubrir nuevas tecnologías y tendencias que permitan impulsar el desarrollo de nuevos modelos de negocio o productos, así como la transformación digital de sus diferentes líneas de negocio.

"En DKV nos caracteriza la innovación en nuestros productos y el desarrollo de una política empresarial orientada al cliente que garantiza solidez, seguridad y una calidad excelente en nuestros servicios", ha destacado Josep Santacreu, CEO de DKV.

Por otra parte, DKV participó en el marco del Mobile World Congress, que se celebró en 4YFN (4 Years From Now) el Digital Health & Wellness Summit, un evento que reúne las principales startups del sector y en el que se presentan las últimas tendencias y novedades en salud digital.

Allí se reflexionó sobre el proceso de innovación en salud digital, los elementos a tener en cuenta para conseguir generar cambios; el trabajo, objetivos y líneas de trabajo de DKV Innolab de salud digital; y las principales colaboraciones que la aseguradora tiene abiertas con las startups de salud digital.

Por otro lado, los asegurados de Decesos con el pack Serviplus de la aseguradora dispondrán de manera gratuita del chat médico de la plataforma de telemedicina 'Quiero Cuidarme Más' hasta septiembre de 2022. Desde este chat médico se pueden consultar, entre otras cosas, dudas de salud o sobre algún documento médico, como los resultados de análisis clínicos.

Las denuncias falsas de robo de terminales copan el 80% del fraude al seguro móvil

Según el estudio 'El fraude en el seguro móvil 2020', realizado por CPP Group Spain, más del 80% de los casos de fraude detectados en las pólizas gestionadas por la compañía corresponden a la tipología de fraude indirecto, y en su mayoría a denuncias falsas de robo de terminales, interpuestas con el objetivo de recibir un nuevo terminal de sustitución.

Los otros dos momentos más habituales en los que se registran prácticas fraudulentas son la contratación del seguro – falseando los datos facilitados- y la entrega del terminal supuestamente siniestrado.

En lo que se refiere al perfil de la persona que defrauda, se mantiene igual que en los estudios precedentes: menor de 30 años, indistintamente hombre o mujer, por lo general, reside en ciudades de gran tamaño, denuncia robo con violencia sin poder determinar al autor del mismo por producirse en lugares concurridos, y generalmente, conoce ampliamente las coberturas de su póliza y los requisitos que se exigen para notificar el supuesto robo de su terminal.

Por último, si atendemos al número de fraudes detectado por comunidades autónomas, Madrid concentra más del 50% de los casos registrados por CPP Group Spain, seguida de Cantabria, Cataluña y Andalucía. El ranking lo cierran Asturias, Castilla-La Mancha y La Rioja, sin casos.

Mutua de Propietarios incrementó un 3,7% sus primas en 2020

Mutua de Propietarios cerró el ejercicio 2020 con un volumen de primas de 91,8 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,7% respecto al año anterior. Un incremento que ha venido impulsado por un crecimiento del 25% de las primas del seguro de Impago de Alquiler, del 9% en Hogar, y del 2% en Comunidades.

Con 106.207 mutualistas y más de 60.000 edificios asegurados, Mutua de Propietarios cerró el pasado ejercicio con un beneficio neto de 4,1 millones de euros, frente a los 1,6 millones de euros del ejercicio anterior.

En otro orden de cosas, la mutua ha lanzado, por cuarto año consecutivo, su ranking de influencers en el sector de mediación de seguros en la red social Twitter. Los colegios de mediadores de seguros de Valencia, Madrid, Alicante, Zaragoza y Barcelona, se sitúan entre los primeros puestos de la lista de entidades más influyentes.

Markel España incluye protección frente a ciberriesgos en su RC Profesional

Markel complementa sus seguros de Responsabilidad Civil Profesional con una garantía de riesgos cibernéticos. Han tomado esta decisión porque un elevado número de clientes terminan no contratando una póliza Cyber, bien por el coste que supone o por no considerarse oportuna su contratación por diversos motivos, pero lo cierto es que la necesidad existe y se demanda. Por eso, la aseguradora ofrece la posibilidad de contratar diferentes coberturas cibernéticas.

Se garantiza el pago de las cantidades derivadas de cualquier reclamación cubierta, así como los costes y gastos judiciales y extrajudiciales. Tiene coberturas en Protección de Datos, Responsabilidad Cibernética y Pérdida Cibernética.

La franquicia mínima es de 1.000 euros y el perfil de cliente preferente son las sociedades profesionales y autónomos con facturaciones hasta 1.500.000 euros. Los sublímites oscilan entre 60.000 euros y 300.000 euros.

Por otro lado, la aseguradora ha informado que Gabriel Rodríguez se ha incorporado como suscriptor senior al equipo de Markel España en la oficina de Barcelona, para fortalecer el área de suscripción de Responsabilidad Civil.

En otro orden de cosas, la entidad ha realizado sendas jornadas con el **Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel** y con el Consejo Vasco de Mediadores de Seguros, compuesto por los Colegios de Álava, Vizcaya y Guipúzcoa. En ellas se abordó el impacto del Covid en la RC de Administradores y el Seguro de D&O. Se hizo un repaso detallado de las últimas novedades legislativas para atenuar el impacto de la pandemia en la responsabilidad de los administradores. Asimismo, se abordó las novedades introducidas por el Texto Refundido de la Ley Concursal del 2020, y por la Ley 5/2021 que ha modificado el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital. También se habló de la Directiva (UE) 2019/1023 sobre reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas.

Además, se analizó la evolución de las Estadísticas del Procedimiento Concursal más recientes y se desgranó las potenciales consecuencias derivadas de ese escenario en la responsabilidad de los administradores. También se indicó las principales vías de reclamación que se pueden seguir para exigir responsabilidades a los administradores en los ámbitos mercantil y concursal.

Solunion actualiza su herramienta de denuncia de comportamientos poco éticos

Solunion continúa con su apuesta por garantizar el *compliance* en todos sus procesos con la actualización del 'Canal Impulso *Compliance*', una herramienta a disposición de empleados, clientes, mediadores y otros *stakeholders* de la compañía que permite comunicar, a través de un formulario totalmente confidencial, aquellos comportamientos que no se encuentren en sintonía con los compromisos recogidos en el Código Ético y de Conducta de la aseguradora.

El canal se implementó hace seis años y ha sido actualizado ahora, con el fin de adaptar su contenido a lo estipulado por la Directiva (UE) 2019/1937, de modo que se garantice la protección de la figura del denunciante.

Asimismo, se ha llevado a cabo una campaña interna, dirigida a todos los *solunioners* (empleados de la aseguradora), orientada a explicar el uso del canal.

Por otro lado, la aseguradora ha iniciado una nueva campaña de *compliance* para transmitir los estándares éticos de la compañía a los mediadores con los que colabora. Para ello, ha reeditado su Código Ético y de Conducta para Mediadores. El documento incluye los doce compromisos *compliance* de Solunion, que recogen el conjunto de normas, procedimientos y buenas prácticas que guían la actividad de todos sus empleados, y que tienen como objetivo identificar y clasificar los riesgos operativos y legales que se puedan producir, a nivel personal o empresarial, por conductas poco éticas o contrarias a la normativa.

Florence Cesmat, asume la dirección general de Asefa Seguros

Desde el pasado 6 de julio, Florence Cesmat, ha asumido la dirección general de **Asefa Seguros** y Cyrille Mascarelle ha sido nombrado asesor especial de la dirección general.

Tras una carrera internacional en varios grupos aseguradores y corredurías, Cesmat se incorporó al Grupo SMA en 2019 como directora de Filiales Internacionales. El grupo francés, accionista de Asefa Seguros desde 1989, es la referencia del seguro de Construcción en Francia. Hace varios años, inició una política de desarrollo internacional con filiales en España, Portugal, Benelux y Costa de Marfil.

Pierre Esparbes, director general del Grupo SMA, reafirma el compromiso del grupo con el mercado español y señala que "la misión de Florence Cesmat será reforzar el liderazgo de Asefa Seguros en todas sus actividades".

Gocleer incorpora a su oferta seguros de bicicletas, patinetes y motos eléctricas

Gocleer ha ampliados su oferta de seguros e incluye ahora la cobertura a las personas que se desplazan en bicicleta, patinete y moto eléctrica, aparte de en coche.

"Con esta ampliación de nuestra oferta de seguros avanzamos hacia nuestro objetivo de ser la alternativa digital para seguros de movilidad integral", ha explicado Antonio Morales, CEO y cofundador de Gocleer.

El seguro factura casi 31.600 millones en el inicio del año

Los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre de junio se situaron en 31.558 millones de euros. La facturación del sector se incrementó un 5,48% con respecto a 2020, pero factura un 6,4% menos que en el primer semestre de 2019.

Volumen estimado de primas y provisiones para el total del sector en millones de euros

Fuente: ICEA

	Automóviles	Salud	Multirriesgo	Resto No Vida
Junio 2019	5.867	4.472	3.877	4.779
Junio 2020	5.671	4.094	3.994	4.092
Junio 2021	5.667	4.919	4.226	4.868
Var. 2019-21	▼3,40%	▲9,99%	▲8,99%	▲1,86%
Var. 2020-21	▼0,07%	▲4,79%	▲6,07%	▲3,75%

	Primas Total No Vida	Primas Total Vida	Primas Total Ramos	Provisiones Vida
Junio 2019	18.995	14.703	33.698	193.852
Junio 2020	19.041	10.877	29.918	193.303
Junio 2021	19.680	11.878	31.558	194.763
Var. 2019-21	▲3,61%	▼19,21%	▼6,35%	▲0,47%
Var. 2020-21	▲3,35%	▲9,21%	▲5,48%	▲0,76%

Los ramos de Salud y Multirriesgos son los que mejor evolucionan. Los seguros de atención sanitaria han incrementado sus ingresos un 4,8% frente a 2020 y un 10% con respecto a 2019. Las pólizas que protegen inmuebles, crecen un 6,1% en los últimos 12 meses y un 9% si se toma como referencia el primer semestre de 2019.

El seguro del Automóvil sigue siendo la línea de actividad que mayor negocio reporta, pero no se ha recuperado todavía de la irrupción del coronavirus. En términos de facturación se sitúa al mismo nivel en que estaba en junio de 2020. Sin embargo, abarca el terreno perdido en la primavera del pasado año. Los 5.667 millones de euros de ingresos que genera actualmente son un 3,4% menos que facturaba al cierre del primer semestre de 2019.

La categoría "Otros ramos", que engloba buena parte de los seguros ligados con la actividad empresarial, muestra una tendencia positiva. Aportó 4.868 millones de euros al sector asegurador entre enero y junio de 2021. Esta cifra es un 3,8% mayor que en 2020 y constituye un incremento del 1,9% con respecto a 2019.

Los ahorros gestionados por el seguro de Vida se mantienen estables en los últimos dos años. A cierre del pasado junio, las provisiones técnicas ascendían a 194.763 millones.

Un análisis a la evolución de las primas de Vida muestra cómo el negocio de riesgo evoluciona favorablemente: crece más del 5%. Las aportaciones a productos de ahorro muestran un patrón desigual. Los casi 9.000 millones ingresados por este concepto a cierre de junio reflejan un aumento del ahorro captado del 10,6% frente al año pasado. Pero suponen un descenso del 24,8% frente a 2019.

Musaat cerró 2020 con un crecimiento del 6% en primas

Musaat ha celebrado su Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria, en la que los mutualistas aprobaron la gestión social y las cuentas anuales de 2020, entre las que destaca el crecimiento del 6% en primas, hasta superar los 27,84 millones de euros.

El beneficio neto de la entidad se ha situado en los 17,61 millones de euros. En total, su patrimonio neto asciende a los 139,70 millones de euros.

En el encuentro se puso de manifiesto el objetivo de la mutua de convertirse en un "más y mejor Musaat" y se explicó el plan estratégico 2021/2022, que se basa en: la transformación digital; la sostenibilidad social, ambiental y de gobierno; poner en el centro al mutualista, incrementando su satisfacción mediante servicios y prestaciones; y crecer y consolidar el negocio de la mutua.

Los mutualistas aprobaron, por unanimidad, la modificación de los Estatutos Sociales y, por tanto, la derogación de los vigentes hasta el momento. También se propuso modificar el Reglamento de la Asamblea General para adaptarlo a los nuevos Estatutos, propuesta que también fue aprobada por unanimidad por los mutualistas.

Por otro lado, Musaat ha celebrado la I Jornada para Corredores de 2021 con el objetivo de impulsar la comercialización de sus productos, tanto los enfocados al sector de la Construcción como a la Responsabilidad Civil Profesional, e informar sobre el lanzamiento de nuevos productos.

Entre las novedades que se presentaron, está el lanzamiento de los productos de Responsabilidad Civil Profesional para una Intervención Concreta y el de Fianzas ante la Administración. En la Jornada también se hizo un repaso de la evolución de Musaat en el canal corredor, se analizó la situación actual del sector de la construcción y se explicaron algunas acciones para impulsar la comercialización de los productos que la mutua tiene en cartera.

Nuevos nombramientos en Crédito y Caución

El Management Board de Atradius N.V. ha anunciado la ampliación del Atradius Leadership Team (ALT) con la inclusión de Marta Nodal, Gino Watty y José Luis Piédrola. Con estos nombramientos, los mercados bajo la marca **Crédito y Caución** pasarán a tener una estructura organizativa similar a la de otras regiones y unidades de negocio de Atradius.

Marta Nodal, hasta ahora directora comercial de Crédito y Caución, ha sido designada Regional Manager en España, Portugal y Brasil. Por su parte, Gino Watty, hasta ahora director de Riesgos de Crédito y Caución, ha sido nombrado director de Risk Services. Mientras que José Luis Piédrola, hasta ahora director de Tecnología de Crédito y Caución, ha sido designado Chief Technology Officer.

Las nuevas tablas de mortalidad rebajan un 4,4% el seguro de Vida Riesgo Individual

El 'Estudio comparativo de primas del seguro Vida riesgo 2021', elaborado por Inese Data y Global Actuarial, limita el impacto medio inicial a solo un 4,4% por debajo del promedio de 2020.

El estudio destaca que "todas las entidades, en general, han disminuido sus primas de tarifa" pero, como se viene constatando desde hace años, "continúan existiendo importantes diferencias entre las primas que aplican las entidades bancarias y las que realizan las aseguradoras".

De acuerdo con el promedio de las edades y de los capitales recogidas en el ejemplo, en el podio de las aseguradoras nos encontramos, por este orden, a Asisa, CA Life y Generali. Mientras que, en los bancos las mejores ofertas las ofrecen Bankinter, Kutxabank y CaixaBank.

Los seguros solicitados incluyen coberturas básicas de fallecimiento e invalidez absoluta (IPA) para cuatro perfiles de edad (35, 40, 45 y 50 años) y capitales de 30.000 y 120.000 euros.

Ignacio Mariscal analiza la coyuntura económica y su impacto en el sector asegurador

Ignacio Mariscal, CEO de Reale Seguros, ha realizado una charla sobre la coyuntura económica actual y su impacto en el mercado asegurador a los colegiados de Castilla y León. Durante su intervención, Mariscal dio una visión esperanzadora y de recuperación de la economía y la mediación.

La reunión se celebró de manera telemática a través de la plataforma zoom por iniciativa del Colegio de Mediadores de Valladolid, que hizo extensiva la invitación al resto de mediadores de Castilla y León a través de sus respectivos colegios provinciales y a los empleados de la aseguradora.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha dado a conocer que ha repartido más de 10.000 dispositivos luminosos Help Flash que permiten la señalización de los vehículos en caso de avería o accidente en las vías públicas sustituyendo a los triángulos de seguridad.

Adecose intenta que la UE dé marcha atrás sobre la creación de un comparador en la Directiva de Automóviles

Antes de que se dé por bueno el articulado final de Directiva del Seguro de Automóviles, después de haber pasado por los tres colegisladores europeos (Comisión Europea, Consejo de la UE y Parlamento Europeo), Adecose, en colaboración con Bipar, ha trabajado en frenar una de las proposiciones que se acordaron en el Parlamento Europeo: la enmienda 42 que establece que: "Los Estados miembros garantizarán que los consumidores tengan acceso gratuito a, al menos, una herramienta de comparación independiente que les permita comparar y evaluar precios y tarifas generales entre proveedores del seguro obligatorio, basándose en la información facilitada por los consumidores".

Desde Adecose y Bipar se entiende que las instituciones europeas quieran proteger a los consumidores; sin embargo, esta medida podría tener el efecto contrario. Se ha de tener en cuenta qué herramientas de comparación ponen demasiado énfasis en los precios y no brindan información completa de la cobertura (términos de la póliza, exclusiones, nivel de servicios, etc.) proporcionada por cada producto de seguro. Por otra parte, los comparadores no siempre son precisos y están actualizados, ya que en algunos casos no proporcionan información en relación con los descuentos discrecionales que se implementan manualmente o en el sitio web de un distribuidor. En consecuencia, los consumidores se distraerían con una comparación de precios limitada y se les impediría tomar una decisión informada.

Es importante destacar que los precios en el sector del Automóvil cambian prácticamente a diario, dentro de un mercado extremadamente competitivo. Por ello, pretender mantener un comparador en condiciones es muy complejo, pues puede inducir a error al consumidor y no garantiza tener en todo momento los mejores seguros que el mercado puede ofrecer, con el riesgo real y reputacional para la administración que ello conllevaría.

Por ello, Adecose solició formalmente a la Autoridad Española (Consejo Europeo) su oposición ante esta nueva herramienta basándose en esos argumentos.

Por otro lado, tras las reuniones que ha mantenido Adecose con europarlamentarios españoles de la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios (ECON) para abordar la normativa DORA, el representante del Partido Popular en Bruselas, José Manuel García-Margallo, presentó el 26 de mayo en el Parlamento Europeo la enmienda propuesta por Adecose y la Federación Europea Bipar. En dichos encuentros, la asociación les trasladó a los representantes de la cámara legislativa europea que, a pesar del paso importante que el borrador inicial conllevaba en la exclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas de la mediación de seguros en el ámbito de DORA, el articulado todavía obligaba a las empresas que realizaran una "mediación sistematizada".

Adecose ha defendido que este redactado deja abierta la posibilidad de que estén sujetos al cumplimiento de esta norma los mediadores de seguros que, además de llevar a cabo su negocio de manera "tradicional", hagan una distribución de productos de seguros automatizada o a distancia, de manera ocasional o aten-

diendo a las necesidades de los clientes. Por esta razón, la propuesta de enmienda elaborada por Adecose y Bipar conjuntamente, ha querido especificar que queden fuera del marco regulatorio de DORA aquellas micro, pequeñas y medianas empresas de mediación de seguros que no dependan exclusivamente de sistemas de ventas automatizados.

En otro orden de cosas, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha trasladado a Adecose un requerimiento con el fin de que facilite información y documentación de sus socios relacionadas con la suscripción de préstamos ICO-Covid. La CNMC realiza esta petición tras la participación de Adecose en la consulta pública del Plan de Actuaciones (2021-2022) de la CNMC, en la que proponía constituir un canal específico para recoger denuncias y supervisar posibles abusos por parte de entidades financieras en la distribución de seguros. Por ello, la asociación ha instado a sus socios a recoger las quejas de sus clientes durante el periodo de solicitud de los préstamos ICO-Covid, por posibles prácticas anticompetitivas por parte de algunas entidades financieras.

Asimismo, Adecose ha actualizado la Guía Práctica de Cumplimiento Normativo para adaptarla a los últimos cambios relevantes para las corredurías. En esta ocasión, se ha incorporado modificaciones con respecto a la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, en relación con los servicios de atención al cliente; la nueva normativa de formación de distribución de seguros; novedades en materia de prevención de blanqueo de capitales; la divulgación de información relativa a sostenibilidad; así como el 'sandbox' para la transformación digital del sistema financiero.

Además, la asociación ha puesto a disposición de sus corredurías asociadas documentación de cumplimiento normativo para que puedan aplicar el Programa de Prevención de Riesgos Penales en sus organizaciones. La implantación de este Programa es de suma importancia, ya que posibilita la exención de responsabilidad penal de las personas jurídicas si, de forma previa a la comisión del delito, el órgano de administración ha adoptado y ejecutado con eficacia modelos de organización y gestión que incluyan medidas de vigilancia y control para prevenir delitos o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión.

Por último, señalar que la **Fundación Adecose** ha reanudado las clases presenciales de la cuarta edición del Programa de Desarrollo Directivo, impulsado en colaboración con la Universidad Europa de Madrid (UEM).

Asimismo, la fundación ha abierto el plazo para proponer candidatos al Premio Solidario 2021, a través de su web hasta el próximo 15 de septiembre. Como novedad, por primera vez podrán participar en este proceso todas las organizaciones, empresas e instituciones del sector asegurador.

El Consejo General presenta recurso de alzada contra la resolución de formación

El Consejo General de Mediadores ha presentado "con un enfoque constructivo" recurso de alzada contra la resolución de formación publicada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) por considerar que existen algunos aspectos que podrían no encontrarse dentro de los parámetros establecidos en los reales decretos 287/2021 y 3-2020, e incluso no ser conformes con principios constitucionales.

Los colegios de mediadores consideran que "como corporación de derecho público, la mejor forma de colaborar con la Administración es presentando este recurso que evitará múltiples demandas de profesionales del sector, porque la norma incluye diferentes aspectos que podrían no ser conformes a la norma y vulneraría derechos fundamentales para el ejercicio de la profesión".

Los aspectos fundamentales objeto de discusión incluyen:

1. Se establece un régimen no igualitario entre los mediadores residentes en España y los pertenecientes a otros estados miembros de la Unión Europea para el ejercicio de la profesión en nuestro país. El Consejo entiende que la Resolución de Formación no obliga a los profesionales extranjeros que quieran ejercer su labor en España a llevar a cabo cursos de formación, solo tienen que acreditar que llevaba a cabo su trabajo en el país de origen.

2. La posible exclusión de la situación del régimen de adaptación de aquellos mediadores que ejercían sus funciones antes de la vigencia de la Ley 26/2006 y el Real Decreto 287/2021. Esos profesionales que estaban ejerciendo como mediadores, en mérito al trabajo efectivo realizado, son excluidos porque solo se incluyen a aquellos que hayan superado cursos de formación o pruebas de aptitud. Desde la mediación se considera que se deberían respetar los derechos adquiridos con anterioridad a la promulgación de la nueva norma, de conformidad con lo recogido en el artículo 9.3 de la Constitución.

3. Reconocimiento de la naturaleza y responsabilidades del Consejo General, como corporación de derecho público. En relación con el listado de los centros que podrán impartir la formación, tanto el Real Decreto 287/2021 como la Resolución no mencionan ni distinguen dentro de los organizadores al Consejo General, omitiendo su naturaleza de corporación de derecho público, distinta a la de cualquier otra entidad mercantil externa o certificadora de formación.

Por otro lado, el Consejo General ha informado que ha entrado a formar parte del Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas especializado en Seguros. Su participación permitirá abrir los negocios de la mediación a las prácticas de Formación Profesional Dual en Seguros.

En otro orden de cosas, el Consejo General recuerda Cinco puntos que hay que tener en cuenta al contratar un seguro de Viaje Covid: Garantía de anulación (reembolso de los gastos de anulación por positivo en Covid y comprobar si incluye todo el paquete vacacional o solo los billetes de avión, así como si hay un límite de días previos en los que se puede notificar haber dado

positivo); Realización de pruebas PCR si se presentan síntomas en el lugar de destino; Capitales de asistencia sanitaria; Cobertura de gastos en caso de cuarentena o cierre de fronteras; y repatriación de un enfermo Covid-19 o el traslado de un familiar al país de destino que pueda acompañar al enfermo durante su hospitalización.

La realidad es que, durante el mes de mayo, se ha disparado un 45% las consultas relacionadas con las pólizas de seguros de Viaje que cubran posibles incidentes durante el periodo vacacional. Ante el fuerte aumento de consultas sobre pólizas de seguros de Viaje Covid-19, el Consejo General advierte sobre la confusa información en este tipo de productos que, en muchos casos, llega a ser publicidad engañosa, induciendo claramente a error. Las pólizas que se están comercializando son los tradicionales seguros de Viaje a los que se han incorporado coberturas específicas. Es imprescindible acudir a un agente o corredor para obtener asesoría y conocer bien las condiciones de las pólizas ofrecidas.

El Consejo General ha decidido reforzar las acciones contra las malas prácticas en la distribución de seguros y se personará en las causas judiciales, apoyando al demandante cuando considere la queja suficientemente acreditada. Entre las acciones destinadas a los usuarios, se encuentra la apertura de un espacio destacado y muy visual en la página web del Consejo, **www.mediadores.info**, que permitirá a los asegurados interponer una reclamación si consideran que se han vulnerado sus derechos. Allí se encontrarán dos formularios interactivos de reclamación en formato PDF, uno para las quejas hacia bancaseguros y otro específico para agentes y corredores de seguros.

Por otro lado, recordar que después de tres años compartiendo instalaciones con el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, el Consejo General recuperó un espacio propio inaugurando, a primeros de junio, su nueva sede en Madrid. Ubicada en la calle Alcalá 96.

Los mediadores madrileños conocen las principales novedades de los seguros de Construcción

Musaat ha ofrecido formación a los colegiados del **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** en la que ha presentado las principales novedades de su oferta aseguradora en Construcción.

Tras la breve presentación de Musaat, realizada por su directora comercial, Sonia Romero, Óscar Navarro, director técnico de la mutua, explicó los nuevos seguros: el de Responsabilidad Civil Profesional para una Intervención Concreta y el de Fianzas ante la Administración Pública.

En otro orden de cosas, los máximos representantes del Colegio de Madrid han acudido al **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona** para afianzar y coordinar acciones comunes, que beneficien a los colectivos que representan. En el marco de la reunión se trataron asuntos de interés sectorial y empresarial, y ambas instituciones compartieron iniciativas y retos comunes que afectan a la mediación de seguros.

Agacose se vuelca en la formación sobre siniestros de sus corredores

Antes del verano, se celebraron tres sesiones de formación sobre el proceso de siniestros dirigidas a los integrantes de la asociación gallega de corredores Agacose. Cada sesión se centró en distintos tipos de siniestros: Autos materiales, corporales y particulares.

Todas ellas han sido coordinadas por el equipo de Formación Comercial Norte de Plus Ultra Seguros, Ana Villar y Jon Dueñas; y por Ana Cela, secretaria técnica de la asociación.

La primera sesión estuvo centrada en los procesos de siniestros de Autos materiales, donde se trató con detalle la apertura de un siniestro, las vías de tramitación de un siniestro de Autos en función de existir o no contrario, la gestión relativa a la peritación del vehículo asegurado y las pautas generales de una tramitación judicial.

La segunda jornada estuvo enfocada en los procesos de siniestros corporales y se analizaron los principios generales de la tramitación de daños corporales, el proceso de reclamación en favor del asegurado y los siniestros de responsabilidad civil, así como la asistencia sanitaria y los asuntos relativos a la ley 35/2015 de reforma del sistema para la valoración de daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación.

La última sesión se centró en el proceso de siniestros de ramos particulares y se habló de cómo abrir un siniestro en función de su tipología, la gestión de profesiones y las vías internas que existen de reclamación, así como de la importancia de las encuestas de calidad que se realizan, los recobros y los procesos de defensa y reclamación de daños de asegurado.

Por otro lado, Agacose ha organizado un evento online para presentar las funcionalidades de CIMA a sus socios y fomentar la digitalización de sus corredurías con la adhesión a esta plataforma de conectividad, innovación y servicios para la mediación aseguradora del estándar EIAC, que facilita la comunicación eficaz y eficiente entre entidades y corredores. En la jornada se profundizó en los beneficios y aportaciones de la plataforma al sector, así como su funcionalidad.

En otro orden de cosas, Agacose ha querido aprovechar la celebración del Día Mundial de la Juventud (12 de agosto) para analizar los seguros que más interesan a este colectivo y que, según demuestran diferentes estudios, son desconocidos para ellos: de bicicleta y patinete; de Hogar; de Autos; de dispositivos electrónicos (ordenadores, móviles, tablets, consolas…); Ciberriesgos; de moto; para drones; de Viaje… Desde Agacose apuestan por #consultacontucorredor, para poder ayudar ante cualquier duda que se pueda originar antes, durante y posteriormente a la contratación del seguro.

Por otra parte, Agacose también ha querido dar las claves para contratar un seguro de Auto y viajar tranquilo estas vacaciones. Por ello, es importante conocer los tipos de seguro que existen y lo que supone cada uno de ellos: Seguro a terceros; Seguro a terceros ampliado; y Todo riesgo.
Una vez que sabemos los tipos de seguros que hay, se debe prestar atención a otros aspectos para aprovechar al máximo el seguro y no cometer errores. Por ello, es importante conocer qué cubre nuestra póliza y qué aspectos pueden influir en las coberturas de nuestro seguro: Escribir mal los datos puede hacer que el parte quede mal registrado y, por tanto, que la aseguradora no pueda hacerse cargo del siniestro; No estar al día con las primas le da derecho a la entidad a no cubrir el siniestro o la avería; Si se añaden accesorios deben de estar homologados y la aseguradora debe saberlo; Circular por vías de tierra, algunas aseguradoras no cubren los daños de un accidente o no prestan asistencia en carretera si el vehículo circula por una vía sin asfaltar; Circular con cargas superiores, si se tiene un accidente con el vehículo cargado por encima de lo que deberías, el seguro puede que no te lo cubra; Omisión de socorro cuando un vehículo está implicado en una colisión, haya o no víctimas, y se da a la fuga está cometiendo un delito y la aseguradora no le protege; Ver qué asistencia en carretera ofrece la aseguradora y sus condiciones.
Por último, señalar que Agacose recomienda #consultacontucorredor para saber qué tipo de póliza es la mejor en caso de que un incendio forestal afecte al terreno, a la vivienda o uno mismo.

El Colegio de A Coruña ofrece apoyo para reclamar por malas prácticas en la distribución de seguros

El Colegio de Mediadores de Seguros de A Coruña ha puesto en marcha un servicio de apoyo para facilitar las reclamaciones sobre malas prácticas en la distribución de seguros. Ofrecerá asesoramiento en este procedimiento, así como la posibilidad de denunciar su caso desde la propia institución.

Este servicio complementa la iniciativa del Consejo General, que cuenta con tres soportes: Un espacio en la web del Consejo que permite interponer una reclamación a quien considere que han vulnerado sus derechos; un vídeo donde se explica cómo proceder en caso de mala práctica profesional; y una Declaración de Buenas Prácticas en la comercialización de seguros a disposición de entidades bancarias, compañías de seguros y mediadores interesados.
Por otro lado, la junta de Gobierno ha celebrado su reunión previa a las vacaciones de verano, en la que se trató como punto principal la presentación y aprobación de la propuesta formativa de Cecas para el curso de formación inicial Nivel 1, que comenzará en octubre.
Por último, señalar que 'Conoce a nuestros mediadores' es un nuevo proyecto de fomento de la imagen del mediador colegiado, una campaña a través de las redes sociales del Colegio para publicitar la labor de los colegiados en Twitter, Facebook y LinkedIn, con el fin de que los clientes sepan siempre a quién acudir cuando necesiten un profesional experto y de confianza.

Tempu y Europ Assitance dan cobertura por Covid a turistas y peregrinos de Galicia

El seguro diseñado por Tempu junto con Europ Assitance ha sido la opción elegida, mediante concurso público, por la Consejería de Presidencia, Justicia y Turismo de la Xunta de Galicia, a través de la Agencia de Turismo de Galicia, para dar cobertura a los turistas y peregrinos que, durante su estancia en la citada comunidad autónoma, enfermen por Covid–19.

El seguro, que ha sido suscrito por un año del 1 de junio de 2021 al 1 de junio de 2022, cubrirá los gastos médicos, quirúrgicos, farmacéuticos y de hospitalización por accidente y enfermedad (incluida Covid-19); repatriación sanitaria y fallecimiento por Covid-19; y prolongación de estancia por cuarentena por Covid-19 a las personas que contraigan esta enfermedad y estén alojados en los establecimientos regulados. El Gobierno de Galicia espera llegar, este año, a los 2,5 millones de visitantes.
Se trata de una medida "encaminada a potenciar el turismo en la Comunidad Autónoma de Galicia, coincidiendo de la celebración del Xacobeo 2021-22, proporcionando seguridad a quienes elijan nuestra comunidad como destino turístico; de hecho, la Xunta espera recibir, entre 2021 y 2022 más de cinco millones de visitantes", informa Enrique Ubeira, director de Tempu.
Asimismo, subraya que "haber logrado la adjudicación de este concurso y contar con el respaldo de Europa Asisstance supone un reconocimiento al conocimiento, el trabajo y el esfuerzo realizado durante los 30 años que llevamos como correduría en el sector asegurador".

El Colegio de Badajoz reivindica el valor que aporta la mediación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz ha desarrollado una jornada de trabajo de manera telemática sobre el aporte de valor de la mediación.

El consultor Javier Sierra habló de la necesidad de identificar los grupos de interés que rodean al cliente, así como la importancia de la figura del mediador como elemento diferenciador. Finalizó la jornada David Gil, director territorial Centro-Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, que destacó el valor del mediador como profesional que presta un servicio cercano y transparente al cliente.

La reforma de las pensiones no incentiva suficientemente el retraso de la edad de jubilación

Tras cerrarse el acuerdo para la primera fase de la reforma de las pensiones entre Gobierno, patronal y sindicatos, el análisis realizado por el Observatorio de Pensiones de Willis Towers Watson de algunas de las medidas aprobadas descubre serias ineficiencias, en especial sobre el retraso de la edad de jubilación.

Como explica Enrique Devesa, integrante del Observatorio de Pensiones de Willis Towers Watson, "Si bien la propuesta del Anteproyecto mejora la situación actual de la pensión demorada al elevar la bonificación al 4% por año (anteriormente, fluctuaban entre el 2% y el 4%) y hacerla independiente de los años cotizados, se mantiene en un nivel muy por debajo del actuarialmente justo y sólo se aplica sobre años completos de demora en lugar de sobre meses. Aproximarse a la equidad actuarial en cuanto respecta a la jubilación demorada llevaría a establecer coeficientes aumentadores del 0,6% por mes de demora, es decir, de un 7,2% por año".

Tras la reforma, se aplica un factor de equidad que debería incluir la esperanza de vida para que individuos con las mismas carreras laborales, pero de distintas cohortes, reciban la misma suma de pensiones.

Rafael Villanueva, Manager del área de Retirement de Willis Towers Watson, expone que "para que el sistema fuera actuarialmente justo, los coeficientes deberían aplicarse por cada mes que se retrase la jubilación (cosa que sí se ha aprobado para la jubilación anticipada con penalizaciones de entre el 2,81% y el 21%) y no por cada año de demora. Es un sistema claramente penalizador para las jubilaciones anticipadas, pero nada motivador para las demoradas".

Según el anteproyecto aprobado, una persona que tenga derecho a una pensión media mensual de 1.455 euros, el retraso de entre 1 y 11 meses no generaría una mayor pensión. Con un mes más (12 meses), la pensión analizada se situaría en los 1.513 euros, por debajo de los 1.559 euros a los que se podría llegar si se hubiera incluido en el pacto de reforma de las pensiones un sistema actuarialmente justo. En términos anuales, supone una pérdida de 652 euros en este caso analizado.

Una de las medidas que se plantea en el acuerdo es la posibilidad de que se pueda sustituir el incremento del 4% anual de la bonificación por el pago de un "cheque único". Algo que "aún beneficia menos a los que opten por esta alternativa, ya que las cifras que aparecen en el borrador del Anteproyecto aprobado nos indican que el pago del `cheque único´ supone una reducción respecto de la cantidad que sería equivalente sin hacerlo y muestra inequidades acusadas entre hombres y mujeres".

Para una pensión media mensual de 1.455 euros mensuales, el "cheque único" sería de 7.565 euros, mientras que lo más equitativo es que fuera de 13.878 para los hombres y de 16.480 para las mujeres. Se trata, así, de una opción económicamente adversa, pues supone que los hombres solo cobran el 54,5% y las mujeres, el 46%.

Arag ha desarrollado una formación online sobre sus productos 'Carné por Puntos' y 'Ocupación ilegal' a la correduría Cobertis y a todas sus oficinas asociadas.

Cobertis recibe información sobre los productos Carné por Puntos y Ocupación Ilegal

Juan Dueñas, director territorial de la zona Este de la aseguradora, detalló que "una de las coberturas de las que dispone Arag 'Carné por Puntos' es la realización de cursos de recuperación de puntos, en caso de estar en riesgo el carné del asegurado. Además, abarca los gastos de matriculación y tasas".
Por su parte, Jaume Amer, responsable de zona de la aseguradora en Cataluña, Huesca y Andorra comentó que "hay medidas para actuar si nos encontramos con la ocupación ilegal de nuestro piso. Es posible reclamar, pero contratar un abogado costará dinero y quebraderos de cabeza a quién sufra este problema. Por ese motivo, la mejor forma de estar tranquilo es contratar un seguro que nos garantice la actuación de los especialistas en caso de necesidad".
En este caso, desde la aseguradora recomiendan contratar el producto Arag 'Ocupación Ilegal' ya que garantiza la reclamación para la recuperación de la vivienda y por los daños que puedan haberse causado al inmueble en ese tiempo. Además, como garantías adicionales, incluye la defensa en cuestiones administrativas municipales y el acceso al servicio de asistencia jurídica telefónica de la compañía, para resolver cualquier duda legal.

Nuevas incorporaciones a Espabrok

Espabrok mantiene la senda de crecimiento de 2021, con la incorporación de Moreno SBD y de Palma e Hijos Correduría, ubicada en Sabadell (Barcelona), a su estructura de red profesional. Con estas incorporaciones, la asociación suma ya 104 corredurías a nivel nacional, presentes en las 17 comunidades autónomas y en 42 provincias.

Luis López Visús, director general de Espabrok, subraya que "no nos desviamos de nuestra estrategia de incorporar red de calidad y con ambición de negocio. El perfil de correduría con un equipo joven y muy preparado nos enriquece con diferentes visiones de actuar frente al cliente y nos aporta retos muy interesantes. En Espabrok cerramos el mes de julio con 9 nuevas incorporaciones en el ejercicio y con un refuerzo notable de corredurías en la zona este de nuestra geografía".

El Colegio de Valencia aprueba el presupuesto para este año

La Asamblea General Ordinaria del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** ha aprobado por unanimidad, antes del verano, tanto las cuentas de 2020 como el presupuesto de 2021.

Jorge Benítez, que participó en su primera asamblea como presidente del Colegio, destacó la necesidad de generar un *feedback* con todos los colegiados para potenciar los servicios que ofrece el colegio "y poder conocer cuáles funcionan correctamente o cuáles debemos buscar".

El asesor contable del colegio, Manuel Marco, realizó un balance de la situación actual del colegio mientras que el tesorero del Colegio, Constantino Pérez, destacó que las cuentas previstas para 2021 seguirán los mismos criterios que los marcados en otras juntas, como el mantenimiento del presupuesto o la reducción de costes.

La secretaria del Colegio, Eva Bayarri, señaló que durante 2020 se registraron 13 nuevas altas de colegiados, en total Valencia cuenta con 530 miembros.

Ángel Gómez, de la Comisión de Agentes, anunció un nuevo medio de comunicación Whatsapp "todos los colegiados podrán adherirse a una lista de difusión a través de este canal por el que recibirán todas las comunicaciones de forma personalizada".

Desde la Comisión de Corredores, Mª Carmen Bautista detalló algunas de las acciones que se realizaron como la organización de Forinvest o el IV Encuentro de Corredores. Por su parte, José Ridaura, también de la comisión de Corredores, anunció un nuevo proyecto "un foro para aportar ideas y opiniones".

Manuel Hurtado, de la comisión Técnica, destacó que "seguimos trabajando en todas las colaboraciones que pueden ser beneficiosas para el colectivo". Aunque también remarcó que a pesar del gran volumen de servicios que ofrece el Colegio "la respuesta no es tan buena como esperábamos". Y animó a todos los asistentes a usar los servicios colegiales.

El nuevo formato de encuentro presentado por Ridaura se ha concretado en un 'Café entre compañeros', que pretende ser un foro de intercambio de impresiones entre colegiados sobre temas de actualidad del sector. En su primera entrega se centró en la problemática de la bancaseguros. Entre otras cosas, se propuso emplear la figura del "cliente oculto", para comprobar esta mala praxis.

Jorge Benítez anunció la próxima creación de una comisión de Bancaseguros "para emprender acciones lo más consensuada posible con toda la mediación valenciana, incluidas las asociaciones, y plantear soluciones comunes para tener más fuerza".

Por otra parte, el Colegio de Valencia ha celebrado un curso de marketing digital para mediadores de seguros, impartido por Adolfo Ventura, CEO de **Tallerdigital.com**. En él se realizó un repaso a las bases del marketing, y de cómo los fundamentos clásicos se siguen aplicando en el marketing digital actual. Entre otras cosas, se repasaron conceptos como el SEO o la creación de anuncios en redes sociales.

Por último, señalara que el Grupo Codeoscopic realizó un webinar sobre el entorno tecnológico tras la Covid-19, ofreciendo al corredor de seguros una nueva forma de vender más y mejor.

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros presenta sus contenidos

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros celebró una jornada de puertas abiertas a mediados de julio para dar a conocer los contenidos que tendrá su cuarta edición y resolver a los futuros alumnos todas sus dudas.

La gerente de Agers, Alicia Soler, condujo la jornada en la que participaron el presidente de Aprocose, Martín Julián Rojo, Jorge Benítez, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y los directores del curso, Gonzalo Iturmendi y Javier Álvarez.
El director del área de seguros de Agers, Javier Álvarez, señaló que "hay varias razones para completar este curso. En primer lugar, que no hay progreso si no hay riesgo, y también que es imposible optimizar la prestación de seguros si no se tiene clara la gerencia de riesgos". Refiriéndose a la figura del corredor de seguros, enfatizó la necesidad de gestionar su propio riesgo profesional. Y, por último, "como profesionales del riesgo, y en un escenario disruptivo, deberían ser los primeros iniciados en este campo, para poder cuantificarlo a nuestros clientes: no podemos estar en la práctica del riesgo y los seguros sin saber cuantificarlo".
El curso, impulsado por Aprocose e impartido por Agers en la Universidad Cardenal

Herrera-CEU con la colaboración del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, comenzará en octubre 2021. El curso cuenta con un claustro de profesores proveniente del mundo universitario y profesionales de reconocido prestigio. En esta cuarta edición, se incorpora como profesor Maciste Argente, expresidente de Fecor y Aprocose, aportando una visión práctica de la aplicación de la Ley de Contrato de Seguros, tanto desde la óptica del sector asegurador como del consumidor de seguros.

Las corredurías Azetek y Segurcisa se unen a Willis Towers Watson Networks

Willis Towers Watson Networks refuerza su presencia en la zona norte de España con la incorporación en Vitoria de Azetek Asesores de Seguros, así como en la zona sur, con Correduría Segurcisa, radicada en Cádiz.

De esta forma, la Alianza suma ya cuatro asociados en el País Vasco y once en Andalucía, superando ampliamente el medio centenar de corredurías asociadas a la red en España.

RibéSalat intermedió un 6,5% más de primas en 2020

RibéSalat cerró 2020 con un volumen de primas intermediadas que supera los 720 millones de euros, un 6,5% más que en 2019. "A pesar del contexto económico provocado por la Covid-19, hemos mantenido una evolución positiva a lo largo del ejercicio gracias al modelo de especialización y a la capacidad de adaptación", señalan desde la correduría.

Además, en los últimos tres años, la compañía ha experimentado un crecimiento orgánico de casi el 40%. "Un aumento a doble dígito entre 2017 y 2020 que nos ha permitido consolidarnos como el mayor broker independiente a nivel nacional en volumen de primas intermediadas", apuntan desde RibéSalat. Tras los buenos resultados obtenidos, el principal objetivo de la compañía es consolidar su posición de referencia en el sector a través del crecimiento inorgánico, orgánico y de alianzas internacionales.

RibéSalat ha adquirido la correduría de seguros valenciana Segurgent, especializada en capital humano. De esta forma, desembarca en el Levante, una de sus plazas clave.

El crecimiento orgánico de RibéSalat se ha visto impulsado por la estrategia de especialización que ha llevado a cabo, donde destaca en áreas como *People and Talent*, Líneas Financieras, Crédito, Seguros Cautivas o Reaseguro; así como por el plan de reorganización por mercados y sectores de actividad. En este último caso, el objetivo es dar respuesta a las necesidades de los distintos sectores como alimentación, *Tech*, *Private equity* o construcción, entre otros.

Para la consejera delegada de RibéSalat, Mónica Ribé, "la contratación de talento y la creación de nuevos equipos con capacidad de emprender y crear ha sido la clave para mantener un fuerte crecimiento orgánico".

Las alianzas internacionales constituyen un valioso activo para la firma, especialmente en la estrategia de crecimiento a nivel nacional. A través de estos acuerdos, RibéSalat ofrece soluciones específicas a las necesidades de sus clientes, acompaña a aquellos con intereses en el extranjero y brinda un asesoramiento personal, profesional y cercano.

En este sentido, RibéSalat ha cerrado una alianza con el mayor gestor de cautivas del mundo tras detectar que las compañías de seguros cautivas, que en España han sido hasta ahora grandes desconocidas, tendrán cada vez mayor importancia por vía de los nuevos riesgos que están apareciendo y que no tienen cabida en los aseguradores tradicionales.

En otro orden de cosas, la correduría protegerá a los Barcelona Dragons en su regreso al terreno de juego coincidiendo con el 30º aniversario del nacimiento del club. El legendario equipo de futbol americano ha confiado en el broker para dar respuesta a sus necesidades aseguradoras durante la temporada 2021, en la que competirá en la European League of Football. El acuerdo alcanzado con los Barcelona Dragons da continuidad a la apuesta de RibéSalat de consolidarse como partner estratégico en el sector deportivo.

Alpha Brokers acelera su campaña para captar corredores que quieran impulsar sus negocios

Alpha Brokers ha puesto en marcha una campaña específica para alcanzar sus objetivos anuales y captar corredores que busquen impulsar su negocio. Así, se postula como solución para corredurías y corredores que quieren revalorizar su cartera de clientes y adaptar su negocio gracias a un sistema de gestión del cliente basado en la calidad de servicio y en la tecnología con un equipo comercial con experiencia para desarrollar campañas de captación.

"En un momento en el que la transformación digital del sector de la mediación ya es un hecho, nosotros hemos creado una estructura digital y humana que pone fin a los principales problemas del día a día de un corredor", ha afirmado José Sánchez, presidente de Alpha Brokers.
"Tras unos meses de incertidumbre donde los procesos han sido más lentos de lo habitual, ya hemos despegado y nos encontramos en una fase de aceleración del negocio que nos sitúa en una posición muy favorable de cara a lo que resta de 2021 y a 2022", ha añadido.
Su modelo de integración y compra de corredurías permite a corredores aliarse con un proyecto de garantía que ya está asentado en el mercado asegurador.

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ha celebrado, del 14 junio al 30 de julio, el Curso de Experto en Responsabilidad Civil Empresarial 2021. Esta acción formativa está subvencionada parcialmente por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana.

Comienza el Curso de Experto en Responsabilidad Civil Empresarial

La iniciativa está orientada a todos los mediadores profesionales de la Comunidad Valenciana.
En el curso se presentaron, de manera teórico-práctica, los conceptos jurídicos de la RC, para a continuación estudiar los aspectos jurídicos desde la Ley 50/80 de Contrato de Seguro. Los aspectos genéricos del contrato de RC tanto desde el punto de vista teórico, como los aspectos prácticos de las distintas coberturas y garantías que se ofrecen en el mercado.

La digitalización, las campañas de marketing y la oferta formativa, próximos retos de ACS-CV

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) celebró, a primeros de julio, la asamblea general ordinaria correspondiente a este ejercicio, durante la cual se aprobaron tanto las cuentas del año anterior como el presupuesto para 2021. Miguel Sánchez, presidente de ACS-CV, dijo que los principales retos que el colectivo debe abordar son: la digitalización, la potenciación de las campañas de marketing y el aumento de la oferta formativa.

Exponent Consultores presentó el servicio de firma electrónica de Firmafy gratuito para todas las corredurías de la asociación. Este nuevo servicio se enmarca en el propósito de la asociación de promover la digitalización.

Salvador Bautista, vicepresidente de ACS-CV y responsable de Formación, mencionó todas las acciones puestas en marcha, destacando la "imagen de fortaleza y de unión" de la asociación, que "está poniendo al alcance del asociado todos los servicios que necesita para el desarrollo actual de su profesión".

Francis Ferris, responsable de Motivación, Marketing y Comunicación, fijó como objetivo prioritario mantener un contacto constante con el cliente. Para ello insistió en que es necesario "desarrollar habilidades de comunicación más efectivas con el cliente, para crear un vínculo emocional".

Entre las acciones de formación realizadas últimamente, está el curso 'El arte de despreocuparse para ocuparse de la venta', impartido por las coach certificadas Heiddy Sulbarán M. y por Francis Ferris, responsable de Motivación, Marketing y Comunicación de ACS-CV.

Heiddy Sulbarán dio a conocer algunos estilos "para ayudarnos a entender las capacidades y flaquezas, fortalezas y debilidades que tenemos en la forma de trabajar". En su opinión, "conocer nuestros patrones de comportamiento nos permite organizar mejor el trabajo en función de nuestras capacidades naturales, y nos ayuda a comprender el estilo de nuestros empleados/as o colaboradores/as para trabajar mejor en equipo y proponer retos que resulten convenientes, para así poder llegar de manera efectiva a los resultados deseados".

Francis Ferris habló de la actividad de alto valor (AAV), es decir, aquella que nos aporta mayor beneficio en nuestra correduría y como gerentes solamente podemos realizar nosotros, es conocer nuestra cartera, en el sentido de saber la rentabilidad de nuestros clientes, diferenciando los de "caridad" de los de "calidad".

Centerbrok presenta su plataforma de gestión de riesgos de empresas

Centerbrok ha presentado a su red territorial Center Risk, una herramienta web multiplataforma que funciona en cualquier dispositivo, con cualquier navegador e integra todos los procesos de gestión de los riesgos de empresas, desde la solicitud de la cotización hasta la emisión de la póliza, gracias a una interfaz que posibilita a las corredurías tener el control en tiempo real de la situación de las distintas operaciones que estén gestionando desde su organización.

En la segunda versión, que se lanzará antes de fin de año, se incorporará el módulo de Gerencia de Riesgos, algún producto más y el módulo de estadísticas.
"El desarrollo de herramientas *ad hoc* para nuestra organización forma parte de nuestra agenda digital; próximamente pondremos en marcha CenterIuris , otra plataforma para la gestión de siniestros complejos y seguimos trabajando en nuestro ERP CenterNet 360 que estamos desarrollando de la mano de Gecose", ha comentado Fernando Castellanos, director general de Centerbrok.
En otro orden de cosas, tras 195 horas lectivas en modalidad mixta, e-learnig - presencial, Centerbrok ha entregado los diplomas a los 24 alumnos de la red que han formado parte de la primera edición del Curso de Dirección Estratégica en Gerencia de Riegos realizado en **ICEA**. El acuerdo recoge los programas de formación de acceso y continua, la segunda edición del Curso de Especialización en Gerencia de Riesgos y dos nuevos cursos de Transformación Digital y Dirección Estratégica para la Mediación Profesional.
Por último, señalar que Centerbrok ha incorporación a Elena Durán como directora de la Asesoría Jurídica de esta organización. Titulada en Derecho por la universidad Carlos III de Madrid y abogada del ICAM cuenta con formación en materia de Protección de Datos por el centro de Estudios Garrigues y es especialista en la mediación y resolución de conflictos por la Universidad Carlos III.

El Colegio de Toledo se compromete a la fusión de los Colegios

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo**, que preside Enrique García, ha celebrado su Asamblea General Ordinaria en la que se aprobó la memoria de actividades del 2020, las Cuentas del 2020 y el Presupuesto del 2021. Para este año se pretende culminar el proceso de fusión de los colegios de Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara y Toledo.

Asimismo, a finales de 2021, se quiere organizar un Fórum, junto con el Cecas, del Curso Oficial Nivel I, Nivel II, Nivel III. Además de esta formación, se impartirá otra de carácter más técnico.

El Observatorio de Distribuidores de Seguros de la Comunidad Valenciana ya tiene vocales

El Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana ha confirmado a los vocales que integrarán este nuevo organismo a propuesta de las entidades y asociaciones representadas en el mismo: la Consejería de Hacienda y Modelo Económico, la Consejería de Economía Sostenible, el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, ACS-CV y Aprocose.

El Observatorio queda integrado por José Vicente Soler, director general de Economía Sostenible; Rafael Beneyto, director general de Tributos y Juego; Rosana Seguí, directora general de Comercio, Artesanía y Consumo; Antonio Fabregat, presidente del Consejo Autonómico y del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón; Florentino Pastor, vicepresidente del Consejo Autonómico y presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; y Francis Ferris, vocal de Motivación, Marketing y Comunicación de ACS-CV.
Cabe señalar que las asociaciones valencianas ACS-CV y Aprocose se alternarán en la vocalía titular de dicho organismo.
Como vocales suplentes han sido nombrados Joaquín Forés, subdirector general de Tributos; Gema Ferrer, jefa del servicio de Defensa de las Personas Consumidoras y Arbitraje de Consumo; Jorge Benítez, vicepresidente segundo del Consejo autonómico y presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia; Eva Bayarri, secretario del Consejo autonómico y del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose.
Asimismo, también se ha nombrado al vicepresidente del organismo, que ha recaído en la persona de Antonio Fabregat. La presidencia del Observatorio corresponde a José Vicente Soler.
Estos nombramientos fueron aprobados por resolución firmada por el director general de Economía Sostenible, José Vicente Soler, el pasado 10 de junio, según establece la Orden 2/2021, de 30 de abril, de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, por la que se regula el Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana.

Grupo Bárymont acerca a las empresas la educación financiera

Grupo Bárymont ha puesto a disposición de las compañías el Programa de Bienestar Económico, que tiene como objetivo poner a disposición de las compañías un Programa que acerque a todos sus empleados los conceptos económicos básicos.

El Programa de Bienestar Económico para empresas -como destaca Javier Montaraz, director general de la compañía- "no se trata de un simple taller formativo, sino de un programa completo en el que se comienza con principios teóricos y se completa con un asesoramiento personalizado y un acompañamiento a cada uno de los trabajadores que lo deseen". Es útil porque no solo permite afianzar conceptos sino también llevarlos a la práctica sabiendo qué es lo que te puede ayudar en función a los objetivos.

Por otro lado, la colaboración entre el Grupo Bárymont y el Lointek Gernika, equipo de baloncesto femenino, ha surgido para contribuir en el bienestar económico tanto del club; como de sus deportistas, socios y colaboradores. La correduría, de manera gratuita, les analizarán su situación económica y estudiarán la viabilidad de tus proyectos vitales para que puedan alcanzar un bienestar económico.

Por último, señalar que bajo el lema 'Un equipo, un sueño', se desarrolló una jornada en la que intervinieron los gestores de negocio y educadores financieros.

Los empleados de Santasusana reciben formación sobre gestión de siniestros

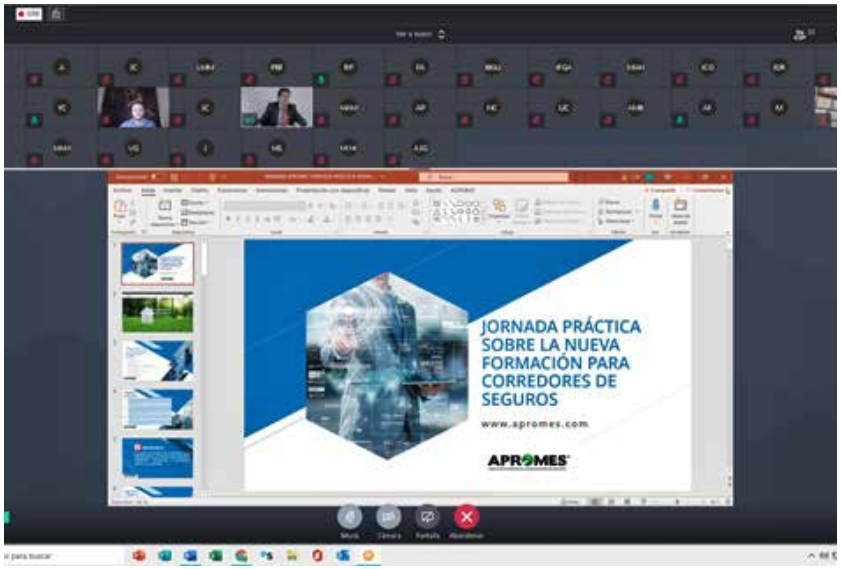
Los empleados de la correduría **Santasusana** asistieron a un webinar impartido por **Arag** sobre la gestión de siniestros y la importancia de comercializar el producto Auto Basic.

Marta Dueñas, coordinadora de siniestros de seguro directo de la aseguradora, detalló en el webinar, las dificultades de gestionar de forma exitosa una reclamación de daños materiales y/o lesiones derivadas de un accidente de circulación, de forma tradicional. Por su parte, Juan Dueñas, director territorial Este de Arag, presentó a la entidad como el auténtico aliado para el mediador en la resolución de siniestros de Auto y aprovechó para hablar del producto Auto Basic.

Desde la correduría Santasusana han detallado que la formación "les permitió tener un panorama legal más amplio y claro de la gestión de siniestros".

Apromes instruye a sus miembros sobre la nueva normativa de formación de los distribuidores de seguros

Como consecuencia de la publicación del Real Decreto287/2021 de formación en la distribución de seguros y en base a la Resolución de 3 de junio de 2021 de la DGSFP, desde Apromes se ha impartido una ponencia virtual para sus 198 asociados.



Abrió la jornada su presidente, Javier García-Bernal, quien destacó los aspectos básicos de esta normativa, recordando la obligatoriedad de estar permanentemente formados. Puso de relieve lo que a día de hoy suponen tanto el procedimiento de evaluación, aplicado a los niveles y, de conformidad con el programa actual de formación. Destacó que desde Aula Apromes, se viene impartiendo formación en los actuales niveles 1,2 y 3.

A continuación, intervino Carlos Fernández, director académico de Aula Apromes, quien presentó, la ponencia práctica 'Jornada sobre la nueva formación para corredores de seguros', donde explicó, entre otros aspectos, los cursos por niveles, horarios, programas formativos y la formación continua de las personas de trabajan en la distribución de seguros, como empleados y colaboradores de los mediadores.

Reiteró como hecho a destacar que la formación es obligatoria tanto para el responsable de distribución, esto es el corredor o director técnico, así como para el personal relevante, siendo estos los mencionados colaboradores externos y los empleados del corredor o correduría.

En otro orden de cosas, el presidente de Apromes y Juan Lozano, director general de Grupo IWI Protección de Datos han ratificado el acuerdo de colaboración que ambas entidades firmaron hace ya 15 años. Con motivo de este aniversario, Grupo IWI ha puesto a disposición de los asociados de Apromes una herramienta online gratuita para que estos conozcan su nivel de cumplimiento de la normativa relativa a la protección de datos, a través de un formulario y, tras analizar las repuestas, el equipo de Grupo IWI envía un informe en el que se informa del nivel de cumplimiento de la normativa expresado en porcentaje y se incluyen algunas sugerencias dirigidas a mejorar su nivel de cumplimiento.

Por otro lado, la asociación ha celebrado un convenio con Arplatia Claims Management, empresa especializada en el desarrollo de software y servicios BPO, para ofrecer soluciones *outsourcing* para la gestión de siniestros y de procesos *back office* de administración y de producción.

Santiago Bueno, nuevo director Comercial de Oficinas Grupo Summa

Santiago Bueno es el nuevo director comercial de oficinas de Summa. Tras 17 años en National Nederlanden, se incorpora a la correduría para reforzar aún más el equipo comercial de la misma.

Entra en Summa con el encargo de liderar la potenciación del desarrollo y dinamización de las oficinas y equipos comerciales, potenciando igualmente el talento humano de las mismas y colaborando en la expansión y desarrollo del grupo.

Entre sus funciones destaca la implantación de metodologías de venta y de gestión de equipos comerciales que el grupo tiene desarrollados y que están más adaptados a las nuevas realidades del mercado y a las necesidades y demandas de los clientes actuales.
En otro orden de cosas, Unie correduría de seguros ha llegado a un acuerdo estratégico con Summa. Unie ha alcanzado una potente implantación en poco más de cinco años situándose como uno de los referentes en Castilla y León. Con un equipo joven y comprometidos con el crecimiento, pero con una experiencia en compañías de seguros de más de veinte años. "La economía colaborativa y participativa es ahora la que domina los mercados. Compartir recursos es la clave y encontrar el socio adecuado para acelerar el crecimiento y compartir el viaje de ser más grandes y fuertes es fundamental", indica Óscar Rincón, director comercial de Summa.

La correduría José Silva, certificada como un buen lugar para trabajar

José Silva Correduría de Seguros ha conseguido la certificación como un Gran Lugar para Trabajar, otorgado por la consultora Great Place to Work, líder en la identificación y certificación de Excelentes Lugares para Trabajar.

Tras un diagnóstico del ambiente organizacional, que incluye un cuestionario global de los empleados, la compañía ha obtenido esta certificación que acredita que José Silva es una organización con una cultura de alta confianza, capaz de atraer y retener talento.
En concreto, de los resultados de la encuesta se desvela la especial valoración que sus profesionales hacen del ambiente laboral, la conciliación y el desarrollo profesional; entre otras cuestiones.

Instituto de Desarrollo Asegurador incluye el renting entre sus servicios

Instituto de Desarrollo Asegurador ha suscrito un acuerdo de distribución con la italiana **Notess Renting** para ofrecer a sus clientes y al público en general, a través de sus plataformas de contratación, un producto de renting para particulares y pymes.

Ettore Pezzuto, CEO de Notess, afirma que "este acuerdo supone una oportunidad de expandir nuestro negocio en España a través de un broker asegurador disruptivo, como Instituto de Desarrollo Asegurador, que supo aunar las ventajas de un desarrollo tecnológico avanzado con la gestión tradicional aseguradora".

Por su parte, Javier Vázquez, director general de Instituto de Desarrollo Asegurador, considera que "de la mano de Notess, este acuerdo nos permite ampliar la oferta de productos y servicios a nuestros clientes más allá de las tradicionales soluciones aseguradoras, uno de nuestros objetivos prioritarios".

En otro orden de cosas, Instituto de Desarrollo Asegurador ha adquirido la correduría orensana JMG. Con esta nueva adquisición la insurtech continúa con su plan de expansión iniciado en 2019. Un plan que combina el desarrollo de plataformas tecnológicas para la gestión de negocios especializados, tales como Inmobiliario, Impago de Alquileres, Ciberriesgo, Tercer Sector o Correduría Digital, entre otros, con un crecimiento no orgánico sustentado en la adquisición de carteras en el ámbito nacional. Esta operación se suma, de este modo, a las recientemente realizadas en Vigo y Madrid.

JMG, creada y dirigida por José Manuel González y ubicada en Orense, es una empresa de referencia en el mercado local y autonómico, con una cartera de clientes dispersa por todo el territorio nacional, principalmente constituida por particulares y pymes.

"Esta es ya nuestra quinta operación de adquisición y, sin que esta sea nuestra principal vía de crecimiento, seguiremos activos en la búsqueda y materialización de operaciones que nos aporten presencia en determinados mercados, tamaño y rentabilidad", ha destacado Vázquez.

Por último, señalar que la insurtech ha presentado su nueva web **www.iddeas.eu**, con un diseño actualizado y renovado. En ella se puede encontrar a Broki, el asistente virtual que ayudará a los clientes a encontrar y contratar lo que desee a través de los diferentes canales de videollamada, online o teléfono gratuito. Además, se pone en funcionamiento el Círculo de Confianza, con acuerdos exclusivos que van mucho más allá de su proyecto asegurador, ofreciendo servicios para sus clientes que les permita darles servicios y entenderles mucho mejor.

Genaro Sánchez revalida su mandato al frente del Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores

Tras la finalización del proceso electoral y posterior reunión de la Junta de Gobierno en funciones del Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros, se procedió a la toma de posesión de la nueva Junta de Gobierno. Esta, durante una legislatura más, estará presidida por Genaro Sánchez, presidente del Colegio de Granada.

Le acompañan: José María Moreno (presidente Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla), como vicepresidente primero; Elena Linares (presidenta Colegio de Almería), como vicepresidenta segunda; Javier García (presidente Colegio Jaén), como secretario; y Moisés Núñez de Bien (presidente Colegio de Málaga), como tesorero.

Adecose ha participado en la Asamblea General de Bipar (Federación Europea de Brokers de Seguros), celebrada a finales de junio de forma telemática, en la que Juan Ramón Pla, tesorero de Adecose, ha cedido la presidencia al francés Dominique Sizes (CSCA), tras agotar un periodo de dos años como presidente de la federación, y pasa a ser presidente del European Forum for Insurance and Financial Intermediation, cargo que compatibilizará con la vicepresidencia del Bipar (Past-Chairman) y su puesto en el IRSG (Eiopa).

Juan Ramón Pla, presidente del European Forum for Insurance and Financial Intermediation

El objetivo de Juan Ramón Pla como presidente de Bipar ha sido mantener el nivel de influencia y capacidad de interlocución de la federación ante el nuevo Parlamento Europeo. Tras estos dos años, Pla se muestra satisfecho con los resultados obtenidos, en un periodo marcado por la crisis de la Covid-19, en la que Bipar ha desarrollado numerosas acciones para ayudar a la mediación en el tratamiento de conflictos surgidos por la pandemia, sin descuidar su actividad fundacional, como representante de los intereses profesionales de los intermediarios de seguros y financieros.

Durante la Asamblea General, también se trataron otros temas de relevancia para Bipar, como la presentación las cuentas anuales y aprobación del presupuesto para 2021, la modificación de estatutos, para adaptarlos a las exigencias actuales, así como la elección de los nuevos cargos que conforman la Junta Directiva.

CIAC apoya el expediente sancionador contra entidades bancarias por sus malas prácticas en los créditos ICO

CIAC ha apoyado la decisión de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) de abrir un expediente sancionador a Banco Sabadell, Banco Santander, Caixabank y Bankia (ahora integrada con la anterior), por posibles prácticas restrictivas de la competencia en la comercialización de las líneas de avales ICO Covid.

La CNMC está investigando las malas praxis de la banca a la hora de imponer otros productos bancarios como condición para acceder a los créditos ICO habilitados por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. Una de las principales conclusiones que ha llevado a abrir estos expedientes ha sido "la actuación de los bancos investigados que se alejaría de la buena fe exigida a las empresas en sus relaciones con los clientes", asegura la CNMC.

Según la Comisión, estas actuaciones que CIAC (Coordinadora Independiente de Asociaciones de Corredores) denuncia desde hace meses, podrían haber alterado el comportamiento de los consumidores y podría suponer "un falseamiento de la libre competencia que afecta al interés público".

Cabe recordar que el pasado mes de febrero, CIAC lanzó una campaña reivindicativa para denunciar las malas prácticas de la banca a la hora de vincular e imponer seguros a sus clientes. Unos meses después, a esta denuncia se unieron otras asociaciones representantes del sector de la mediación como **Fecor**, **Aunna**, el **Consejo General de Mediadores de Seguros** y **Espanor**, quienes han lanzado sus propias campañas.

En otro orden de cosas, el Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (27 de junio), CIAC ha querido recordar los mejores seguros para ellas: de Accidentes; de Caución; de Multirriesgo; de Responsabilidad Civil; y Planes de pensiones.

Por último, señalar que CIAC ha lanzado un comunicado en el que recuerda que contar con un seguro del Hogar que cubra todas las necesidades de la vivienda es imprescindible, sobre todo, durante las vacaciones, porque nunca se sabe cuándo puede estallar una cañería o sufrir un robo.

Roberto Rodríguez, nuevo director de Suscripción de Aunna Broker

Roberto Rodríguez se suma al equipo de gestión de Aunna Asociación como nuevo director de Suscripción de su correduría mayorista, Aunna Broker.

Rodríguez cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de la mediación como agente y como responsable técnico comercial en diversas compañías y corredurías de seguros. Ahora asume el cargo de máximo responsable de la correduría mayorista de la asociación y se encargará de la gestión, diseño y negociación de protocolos y productos exclusivos de la correduría, asesoramiento y asistencia a los socios, tramitación de siniestros y la colocación de riesgos y seguros de empresas.

El Colegio de Lleida analiza la evolución de Decesos hacia la protección familiar

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida ha organizado la sesión formativa 'Decesos, de un seguro de defunción hacia una solución de protección familiar', a cargo de Ramon Puig, director comercial Vital Seguro.

El objetivo de la sesión era doble: por un lado, incorporar los seguros personales en la propuesta global a las familias; y, por otro lado, identificar el seguro tradicional de defunción como un seguro de protección familiar adaptado a las demandas actuales. Se planteó el seguro de Decesos como una solución de protección familiar para los hogares con insuficiente capacidad adquisitiva para contratar un seguro de Salud. Se destacaron los servicios gratuitos de videoconsulta médica, el acceso a consultas telefónicas de orientación médica y pediátrica, psicológica o nutricional.

Cojebro da a conocer los proyectos y expectativas para los próximos meses

Cojebro celebró en junio un encuentro con los medios de comunicación, en el que se hizo un repaso de los últimos proyectos puestos en marcha. Todos ellos tienen un nexo común: fomentar la unión y la complementariedad de sus socios como principales pilares de crecimiento.

A este encuentro asistió Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro, y el resto de los miembros de su junta directiva. Durante el evento se abordaron todos los aspectos en los que está trabajando la asociación, con un especial énfasis en la "empresarialización" y apuesta por la incorporación de nuevas tecnologías. En este sentido, se han dado a conocer proyectos como el Ecosistema Cojebro, que incorpora desarrollos informáticos de alto valor para los socios, 'SegurLike Four', semillero de integración de corredurías, y Cojebro Network, plataforma de servicios y productos exclusivos que permitirá, entre otras cosas, emitir pólizas sin acceder a la web de aseguradoras.

Por último, Cojebro repasó sus iniciativas de RSC, como el Premio Cultura y Seguro by SegurLike, que se celebrará el próximo 25 de noviembre, poniendo en valor el mecenazgo del sector asegurador por la cultura; la iniciativa medioambiental SegurLike Planet, contra el cambio climático; y el Camino de Santiago Cojebro Solidario.

Por otro lado, en la asamblea ordinaria, celebrada en julio, se repasaron todos los temas de interés en los que está trabajando la organización (Cojebro BackOffice, Cojebro Network y Cojebro Alianzas), se presentaron las cifras de negocio y repasaron los productos de la gama Like, exclusivos para los miembros de Cojebro.

Se informó de la ampliación y fortalecimiento del departamento de IT, la creación del departamento de Suscripción, dinamizando así la colaboración entre los socios y el proyecto SegurLike Four, piloto de integración de corredurías.

Se aprobó, por unanimidad, la entrada como socio de la correduría **Ucoga**, liderada por Iván Novo, con sede principal en Santiago de Compostela y un total de cinco oficinas en España, especializada en los sectores agroalimentario y transportes.

Unit Seguros amplía su red de sucursales

Unit Seguros Correduría ha incrementado su red de oficinas, inaugurando una sucursal en San Pedro del Pinatar (Murcia).

Con la apertura de esta sucursal se potencia la presencia de la correduría en una zona donde el turismo tiene un valor añadido en la economía local y regional.

Espanor se convierte en Senda Brokers

A finales de junio, Espanor se convirtió en Senda Brokers y se dio a conocer el nacimiento de Senda Vivir Seguros, la marca comercial común que permitirá a las corredurías miembros reforzar su competitividad, conseguir condiciones más favorables para sus clientes y gestionar un mayor volumen de negocio. Según su consejero delegado, Joaquín Tabernero, eso "no significa que tengan pensado que todos los socios trabajen bajo una J común".

En la rueda de prensa posterior a la presentación de marca, Tabernero señaló que "en las zonas en las que algún socio esté implantado con mucha fuerza, podrá mantener su nombre junto al de Senda Vivir Seguros".
En cuanto a la correduría digital común EBO, que pasa a denominarse ahora Senda Vivir Seguro, a partir de ahora será una correduría de servicio para ayudar a colocar cierto negocio a los socios que no tengan código con ciertas aseguradoras. Incluso, como dijo Tabernero, "para trabajar con ciertas agencias de suscripción que prefieran hacerlo con un solo código de correduría".

En la actualidad, hay 50 socios. El plan es estar presentes en todas las provincias de España. El criterio de entrada en la agrupación "no es por tamaño sino por su adaptación a lo que somos, que tenga un proyecto profesional y de carácter empresarial".
Operar bajo la misma marca permitirá a las corredurías alcanzar nuevas cotas de eficacia, así como "vender más y mejor", afirma Tabernero. En este momento, se intermedia 240 millones de euros en primas y se obtiene casi 35 millones de euros de comisiones.
En el acto de presentación de la nueva marca, se entregó el premio compromiso a Reale y el premio Espanor a Tomás Rivera.

March Risk Solutions se une a Madrid Capital Mundial de la Construcción, Ingeniería y Arquitectura

March Risk Solutions (March R.S.), filial 100% de Banca March y correduría de capital totalmente español, se ha unido a la asociación Madrid Capital Mundial de la Construcción, Ingeniería y Arquitectura (MWCC), un proyecto impulsado por el Ayuntamiento de Madrid.

March R.S. se suma a esta asociación con el objetivo de ofrecer sus soluciones con enfoques innovadores para desarrollar nuevos modelos urbanos, con Madrid como referente.

El Colegio de Alicante aprueba por unanimidad las cuentas generales y los presupuestos 2021

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha celebrado su asamblea general ordinaria 2021, en la que se han aprobado por unanimidad las cuentas del ejercicio anterior y los presupuestos del presente año.

Además, se aprobó la creación de la Fundación Mediaseguros que va a suponer un impulso a la figura del mediador profesional a través de la puesta en marcha de nuevos proyectos. Una fundación que forma parte del plan estratégico 2021-2024 de la nueva junta de gobierno presidida por Florentino Pastor, quien habló de la necesidad de acompañar a los mediadores profesionales en toda su andadura profesional, apoyando y promocionando a los nuevos mediadores, ayudando en la consolidación de su proyecto profesional pero también garantizando la continuidad del negocio en caso de querer jubilarse, ya se trate de una sucesión familiar o un traspaso del mismo.

Se presentaron también las diferentes vocalías con importantes novedades desde marketing digital para los colegiados, iniciativas para potenciar la incorporación de los jóvenes a la mediación, la apertura de nuevos mercados desde ex-patries o la potenciación del trabajo de la mujer en el sector asegurador a través de Redwoman, hasta el desarrollo de nuevos proyectos tecnológicos para dotar a los mediadores colegiados de herramientas útiles para competir con solvencia en el sector.

En otro orden de cosas, el Colegio de Alicante ha celebrado una jornada formativa sobre el Brexit para ofrecer a todos sus colegiados las claves para trabajar con una población residente británica en la provincia de Alicante, que en muchos municipios supera el 30%. Cabe recordar que las aseguradoras y los mediadores domiciliados en el Reino Unido (incluyendo Gibraltar), dejan de estar autorizados para operar en España.

Asimismo, el Colegio ha organizado dos jornadas sobre marketing online, impartidas por Pyme Up, en las que se han enseñado a identificar a clientes potenciales en el mercado, avatares, y establecer las diferentes estrategias para llegar a ellos. A través de ejercicios prácticos han podido desarrollar habilidades para lograr un buen posicionamiento SEO de la página web y desarrollar campañas a través de facebook o google apps.

Grupo Euro-Center dispone de una calculadora para comparar seguros de Vida

Grupo Euro-Center reactiva su campaña de información del abuso de la banca en los seguros de Vida vinculados a hipotecas, a raíz de la noticia de que la Audiencia Provincial de Salamanca ha condenado a un banco por no activar el seguro de Vida tras la muerte del titular de una hipoteca. Por ello, pone a disposición de sus asegurados la calculadora 'Comparativa de Seguros de Vida'.

Esta calculadora permite que el asegurado vea claramente que los números muestran que las pólizas de los bancos son hasta un 80% más caras y que compensa el cambio. Además del cálculo, permitirá al cliente conocer que la imposición de contratar un seguro para conseguir un crédito supone un abuso de la banca que vulnera diversas Leyes.

En otro orden de cosas, Euro-Center celebró en Aguadulce (Almería) el encuentro de todas sus oficinas y delegaciones. Fue un punto de encuentro, comunicación e intercambio de ideas entre todo el equipo de profesionales que conforman el grupo.

Por otro lado, la correduría ha continuado con sus jornadas de formación, que han tratado sobre defensa jurídica y reclamación y pólizas para empresas y autónomos.

Colmedse quiere acercar el Colegio a todas sus provincias

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse)** ha celebrado su primer evento presencial para acercar el Colegio a todas las provincias que forman parte de él.

En el encuentro celebrado en Córdoba, la Junta de Gobierno expuso las acciones realizadas durante el último año, los acuerdos con patrocinadores y colaboradores y la planificación para los próximos meses (formación, jornadas, eventos y servicios). Posteriormente, Alfonso Linares (Desarrollo de Negocio de Correduidea) habló de los nuevos tipos de cliente, la transformación digital y las nuevas formas de trabajar, vender y comunicar de los mediadores.

E2K renueva su consejo de administración

De "apoyo total de la junta a la gestión de la sociedad y sus resultados" califican fuentes de E2K la Junta general de accionistas que se celebró en julio para aprobar las cuentas de 2020. Además, se renovó el consejo de administración y se dio luz verde a los planes para el nuevo periodo 2025, en el que Pedro Vera continuará como presidente.

Pedro Vera agradeció el apoyo a su nuevo mandato junto con Higinio Iglesias como CEO y los consejeros: Paloma Arenas, Jordi Herms, Cristina Llorens y Jose Ramón Monte. También anunció unos resultados excelentes en 2020 destacando que la sociedad ha registrado un crecimiento del beneficio antes de impuestos del 265,53% y un ingreso de explotación de 4.299.664 euros, todo un récord en la vida de la entidad.

Desde el punto de vista financiero, el capital se sitúa en un montante de 1.046.662,59 euros. El Patrimonio Neto de la Sociedad, a 31 de diciembre de 2020, asciende a 3.604.129,78 euros. "Es decir, se han revalorizado nuestras acciones y tenemos un patrimonio que las avalan".

Higinio Iglesias destacó como objetivos prioritarios "continuar incrementando el valor patrimonial del capital de nuestros accionistas con un crecimiento económico-financiero constante; Seguir avanzando en la vertebración de E2KBrokernet como la mejor y más moderna red de distribución de seguros; Impulsar el nuevo salto evolutivo de nuestra plataforma tecnológica ebroker y de conectividad sectorial sobre los ejes estratégicos de las nuevas necesidades del corredor de seguros: datos, comunicación, comercialización y eficiencia operacional; Y continuar activamente fortaleciendo la marca de E2K".

Por otra parte, E2K ha lanzado una nueva intranet para sus asociados que permite disponer de todos los servicios para el usuario, en un mismo entorno y a un solo golpe de clic. Gestión documental, herramientas de marketing, apoyo legal, formación, club de empresas, acuerdos con las compañías, espacio ciber, agenda de actividades de interés, estudios de mercado Prisma, atención a clientes, entre otros.

Por último, señalar que su publicación mensual 'Más vale prevenir que lamentar' ha alcanzado el número 100.

El equipo de M&A y Transaction Solutions de Aon se refuerza

Aon ha reforzado su equipo de M&A y Transaction Solutions en Iberia con Cristina Chaparro, Patricia Arribas y Alba López.

Chaparro se incorpora al equipo de Transaction Solutions de Aon como directora y aporta más de 14 años de experiencia profesional en distintos departamentos del área fiscal de PwC en España. Será la encargada de liderar la colocación de seguros de contingencias fiscales en Iberia.
Arribas se une como Associate Director. Procedente de Clifford Chance. Ha ejercido como abogada en el departamento mercantil del despacho en los últimos cinco años.
López, procedente de Garrigues, asume el cargo de Senior Associate en el equipo de Transaction Solutions. Está especializada en derecho mercantil y ha combinado la participación en procesos de M&A con el asesoramiento a entidades de inversión colectiva de tipo cerrado (private equity) en cuestiones de carácter regulatorio.
En otro orden de cosas, Aon plc (NYSE: AON) ha presentado la segunda edición del Estudio sobre Ciberseguridad y Gestión del Riesgo Ciber en España, que analiza y acerca a las organizaciones el cambio de tendencia que ha tenido lugar tanto en la ciberseguridad como en la gestión del riesgo y la transferencia de este al mercado, señalando los recursos y soluciones que ayudan a gestionar y mitigar el fallo de seguridad.
A cierre 2020, el volumen de primas de Ciber recaudado es aproximadamente de unos 75

millones de euros, según las cifras que maneja Aon. El incremento de un 35% respecto a 2019 se debe tanto a que sigue creciendo el número de empresas que transfieren el riesgo al mercado por primera vez, así como la propia tendencia alcista en primas por el endurecimiento del mercado. En este sentido, se produce un aumento de primas de renovación entre el 25% y el 60%.
Casi el 70% de la siniestralidad que se produce bajo las pólizas de seguro Ciber tiene su origen en ataques *ransomware*, compromiso de datos personales e ingeniería social. Entre 2017 y 2020 las notificaciones de siniestros por ataque de *ransomware* ha crecido un 200%.

Coseba renueva su web

La correduría Coseba ha anunciado la renovación de su web dentro de la nueva estrategia de comunicación que la compañía ha iniciado.

"Con la renovación de nuestra web, bajo el lema 'Todos, juntos, ganamos', queremos mejorar la experiencia de los usuarios, tanto de nuestros colaboradores como de los clientes finales que buscan información sobre nuestros productos", ha destacado Silvia Dancausa, consejera delegada de Coseba.

Newcorred ha llegado a un acuerdo con Innova Ibérica para ofrecer a sus socios el servicio GRC Broker, un software de gerencia de riesgos desarrollado por Innova Ibérica, empresa integrada en el Grupo Codeoscopic.

Los socios de Newcorred disfrutarán de GRC Broker, 'software' de gerencia de riesgos

GRC Broker es una solución diseñada específicamente para corredurías de seguros y tiene como finalidad automatizar el proceso de evaluación de riesgos en pymes y comercios, lo que agiliza y permite una gestión proactiva del riesgo.
Por otro lado, una treintena de miembros de Newcorred han participado en la primera edición del programa formativo 'Impulsando el éxito comercial', desarrollado con Liberty. En él se han puesto en valor la comunicación y el desarrollo de clientes, la visión de asesoramiento y la comunicación efectiva con estos, y las diferentes técnicas de conversación aplicadas para conseguir que el flujo de información se transmita de una manera natural y efectiva.

Grupo Concentra adquiere la correduría portuguesa Melior

El Grupo Concentra ha adquirido el broker de seguros portugués Melior, con lo que inicia su expansión internacional, después de varias adquisiciones realizadas en los últimos años en el mercado español.

Melior Seguros es la octava correduría portuguesa de seguros por ingresos y tras la operación, seguirá siendo liderada por Artur Marqués y su equipo directivo actual.
Según Javier López-Linares, CEO de Concentra, "este es un paso más para crear uno de los mayores brokers independientes en la península Ibérica. Nuestro proyecto de consolidación seguirá desarrollándose, en el futuro inmediato, con nuevas incorporaciones a nuestros planes de expansión".
Como resultado de esta adquisición, Grupo Concentra alcanza un volumen de primas intermediadas de más de 100 millones de euros, siendo su facturación superior a 13,5 millones de euros. Cuenta con más de 120 empleados y 10 oficinas en las principales ciudades de la península a cierre del ejercicio 2020.

El Colegio de Asturias crea una web para recoger las quejas sobre mala praxis bancaria

El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ha habilitado en su web un canal de quejas y reclamaciones para recoger todas las denuncias y consultas de los ciudadanos relacionadas con la mala praxis de las entidades bancarias en el momento de solicitar un crédito o hipoteca vinculándolo a la contratación de un seguro de la propia entidad.

Con el fin de poder recibir y centralizar la información, denuncias o consultas relacionadas con posibles actuaciones de la banca en este sentido, el Colegio de Asturias pone a disposición de los usuarios un formulario editable que, una vez cumplimentado, debe dirigirse a un correo electrónico específico: consejo@mediadores.info.

Las claves que vertebran esta iniciativa son, por un lado, colaborar con la Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones (DGSFP), el Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), y a la Asociación Española de la Banca en la denuncia de aquellas conductas anticompetitivas de las que mediadores de Asturias tome conocimiento. Y, por otro lado, asesorar a los usuarios respecto a las medidas a adoptar respecto a sus denuncias y/o consultas.

Desde el Colegio se recuerda que la prima media de una póliza contratada en una entidad bancaria es un 79% superior al de las aseguradoras y, además, en muchas ocasiones, se ofrecen unas coberturas por encima de las necesidades reales de quien contrata.

Ruiz Re se forma sobre las novedades de tráfico

Arag ha celebrado una formación online sobre novedades legislativas de tráfico y el seguro 'Arag Carné por puntos' a más de 60 empleados y colaboradores de la correduría de seguros Ruiz Re.

En ella se analizó la situación actual del carné por puntos y se explicó la reforma de la Ley de Seguridad Vial. En este sentido, el seguro 'Arag Carné por puntos', se plantea como el recurso de sanciones, la alerta de multas y el subsidio económico mensual mientras dure la retira del carné de conducir.

S4 apuesta por el sector marítimo con la adquisición de la correduría Áncora

El negocio de los seguros marítimos toma impulso dentro de los servicios que ofrece el Grupo S4 tras haber adquirido la empresa Áncora en La Coruña, que cuenta con una larga trayectoria en riesgos del mar.

"Con esta incorporación creemos firmemente que podremos ofrecer un servicio a la altura de las necesidades del sector", destaca Alfredo Blanco, director general de S4. "Potenciar esta área de negocio es uno de los objetivos del año, por lo que seguimos estudiando otras posibles compras y mantenemos la puerta abierta a todos aquéllos que quieran sumarse al proyecto".

Además, la apuesta por el sector marítimo irá acompañada del lanzamiento de la página web específica para esta línea de negocio y el desarrollo de una imagen de marca *ad hoc*.

Iati Seguros recuerda que el seguro de Viaje es esencial en vacaciones

Los expertos coinciden en que este verano hay muchas personas buscando aire libre y huyendo de aglomeraciones por los posibles rebrotes o cierres. "Este año, más que nunca, es importante contar con protección extra al viajar", asegura Alfonso Calzado, CEO de Iati Seguros.

Por segundo año consecutivo, el seguro de Viaje se ha convertido en un esencial en la planificación de las vacaciones, apostilla Calzado, y ante tal demanda "se crearon nuevas coberturas o nuevos productos, como 'Iati Escapadas', el seguro de viaje Covid-19 para destinos cercanos". La póliza incluye pruebas diagnósticas (PCR), transporte sanitario, asistencia médica, hospitalización, cuarentena y repatriación, además de cobertura de anulación en caso de positivo en coronavirus en España, del propio asegurado, padres o hijos, si ello impide viajar en las fechas previstas.

Asimismo, Iati Escapadas cubre de manera opcional la anulación del viaje por innumerables causas, entre ellas si la empresa abre un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) una vez que hayas reservado tus vacaciones (vuelos, hoteles…). De esta forma se puede anular el viaje y recibir el reembolso de los gastos ocasionados. Por ejemplo, por menos de 1 euro extra al día se cubren 10 días de vacaciones en España y por 3 en Europa.

María Díaz-Lladó, nueva responsable del área de Risk Management de Marsh España

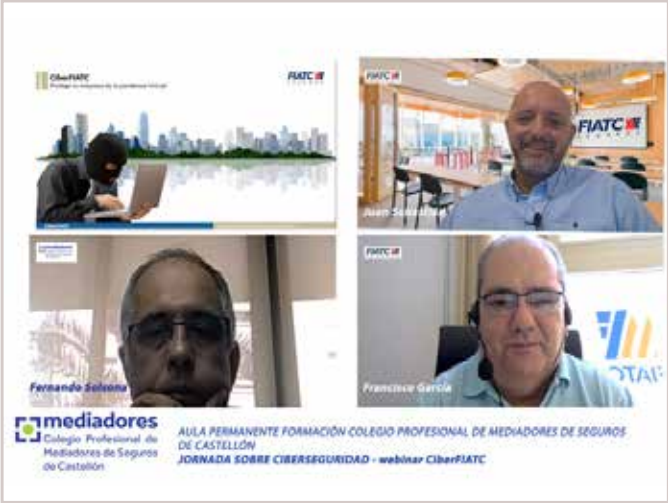
Marsh España ha anunciado el nombramiento de María Díaz-Lladó como responsable del área de Risk Management. Toma el relevo y asume las responsabilidades que hasta ahora tenía Luis Basabe, que se jubiló en julio, liderando los equipos de Risk Management y Multinacional Client Service en las distintas geografías.

Díaz-Lladó cuenta con una trayectoria de más de 30 años de experiencia en el sector de la mediación de seguros y reaseguros en España, donde ha desempeñado diferentes posiciones en varias compañías nacionales e internacionales. Se incorporó a Marsh en 2019 como Managing Director.

Por otra parte, Eugenia Rujas se ha incorporado como directora de Comunicación y Marketing. Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, su vida profesional se ha desarrollado principalmente en torno a la comunicación y el marketing.

El Colegio de Castellón se forma sobre ciberseguridad

"Los ciberataques ponen en riesgo de desaparición a las empresas que los sufren, arrastrando graves responsabilidades como consecuencia de estos incidentes". Esta es una de las frases que se pudieron escuchar en la jornada telemática celebrada por **Fiatc** y el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón** centrada en los ciberriesgos y en las consecuencias que estos tienen para las empresas.



Juan Sebastián Rodríguez, especialista de la entidad en formación de productos aseguradores, señaló que "es un producto necesario, que tiene mucho eco mediático y que es requerido por el mercado, pero contamos con el problema de que los clientes todavía no están concienciados". Sin embargo, se dijo que "hay poca sensibilidad en la sociedad en relación a establecer mecanismos de protección ante estos ataques, que afectan a miles y miles de empresas en toda España".

La insurtech Foliume se lanza para apoyar a correduría y agrupaciones de corredores a mejorar la tasa de conversión de venta cruzada y disminuir su tasa de caída de cartera a través de analítica avanzada e inteligencia artificial (IA).

Nace Foliume, una solución de inteligencia artificial orientada a mejorar la cartera de los mediadores

Tras analizar el mercado y comprobar que el acceso a la IA y analítica avanzada en el sector se encuentra fundamentalmente restringido a las grandes aseguradoras, Foliume se crea para poder acercar estas nuevas tecnologías a la mediación y con el foco en ayudar a los corredores en su negocio.
Foliume se basa en utilizar la información (anonimizada) de los clientes de las correduría y agrupaciones de corredores, para poder predecir la propensión a comprar nuevas pólizas y su propensión a la baja, teniendo en cuenta las variables propias de una correduría, ya que no es lo mismo un cambio de compañía/póliza que una pérdida de un cliente para una correduría. Luego, con dichas predicciones, se ejecutan campañas personalizadas para obtener una mayor rentabilidad por cliente existente.

Confide adopta la plataforma de gestión integral de MPM

El broker de seguros Confide ha implantado la plataforma segElevia de MPM Software como solución de gestión integral de su negocio de mediación.

El principal objetivo de MPM Software es acompañar a Confide en la implantación del modelo de gestión de "Correduría Inteligente", focalizándose especialmente en pilares estratégicos como la gestión de clientes, la inteligencia de negocio, un mejor control de la correduría y el favorecimiento de un modelo omnicanal.

Controlup.tech ofrece a los corredores la posibilidad de ser dueños de sus datos

El aumento del vínculo entre el corredor y sus clientes y la creación de modelos predictivos a través de la Inteligencia Artificial son los dos grandes objetivos de Controlup.tech, la primera insurtech creada por y para corredores de seguros.

Se puede ser cliente de la insurtech o socio impulsor, pero para entrar hay una selección de corredurías y se debe realizar una inversión de 3.800 euros para crear ese espacio común. Así lo ha expuesto el CEO de la compañía, David Navarro, en un encuentro digital dirigido a la mediación y organizado por Carlos Lluch, director de Lluch&Juelich Brokers, y presidente del Consejo de Administración de Controlup.tech.

A este respecto, Navarro se preguntó si puede un cliente tener una especie de Dropbox donde estén todos sus seguros unificados y relacionarse con su corredor para optimizar el asesoramiento y la gestión del servicio. "Este es el planteamiento de Controlup.tech, que el cliente tenga control sobre sus seguros y que la información sobre ese control le permita a su corredor aumentar el vínculo entre ambos". Eso no significa solo incrementar el ratio de póliza por cliente, sino también reducir el número de clientes que nos quieren abandonar y conseguir una mayor satisfacción por su parte.

Carlos Lluch resaltó la importancia de ser dueños del dato y de conservar las carteras de clientes. El 90% de las 5.000 corredurías que existen en España son de un tamaño pequeño o mediano, sin capacidad para gestionar los datos que almacenan y convertirlos en modelos predictivos a través de la Inteligencia Artificial. "Estos modelos los utilizan las grandes compañías, los bancos… -decía David Navarro-; con la tecnología de Controlup.tech podemos hacerlo. Cuantos más seamos, mejor, porque mayor número de datos tendremos para predecir si un cliente tiene la intención de abandonar nuestra cartera o puede estar interesado en un producto determinado que aún no ha salido al mercado".

Témpore Asesores se une a NB21

NB21 ha integrado en su organigrama a la correduría Témpore Asesores, de La Coruña. Se trata de su tercera incorporación en este ejercicio.

Con este acuerdo, NB21 se posiciona en la ciudad gallega con un total de 15 oficinas, y alcanza ya las 51 en el territorio nacional, ofreciendo sus servicios a más de 45.000 familias, profesionales autónomos y empresas.

Howden Iberia cierra la adquisición de Artai

Howden Iberia ha completado la adquisición de la correduría Artai tras obtener el visto bueno de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y del Consejo de Competencia de Marruecos.

La operación tiene el objetivo de continuar la expansión de Howden y reforzar sus líneas estratégicas. Así, consolida la presencia del broker en Galicia y amplía sus capacidades dentro de los sectores textil, marítimo y pesquero, logística y flotas.

Con la adquisición de Artai —que pasará a llamarse Howden Artai—, Howden Iberia intermediará más de 350 millones de euros en primas, además de contar con más de 600 empleados y de 30 oficinas entre España, Portugal y Marruecos.
Howden, que en España está en el cuatro puesto del ranking, lanza Howden Italia a través de la adquisición de Andrea Scagliarini. De esta forma, continúa con su expansión internacional y añade un mercado más a la creciente plataforma europea de Howden, lo que le permite prestar servicio, tanto a clientes locales como multinacionales.

En otro orden de cosas, la correduría ha decidido contratar a la agencia de comunicación Proa para desarrollar y ejecutar su estrategia de comunicación.

Albroksa lanza un tipo de franquicia centrada en el mundo rural

La correduría Albroksa comercializará una nueva modalidad de franquicia enfocada al mundo rural y destinada a profesionales afines al sector asegurador que persigan dar un servicio de calidad en materia aseguradora a sus clientes.

En este sentido, los seguros vinculados a las actividades agrícolas y ganaderas y en general al sector primario, serán el eje sobre el que pivote esta nueva modalidad de franquicia de la correduría cacereña. Fabián Domínguez, responsable de Seguros Agrarios de Albroksa, liderará el desarrollo de la Franquicia Rural Albroksa.
Por otro lado, Albroksa ha rediseñado su sitio web para "cumplir con los estándares de usabilidad y rapidez que hoy en día se exigen para estar cada vez más posicionados en los motores de búsqueda, además de dar una concordancia a nuestra imagen de marca, creando, a partir de ella, las webs corporativas de cada delegación, con la que guardan cierta similitud", explican desde la correduría.

Sercover, estrena web

Sercover, la correduría de seguros del Grupo Musaat, estrena web, un espacio digital diseñado para ofrecer a los usuarios toda la información relevante sobre los productos que la correduría ofrece y facilitar el contacto con los clientes.

Con este nuevo espacio, que es responsive (optimizado para todo tipo de dispositivos), Sercover quiere establecer una comunicación directa con sus clientes. La web contiene información sobre seguros de Salud, Decesos, Mascotas, Auto, Asistencia en Viaje, bicicletas, protección ante Covid-19, etc.

La correduría Alkora se ha unido al Consejo Asesor de Fundación Inade. De esta forma, la correduría se compromete a apoyar las actividades de la fundación, que tienen como objetivo crear cultura en materia de gestión de riesgos y seguros.

Alkora, nuevo miembro del Consejo Asesor de Fundación Inade

El representante de Alkora en el Consejo Asesor de la Fundación será Julio de Santos, presidente ejecutivo y CEO de la correduría.

Argente Correduría se une a Quality Brokers

Desde junio, Argente Correduría y Quality Brokers han decidido sumar sus fuerzas en una misma estructura, mejorando el servicio a sus clientes.

Esta integración supone que Quality Brokers pasa a intermediar 16 millones de euros en primas y a dar servicio a más de 28.000 clientes, con aproximadamente 38.0000 pólizas.
Este movimiento empresarial, unido a la participación societaria en Espanor (ahora Senda Broker), refuerza su presencia con una extensa red de oficinas en todas las provincias españolas, así como la capacidad de prestar servicio internacional en aquellas empresas con riesgos en el exterior.

Las altas de corredores, en máximos de los últimos cuatro años

El portal quierosercorredordeseguros.es ha informado que, entre enero y junio de 2021, se han registrado un total de 139 nuevas altas en la Dirección General de Seguros, cifra que supone el 85% del total de altas que se obtuvo en todo el año 2020, año que cerró con 162 nuevas con clave nacional.

Según este portal, esta cifra es la más alta obtenida en el mismo periodo en los últimos cuatro años, lo que viene a confirmar una vuelta a la confianza y una tendencia al alza en la llegada de nuevos corredores y correduría.
Por otro lado, de seguir esta misma tendencia en el segundo semestre, 2021 mantendrá la habitual proporción de "tres nuevas correduría de seguros por cada nuevo corredor individual" ya que de las 139 nuevas altas acumuladas hasta ahora, el 73% (101) son correduría frente al 27% (38) que son corredores/as individuales.

Fecor celebrará el próximo 28 de octubre su III Encuentro bajo el lema 'El reencuentro: respira'. Será un evento presencial, en el Auditorio El Beatriz Madrid y, por motivos de aforo, también se podrá seguir en streaming, vía zoom, y desde el canal de YouTube de la federación.

Resiliencia, digitalización y sostenibilidad, ejes del III Encuentro Fecor

En este III Encuentro es el momento de respirar, de valorar todo lo que se ha avanzado, lo que se ha logrado. De soltar aire, inspirar innovación, respirar futuro con confianza y que ese futuro sea sostenible.
El encuentro tendrá dos temas principales de debate:
- Resiliencia y digitalización. Inspirando futuro. El teletrabajo y la digitalización promueven un cambio en el modelo de negocio, aunque debe convivir con los valores tradicionales del corredor: cercanía y confianza.
- Sostenibilidad, respirando futuro. El #CorredorGreen fomenta las correduría de seguros sostenibles. Además de respetar al planeta, ser empresas sostenibles tiene un retorno de la inversión, a través del acceso a nuevos mercados, visibilidad de marca, licitaciones o concursos…

El Grupo Bárymont patrocina dos nuevos eventos

El Grupo Bárymont ha patrocinado este verano la 41ª Maratón de Ultrafondo de Santander de 50 y 100 kilómetros, y el Campeonato de Álava Absoluto por Parejas de pádel y el Torneo Virgen Blanca en 2021.

Las pruebas del maratón se desarrollaron gracias a la organización dirigida por el atleta cántabro Jose Antonio Soto Rojas y en él participaron 300 atletas provenientes de diferentes puntos de España y Francia.

Por otro lado, el Grupo Bárymont continúa con su apuesta deportiva, patrocinando los dos torneos de pádel más importantes del año en Álava, que organiza el Bakh-Playpadel Club Deportivo. El Campeonato de Álava Absoluto por Parejas, celebrado entre el 19 y el 27 de julio y el Torneo Virgen Blanca que se llevó a cabo entre el 29 de julio y el 1 de agosto. Ambos torneos cuentan con un premio que lleva el nombre del Grupo Bárymont.

DKV presenta la nueva estrategia de Movimiento Medialia a sus mediadores

DKV ha realizado el lanzamiento del Movimiento Medialia 2021 a través de dos webinars para la red de corredores sobre propósito y sostenibilidad. El nuevo funcionamiento de este movimiento es una estrategia basada en retos llenos de acciones de alto impacto social para todos aquellos que quieran poner su granito de arena en el terreno del negocio responsable.

Jordi Rubio, responsable nacional de Red de Corredores DKV, señala que "en estos 10 años que hemos estado juntos hay más de 1.860 mediadores que se han inscrito al programa y hemos podido hacer donaciones superiores a los 50.000 euros, que han impactado a más de 80 ONG. Este movimiento cada vez se está notando más en el sector asegurador debido a las circunstancias actuales y nosotros queremos continuar fomentándolo en los negocios de nuestros mediadores".

El primer reto del Movimiento Medialia 2021 fue sobre medioambiente, en junio. Consistió en contribuir a la plantación de hasta 10.000 árboles mediante la venta de pólizas en la primera quincena de junio de 2021.

El Movimiento Medialia DKV es un programa que tiene como objetivo fomentar la responsabilidad social en el sector de la mediación.

El 'Club de Automóviles Antiguos Reino de Granada' celebra la 17ª Ruta Reale de Automóviles Antiguos

A finales de junio, se celebró la 17ª Ruta Reale, (en 2020 se hizo virtual), organizada, una vez más por la **Correduría de Seguros Alfonso Fígares** y 31416 Piseguros, agencia exclusiva **Reale**.

En esta ocasión, participaron 75 coches de todas las décadas del Siglo XX, que se expusieron desde el viernes 18 de junio por la tarde hasta las 15 horas del domingo 20.

Bajo el lema '¡En 2021 los coches clásicos se exponen!', en esta ocasión no se vistieron de época porque "con las mascarillas poco se pueden lucir vestidos y trajes", afirmaron los organizadores.

"Fue un éxito de participantes y público, un verdadero museo en vivo que los ciudadanos pudieron disfrutar ya que los coches estaban clasificados por décadas" afirman los organizadores.

RibéSalat patrocina la Copa Benelli por tercer año consecutivo

RibéSalat patrocina, por tercer año consecutivo, la Copa Benelli, competición de motos de ámbito nacional en la que participan diversos pilotos de Yamaha, Honda y KTM.

Organizado por NT Grup Racing, el campeonato cuenta con siete pruebas en los mejores circuitos del territorio nacional: Cartagena (3 y 4 de julio), Albacete (31 de julio y 1 de agosto), Valencia (11 y 12 de septiembre), Navarra (9 y 10 de octubre) y Jerez (13 y 14 de noviembre). Además, el pasado mes de mayo ya se disputaron carreras en estos dos últimos enclaves, Navarra y Jerez, siendo Carlos Valle, piloto de Benelli, el ganador de la carrera en la ciudad andaluza en la categoría de Supersport 300.

Para la organización de la prueba, "las ayudas y promoción de los pilotos es muy importante, ya que muchos de ellos consiguen un alto nivel en la competición. Un claro ejemplo es que la ganadora de la Copa Benelli 2019 y 2020 actualmente está participando en el Campeonato de Europa Femenino".

El director de Innovación y Grandes Acuerdos de RibéSalat, Sergi Martí, ha destacado que "el apoyo a la Copa Benelli es fruto de los buenos resultados obtenidos en estos tres años de trabajo conjunto. Sin duda, estamos muy satisfechos de ir de la mano de una marca histórica como Benelli, especialmente en el año de su 110 aniversario".

La firme apuesta por el motor también se ha visto reflejada en el patrocinio del broker al primer encuentro de Clásicas OnRoad, un evento de motos clásicas donde los amantes de estos vehículos de los años 70, 80 y 90 se reunieron para compartir su afición.

Cojebro, colaborador del Xacobeo 2021-2022

Cojebro se ha convertido en una de las marcas colaboradoras en la difusión del Xacobeo 2021-2022.

Mediante este compromiso, contribuirá a promocionar el evento jubilar compostelano y la ruta jacobea, uno de los signos de identidad de su RSC, en soportes como prensa, merchandising, eventos o boletines para sus asociados, entre otros, al hacer uso de los logotipos, emblemas y marcas del evento.

"Con este apoyo, Cojebro afianza su histórico compromiso con el Camino de Santiago y con la responsabilidad social que, junto a una gran representación del sector asegurador, lleva a cabo a través de esta iniciativa", ha asegurado Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro.

fundación albroksa

Albroksa ha anunciado la creación en septiembre de una fundación con la que canalizará las inquietudes de la empresa, trabajadores y delegados franquiciados, como instrumento al servicio de la sociedad.

La correduría Albroksa crea su propia fundación para dar servicio a la sociedad

Fundación Albroksa pretende ser una herramienta imprescindible para la realización de actividades de tipo social que complementan a la actividad empresarial de la correduría, canalizando proyectos sociales en todo el territorio nacional, en el ámbito de la cultura, la igualdad, el deporte, el arte, el emprendimiento, la formación, la investigación y la atención a los más vulnerables o desfavorecidos.

S4 vuelve a ser colaborador oficial de la Ruta O Cabaleiro das Cunchas

S4 Correduría de Seguros y Gestión de Riesgos se ha convertido un año más en colaborador oficial de la Ruta O Cabaleiro das Cunchas.

Esta travesía marítima rememora el último tramo de la traslación de los restos del Apóstol Santiago por mar (según cuenta la leyenda). Comenzó el 31 de julio y finalizó el 8 de agosto.

Ruta Marítima O Cabaleiro das Cunchas Braslabio

Grupo S4 Correduría de Seguros Gerencia de Riesgos

Cohebu Seguros renueva su patrocinio con la Real Sociedad de Carreras de caballos de Sanlúcar

En la Casa Club de la Real Sociedad de Carreras de Caballos de Sanlúcar, ha tenido lugar la firma del acuerdo de colaboración y patrocinio para esta próxima temporada de Carreras en las playas de Sanlúcar, por parte de la Real Sociedad de Carreras y Cohebu Seguros, que un año más se convierte en patrocinador de este acontecimiento que se celebra cada mes de agosto en esa ciudad.

El compromiso alcanzado conlleva la presencia publicitaria de la correduría de seguros en este acontecimiento y además, como parte del acuerdo de patrocinio, Cohebu Seguros entregó el 20 de agosto, último día de carreras, el premio al mejor caballo de la temporada.

Fecor se adhiere al pacto mundial de la ONU para promover la sostenibilidad

La Federación de Asociaciones y Organizaciones Profesionales de Corredores y Correduría de Seguros de España (Fecor) se ha adherido al Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la mayor iniciativa de sostenibilidad corporativa del mundo.

De este modo, Fecor refuerza su compromiso inequívoco con la sostenibilidad y se compromete a alinear sus operaciones con los Diez Principios universalmente aceptados en las áreas de derechos humanos, normas laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción.

En esa línea de actuación, Fecor promoverá, tanto en el colectivo de corredores de seguros como en el sector asegurador, los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que forman parte de la Agenda 2030 de Naciones Unidas. La Federación también formará, en materia de sostenibilidad, a través de iniciativas como la Guía #CorredorGreen, el desarrollo de correduría de seguros sostenibles. El compromiso de Fecor se refuerza gracias a otras acciones como el Bosque Corporativo de Fecor.

Por otra parte, la adhesión como socios *signatury* a la Red Española del Pacto Mundial servirá de impulso para seguir trabajando en el clúster sectorial #CorredorGreen que promueve la sostenibilidad.

El Pacto Mundial de las Naciones Unidas implica a más de 13.500 entidades adheridas en más de 165 países y cuenta con 68 redes locales. La Red Española, de la que ya forma parte Fecor, es la mayor red local del mundo con 1.945 entidades adheridas.

La correduría Tempu patrocina el Xacobeo 2021-22

Tempu se ha convertido en patrocinador oficial del Xacobeo 2021-22 y desarrollará acciones con el fin de promocionar el año santo compostelano.

Para Enrique Ubeira, director de Tempu, "supone un honor y satisfacción por un doble motivo, el mero hecho de ser gallego y en nuestra condición de correduría de seguros, ayudando a proteger a las personas y sus patrimonios con la colaboración en el diseño y comercialización de productos aseguradores para dicha protección".

Asimismo, Tempu ha asesorado a la Consejería de Presidencia, Justicia y turismo de las Xunta de Galicia, a través de la Agencia de Turismo de Galicia, en la elaboración de las coberturas del seguro de asistencia médica y sanitaria derivada de la enfermedad por Covid-19, a favor de los turistas que acudan a la comunidad autónoma durante el período que transcurre entre el 1 de junio de 2021 y 1 de junio de 2022.

AXA ofrece a las empresas de los mediadores medir su huella de carbono

AXA quiere aliarse con los clientes empresa para medir su huella de carbono. Desde el 1 de junio y hasta el 30 de septiembre, los distribuidores de la compañía podrán ofrecer a los clientes, medianas empresas que cumplan las condiciones de la campaña, una herramienta para medir su huella de carbono a través de la startup **Greemko**.

La medición eficiente de Greemko permite automatizar el proceso y adaptarse a las necesidades de las pymes haciendo accesible la medición de su huella de carbono.

Con esta iniciativa, la compañía apuesta una vez más por la sostenibilidad y además facilita a los clientes mediana empresa a que también puedan hacerlo.

El servicio de medición de huella de carbono se presta a través de una plataforma, donde el cliente accederá y subirá las facturas o documentos con la información medioambiental de la empresa. La aplicación realiza una captura de los datos necesarios para el cálculo de forma automática, de esta manera se necesitan muy pocos recursos y se eliminan errores de medición.

Gracias a ello, el cliente podrá medir su huella de carbono, así como su evolución para tomar medidas.

Para acceder a este servicio, los distribuidores adheridos a la campaña podrán facilitar a sus clientes un código para activar el servicio.

Senda Brokers entrega a Afanion una donación para ayudar a las familias con niños con cáncer

Joaquín Tabernero, consejero delegado de **Senda Brokers**, ha hecho entrega a Afanion, Asociación de Familias de Niños con Cáncer de Castilla-La Mancha, la donación anual que la agrupación de corredores realiza como parte de su política de Responsabilidad Social Corporativa para la ayuda a colectivos vulnerables.

Este año, los socios de Senda Brokers han elegido a Afanion como destinataria de esta ayuda. Se trata de una asociación sin ánimo de lucro que se constituyó en 1995, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de este colectivo.

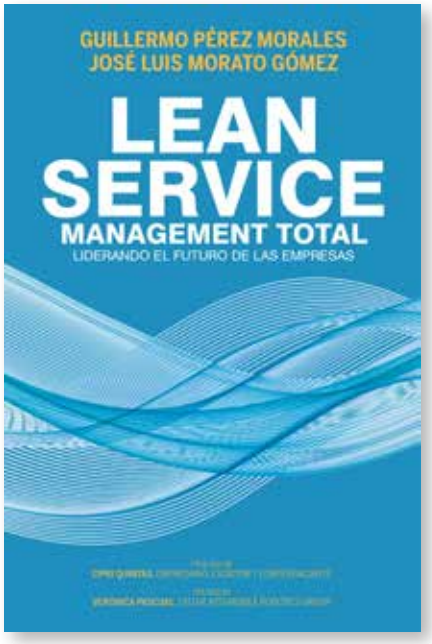
En palabras de Joaquín Tabernero, "es un privilegio para nosotros poder reconocer la labor de Afanion y tenderles nuestra mano para que puedan atender una labor tan noble como es la ayuda a la infancia. Desde Senda Brokers tenemos el firme compromiso de ser socialmente responsables y colaborar de la forma en que podamos con aquellas causas que contribuyan a hacer que nuestra sociedad sea cada vez más solidaria y mejor".

Juan García expresó su gratitud diciendo que: "Gente pequeña, en lugares pequeños, haciendo cosas pequeñas, pueden cambiar el mundo. Vosotros con vuestra donación hacéis posible que el mundo de nuestros hijos sea un poquito mejor"..

Insure Brokers celebra su II Torneo Golf

Insure Brokers ha celebrado su II Torneo de Golf en el Real Club de Castiello. La correduría organizó varias partidas de invitados con clientes, empresas y directores de compañía, destacando la presencia del presidente del Colegio de Mediadores de Asturias, Reinerio Sarasúa y el director comercial Zona Norte de Liberty, Alberto Negrete.

Insure Brokers consolida con esta edición, una cita ineludible en el calendario de RCG Castiello. Este año, además, las inscripciones se realizaron a través de Micro, el asistente virtual de la correduría, creando específicamente, un motor de reservas y configuración de partidas.



Lean Service, management total

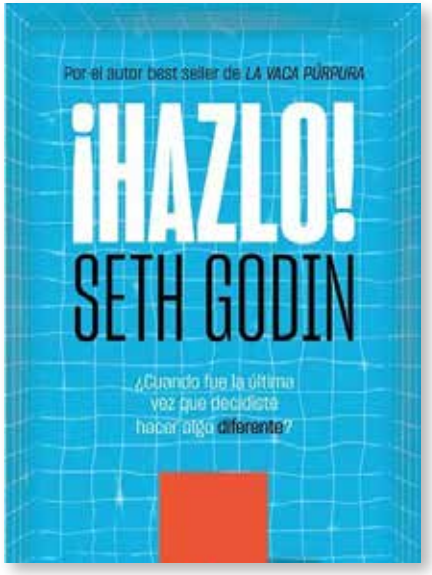
Liderando el futuro de las empresas

Guillermo Pérez Morales
José Luis Morato Gómez

Editorial: Gestiona 2000
Precio: 17,95 € impreso
9,99 € digital

Desde hace décadas, la filosofía Lean Manufacturing tiene un gran éxito en muchas empresas que se han propuesto hacer más con menos, eliminar todo lo que carece de valor añadido y centrarse en el cliente y las personas. Gracias a su eficacia, se ha convertido en una de las hojas de ruta esenciales para aquellas compañías que quieren ser más competitivas, eficientes y rentables.

La fuerza del libro reside en trasladar la filosofía del Lean Manufacturing propia del entorno industrial y llevarla al ámbito de los servicios, convirtiéndose en Lean Service. Los autores, manteniendo su esencia, han adaptado su enfoque al siglo XXI, aportando una metodología que permitirá a las empresas afrontar cualquier desafío, transformándolo en oportunidad y construyendo desde el presente un futuro mejor



¡Hazlo!

Iniciativas en el trabajo

Seth Godin

Editorial: B de bolsillo
Precio: 10,40 € impreso
4,74 € digital

Nuestra economía no es estática, pero actuamos como si lo fuera. Tu posición en el mundo se define en función de lo que emprendes, de cómo lo haces y de lo que aprendes de los acontecimientos que causas.

Ha llegado el momento de que dejes de esperar a que alguien te proporcione un mapa del camino y empieces a dibujarlo tú mismo.

Este libro quizá te haga sentir incómodo. Es una llamada de atención sobre las iniciativas que estás tomando, en el trabajo y en cuanto te concierne. Pero también puede ser el puntapié que necesitas para introducir un cambio en tu vida.

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM

fundación tengo hogar
Reimpulsando vidas

AYUDAMOS A FAMILIAS en riesgo de exclusión social a recuperar su autonomía

síguenos en redes sociales para enterarte de nuestras novedades

www.fundaciontengohogar.org

@tengohogar

¡Tú también puedes colaborar!