Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 76 Junio 2018

www.pymeseguros.com

Punto de encuentro
Las pólizas ciber deberían cubrir la pérdida de beneficios

Más a fondo
Las rentas vitalicias permiten mantener el nivel de vida en la jubilación

In situ
Los corredores solo podrán cobrar honorarios en la venta de unit linked

Héctor Sánchez, director de Edificación e Ingeniería de Caser

CONSTRUCCIÓN no es solo un NEGOCIO para los grandes corredores

MGS Seguros

PRESENTA

AUTO GUARDIÁN®

¡GRATIS! Con tu seguro de AUTOMÓVIL

Para **iOS** y **Android**

Funciona en **la mayoría de coches**

Fácil instalación

Un sistema que avisa por ti en caso de accidente

¡aunque tú no puedas!

Consulta con un mediador de MGS o entra en

www.mgs.es

Enfrentarse a un mundo de retos

Los corredores no paran de enfrentarse a retos. A finales de mayo entraba en vigor el nuevo reglamento europeo de protección de datos que influye de una forma especial a los corredores de seguros y todos los datos que recogen de sus clientes. Además, está pendiente cómo quedará finalmente la ley de Distribución de Seguros cuando se apruebe en las Cortes. El último texto que se conoce contiene una novedad que no gusta nada a los corredores puesto que los que distribuyan unit linked no podrán cobrar a través de comisiones, solo y exclusivamente lo harán por medio de honorarios (ver In situ).

Por otro lado, tienen que hacer frente a los ciberriesgos como empresa y como nuevo negocio que se abre ante ellos porque dentro de unos años las compañías sufrirán más de un ciberataque por año. Ante este panorama, nace una nueva posibilidad de cubrir unos riesgos importantes de los que hay que concienciar porque el 60% de las pequeñas y medianas empresas que son víctimas de un ciberataque desaparece en los seis meses siguientes al incidente (ver Punto de encuentro).

Como nuevas oportunidades de negocio para los corredores también están las rentas vitalicias y los seguros ligados a la construcción. Las rentas vitalicias son un instrumento idóneo para complementar la retribución pública de jubilación si tenemos en cuenta que, a partir de ahora, quien se retire perderá una media de 350 euros mensuales de poder adquisitivo a lo largo de su vida como jubilado (ver Más a fondo).

Asimismo, los seguros de Construcción se establecen como una buena opción para incrementar la cartera porque hay más actividad inmobiliaria, el sector ha cambiado y se tienen necesidades diferentes. Aparentemente puede parecer que estos seguros son territorio de los brokers grandes pero se está viendo que parte de él está volviendo a la mediación tradicional. Los corredores pequeños y medianos ofrecen cercanía, servicio, facilidad, confianza... (ver Hablando claro).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

Área Comercial
Carmen Paramio
616468849
carmen2@pymeseguros.com

Maquetación y Diseño
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco de Imágenes
Fotolia

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Número 76 • Junio 2018
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

06 **Hablando claro**

Héctor Sánchez, director de Edificación e Ingeniería de Caser. Construcción no es solo un negocio para los grandes corredores

12 **Punto de encuentro**

Las pólizas ciber deberían cubrir la pérdida de beneficios

18 **Más a fondo**

Las rentas vitalicias permiten mantener el nivel de vida en la jubilación

24 **In situ Adecose**
Los corredores solo podrán cobrar honorarios en la venta de unit linked

28 **In situ Newcorred**
¿Comienza una nueva era en el corredor de seguros?

03 **Editorial**
Enfrentarse a un mundo de retos

34 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

40 **Al día economía**
Noticias económicas y que interesan a las pymes

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

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

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

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

32 **Empresa segura**
¿Cómo vamos a asegurar la nueva forma de conducir?

Héctor Sánchez, director de Edificación e Ingeniería de Caser

Construcción no es solo un NEGOCIO para los grandes corredores

En este momento los seguros de Construcción son una oportunidad de negocio porque hay más actividad inmobiliaria y de construcción. El sector ha cambiado y se tienen necesidades diferentes. Por eso es importante escuchar al cliente ya que te puede orientar sobre posibles nichos de mercado, como por ejemplo el de las rehabilitaciones energéticas. Aparentemente puede parecer que estos seguros son territorio de los brokers grandes pero "se está viendo que parte de él está volviendo a la mediación tradicional. Los corredores pequeños y medianos ofrecen cercanía, servicio, facilidad, confianza...", afirma Héctor Sánchez, director de Edificación e Ingeniería de Caser.

¿Cómo valora la evolución que está teniendo el sector de la Construcción y cómo se está notando en los seguros?

El sector de la Construcción llegó a caer más de un 10% con respecto a los años de mayor actividad. Ahora se está recuperando. Se espera un crecimiento del entre el 10 y el 14% en la edificación de viviendas en comparación con las que se iniciaron en 2006 o 2007 y en infraestructuras pasa algo parecido. Aunque hay que decir que ahora estamos en un escenario de inversión en infraestructura muy bajo a pesar de que la Economía se está recuperando y hay necesidad de hacer mejores infraestructuras. En la medida en que los mercados crecen, los seguros lo hacen también.

¿Qué se prevé que ocurra en 2018 en los diferentes ramos ligados a la Construcción?

En seguros de Edificación, en Caser esperamos crecer por encima del mercado. Aunque la presencia de los fondos de inversión está provocando un crecimiento un poco irregular, al final de año creceremos.

En los seguros de Construcción, la Administración central ha presentado un plan de infraestructuras mayoritariamente centrado en carretera y ferrocarril y con colaboración público-privada. En cuanto a las pequeñas administraciones, también se nota que tienen mayor disponibilidad presupuestaria aunque los presupuestos son bajos todavía. Se está en un 20-25% de lo que fueron en los años de más inversión.

Antiguamente cuando cambiaba la coyuntura económica, la inversión en infraestructuras crecía antes que en viviendas. Ahora está ocurriendo al revés porque por un lado somos un país más desarrollado, y por otro, porque tenemos un problema de déficit presupuestario. Se prometen grandes inversiones pero se dilatan mucho en el tiempo.

> Desde primeros de 2018 cubrimos las garantías trienales que el mercado no las estaba cubriendo porque son técnicamente muy complejas y no hay experiencia de asegurarlas ni en España ni en otros países

¿Hay previsión de que crezca la inversión en infraestructuras en España o todo el negocio vendrá por la obra privada?

Este año en los presupuestos generales del estado la inversión de la administración central se había incremento un 10-12% pero ahora se están debatiendo en el Senado y no sabemos muy bien si se va a mantener. Creemos que es una inversión baja porque estamos en 8.000 o 10.000 millones frente a los 30.000 o 40.000 millones que se realizaban en los mejores años.

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

No se está pidiendo más capital de límite de indemnización. Pero sí es cierto que algunos corredores nos piden más sublímites por víctima en caso de daños corporales. Aunque hay que decir que no hay una demanda clara ni cambios en la responsabilidad civil.

La cláusula LEG 3, que cubre el daño al propio elemento erróneo y abarata la responsabilidad civil profesional, no siem-

pre aparece en la póliza. ¿Por qué?

La cláusula LEG3, que da cobertura en mayor o menor medida a los daños debidos a errores de diseño, no siempre está en la póliza de Todo Riesgo Construcción. En ella se pagan los daños consecuenciales producidos y el propio elemento dañado. Tradicionalmente las pólizas de Daños en Construcción comenzaron dando menos cobertura a esos errores de diseño porque siempre se había considerado que lo que tenía que cubrir era la pérdida patrimonial y no ser una garantía de calidad, como es la Decenal. Está pensada para proteger a los asegurados de cualquier daño, por compleja que sea la causa. En Todo Riesgo Construcción como no se veía de esta manera, sino como un seguro de daños materiales, la cláusula LEG 3 solo se da en determinadas circunstancias. Y aun así, cuando se da, no se mejora el elemento dañado, se restituye tal cual era. No se pone un acero mejor o se mejora el error que ha ocasionado el siniestro. En RC Profesional aseguramos a profesionales y colectivos por todas las obras que hacen en una anualidad. Creemos que puede mejorar o abaratar al cliente el coste de esos defectos, pero no es un factor que mejore o abarate el seguro de RC Profesional.

¿Qué porcentaje del negocio asegurador ligado a la construcción está fuera de España?

Es difícil saberlo porque no hay estadísticas oficiales, pero es absolutamente mayoritario porque los 6-7 grandes grupos presentes en construcción, mueven mucho más negocio fuera que dentro de España. Por su parte, las pequeñas empresas suelen salir siguiendo a clientes o se mueven por grandes contratos.

En Caser tenemos vocación nacional y solo hacemos un poco de negocio para algunos países de Europa.

¿Qué me puede decir de los seguros de rehabilitación? ¿Por qué a pesar del auge de este tipo de trabajos en los últimos años, no hay muchos seguros para ellos?

Es difícil hacer un producto que valga para todo y muchas veces requiere un estudio particular. Pero creo que ahora se aseguran con relativa facilidad porque hay tantas compañías o más que antes de la crisis, son menos restrictivas que antes y tienen soluciones para la rehabilitación.

¿Caser tiene este tipo de seguro?

Precisamente estamos trabajando en seguros para las rehabilitaciones en las que no haya intervención estructural, porque entendemos que es una apuesta de futuro importante. A medio plazo, se van a incrementar las obligaciones sobre eficiencia energética para alinearlas con la normativa europea de lucha contra el cambio climático y el desarrollo energético. Entonces habrá que actuar en el parque inmobiliario existente rehabilitándolo. Tenemos en España 20 millones de viviendas y más de la mitad están construidas antes de 1980. Esa oportunidad de negocio es la que nos está llevando a lanzar este producto para poder responder a las subvenciones que hay y que crecerán.

¿Qué importancia tiene el ramo de Construcción en el total del negocio de Caser y qué aporta estar en este tipo de negocio?

Hasta hace un par de años la participación en primas era pequeña, en comparación a lo que es el negocio de los seguros de empresa. Pero la rentabilidad es alta, porque la especialización nos viene de muchos años de experiencia ya que antes de la crisis los seguros de construcción eran muy potentes. En estos últimos años hemos mantenido nuestra cuota de mercado, aunque no el volumen. Ahora esperamos llegar a ser igual de importantes que en seguros de empresa. Nuestra dirección nos apoya y creemos que con la especialización y el conocimiento que tenemos de estos productos podemos ayudar a la mediación y ofrecer nuestros servicios para captar negocio allí donde otras compañías no pueden. Realmente tenemos buenas perspectivas.

¿Qué ha llevado a Caser a sacar nuevas coberturas en el seguro Decenal Integral?

Ahora hemos hecho una acción de difusión de soluciones y coberturas y servicios que ya ofrecemos y que a lo mejor el mercado no conocía suficientemente. Entre esas soluciones que ya teníamos era el servicio de control integral en póliza que tradicionalmente lo han hecho empresas externas. Nosotros les quitamos todos los trámites y papeleos al corredor y al cliente.

Lo que hemos presentado ahora, a principios de 2018, como novedad son las nuevas garantías trienales que aunque estaban previstas en la Ley de Ordenación de la Edificación, el mercado no las estaba cubriendo porque son técnicamente muy complejas y no hay experiencia de asegurarlas ni en España ni en otros países. Son garantías que se llaman también de habitabilidad porque cubren daños que perjudiquen el aislamiento acústico y térmico, el ahorro energético y la salubridad. El producto funciona como coberturas opcionales que se añaden a la póliza Decenal de daños tradicional. Hemos apostado por una contratación flexible, que se puede adaptar a cada necesidad.

¿Se puede decir que los seguros de Construcción y Edificación son nuevas oportunidades de negocio?

Ahora sí porque hay más actividad inmobiliaria y de construcción. El sector ha cambiado y se tienen necesidades diferentes. Es importante escuchar al cliente porque te puede orientar sobre posibles nichos de mercado, como por ejemplo el de las rehabilitaciones energéticas. Podemos atraer a otros clientes como entidades financieras, las antiguas inmobiliarias de los bancos, administraciones públicas que ya se están interesando. Está cambiando un poco el esquema de lo que eran los seguros de Edificación.

Parece que Construcción es solo una oportunidad para los corredores grandes... ¿Es así?

Aparentemente parecía que iba a ser un negocio para los brokers grandes pero se está viendo que parte de ese negocio está volviendo a la mediación tradicional. Los corredores ofrecen cercanía, servicio, facilidad, confianza... De hecho, los primeros movimientos de grandes promotores se fue a esos brokers, luego acaban volviendo a los corredores no tan grandes. A medio plazo será así.

Estamos trabajando en seguros para rehabilitaciones en las que no haya intervención estructural porque entendemos que es una apuesta de futuro importante

Suscripción descentralizada para los corredores

Caser se ha propuesto dar a conocer toda su gama de productos, de servicios y de opciones para que los corredores sepan que con ellos pueden competir en igualdad de condiciones con otros canales. Además la aseguradora aporta a los mediadores "algo que no damos a otros canales como es la suscripción descentralizada, muy especializada (porque tienen los mismos conocimientos que los que estamos en la central) y la cercanía" explica Héctor Sánchez.

A cambio pide al corredor que "no trate de vender con los esquemas o bajo el paradigma de años anteriores, sino que escuche al cliente. Que le diga que puede asegurarse frente a otros riesgos y que sepa que en Caser le vamos a atender y dar soporte", afirma el director de Edificación e Ingeniería de la entidad.

El objetivo de esta aseguradora es que su negocio a través de los corredores crezca porque antes los productos de Construcción estaban en el canal bancoasegurador. El negocio de corredores siempre ha supuesto un tercio del total. Según Sánchez, "en 2017 y 2016 llegó la explosión de la inversión inmobiliaria de los grandes fondos y ese negocio cayó al 20%, pero ahora se está recuperando y está adquiriendo una posición muy sólida. Creemos que su porcentaje puede crecer porque los clientes valoran el servicio que les ofrece".

¿Cree que eso hará que comiencen a trabajar en este ramo los corredores que no lo hacían antes?

Sí, hemos notado que están entrando algunos corredores que antes no trabajaban este ramo. Pero en algunos casos no es que accedan por primera vez sino que dejaron de ser activos en época de crisis y ahora vuelven, pero tampoco es algo muy significativo.

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

El principal reto es que los clientes tienen necesidades cambiantes. Además saben que el mercado es muy competitivo y eso hace que cambien su discurso. Hay que vender servicios nuevos y de valor añadido porque si no, se convertirá en una commodity.

Carmen Peña

Fotos: Irene Medina

Sanitas
PARTE DE Bupa
Sanitas Pymes Digital
El seguro más digital que revoluciona el cuidado de la salud en las pymes
▫ Videoconsulta médica
▫ Fisioterapia en empresa
▫ Envío de medicamentos desde farmacia
Y otros servicios exclusivos.
Consulta el detalle de las coberturas del producto en sanitas.es
sanitas.es/agentesycorredores

Las pólizas ciber deberían CUBRIR la pérdida de beneficios

Dentro de unos años las empresas sufrirán más de un ciberataque por año. Ante este panorama, nace una nueva posibilidad de cubrir unos riesgos importantes de los que hay que concienciar porque el 60% de las pequeñas y medianas empresas que son víctimas de un ciberataque desaparece en los seis meses siguientes al incidente. En este sentido, los corredores piden que las pólizas ciber deberían cubrir, como mínimo, la pérdida de beneficios derivada de una extorsión cibernética.

"La ciberseguridad es el presente", afirma Francisco Antonio Alcaide, suscriptor senior de Riesgos Profesionales de Hiscox España, quien tira de estadística para demostrarlo. Pone de relieve como en 2016 fueron reportados al Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe) en torno a 67.000 ataques cibernéticos, un 11% más que en 2015, "y en 2017 fueron entre 120.000 y 130.000".

Para Carlos Montesinos, director de Procesos y Desarrollo de la correduría Argente, "la ciberseguridad y los ciberriesgos son los pilares fundamentales en el crecimiento de la economía a día de hoy", pero remarca la diferencia entre ambos conceptos: "La ciberseguridad nos apoya en la gestión de riesgos a prevenir, analizar, identificar y evaluarlos; y los ciberseguros nos ayudan a mitigar esos riesgos y que las consecuencias sean mínimas".

Efectivamente, Francisco Antonio Alcaide coincide en que "el seguro de ciber está para una vez que pase el ataque, pero es muy importante el tema de la prevención". De ahí que considere de vital importancia que las empresas apuesten por la ciberpreparación de los empleados, toda vez que la principal puerta de entrada de un hacker es un trabajador que no esté formado.

Abunda Manuel Fernández, director técnico del Grupo Euro-Center Correduría de Seguros, en el valor del sector asegurador tanto en esta como en otras actividades: "Si no hay alguien que cubra el riesgo de ese posible fallo que siempre va a existir, sería prácticamente inviable que existiera actividad como la entendemos ahora".

Y más con la implementación de nuevas normativas que obligan a las compañías, como es el caso de la RGPD, "que exigen una serie de medidas de protección y de actuación muy importantes", como apuntala Jesús Marcos de la Fuente, director del área Técnica Patrimoniales de Reale Seguros. No obstante, como incide, "la ciberseguridad defiende los activos más importantes que tienen las empresas: los datos, los propios y los que tenemos de terceros".

Además, para Manuel Fernández los ciberseguros no solo son necesarios para las empresas, sino que resultan una gran oportunidad para el mercado asegurador para poder demostrar que no es un sector "carca y anquilosado en los seguros clásicos", sino que sabe innovar.

Desde las aseguradoras consideran que ese paso hacia delante ya se ha producido, pues llevan años "queriendo resolver este problema de la ciberseguridad, sacando soluciones al mercado e incluso adelantándonos a las necesidades del cliente", confiesa Jesús Marcos de la Fuente, quien pone el acento en que, si bien las grandes corporaciones tienen muy claro cómo actuar ante un ataque cibernético, "el cliente pyme todavía tiene muchas dudas".

Francisco Antonio Alcaide.

Jesús Marcos de la Fuente.

Manuel Fernández.

Carlos Montesinos.

Concienciar a las pymes

Para Fernández el principal problema de las pequeñas y medianas empresas, especialmente las más reducidas, es que no están suficientemente concienciadas sobre la incidencia de estos ataques: "Nace una nueva posibilidad de cubrir unos riesgos importantes y tenemos que concienciar sobre ellos, hacerles ver que existen y ocurren con mucha más frecuencia de la que nos creemos", sostiene.

En este sentido, Marcos de la Fuente reconoce que cuando Reale estuvo analizando hace años la salida de las pólizas ciber ya abordaron el problema de la poca concienciación por parte de las pymes, pero que vieron en la propia tecnología una aliada, "ya que se puede entrar en todas sus redes informáticas y hacérselo todo, solucionándoles de manera completa los problemas más básicos que pueden tener".

"Tenemos que concienciar sobre los riesgos cibernéticos, hacer ver que existen y ocurren con mucha más frecuencia de la que creemos".
Manuel Fernández

En Hiscox, Alcaide reconoce que, para llegar a este tipo de clientes, han reducido mucho el volumen de preguntas de sus cuestionarios y las han hecho muy básicas para que puedan entenderse por gente profana a esta materia.

Carlos Montesinos incide en que hay que comunicar bien a los clientes la diferencia entre ciberseguridad y la póliza ciber, para que por un lado adopten medidas de prevención y por otro tengan una solución en caso de intromisión en sus datos. Además, considera de tal importancia este asunto dentro de las empresas que al igual que a día de hoy cualquiera cuenta con un asesor financiero, cree que "en un futuro no muy lejano" todas las compañías tendrán que contar con un asesor en ciberseguridad.

Por eso para el director técnico del Grupo Euro-Center Correduría de Seguros la principal labor de los corredores es concienciar a los pequeños empresarios, que creen que estos incidentes solo ocurren en las grandes corporaciones.

Lenguaje sencillo

Una de las claves para llegar a las pymes, según todos los expertos asistentes a la mesa redonda de Pymeseguros, es hacer más sencillo el lenguaje, que los clientes sepan qué se les está asegurando. "Las pólizas tienen que poner muy claro lo que se cubre y lo que no, para que los clientes lo entiendan bien, con los condicionados más sencillos posibles", afirma el director del área Técnica Patrimoniales de Reale Seguros.

"No hay muchas pólizas claras. El problema que tienen las pólizas en general, y las de ciber en particular, es la transparencia", coincide Manuel Fernández, director técnico del Grupo Euro-Center Correduría de Seguros.

Aunque Montesinos asume que las compañías han hecho en este sentido una gran labor ("si te coges una póliza ciber, ya es bastante más corta que una de Daños o de RC), sí aboga por que trabajen para unificar términos, ya que en ocasiones los clientes no tienen claro lo que les cubre el seguro de cada entidad.

"Uno de los temas pendientes del seguro es la normalización del condicionado", corrobora Jesús Marcos de la Fuente, para quien existe otro inconveniente y es que los riesgos tecnológicos avanzan a mucha velocidad, por lo que a veces al poco tiempo de lanzar una póliza surgen y no los tienen contemplados. "Por eso en este ramo

"En este ramo no solo hay que saber sacar el producto en el momento adecuado, sino ser capaces de actualizarlo".
Jesús Marcos de la Fuente

no solo hay que saber sacar el producto en el momento adecuado, sino ser capaces de actualizarlo", insiste.

"La póliza ciber está viva", coincide el suscriptor senior de Riesgos Profesionales de Hiscox España, quien pone como ejemplo su producto lanzado en noviembre de 2017 sobre el que ya se ha revisado el condicionado y lanzado seis nuevas coberturas.

Encaje de la póliza ciber

Cuestionados sobre la posibilidad de que los ciberseguros terminen desbancando a la póliza de Protección de Datos, por ser más amplios, los expertos consideraron que será algo que se produzca a la larga. Con todo, el director de Procesos y Desarrollo de la correduría Argente aprecia que a corto plazo no se dará, toda vez que las empresas no están aún concienciadas y es más fácil a día de hoy contratar una póliza de Protección de Datos, porque "el cuestionario es más sencillo, hay menos requisitos y es más económico".

Para Manuel Fernández una tendencia podría ser que la póliza ciber acabe dentro de la Multirriesgos como un complemento, tal y como ha ocurrido con la responsabilidad civil de D&O, que hasta hace pocos años parecía "inapropiado" incorporarla a Multirriesgos y ahora hay muchas compañías que lo hacen.

Sin embargo, Jesús Marcos de la Fuente no lo ve muy viable, toda vez que dentro de unos años las empresas sufrirán más de un ciberataque por año, así que no considera factible incorporar a Multirriesgos una póliza que genera más siniestros que todo el resto de garantías juntas. Además, reconoce que el riesgo más importante que existe con las pólizas ciber es la acumulación, es decir, que en un momento dado haya un ataque informático a nivel general e infecte a varios millones de clientes asegurados. "El control de ese riesgo es muy complejo cuando está dentro de un Multirriesgos, mientras que si son pólizas aparte, el control es mejor", argumenta.

"El problema de tener muchos asegurados en ciber es que cuando hay un robo de datos en un sitio, está afectando a muchas empresas, por lo que un siniestro supone que tienes muchos siniestros al mismo tiempo", corrobora Carlos Montesinos, director de Procesos y Desarrollo de la correduría Argente, para quien el futuro puede estar en hacer pólizas colectivas de ciber o que las de Daños se vayan modificando con el tiempo, pues ahora muchas excluyen el siniestro cuyo origen sea un ataque informático.

"La primera causa de sinietros ciber es la extorsión cibernética y no todas la compañías la cubren y algunas la sublimitan". Francisco Antonio Alcaide

Pérdida de beneficios

Precisamente Francisco Antonio Alcaide recuerda que la primera casuística en siniestros ciber es la extorsión cibernética y el problema es que no todas las compañías la cubren, otras la sublimitan... "Que bloqueen los datos a una pyme y le impidan trabajar le puede generar pérdidas económicas y eso tampoco lo cubren todas las pólizas", sugiere. "Las pólizas ciber deberían cubrir como mínimo la pérdida de beneficios derivada de una extorsión cibernética", sugiere y aporta el dato de que un ataque cibernético a una pyme está valorado entre 20.000 y 50.000 euros.

"También deberían estar cubiertos en todas las pólizas los extravíos de datos en equipos informáticos por esas brechas de seguridad que pueden ser forzadas por un ataque o por un olvido o

"La Administración tiene que echarnos un cable poniendo unos mínimos en cuanto a seguridad y responsabilidad frente a terceros, como hace con otras actividades".
Carlos Montesinos

un empleado que quiera robar datos", añade Marcos de la Fuente.

Para los corredores uno de los mejores servicios que puede tener un seguro es saber dónde acudir cuando ocurre un siniestro, tener conexión con los profesionales y asesores para poder resolverlo a la mayor celeridad posible, incide Francisco Antonio Alcaide.

"Hay que saber protegerse bien ante lo que te estás exponiendo", alude el director del área Técnica Patrimoniales de Reale Seguros. Ahora bien, hace un llamamiento al profesional del seguro para que sepa asesorar y proporcionar a cada empresa el producto adecuado a su tamaño y actividad.

La responsabilidad de los corredores

"Es una labor de los propios corredores, de los colegios, de las asociaciones, formarnos y ser capaces de salir al mercado con este producto", incide Fernández, quien hace un poco de autocrítica y alega que, si bien la formación por parte de las aseguradoras es necesaria, los mediadores tienen su "propia responsabilidad" a la hora de prepararse.

Coincide plenamente con él Alcaide, quien resalta que Incibe tiene muchas cosas interesantes a nivel formativo que el corredor puede utilizar para aprender sobre ciberseguridad. Y resalta: "Se vende ciber sin seguridad".

Jesús Marcos de la Fuente, director del área Técnica Patrimoniales de Reale Seguros, va más allá en su análisis y aboga por meter el tema de la ciberseguridad en el ADN del profesional del seguro "porque nos va nuestro futuro en ello". Por eso cree que no es tanto una cuestión de formarse o vender pólizas, sino de responsabilidad: "El riesgo que tenemos encima es muy complejo y necesita mucha concienciación por todas las partes", subraya.

"Hay que estar preparado; nuestras pymes están sufriendo estos ataques y tenemos que darles una solución aseguradora", insiste el suscriptor senior de Riesgos Profesionales de Hiscox España.

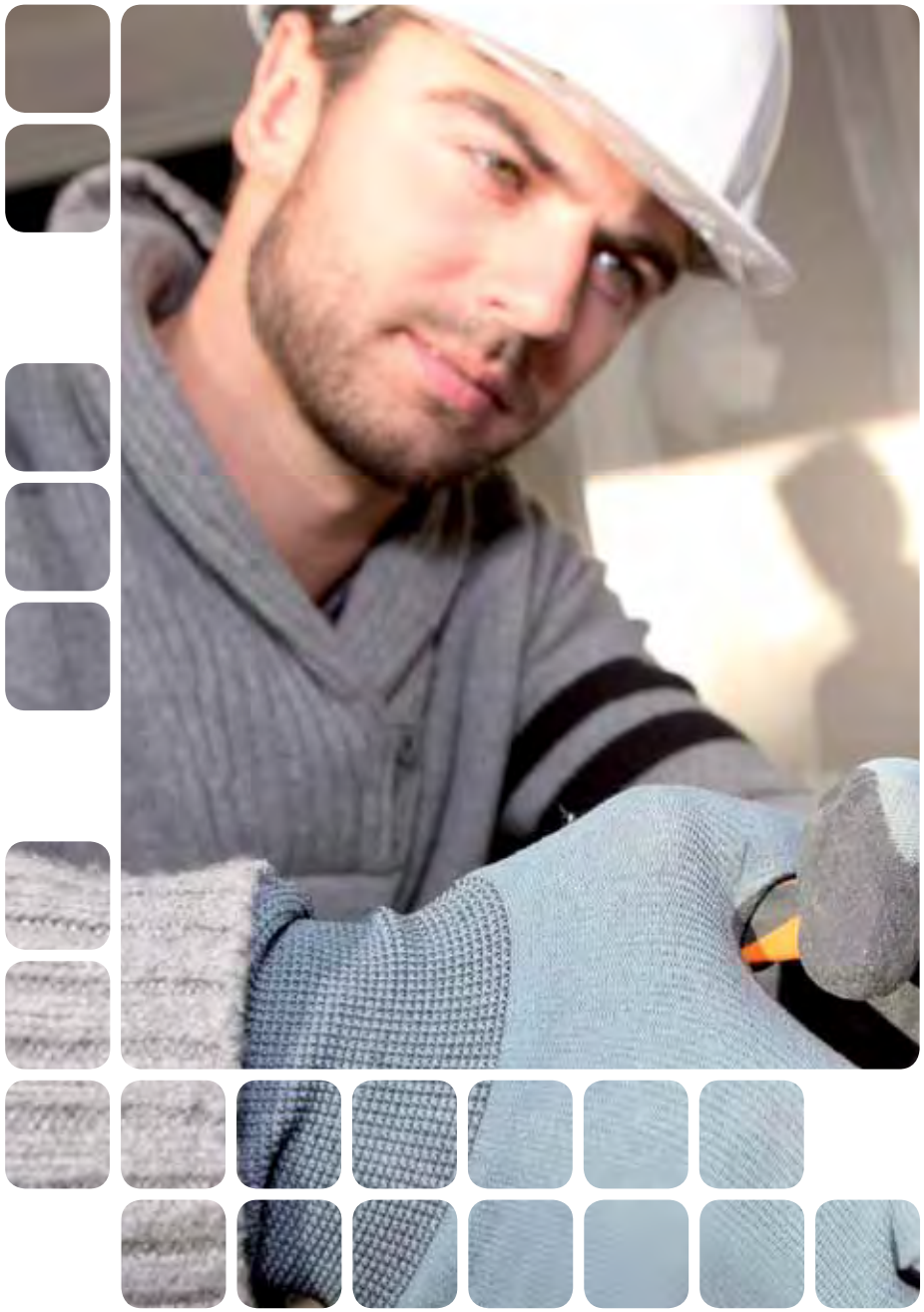
De ahí que Carlos Montesinos haga un llamamiento a la Administración "porque hay un gran peligro y la responsabilidad es muy grande. Tiene que echarnos un cable poniendo unos mínimos en cuanto a seguridad y responsabilidad frente a terceros, como hace con otras actividades".

Las que sí están haciendo un gran esfuerzo son, al entender de Jesús Marcos de la Fuente, las grandes corporaciones, "porque si no tienes unos mínimos no puedes trabajar con ellas, así que las pymes tienen que adaptarse".

Desde el lado de las corredurías, coinciden, además, que en muchos casos el problema es de base, ya que ni ellos mismos cuenta con un seguro de ciberriesgos: "Tenemos que tenerlo nosotros para así poder vendérselo a nuestros clientes", alega Montesinos. "Al final debemos lanzar nosotros una señal al mercado y somos los primeros que tendríamos que poder decir a nuestros clientes que tenemos póliza ciber", apuntilla el director técnico del Grupo Euro-Center Correduría de Seguros.

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí



asefa seguros

Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La protección de los profesionales

Responsabilidad Civil de Autónomos y Microempresas del sector de la Construcción

- Protección del patrimonio de autónomos y empresas frente a reclamaciones de terceros por daños sufridos en el desarrollo de sus actividades
- Amplio número de garantías básicas y opcionales adaptables a todo tipo de actividades y perfiles
- Los autónomos y las empresas sin empleados pueden contratar la garantía de RC Cruzada (daños personales)
- Sin límite en caso de conflicto de intereses
- Fraccionamiento semestral y trimestral de las primas

Infórmese llamando al **91 781 22 23** o visítenos en **www.asefa.es**

Informe "Soluciones para la jubilación. Naturaleza, ventajas, defensa y fomento de las rentas vitalicias en España"

Las rentas vitalicias permiten MANTENER el nivel de vida en la jubilación

Las rentas vitalicias son un instrumento idóneo para complementar la retribución pública de jubilación, alivian las presiones que existen sobre el sistema de pensiones y contribuyen a su sostenibilidad. Así de concluyente es el informe "Soluciones para la jubilación. Naturaleza, ventajas, defensa y fomento de las rentas vitalicias en España", elaborado por Analistas Financieros Internacionales (AFI), por encargo de Unespa. Una solución aún más relevante si se atiende a otro diagnóstico del estudio: quien a partir de ahora se retire de la vida laboral perderá una media de 350 euros mensuales de poder adquisitivo a lo largo de su vida como jubilado.

Una pérdida que, según AFI, responde a las reformas de las pensiones de 2011 y 2013, que dieron lugar al retraso en la edad de jubilación hasta los 67 años, el aumento del periodo de cómputo de la base reguladora de la pensión, el cambio en la forma de revalorización de las pensiones y la inclusión del llamado factor de sostenibilidad en vez de la actualización de las nóminas sujeta a la evolución del IPC interanual, entre otras medidas.

De ahí que el informe ponga de relieve que las rentas vitalicias sean una herramienta "eficiente", toda vez que permiten ajustar el consumo de los jubilados durante toda su vida a la cantidad de

ahorro disponible, sin dejar de atender su deseo de hacer legados a sus herederos.

Además, se estima que unos 63.400 euros serían suficientes para constituir una renta vitalicia que compensase la pérdida de poder adquisitivo (se adquiriría una paga mensual de unos 380 euros), lo que equivale a una tercera parte del patrimonio medio actual de los hogares encabezados por personas mayores de 65 años.

Renta complementaria necesaria para compensar la pérdida de poder adquisitivo de la pensión por casos-tipo (género y edad)

Género y edad (hoy) del beneficiario	Prima única del seguro de RR VV (€)	Renta complementaria (€/mes)
Hombre: 67 años	55.426,77	345,31
Mujer: 67 años	71.318,45	345,31
Hombre: 57 años	59.151,83	379,54
Mujer: 57 años	74.821,98	379,54
Hombre: 77 años	18.549,77	246,25
Mujer: 77 años	23.518,87	246,25

Fuente: Afi a partir de INE, MEYSS

Según el informe, este producto garantiza un nivel de vida a quienes lo perciben porque está asegurado, se viva el tiempo que se viva, con lo que se evita que una persona sobreviva a sus ahorros; o que haya un exceso de ahorro acumulado cuando fallece, "lo que sería ineficiente", ya que significaría que ese individuo ha tenido una calidad de vida inferior de la que se podía haber permitido.

Las rentas vitalicias logran mutualizar las desviaciones de la esperanza de vida a ambos lados de la media y eliminan el riesgo de vivir por encima o por debajo de las propias posibilidades y de caer, respectivamente, en la pobreza o en la ineficiencia.

Riesgo de longevidad

Como pone en evidencia el estudio, el principal problema con que se encuentra el actual sistema público de pensiones es el aumento de la esperanza de vida, pues conlleva el conocido riesgo de que las personas vivan más de lo esperado y, por ende, de que las reservas constituidas para el pago de sus pensiones resulten insuficientes, al basarse en tablas de mortalidad con hipótesis de supervivencia inferiores a las reales. De ahí que "las rentas proporcionadas por el sistema público serán cada vez menores, con lo que la necesidad de complementarlas con pensiones privadas, instrumentadas, por ejemplo, mediante rentas vitalicias, será cada vez mayor", subraya el análisis de AFI. Además, que de por sí el número de jubilados no para de crecer y las pensiones que atenderá la Seguridad Social pasarán desde los 5,6 millones actuales a los más de 8,3 millones en 2035.

Unos 63.400 euros serían suficientes para constituir una renta vitalicia que compensase la pérdida de poder adquisitivo en la jubilación

Ante este panorama, el texto destaca que la capacidad del sector asegurador para interpretar las tendencias demográficas ha mejorado notablemente, pero que sigue estando altamente expuesto al problema natural de "selección adversa", esto es, el peligro de suscribir únicamente los peores riesgos. Por eso, toda acción que permita ampliar la base de los titulares de pólizas de seguro de rentas minora este trance biométrico y, por consiguiente, el coste para los asegurados.

Flujos demográficos	2015	2035	Ratio 35/15
Población total (a 1 de enero) (miles)	46.450	45.648	0,98
Población 16-64/66 años (miles)	31.364	28.579	0,91
Población de 60-64/66 años (miles)	3.504	4.929	1,41
Población de 65/67 años y más (miles)	8.592	12.776	1,49
Pensiones jubilación (miles)	5.642	8.372	1,48

Fuente: Afi a partir de INE, MEYSS

Las rentas vitalicias y temporales son el producto más relevante en términos de ahorro gestionado, al acumular en 2016 unas provisiones técnicas de 83.668 millones

"Aunque el riesgo de longevidad no disminuye por la mera compra de un producto vitalicio, este traslada el riesgo de cada individuo a la mutualidad generada por el asegurador, quien lo gestiona más ventajosamente que cada individuo para sí, asumiendo la cobertura adecuada a partir del valor que dicha mutualización genera", sostiene el informe. De ahí que las rentas vitalicias constituyen el producto asegurador indicado para ello.

Ahorrar mejor

Para los expertos de AFI la clave para complementar las rentas durante la jubilación no es ahorrar más, sino hacerlo mejor. En este sentido, el informe sostiene la variedad de recursos que se pueden destinar a constituir una renta vitalicia, como el ahorro financiero convencional (depósitos, fondos, acciones...), viviendas (principales o secundarias), derechos diversos (traspasos de negocios, licencias...), etc. De hecho, lo más común es que se contrate este producto cuando llega al momento de la jubilación y a partir de un patrimonio generado durante toda la vida laboral o de un bien inmueble del que se disponga en propiedad: "Las rentas vitalicias permiten convertir el patrimonio en una renta que complemente mes a mes la pensión pública", sostienen desde AFI.

El estudio también pone en evidencia la "gran flexibilidad para satisfacer las necesidades de sus titulares" de las rentas vitalicias, toda vez que se pueden constituir en distintos momentos, la prima a pagar la decide el titular, es posible rescatar parte o todo el capital asegurado, es posible hacer un uso compartido con otra persona del capital asegurado y se pueden modular la edad de inicio de su disfrute, así como las prestaciones a lo largo del ciclo de jubilación.

Pero además de estas ventajas a nivel particular, hay que destacar su capacidad para generar una demanda interna que proteja el empleo y el crecimiento económico, toda vez que el informe estima que la reducción del poder adquisitivo de las pensiones públicas podría provocar un descenso anual medio del empleo del 1,6% entre 2017 y 2035 (unos 330.200 empleos equivalentes a tiempo completo); y un descenso del 1,5% del PIB, pues el consumo de los jubilados es una parte muy importante del consumo privado. "Las rentas vitalicias pueden contrarrestar estos efectos macroeconómicos negativos", asume el análisis.

Impacto medio anual de la reducción en las rentas de la población jubilada entre 2016 y 2035 (euros de 2015)

Impacto	VAB (millones de €)	% del total del PIB de España	Empleo (personas)	% del total del empleo de España
Directo	9.424	0,7%	160.015	0,8%
Indirecto	5.178	0,4%	75.187	0,4%
Inducido	5.541	0,4%	95.043	0,5%
Total	20.144	1,5%	330.245	1,6%

Fuente: Afi a partir de INE

Potencial de mejora

A pesar de todos sus beneficios, el informe elaborado por AFI vislumbra que las rentas vitalicias aún no gozan de una gran acogida entre el público. De hecho, solo el 3% de los activos financieros e inmobiliarios de los hogares españoles se dedica a un plan de pensiones o seguro de Vida-Inversión, donde se enmarcaría este producto asegurador. Y apenas uno de cada cuatro (26,5%) posee algún plan de pensiones privado o seguro de Vida de inversión o mixto. Una proporción, eso sí, que crece con la renta y la riqueza, donde la tenencia es mayor para los hogares con un cabeza de familia de entre 55 y 64 años y/o es un empleado por cuenta propia.

Con todo, la extensión del segmento de los seguros de Vida-Ahorro anota un desempeño con potencial de mejora, según los últimos datos disponibles para el ejercicio 2016, "fruto de los limitados rendimientos ofrecidos por el escenario de bajos tipos de interés, unido al incremento de consumo de capital de determinados productos en el marco de Solvencia II". Además, el análisis deja claro que las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado, al acumular en 2016 unas provisiones técnicas de 83.668 millones de euros (prácticamente la mitad del ahorro total gestionado por los seguros de Vida-Ahorro), y un 4,11% más que en el mismo periodo del año anterior.

Asimismo, las rentas vitalicias aseguradas (constituidas a partir de los recursos obtenidos con la venta de algún elemento patrimonial), que cuentan con ventajas fiscales establecidas en la última reforma del IRPF, acumulaban un volumen de ahorro de 769 millones de euros, atribuible a unas 8.500 personas mayores de 65 años.

Beneficios fiscales

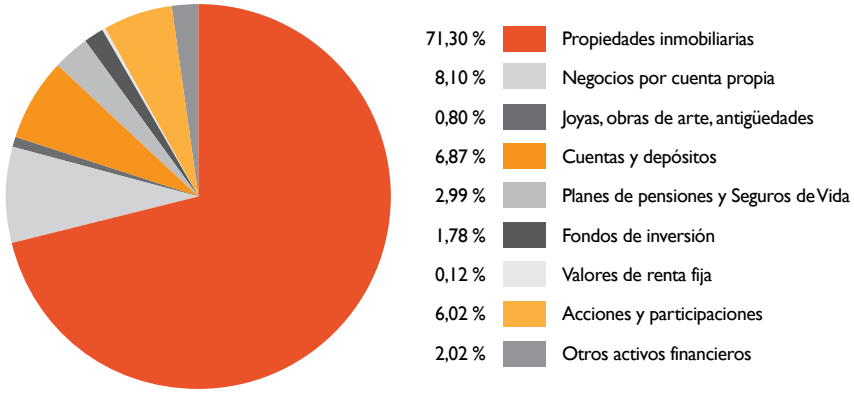
Precisamente, un aspecto muy a tener en cuenta por los ciudadanos respecto a estos productos son los beneficios fiscales que tienen. Como recuerda el informe, el principal de una renta vitalicia no estará sujeto a gravamen (a menos que proceda de una renta del trabajo que haya sido reducida de la base del IRPF por los límites aplicables), mientras que la parte de rendimientos de capital mobiliario de dicha prestación se integrará en la base imponible del IRPF y quedará sujeta a retenciones a cuenta.

Se considera, por lo tanto, que una parte de la renta percibida es rendimiento de capital mobiliario, siendo su carga fiscal el resultado de aplicar el tipo para rendimientos del capital a una fracción decreciente de cada anualidad en función del titular de la renta que va desde el 40% cuando tenga menos de 40 años hasta el 8% cuando tenga 70 o más años.

Estos porcentajes se determinarán en el momento de la constitución de la renta, según la edad del titular y permanecerán constantes durante toda su vigencia y es la entidad aseguradora la que debe practicar la pertinente retención a cuenta sobre los rendimientos generados.

Además, el Real Decreto 655/2015 contempla que las ganancias patrimoniales (plusvalías) realizadas en la transmisión de ele-

Distribución de activos financieros e inmobiliarios del hogar mediano español (% total) - 2014



Fuente: Afi a partir de Banco de España. Encuesta Financiera de las Familias 2014 (última edición disponible)

Rentas vitalicias frente a planes de pensiones

Las rentas vitalicias son una solución aseguradora que, al igual que los planes de pensiones, permiten complementar la pensión pública. "No son productos incompatibles. Podemos realizar aportaciones a un plan de pensiones durante nuestra vida laboral y transformarlo en una renta vitalicia en el momento de la jubilación", consideró Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, durante la presentación de este informe.

Con todo, en opinión de José Antonio Herce, profesor de AFI Escuela de Finanzas y codirector del estudio, la principal ventaja de las rentas vitalicias está en la "mutualización del riesgo de longevidad" que consiste en que la renta está garantizada y se no limita, como los planes de pensiones, al ahorro previo que se haya podido acumular. "Las rentas vitalicias es lo más parecido a la Seguridad Social, ya que quienes viven más tiempo las cobran durante más tiempo que quienes viven menos, pero está asegurada", explicó. No obstante, como defiende el estudio, son sostenibles debido a la técnica actuarial en la que se basan y están garantizadas por una aseguradora, que se rige por unos estándares de solvencia muy elevados.

El análisis, además, subraya que las rentas vitalicias son "claramente más ventajosas" que las rentas financieras por otro motivo: basan su rentabilidad en activos a muy largo plazo que conllevan una prima de rentabilidad por ese mayor plazo. "Estas ventajas se acrecientan con el tamaño del colectivo cubierto en beneficio de los titulares, a la vez que esta circunstancia las hace más baratas y eficientes en todos los sentidos", sostiene el informe.

mentos patrimoniales (hasta un valor de 240.000 euros) están exentas siempre que se dediquen íntegramente a la adquisición de una renta vitalicia, el titular de ese patrimonio tenga 65 o más años, dicha renta se adquiera en su favor y siempre que la renta vitalicia se constituya en el plazo de seis meses desde la fecha de transmisión del elemento patrimonial.

Las ganancias patrimoniales en la transmisión de elementos patrimoniales (hasta los 240.000 euros) están exentas de tributación si se dedican a adquirir una renta vitalicia

Otro aspecto a valorar es que en caso de fallecimiento el beneficiario de las rentas generadas no tributa en el IRPF (tanto el principal como los rendimientos del capital han tributado ya), sino que lo hace por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Por tanto, "solo tributa una vez, al constituirse la nueva renta, siendo la base imponible el valor actual actuarial de la renta (cálculo aportado por la aseguradora)", concluye el análisis. Y dado que la carga fiscal se concentra en un único momento, la norma facilita que el pago del impuesto se fraccione en un máximo de 15 años.

Eso sí, en caso de rescate si la renta con la que se ha constituido el seguro se hubiera beneficiado de las desgravaciones del IRPF, el contribuyente perdería las ventajas fiscales acumuladas hasta la fecha y debería restituir el importe en su declaración del IRPF del ejercicio en que se produzca el rescate. Desde un punto de vista financiero, el documento sostiene que esto no es tan relevante dado que simplemente devuelve unas ventajas fiscales de las que se ha beneficiado para un propósito que no ha llegado a realizarse enteramente.

Aitana Prieto

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

En Plus Ultra Seguros queremos ayudarte a **crear un espacio de tranquilidad y seguridad** en el que puedas compartir las risas, los sueños y las ilusiones de quienes te rodean.

Para ello contamos con un gran equipo de profesionales que harán lo posible por compartir seguridad contigo para que tú solo tengas que preocuparte de ser feliz.

Plus Ultra Seguros.
Seguridad que se comparte.

#SeguridadCompartida

/SegPlusUltra @SegPlusUltra #SegPlusUltra

Foro Adecose, Gestión de Corredurías XIX

Los corredores solo podrán cobrar HONORARIOS en la venta de unit linked

Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP, aclaró en el último 'Foro Adecose, Gestión de Corredurías XIX' que los corredores que quieran distribuir unit linked no podrán cobrar a través de comisiones, solo y exclusivamente lo harán por medio de honorarios.

En la primera parte del último Foro Adecose, Gestión de Corredurías XIX, celebrado a finales de mayo, Raúl Casado, como subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) en aquel entonces, realizó un análisis del proyecto de Ley de Distribución de Seguros. En su exposición estuvo acompañado por Martín Navaz, Juan Ramón Pla y Borja López-Chicheri, presidente, vicepresidente primero y director gerente de Adecose, respectivamente.

Aunque Casado señaló que el corredor de seguros se mantiene más o menos igual que en la legislación anterior, recordó que sigue adelante la novedad de la cancelación de la clave por falta de negocio si en dos años no llega a la cantidad establecida. Asimismo,

comentó que a parte del registro público, los corredores deberán disponer de un registro interno de sus empleados. En cuanto a la figura del auxiliar asesor o colaborador externo con el que colaboran los corredores para distribuir productos, tendrá que estar en el registro interno del corredor porque se le imputará a este la responsabilidad de ese colaborador. Y sus incompatibilidades serán las mismas que tenga la figura de la que dependa.

Todos los distribuidores que utilicen los multitarificadores deberán delimitar con qué aseguradoras trabajan y si el precio de la oferta es la prima final o no.

En cuanto a la obligación de informar sobre la naturaleza de la remuneración y la fuente de ella, Raúl Casado mostró sus dudas acerca de cómo se va a realizar por parte de los operadores de bancaseguros. Aclaró que las entidades podrá poner su negocio en manos de una o varios operadores de bancaseguros.

Es obligatorio presentar un IPID antes de la conclusión de un contrato de No Vida pero no es necesario hacerlo con cada propuesta u ofertas de productos

No se cumplirán los 3 meses de adaptación de la IDD

También recordó la obligación de presentar un IPID (documento estandarizado a nivel europeo en donde aparece las principales exclusiones y las principales coberturas en los seguros de No Vida). En este sentido, Pla aclaró que el "IPID solo se presenta antes de la conclusión de contrato pero no con cada propuesta u ofertas de productos".

En cuanto a productos, la principal novedad es que en el artículo 54.2 se dice que un asesor independiente cuando comercializa un unit linked solo puede cobrar honorarios. Nunca comisiones. El problema es que en España la mayoría de corredores cobran por comisiones y, por lo tanto, se quedarían fuera de la distribución de este producto. Para evitarlo, Adecose tiene previsto iniciar contactos parlamentarios para lograr que se modifique y tratar de evitar que este producto "quede en manos de la banca", indicó Martín Navaz.

En opinión de Raúl Casado, como a nivel europeo se ha establecido que el 1 de octubre será la fecha límite de entrada en vigor

Adecose premia la reinserción de las mujeres maltratadas

Tras la cena de gala, Martín Navaz hizo entrega de su XI Premio Adecose a la 'Fundación Ana Bella', que se concretó en 6.000 euros. De esta forma se quiere recompensar a la fundación (entidad sin ánimo de lucro que comenzó a trabajar en 2002), su labor por ayudar a construir una sociedad en igualdad, libre de violencia hacia las mujeres y hacer posible su reinserción laboral.

"Queremos aportar este granito de arena para mejorar el bienestar de nuestra sociedad, y este premio da recursos y oportunidades para que proyectos tan relevantes como el que desarrolla 'Ana Bella' puedan seguir dando lo mejor de sí mismos y que seamos conscientes de cómo el cambio es posible", explicó Navaz.

Ana Bella, a pesar de ser una mujer maltratada, empezó su discurso dando las gracias al 90% de los hombres que mantienen relaciones sanas con las mujeres. Dijo que "si las mujeres maltratadas rompen el silencio, tienen una alternativa para ser felices, para disfrutar de una vida nueva" y comentó que 23.000 víctimas de maltrato "vuelven a ser felices".

La mediación debe transformar su modelo de negocio de forma conjunta. Tiene que pensar cómo trabajar todos juntos contra las insurtech

de la IDD, no tiene sentido el plazo de adaptación de 3 meses porque no se va a cumplir. Sobre la fecha de trasposición de la Directiva, Pla dijo que "antes del 1 de octubre se realizará en 12 países, en 2 o 3 no se cumplirán los plazos y en 5 o 6 aún no lo saben". Entre ellos estaría España debido al cambio de presidente y las repercusiones que pueda tener a la hora de aprobar la nueva Ley de Distribución.

No está claro cómo realizará la obligación de informar sobre la naturaleza de la remuneración y la fuente de ella los operadores de bancaseguros

Nuevos modelos de negocio

En la segunda parte de la jornada, Carlos Ordóñez, director digital EMEA de Everis, presentó los resultados del estudio sobre la evolución de las insurtech que ha realizado esta empresa, a nivel mundial, con datos de 2017.

Entre otras cosas dijo que las tecnologías que más crecen son la inteligencia artificial (AI/machine learning) y los wareables / IoT / IoE. "En Salud y Hogar se crean nuevos modelos de negocio basados en el procesamiento de datos, mientras que en Autos y Vida se buscan estrategias de ahorro de coste y eficiencia".

En su opinión, la mediación del seguro se ha visto afectada por la evolución digital de sus clientes en: evolución tecnológica (omnicanalidad, contacto directo con aseguradoras, contratación multidisciplinar); nuevo arquetipo del cliente (cliente más proactivo, empoderado y exigente, modificación de hábitos de consumo del cliente y necesidad de inmediatez de la información); competidores o aliados (bancaseguros, nuevos partners tecnológicos insurtech); y situación económica (pérdida de cartera, incremento de uso de bienes versus adquisición de bienes, lo que deriva en contratación de servicios de pago por uso y colaborativos). La mediación debe

transformar su modelo de negocio de forma conjunta. Tiene que pensar cómo trabajar todos juntos contra estas insurtech.

Asimismo, Ordóñez recordó que los gigantes tecnológicos continúan lanzando proyectos internos y aliándose con líderes de mercado, creando productos aseguradores disruptivos en todas las líneas de negocio. Para Ordóñez está claro que la tendencia es a que "las aseguradoras les compren los datos".

Alianzas entre aseguradoras e insurtech

Las alianzas entre aseguradoras e insurtech están afectando a toda la cadena de valor del seguro, presionando para que se produzcan disrupciones en el modelo comercial tradicional. Una disrupción que viene por la personalización del producto.

Los *tech giants* siguen tomando posiciones en los alrededores del mundo del seguro:

- **Google** está fortaleciendo las capacidades en torno a la automoción y el hogar. Colabora con socios claves para integrar nuevos modelos de negocio.
- **Apple** está aprovechando su ecosistema de dispositivos y centralizando los datos para expandirse en negocios conectados de salud, automóvil y hogar.
- **Facebook** se está convirtiendo en un canal de distribución para las aseguradoras, proporcionándoles datos relevantes de los clientes con fines comerciales y gestión de riesgos.
- **Amazon** está ganando una ventaja competitiva sobre los aseguradores tradiciones a través de la recopilación de datos de sus dispositivos domésticos inteligentes, mientras que también se expande en el mercado automotriz.
- **Alibaba** se ha convertido en la primera plataforma cloud de seguros de internet del mundo. Ha participado en el lanzamiento de Zhong An y colabora con otros líderes del mercado de seguros.

La figura del auxiliar asesor externo tendrá que estar en el registro interno del corredor porque se le imputará a este la responsabilidad de ese colaborador

Para finalizar la jornada, Ana García Barona, responsable de Regulación de la Subdirección General de Seguros y Regulación de la DGSFP; Salomé Fondevila, directora técnica de Medicorasse; y Ruth Duque, socia de Rousaud Costas Durán, presentaron la Guía de cumplimiento normativo de Adecose. Se trata de documento que permite ganar en eficiencia y reducir el riesgo, que encaja con todo tipo de corredurías e independientemente del ramo en el que se trabaje. En la guía se analiza de forma detallada todas las leyes que afectan a los corredores de seguros y se analiza de qué forma lo hacen.

1ª Convención Nacional de Emprendimiento del corredor de seguros

¿Comienza una NUEVA ERA en el corredor de seguros?

Bajo el lema "Comienzo de una nueva era en el corredor de seguros", Newcorred ha organizado la 1ª Convención Nacional de Emprendimiento en la Profesión de Corredor de Seguros. La figura del corredor está cambiando. Los nuevos profesionales que llegan tienen: sólida experiencia previa en seguros; con otro negocio, empresa o actividad profesional principal; con una alta vocación de servicio de atención al cliente; con una visión más de empresario que de mediador de seguros; y con un alto espíritu emprendedor. Pero aunque están preparados, necesitan el apoyo de las aseguradoras. Por eso, Jorge Campos pidió a las compañías que "se hagan planes comerciales de negocios separados, con objetivos diferentes para estos emprendedores".

Jorge Campos, presidente de Newcorred, situó a los asistentes sobre las características de las nuevas altas de corredores que el año pasado fueron 192: 75 de ellas correspondieron a corredores (un 39% más que el año anterior) y 117 a corredurías (un 61% más que en 2016). De ellos destacó que su media de edad se situó en 40 años (42 años para los hombres y 37 años para las mujeres), un 64% tiene estudios universitarios y un 78% cuenta con experiencia previa en mediación (el 35% eran agentes de seguros, el 12% empleados de corredores, el 8% colaboradores de corredores...). De media, su experiencia en seguros roza los 12 años.

En cuanto al 22% restante, la mayoría de ellos son asesores fiscales o contables, administradores de fincas, gestores administrativos, empresarios, abogados y empleados de empresas de otros sectores. Muchos compatibilizan ambas profesiones, teniendo como segunda actividad profesional la de corredor. Para Campos esta es una realidad que ha recogido la futura Ley de Distribución. "En ella se ha creado la figura del mediador de seguros complementario para incluir a aquellos que tienen su actividad principal distinta a la de distribución de seguros. En la que entrarían todos estos profesionales".

Los rasgos generales de este nuevo corredor son: sólida experiencia previa en seguros, adquirida básicamente como agente de seguros o como colaborador de correduría; con otro negocio, empresa o actividad profesional principal que va a complementar y ayudar aportando clientes; con una alta vocación de servicio, de atención al cliente; con una visión más de empresario que de mediador de seguros; y con un alto espíritu emprendedor.

El reto de arrancar el negocio

Tras esta introducción, la primera parte de la jornada se dividió en tres mesas redondas en las que se dio protagonismo a los nuevos corredores asociados a Newcorred. En ellas se habló de "Mis retos, dificultades y necesidades como nuevo corredor en 2018", "He pasado de agente a corredor" y "Soy corredor como segunda actividad profesional".

Todos estuvieron de acuerdo en que arrancar el negocio y mantenerlo es la mayor dificultad. Para seguir creciendo necesitan tener el apoyo de las compañías y se atreven a pedir ayudas y subvenciones para I+D+i, que alguna de ellas ya ha conseguido.

Para el caso concreto de los agentes que se convierten en corredores de seguros se dan dos circunstancias: los que tuvieron que empezar desde cero porque la aseguradora les quitó la cartera y los que recibieron toda la ayuda de las entidades, que les traspasaron la cartera porque entendió que la relación con el cliente es del profesional de la mediación.

Uno de los riesgos a los que se enfrentan los corredores es la desintermediación

Para todos ellos el asociacionismo es imprescindible porque, entre otras cosas, les permite encontrar cobertura para ciertos riesgos y obtienen ayuda con respecto a las responsabilidades que tienen con las nuevas normativas.

Los que optan por tener la labor de corredor como segunda profesión, lo hacen para explotar otra línea de negocio y dar un asesoramiento integral a su cliente. Pero son conscientes de que, en ocasiones, la actividad secundaria de distribución de seguros se puede convertir en la principal.

Los nuevos corredores piden servicio

Posteriormente tocó el turno a las aseguradoras patrocinadoras del evento que intervinieron para hablar de su relación con el nuevo corredor de 2018. Entre otras cosas aconsejaron a los nuevos corredores que se especializaran. Además les advirtieron de que uno de los riesgos a los que se enfrentan es la desintermediación.

Los representantes de las aseguradoras reconocieron que los nuevos corredores tienen muchas ganas de conocer y de saber del cliente. Vienen con poca mochila y eso les permite adaptarse mejor a las circunstancias y piden servicio. Lo importante para ellos es tener una buena cartera que esté bien atendida, más que el tema monetario.

Además, se señaló que no hay que renunciar a la posibilidad de colaborar entre corredores, de la misma forma que lo hacen las aseguradoras.

Entre los representantes de las compañías se cuestionó la no dedicación exclusiva al seguro. En este sentido se recomendó que al menos una persona esté dedicada en exclusiva a la venta de seguros para poder hacer frente a todos los procesos y requerimientos con los que cuenta la mediación y la profesionalización que hoy en día requiere.

En su relación con los corredores nuevos, se entonó un *mea culpa* de las aseguradoras porque se manejan por producción y por cifras. Debería haber dos planes de negocio diferentes uno para los nuevos corredores y otro para los antiguos. Que el comercial no tenga que sacar la misma producción según trate con unos o con otros.

En 2021 Newcorred llegará a 350 integrantes

Tras las mesas redondas, Jorge Campos dio algunas pinceladas sobre Newcorred que tiene en la actualidad 135 integrantes (115 miembros + 20 afiliados), para 2018 se quiere terminar con 165 y para 2021 se plantea llegar a 350 integrantes. El 41% de sus socios son corredurías y el 59% son corredores personas físicas. El 95%

Debería haber dos planes de negocio diferentes uno para los nuevos corredores y otro para los antiguos. Que el comercial no tenga que sacar la misma producción según trate con unos o con otros

tiene clave con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y el 5% en ámbito autonómico. Newcorred está presente en todas las comunidades autónomas.

En estos momentos tiene firmado un pacto de confianza con 25 compañías. En él se comprometen a apoyar y ayudar a los nuevos corredores. Así como: abrir clave a todo nuevo corredor, no vincular ni condicionar el mantenimiento de la clave a ningún mínino de producción, ni en número de póliza ni en volumen de primas; no demorar el proceso de alta; y no cerrar la clave a los miembros de Newcorred por poca productividad los dos primeros años.

También se presentó Newcornet, un software de gestión para los nuevos corredores que se lanzará en septiembre.

Cuando tropiezas, hay que levantarse y seguir

El último bloque de la jornada lo inauguró el discurso de superación que impartió Emilio Fernández, un corredor de seguros de Newcorred que es el primer copiloto de rally ciego del mundo. Para Fernández, "lo realmente importante cuando te tropiezas en la vida es ser capaz de levantarte y seguir".

Por último se entregaron los "Premios al Mérito Emprendedor Newcorred 2018", uno a un empresario ajeno al sector asegurador que fue para Kike Sarasola, fundador de Room Mate Hoteles; y otro a un emprendedor del sector asegurador con más de 50 años de experiencia que se otorgó a Grupo Galilea y que recogió José María Galilea.

Para Sarasola "no todo está inventado. Siempre se puede hacer hago distinto". Pero para ello hay que oír a los clientes. Por eso, da la bienvenida a la tecnologia, pero no pierde el trato humano. En su opinión, "la mejor forma de conquistar el futuro es crearlo".

Grupo Galilea lleva 75 años en la profesión con más de 50.000 pólizas. Esa experiencia da la seguridad a José María Galilea para decir que la clave del emprendimiento es no desanimarse. "Muchas veces me he equivocado y cuando me he dado cuenta de ello he salido de ahí y lo he vuelto a intentar. No hay que esperar a la perfección para hacerlo, hay que probar". En su opinión, cuando se junta la constancia y la habilidad se produce la buena suerte. Además destacó que "es más importante conocer a la persona adecuada (know who) que tener el conocimiento sobre algo (know how)". Para él "todo en la vida es negociable y negociar es conseguir que el contrario se salga con la nuestra".

Por último llamó la atención sobre el hecho de que algunas aseguradoras puedan aprovechar el servicio que ofrecen al cliente en un siniestro para fidelizarle directamente con la entidad y no a través del corredor.

¿Cómo vamos a ASEGURAR la nueva forma de conducir?

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

El automóvil está inmerso en una vorágine que va a cambiar tanto el objeto en sí, como su uso. Todo ello hará que las necesidades de los asegurados cambien. Al principio va a exigirnos una adaptación en precios y servicios. Previsiblemente la siniestralidad en este tipo de vehículos motivada por las distracciones del conductor (36% de los accidentes actuales) prácticamente desaparecerá, lo que favorecería la reducción de prima. Sin embargo, una tecnología más complicada conllevará un mayor coste por siniestro. Tener eso presente e incluso adelantarse a ello será determinante para la mediación del seguro.

El sector automovilístico ha sufrido en las últimas décadas avances significativos que se han circunscrito, fundamentalmente, a las mejoras en las medidas de seguridad de sus ocupantes y en las propias capacidades técnicas del vehículo. Avances que han tenido una importante repercusión en el sector asegurador. Sin embargo, el periodo en el que acabamos de adentrarnos supondrá un antes y un después en ambos ámbitos, el del motor y el del seguro; similar a la revolución que supuso para el salto de altura la técnica con que Fosbury dejó boquiabierto a medio mundo en los Juegos Olímpicos de México en 1968.

Pero a diferencia de la asombrosa e innovadora rutina del atleta norteamericano, que pudo verse en directo por televisión, el cambio de paradigma que está viviendo el automóvil es mucho más gradual. Aunque los efectos serán muy similares: del mismo modo que desde entonces nadie volvió a enfrentarse al salto de altura con el estilo del *rodillo* o la *tijera*, en unos años es muy probable que nadie vuelva a practicar la conducción como lo ha hecho hasta ahora. Y no lo hará porque el coche está inmerso en una vorágine que va a cambiar tanto el objeto en sí, como su uso.

Todo ello hará que las necesidades de los asegurados cambien. De hecho ya lo están haciendo. Tenerlas presentes e incluso adelantarse a ellas será determinante para la mediación del seguro.

CONDUCCIÓN AUTÓNOMA

Acaba de irrumpir un nuevo modelo de circulación en base a los niveles que miden el rol de la persona en la conducción: al actual sistema que exclusivamente emite avisos, (nivel 0), se irán incorporando otros que permitan al conductor desatender la conducción (nivel 5), hasta hacer de él un mero pasajero más.

Este primer periodo va a exigirnos una adaptación en precios y servicios. Previsiblemente la siniestralidad en este tipo de vehículos motivada por las distracciones del conductor (36% de los accidentes actuales) prácticamente desaparecerá, lo que favorecería la reducción de prima. Sin embargo, a su vez, una tecnología más complicada conllevará un mayor coste por siniestro. En todo caso, lo que sí habrá será una menor frecuencia, dato siempre relevante en nuestro sector y que permitirá algo fundamental para compañías como AXA: reforzar el valor de la prevención sobre el indemnizatorio.

NUEVOS PATRONES DE USO

A todo ello hay que añadir el impacto de nuevos patrones de uso y propiedad de los vehículos. Me estoy refiriendo al *carsharing*.

Según nuestra experiencia, este modelo de negocio tiene unas necesidades de aseguramiento diferentes a las conocidas hasta ahora, y que varían según se trate de un seguro dirigido a la empresa de *carsharing* o al propio usuario de la misma. De esta forma, cuando el asegurado es el arrendador cabe ofrecer coberturas de daños especiales en caso de colisión con un tercero. Mientras que si el asegurado es el usuario del servicio de alquiler, el interés está en coberturas como la garantía de llegada a destino, dado que en estos casos la preocupación del asegurado no es el vehículo en sí, sino el propio desplazamiento.

En AXA entendemos que debemos conocer esta nueva forma de aseguramiento para testar cuál es el acompañamiento apropiado para estos *partners* con economías colaborativas que cada vez toman mayor peso en nuestro sector.

La puntilla a este cambio de paradigma vendrá de los nuevos modelos telemáticos, que permitirán ajustar la prima al riesgo individual de cada cliente en cada momento. Dispositivos telemáticos que permitirán, por ejemplo, conocer la posición exacta del vehículo, lo que le ofrecerá al cliente la tranquilidad de saber que, en caso de siniestro, podamos enviarle una ambulancia sin su intervención. O el sensor de movimiento, que permite testar si el coche se desplaza aun cuando el cliente no se encuentra dentro, lo que puede contribuir a reducir los casos de robo.

El cambio de paradigma vendrá de los nuevos modelos telemáticos que permitirán ajustar la prima al riesgo individual de cada cliente en cada momento

Este no es el futuro que nos espera. Es el presente que vivimos. Y la mediación no puede vivir ajena a él.

Distintos niveles de cobertura para viajes de vacaciones o de trabajo

DAS Seguros ha completado su gama de asistencia con el nuevo seguro de Asistencia en Viaje de la mano de ERV Seguros, la compañía especialista en seguros de viaje del Grupo ERGO, quien actuará como prestador de servicios. Este nuevo seguro está adaptado a las distintas necesidades de los viajeros tanto para desplazarse dentro de España como en el extranjero y cuenta con dos categorías, 'Vacacional' y 'Business', según la naturaleza del viaje o viajes que queramos asegurar. Además, dentro de cada una de las modalidades ofrece distintos niveles de cobertura.

En el caso de 'DAS Asistencia en Viaje Vacacional', existen tres posibilidades en función de las necesidades del cliente: Travel Star, Select y Travel Cancellation Star.

La modalidad Travel Star cubre incidencias de equipaje, accidentes, asistencia de personas y responsabilidad civil.

Select es la modalidad más completa que, además de incluir y ampliar las garantías de Travel Star, cubre también repatriación sin límites de gastos, demora del viaje, gastos de anulación y protección jurídica entre otros. Además, puede contratarse de modo individual (temporal o anual) y con descuentos para grupos de a partir de cinco personas.

Por último, con Travel Cancellation Star, el interesado podrá estar cubierto en caso de anular su desplazamiento por motivos de salud, legales, laborales o extraordinarios.

Plan de pensiones con la protección del 100% de la inversión

AXA ha lanzado 'MPP Rumbo 2026', un nuevo plan de pensiones con una protección a vencimiento del 100% del capital invertido. El producto cuenta con una rentabilidad fija del 1,77%, a la que hay que añadir un bono de lanzamiento del 1,23% adicional, que deja la rentabilidad fija a vencimiento en el 3%.

Siempre que el capital se mantenga hasta septiembre de 2026, se sumará una rentabilidad potencial adicional de hasta el 20%, referenciado a una cesta de acciones de primer nivel: Vodafone, Iberdrola e IBM. Anualmente si en cada fecha de observación las tres acciones están igual a 0 por encima del valor inicial, se obtendrá un cupón adicional anual del 2,5%.

'MPP Rumbo 2026' se puede contratar a partir de 1.000 euros antes del 20 de julio de 2018 o hasta agotar emisión.

El delegado de protección de datos asegurado en la póliza de D&O

Berkley España incluye al delegado de protección de datos como asegurado en la póliza de D&O, para que pueda responder por reclamaciones en esta materia, que hagan contra su persona.

El nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) exige la creación o inclusión de la figura del DPO (delegado de protección de datos) dentro de las organizaciones que gestionen gran cantidad de datos y establece un marco de sanciones para aquellos casos en los que los sujetos obligados (empresas, autónomos o Administraciones Públicas) incumplan la normativa aplicable a la protección de los datos de carácter personal.

Berkley ha incluido, al igual que ya lo hace con posiciones comunes dentro de la organización de la mayoría de las empresas (director de Asesoría Jurídica Interna, director de Control Financiero, CFO, Compliance officer, fundador de la Sociedad) expresamente dicha figura en su condicionado, para así dar mayor tranquilidad y seguridad a las personas que vayan a ejercer dicha función y contraten la póliza de D&O de Berkley.

Seguro de asistencia veterinaria

Asisa ha lanzado un nuevo seguro de asistencia veterinaria, 'Asisa Mascotas', para el cuidado de perros y gatos. Este nuevo producto garantiza el acceso a una amplia red de centros especializados con un extenso cuadro veterinario a nivel nacional y unos descuentos medios de más del 40% frente a las tarifas particulares en más de 110 actos, además de incluir las consultas y vacunas gratuitas.

'Asisa Mascotas', para cuyo desarrollo del cuadro médico la aseguradora ha contado con la colaboración de Asistencia para Animales Domésticos (Aspad), ofrece algunas coberturas complementarias, como un servicio de urgencias 24 horas o un servicio telefónico de orientación veterinaria a través de un equipo que puede resolver cualquier duda sobre la salud de las mascotas (sintomatología, tratamientos, accidentes, enfermedades, cambios de comida, medicamentos, medicina preventiva, etc.). Igualmente, el servicio de información Mundo Mascotas da atención telefónica sobre diferentes aspectos de utilidad (vacaciones, hoteles, transportes, cría, adopción, etc.).

'Asisa Mascotas' tiene un precio para 2018 de 9,10 euros/ mes. Como promoción de lanzamiento, la compañía ofrece un 20% de descuento en las contrataciones que se realicen antes del 30 de junio.

Cuatro kits de coberturas para el seguro de embarcaciones

AXA ha ampliado las coberturas de embarcaciones a motor, neumáticas y veleras con el nuevo seguro 'Mar & Navega', para adaptarla a las nuevas necesidades de los asegurados. La compañía ha agrupado sus coberturas en cuatro kits pensados para la embarcación, para la navegación, para cuando se navega y para cubrir a ocupantes y tripulación. El cliente podrá personalizar las coberturas que deseé y adaptarlas a su caso concreto.

Entre las novedades destaca la ampliación del límite hasta 2 millones de euros en la garantía de RC Voluntaria, y de 300.000 en la RC Personal. La cobertura de robo también se ha ampliado a cualquier situación siempre que haya vigilancia o haya alguien en la embarcación. 'Embarcaciones Mar & Navega' también cubre los accidentes de la tripulación, así como las indemnizaciones por pérdida de beneficios en caso de la paralización de las embarcaciones del alquiler con patrón.

Un seguro para pymes que se adapta a sus necesidades cambiantes

MGS Seguros lanza al mercado 'MGS Pyme', un nuevo producto adaptado a las necesidades cambiantes de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país. A través de este producto, las empresas pueden asegurar los inmuebles, las obras de reforma, el mobiliario, maquinaria e instalaciones, así como las materias primas o mercancías que formen parte de su actividad.

"El nuevo producto ha sido diseñado para ofrecer la máxima protección a todo tipo de actividades comerciales e industriales, de forma flexible y automatizada, ofreciendo soluciones específicas y a la medida de cada riesgo. Todo esto gracias a las amplias coberturas opcionales, que además permiten elegir el valor a asegurar", indican desde la entidad.

Póliza a todo riesgo para móviles con reparación exprés

La correduría online Sum Broker ha lanzado su primer producto asegurador Tuseguromovil.com, un seguro todo riesgo para móviles con reparación exprés que responde a la gran demanda de cobertura de imprevistos que suponen una alta inversión para arreglar estos terminales.

Tuseguromovil.com es un seguro personalizable en pocos pasos, con diferentes modalidades de cobertura y que permite pagos mensuales o anuales, adaptándose a las necesidades de cada cliente. Además, cuenta con acuerdos con cientos de centros de reparación en toda España.

La mayoría de los seguros para móviles del mercado sólo aceptan terminales hasta 30 días después de la compra. "En nuestro caso pueden asegurarse móviles nuevos, usados e incluso de segunda mano, independientemente de la antigüedad del teléfono. Pero además de cubrir los desperfectos y facilitar centros de reparación exprés en todo el territorio nacional, la póliza que ofrecemos también puede llegar a cubrir el reemplazo del smartphone en caso de robo o hurto", ha señalado Sergio Balsa, CEO de Sum Broker.

En caso de siniestro, el cliente no tiene que abonar ninguna cantidad, el seguro se hace cargo de la recogida del dispositivo, las piezas y mano de obra de la reparación y devolvérselo sin ningún coste adicional y con garantía de seis meses. Si se trata de un robo, "reponemos el terminal con otro dispositivo igual o de similares características", concluye Balsa.

Tuseguromovil.com, empleando soluciones tecnológicas innovadoras, es la primera web de seguros donde el cliente, nada más llegar, recibe el precio de su seguro totalmente personalizado, con una gestión plena en modelo autoservicio para gestionar su contratación, modificar el contrato, declarar un siniestro, etc., apoyado con múltiples soportes conversacionales.

Seguro modular para pymes

Zurich Seguros ha lanzado al mercado su nueva propuesta modular para pequeñas y medianas empresas, 'Zurich Pyme', que ofrece una mayor protección y garantiza la continuidad de los negocios en caso de siniestro. El objetivo es estar más cerca de las pymes, emprendedores y autónomos, que suponen el 99% del tejido empresarial en España, y crecer tres veces más que el mercado y en un 20% el volumen de primas de la compañía en este segmento.

Cuenta con 4 módulos diseñados para sectores específicos como son hostelería, agropecuario, automoción y bodegas. En ellos se incorporan una serie de garantías específicas para cada sector y ofrecen una mayor protección y compensaciones en caso de daños materiales, robo y expoliación, responsabilidad civil, averías y pérdidas de beneficios.

Otra de las principales novedades, además de ofrecer una solución completa para los daños que sufra la empresa, es que engloba todas las coberturas de responsabilidad civil. Se incluyen también la responsabilidad civil en caso de accidentes de trabajo de los becarios o autónomos (además de los trabajadores fijos y temporales), así como las reclamaciones por los defectos en los productos distribuidos o trabajos realizados. También están incluidos daños como el lucro cesante en caso de una avería eléctrica, además de coberturas exclusivas como el abono del exceso de consumo de agua si ocurre un siniestro.

La tarifa de 'Zurich Pyme' se calcula en base a las técnicas más modernas de tarificación ajustada al riesgo y actividad de cada perfil, con el fin de proporcionar una oferta competitiva que se ajuste al presupuesto de cada empresario.

Unit linked vinculado al Eurostoxx 50

Mapfre ha lanzado 'Rendimiento Activo 2T', un unit linked que ofrece una expectativa de rentabilidad muy atractiva a 8 o 16 meses (posible autocancelación a los 8 meses), dependiendo de cómo evolucione el índice EuroStoxx 50.

Este seguro de Vida-Ahorro nace para dar alternativa a los ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo a cambio de una atractiva expectativa de rentabilidad, basada en una novedosa estructura de producto, que permite obtener rentabilidad incluso si la evolución del índice de referencia fuera negativa.

'Rendimiento Activo 2T' se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una alternativa de inversión vinculada a la renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente, ofreciendo una expectativa de rentabilidad superior a la que brinda el mercado para productos a corto plazo sin riesgo y que en ningún caso puede ser negativa si el índice de referencia no sufre una caída igual o superior al 25% de su referencia inicial.

En caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

¿ACEPTAS?

caser seguros

AGENTES Y CORREDORES

Seguros de tu confianza

901 41 07 07 | agentesycorredores.caser.es

Más de la mitad de los españoles teletrabajan al menos la mitad de la semana

La mayoría de los trabajadores españoles teletrabajan. Es lo que afirma el nuevo estudio global desarrollado por IWG Group, en el que se reconoce que el 75% de los empleados de nuestro país trabajan a distancia al menos una vez por semana. El mismo estudio refleja además que el 55% de los trabajadores llegan a teletrabajar al menos la mitad de la semana. Además se indica que el 9% trabaja fuera de la oficina principal de su empresa cinco veces a la semana.

El estudio realizado por IWG también ha mostrado que las empresas españolas reconocen que ofrecer estrategias de trabajo flexible a sus empleados les proporciona importantes beneficios, entre los que destacan: crecimiento empresarial (91%); competitividad (96%); productividad (89%); contratación y retención del mejor talento (85%); y maximización del beneficio (90%).

En este sentido, el sondeo de IWG revela que el trabajo flexible no solamente reduce el tiempo de traslado a la oficina, sino que también aumenta la productividad, la retención del personal, la satisfacción en el trabajo e incluso la creatividad.

Las pymes piden adecuar los impuestos a sus beneficios reales

Las pymes piden al nuevo Gobierno socialista reducir los impuestos (53%) que abonan y adecuar los gravámenes a sus beneficios reales. Si en 2016 solo un 32% de las pymes solicitaba este cambio, en 2018 la cifra asciende al 49%, diecisiete puntos más. Así se desprenden en el estudio "Las pymes españolas en el ámbito online", realizado por eBay.

Además, los gerentes de las pymes demandan a Pedro Sánchez la supresión del pago por adelantado del IVA a Hacienda (24%) y facilitar el acceso al crédito (18%) para poder financiar sus negocios con garantías. El estudio también muestra la reivindicación de las pymes para reducir los trámites a la hora de crear una empresa (17%), aunque desciende cinco puntos respecto al 2016.

Por último, cada año aumentan las pymes que otorgan más relevancia a la formación y hoy son el 15% las que piden al Gobierno más medidas para formar a sus trabajadores, 9 puntos más que en 2016. Sin embargo, avanzar hacia un mercado fiscal en España o facilitar la internacionalización solo es relevante para el 7% y el 4% de las pequeñas y medianas empresas, respectivamente.

La economía social crea 3.100 nuevas empresas en los dos últimos años

El sector de la economía social en España creó un total de 3.100 nuevas empresas entre 2016 y el tercer trimestre de 2017, según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social presentados por la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (Cepes).

En este mismo período fueron 12.767 los nuevos empleos generados. En total, ya son más de 43.400 las empresas de economía social que dan trabajo a 2.231.607personas en toda España entre empleos directos e indirectos dentro del sector. Del total de empleados, 1.182.346 son agricultores y ganaderos asociados a cooperativas, mientras que los socios y trabajadores asalariados en este tipo de empresas son 319.792. Por su parte, el número de autónomos en la Economía Social alcanza ya los 337.657 y el número de trabajadores con discapacidad es de 92.102.

Las pequeñas empresas dedican un 40% de sus beneficios a pagar impuestos

Sage ha llevado a cabo un estudio sobre la relación entre el tamaño de las empresas y su estado de asentamiento en el mercado con el porcentaje de sus ingresos anuales que se destinan a pagar impuestos. Este estudio señala la ineficacia de los sistemas impositivos penalizan a las empresas más vulnerables y de menor tamaño. En el caso de las pequeñas compañías españolas, su factura anual de impuestos asciende a más del 40% de sus beneficios.

El problema es que contar con elevadas tasas impositivas para las pequeñas empresas y startups podría contribuir a disuadir a empresarios potenciales a establecer nuevas empresas, ya que los rendimientos esperados pueden considerarse insuficientes frente a los riesgos.

Por el contrario, la factura de impuestos anuales supone poco más de un 30% en el caso de las medianas empresas españolas.

"Las pymes de nuestro país además de pagar proporcionalmente más impuestos, gastan más tiempo de su personal en contabilidad relacionada con los impuestos (2,5% de los días de trabajo al año), lo que supone un claro lastre para estas empresas", afirma Luis Pardo, consejero delegado de Sage Iberia. "Los cambios en el sistema tributario y la introducción de métodos más eficientes de contabilidad tributaria podrían ayudar a reducir considerablemente la carga impositiva y contribuirían al crecimiento de las pymes españolas", concluye.

Los trabajadores europeos desplazados deberán tener el mismo sueldo y condiciones que los locales

El pleno del Parlamento Europeo aprobó a finales de mayo que los trabajadores desplazados temporalmente a otro país de la Unión Europea, deberán beneficiarse de las mismas condiciones y cobrar el mismo sueldo que los locales con su mismo empleo. Se les aplicarán todas las normas sobre remuneraciones de los países de acogida, tanto las fijadas en leyes como en convenios colectivos o sectoriales, precisó el PE en un comunicado.

Además, los gastos de viaje y alojamiento deberá pagarlos el empleador y no podrán deducirse del sueldo del trabajador. Las empresas también estarán obligadas a garantizar que las condiciones del alojamiento sean "decentes" y acordes a las normas.

En cuanto a la duración del desplazamiento, deberá prolongarse como máximo hasta un año, con la posibilidad de extenderlo seis meses más. Tras ese tiempo, el empleado podrá permanecer y trabajar en el Estado miembro en el que se encontraba, pero se le aplicará toda la legislación laboral del país de acogida.

En el sector de los transportes, uno de los puntos más conflictivos, seguirá aplicándose la regulación anterior, de 1996, hasta la entrada en vigor de la legislación específica de ese ámbito incluida en el paquete de movilidad. Los países del club comunitario tendrán dos años para introducir estas normas.

Menos de la mitad de los adultos españoles comprende conceptos financieros como la diversificación del riesgo (49%) o el interés compuesto (46%), mientras que el 58% entiende el concepto de inflación, en línea con la media de la UE, según las principales conclusiones de la "Encuesta de competencias financieras", elaborada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Banco de España en el marco del Plan de Educación Financiera 2018-2021.

La mitad de los españoles desconoce los conceptos financieros básicos

Durante su intervención en la presentación del estudio, que mide la comprensión, el uso y la adquisición de los productos financieros y por parte de la población española de entre 18 y 79 años, el gobernador del Banco de España, Luis María Linde, ha destacado que "los vehículos de ahorro, seguros y financiación son herramientas clave para que las familias planifiquen sus principales decisiones económicas a lo largo de su vida", señalando que los hogares que desconocen las nociones financieras básicas tienden a estar más endeudados y a ahorrar menos.

Más de 500.000 autónomos se beneficiarán de la rebaja fiscal de los PGE

ATA celebró en su día la aprobación de los presupuestos generales del Estado (PGE), pues considera que más de 500.000 autónomos se beneficiarán de la rebaja fiscal que incluyen y 1,2 millones de pensionistas autónomos verán incrementada su pensión.

Si finalmente siguen adelante los presupuestos aprobados en mayo, habrá una subida de las pensiones, como mínimo, del 1,6% en los dos próximos años. Así, las pensiones contributivas subirán un 1,35%, que sumado al 0,25% que se llevó a cabo el 1 de enero completa ese 1,6% anunciado.

La cuantía de las pensiones de 1.220.810 afiliados al RETA subirá, por tanto, un 1,35% a partir de la aprobación de los Presupuestos en julio. Además, recibirán una paga con los atrasos desde el 1 de enero, pues la entrada en vigor es retroactiva. El resto de los pensionistas autónomos, unos 733.000, los que cobran pensiones mínimas, verán aumentadas éstas un 3% como estaba previsto.

Solo el 8% de las empresas españolas es global

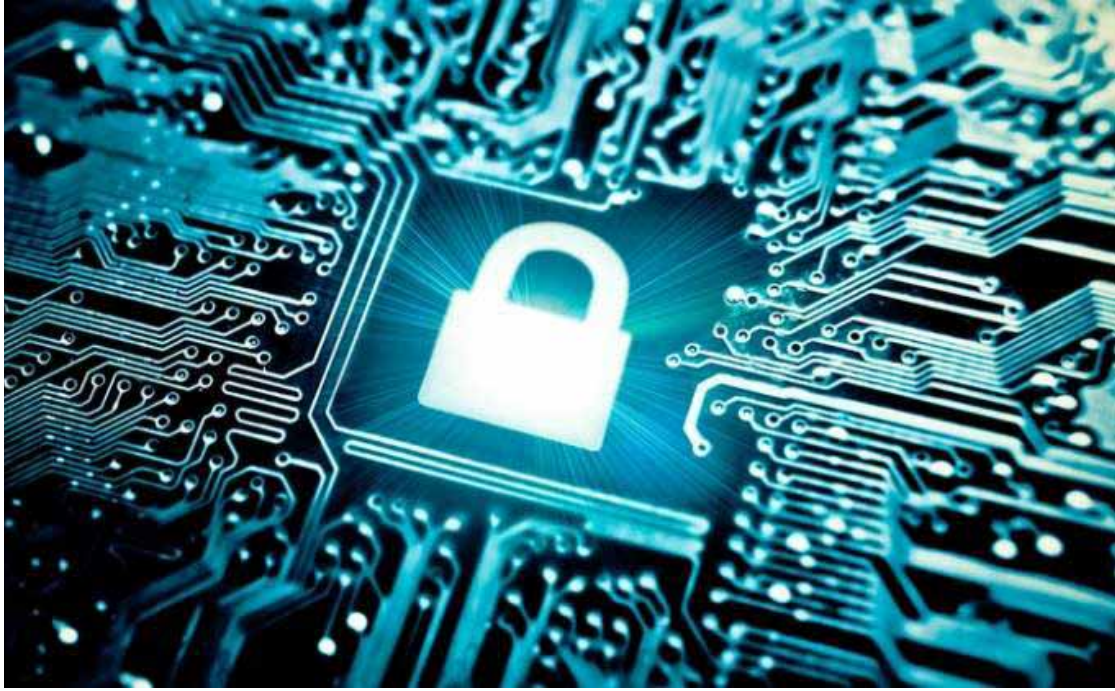
Tal y como refleja un estudio elaborado por Crédito y Caución, únicamente el 8% de las empresas españolas vende sus productos y servicios en el mercado global. De hecho, el resultado supone un retroceso frente al 11% de empresas que pensaban globalmente hace un año. El dato procede de las cerca de 250.000 entrevistas que realizó Iberinform en 2017.

Por territorios, ese porcentaje prácticamente se duplica en Navarra (15%) y La Rioja (14%) y registra sus tasas más bajas en Canarias (2%) y Baleares (3%). Las comunidades más cercanas a la frontera francesa o al Mediterráneo presentan un tejido empresarial más abierto y porcentajes más elevados de empresas que consideran que su mercado es global. La composición sectorial también es relevante. En ese sentido, las empresas industriales (17%) y logísticas (13%) piensan más en global frente a las de servicios (6%) y construcción (2%), que trabajan más pegadas al terreno.

El 31% no hace prospección comercial fuera de su provincia y un 32% no vende fuera de su municipio, nueve puntos más que hace un año.

El perjuicio financiero de una brecha de seguridad, un motivo para contratar el ciberseguro

El perjuicio financiero que puede provocar una brecha de seguridad es para Carlos Rodríguez, responsable del producto de CyberEdge de AIG España, una de las principales motivaciones que llevan a las empresas a contratar un ciberseguro, y especialmente tras los cambios normativos en materia de protección de datos.



Rodriguez realizó este análisis durante su intervención en una mesa redonda en el "Foro de ciberseguridad en el sector asegurador", organizado por Minsait by Indra. Según el informe de cibersiniestros del año pasado recién publicado por AIG Europe los daños por ramsonware encabezan los principales tipos de fallos en protección de datos, concretamente el 26%, seguidos de la violación de seguridad de datos por parte de hackers (12%), otro fallo de seguridad/acceso no autorizado (11%) y fraude de suplantación de identidad (9%). El mismo informe refleja, informó Rodríguez, que "ningún sector es inmune a los ciberataques" y que los servicios profesionales y financieros encabezan la lista, con un 18% de las agresiones, seguidos del comercio minorista (12%), servicios empresariales (10%) y fabricación (10%).

En cuanto a los factores que están dinamizando el sector de la ciberseguridad, se hizo hincapié en el perjuicio financiero que puede tener para una compañía una brecha de seguridad, "pues los costes de notificación pueden ser elevadísimos y, con la nueva normativa, daños propios así como a terceros".

Las buenas pólizas de ciber incluyen tres pilares básicos: servicio de prevención, respuesta desde el punto de vista técnico, legal y reputacional y perjuicio financiero (derivado de sanciones, falta de suministro, pérdida de beneficios o garantías de ciberextorsión, entre otros).

Por otro lado, AIG Europe ha elaborado un estudio por el que se prevé un nuevo aumento en siniestros por violaciones de seguridad de datos y otros fallos de seguridad tras la entrada en vigor del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la UE. En 2017 la compañía tuvo tantas notificaciones de siniestros de ciberriesgos como en los cuatro años anteriores juntos, el equivalente a uno por día laborable.

En otro orden de cosas, AIG ha puesto en valor el seguro de responsabilidad por emisiones de valores. Alejandro Carrascal, suscriptor senior de Líneas Financieras de esta aseguradora, dijo en el transcurso de un seminario digital sobre "Los riesgos de

las operaciones de valores y su aseguramiento" que "la volatilidad de los mercados financieros y la necesidad de capital propicia que cada día más empresas se decidan a realizar operaciones de valores. Cuando una compañía realiza una emisión de valores, la sociedad, el accionista vendedor y las personas físicas que firman el folleto informativo se exponen a investigaciones, reclamaciones e, incluso, a tener que responder personalmente a indemnizaciones frente a terceros por inexactitudes u omisiones en la documentación presentada".

El suscriptor senior de AIG explicó detalladamente el marco actual en el que se mueven las empresas a la hora de buscar capital, así como los riesgos que corren con los distintos tipos de mercados en los que operan, las posibles reclamaciones y, finalmente, cuáles son las coberturas que ofrecen las pólizas de la aseguradora.

Premaat quiere que en menos de dos años los corredores sean su canal principal de ventas

Aunque a primeros de junio se ha producido el lanzamiento del producto 'Premaat Salud' y 'Premaat Salud Maxi', a finales de mayo se realizó la presentación oficial para los corredores y la prensa sectorial. En él David Rodríguez, director de Negocio de Premaat, habló de la decisión de la empresa de abrirse a los corredores como canal de distribución y que quiere que"de aquí a no más de 2 años los corredores sean nuestro canal principal de ventas".

Rodríguez señaló que con este lanzamiento "se cumple un nuevo hito en la expansión de la mutualidad" que comenzó el año pasado con la apertura al canal de corredores.

En este nuevo producto, en el que se buscan familias como asegurado, la teleselección será la selección de riesgos. Con 'Premat Salud' se puede elegir centro y profesional de un cuadro médico; está incluida la cobertura de salud dental, la segunda opinión médica internacional, la asistencia en viajes...; se reembolsan los gastos de las visitas al ginecólogo o al pediatra si no están en el cuadro médico; y se forma parte del Club Vita con el que se disfruta de grandes descuentos en servicios especializados en belleza y bienestar. Con 'Premat Salud Maxi' se disfruta de las mismas ventajas pero sin copagos.

El director de Negocio de Premaat, animó a los corredores a que se sientan "cómodos con este seguro porque está en precio, en mercado y con buenas coberturas". Está convencido de que "de aquí a no más de dos años, los corredores serán nuestro principal canal de distribución".

Zurich Seguros desarrolla un sistema de inteligencia artificial para combatir el fraude en seguros del Hogar

Zurich Seguros ha empezado a aplicar un nuevo modelo predictivo basado en inteligencia artificial con el objetivo de incrementar las tasas de detección de reclamaciones fraudulentas, reducir la proporción de reclamaciones investigadas que no son fraude, y ofrecer un mejor servicio a los clientes honestos.

Se trata del ZFinder, un sistema aplicado a seguros del Hogar que está duplicando la detección de las alertas. Además, en el 76% de los siniestros investigados por ZFinder, no ha sido imprescindible la labor del perito, aunque sigue siendo uno de los mayores puntos de apoyo en la gestión del fraude.

Tras las primeras pruebas satisfactorias en el ámbito de los seguros de Hogar, Zurich empezará a aplicar el nuevo modelo predictivo en otros seguros.

El modelo de Inteligencia Artificial ZFinder combina dos tecnologías: el Big Data y algoritmos Machine Learning. Gracias a estos sistemas, el modelo detecta las diferencias sospechosas al comparar los datos de miles de siniestros similares, y aprende de forma automática ganando en eficacia con cada análisis que realiza.

Por otro lado, la aseguradora sigue presentando su nuevo seguro para Pymes a los mediadores en toda España.

Ignacio López Eguilaz, nuevo director de Canales Mediados y Direcciones Territoriales de DKV

Ignacio López de Eguilaz se ha incorporado a DKV como director de Canales Mediados. Desde esa posición, se convierte en el responsable de la estrategia de la distribución a través de los mediadores con los que trabaja la aseguradora. Igualmente, liderará la actividad de las cinco Direcciones Territoriales.

López Eguilaz tiene más de 15 años de experiencia profesional en el sector asegurador, donde ha liderado actividades en diferentes ámbitos, como operaciones, distribución y marketing. En la última época fue director de Marketing y Ventas de AXA, y anteriormente director de la Territorial Centro.

Es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, MBA por IESE y ha completado un programa de Marketing Digital por ISDI.

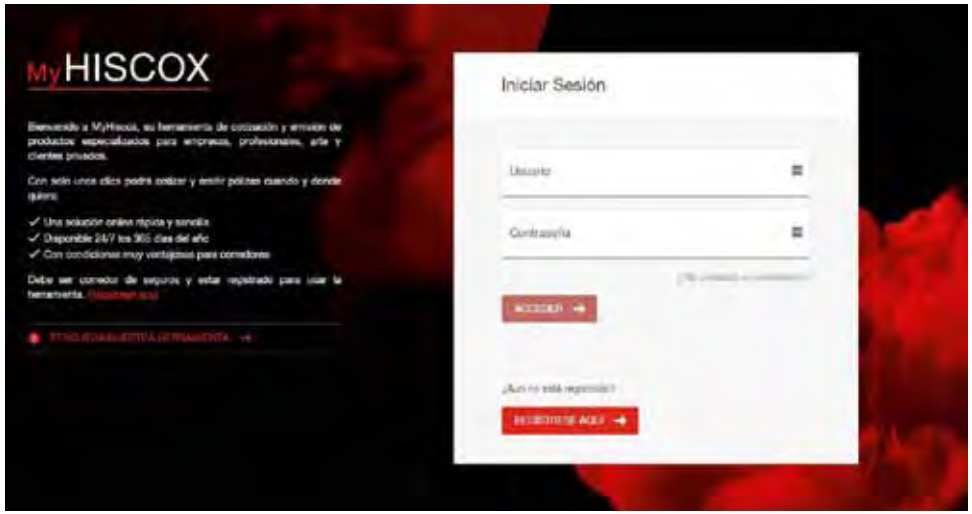
Hiscox lanza su nueva plataforma para corredores

Hiscox ha anunciado la puesta en marcha de MyHiscox, su nueva plataforma online, dirigida a corredores o correduría para hacer una simulación de seguro, cotizar, emitir y gestionar las pólizas.

La herramienta permite crear una cotización en muy pocos pasos, y con menos clics puede generarse una simulación de seguro. MyHiscox ofrece también la posibilidad de emitir un proyecto con varios módulos de cobertura bajo una única póliza. Esto quiere decir que un cliente podrá tener bajo una misma póliza diferentes módulos de cobertura tales como RC Profesional, RC General, RC Directivos y Hiscox CyberClear. Además, la plataforma tiene la capacidad de sugerir coberturas adicionales en función del riesgo del cliente, o directamente proponer todas las coberturas que debe tener la empresa de un cliente según su exposición al riesgo.

Aquellos corredores o correduría que deseen utilizar la plataforma podrán darse de alta en https://myhiscox.es. Una vez registrados, además de emitir o simular pólizas, podrán consultar los condicionados de las coberturas o personalizar su documentación, entre otras gestiones, reduciéndose considerablemente los tiempos de espera y la carga administrativa.

Por otra parte, Hiscox sigue activa en su acción de informar sobre los ciberseguros. Ha impartido, en colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga, una sesión formativa bajo el título, "Ciberseguros para empresas: haz frente a los ciberataques". En ella se profundizó en las oportunidades de negocio que genera



el sector de los ciberseguros para empresas.

También ha participado en la jornada sobre RGPD y Ciberriesgos organizada en Bilbao por la correduría de seguros vasca Asebrok, donde se habló de los nuevos riesgos cibernéticos y las amenazas en materia de ciberseguridad a las que se enfrentan las empresas y profesionales cada día, y el papel que puede jugar un seguro ante un ataque.

No sólo con la cobertura económica, sino también con toda la gestión burocrática de trámites administrativos necesaria en el caso de que se produzca violación de datos personales.

Asimismo, Hiscox ha participado en el foro "Ciberseguridad en el sector asegurador", organizado por Minsait, la unidad de negocio de transformación digital de Indra. En la que se puso de manifiesto algunas de las cuestiones más relevantes sobre soluciones de protección de la información, gestión de datos o cumplimiento regulatorio. Según el Hiscox Cyber Readiness Report 2018, una de cada tres empresas españolas tienen la intención de contratar un seguro de ciberseguridad este año.

Chubb refuerza sus áreas de Siniestros y Responsabilidad Medioambiental

Chubb ha anunciado dos nuevos nombramientos en sus áreas de Siniestros y de Responsabilidad Medioambiental. Carlos Corcoba se incorpora como Property & Marine Claims Team Leader en Iberia para liderar el equipo de siniestros de Daños Materiales, Ramos Técnicos y Marine. En el área de Suscripción, Ignacio Rodríguez se une como suscriptor de Responsabilidad Medioambiental.

Corcoba cuenta con 8 años de experiencia en el sector, que ha adquirido en su puesto anterior como subdirector del departamento de Siniestros en HDI.

Mientras que Rodríguez se incorpora a la compañía tras ser perito de siniestros medioambiental en Cunningham Lindsey Iberia durante 5 años y más de 10 años como consultor medioambiental.

Por otro lado, la entidad ha celebrado su evento anual para corredores y clientes. Los asistentes conocieron al Country President de España y Portugal, Ignacio Borja; y pudieron escuchar los planes que el futuro director tiene para la operación ibérica, así como su fuerte compromiso con la mediación.

Sanitas abre una nueva oficina de relación con los clientes en Madrid

Sanitas ha abierto un nuevo centro de relación con los clientes en Madrid, que supone un empuje para la compañía en la región, ya que refuerza su capacidad de gestión con el objetivo de ofrecer un servicio más completo y mejorar la experiencia del cliente en sus trámites presenciales.

Con este nuevo modelo de oficina, se pone al servicio de los clientes un punto de encuentro pensado para fomentar una relación participativa y de confianza con ellos. El centro de Sanitas cuenta con espacios abiertos y amigables para que la experiencia del cliente sea lo más satisfactoria posible.

"Este nuevo concepto de oficina complementa el resto de canales de atención al cliente de la compañía, los servicios online y la atención telefónica. La combinación de todos estos sistemas de contacto cubre el amplio abanico de necesidades de los clientes de forma inmediata, pero sin que suponga la pérdida de la cercanía que implica para algunos la atención personal en oficinas físicas", explican desde la entidad.

Grant Thornton y Tirea crearán la primera plataforma blockchain adaptada al sector asegurador

La firma de servicios profesionales Grant Thornton y Tirea, la empresa de servicios de tecnologías de la información y redes para aseguradoras, anunciaron a primeros de junio un acuerdo para impulsar, de forma pionera en España, el potencial de la tecnología blockchain en el sector del seguro.

Como parte del acuerdo, Grant Thornton desarrollará una aplicación basada en blockchain que hará posible el intercambio eficaz y eficiente de información entre aseguradoras participantes en coaseguros. En este sentido, contribuirá con su amplia experiencia en la puesta en marcha de proyectos sectoriales y en el desarrollo de aplicaciones interempresariales utilizando blockchain.

Por su parte, Tirea aportará su conocimiento experto del sector ya que presta servicios de valor añadido a más de 130 aseguradoras y sus colaboradores (talleres, peritos...), con el fin de mejorar su eficiencia operativa y su negocio a través de la tecnología.

La solución cubrirá el ciclo completo de vida del coaseguro recogiendo toda su compleja casuística y facilitando su automatización, a la vez que permitirá la operatividad entre los datos de las distintas aseguradoras. En una primera fase, Tirea y Grant Thornton desarrollarán una aplicación específica para coaseguros y para un entorno controlado. La inmutabilidad, la trazabilidad y la integridad de la información que aporta blockchain son características que hacen de esta tecnología la solución más eficaz para agilizar los procesos de intercambio de información que rigen la relación entre las distintas aseguradoras, y entre estas y sus clientes o proveedores.

En este sentido, el proyecto servirá también como punto de partida y base tecnológica para el desarrollo de otras aplicaciones basadas en blockchain para el sector asegurador.

"La tecnología blockchain resulta idónea para resolver los principales problemas que hacen que los procesos de coaseguros resulten tan difícilmente automatizables. Además. Blockchain actúa como fuente de confianza entre las partes, y su aplicación permite eliminar duplicidades y agilizar procesos, e incluso generar nuevos modelos de negocio. Junto con Tirea vamos a hacer posible una plataforma pionera que permita a las aseguradoras aprovechar, ya hoy, los beneficios de blockchain en un aspecto de su negocio muy complejo", ha reseñado Luis Pastor, socio de Tecnología e Innovación de Grant Thornton.

"El desarrollo de un estándar del sector aplicado a los procesos de coaseguro es un reto que perseguimos desde hace tiempo. Su implementación efectiva mediante blockchain nos permitirá ofrecer un auténtico servicio de valor añadido a las aseguradoras al permitir la configuración de un marco normalizador para el intercambio de información que interviene en los procesos asociados al coaseguro, y una excelente base para seguir desarrollando las posibilidades de esta tecnología en el futuro", ha afirmado Luis Fernández, consejero director general de Tirea.

Santalucía adquiere el 50% del capital social de Pelayo Vida

Santalucía ha alcanzado un acuerdo con Aviva Europe S.E. para la adquisición del 50% del capital social de Pelayo Vida. Como consecuencia de esta operación, Pelayo Vida quedará participada por Santalucía y Pelayo Seguros, consolidando en el perímetro del Grupo Santalucía. Sus productos serán comercializados a través de la red de distribución de Grupo Pelayo.

Pelayo Vida ha cerrado el ejercicio 2017 con unos ingresos por primas de 13,1 millones de euros y ha gestionado unos fondos de 96,6 millones, obteniendo un beneficio de 2,8 millones de euros. El ratio de solvencia de Pelayo Vida es 3,1 veces superior al exigido.

Con esta adquisición, el Grupo Santalucía refuerza su posición sectorial en el ramo de Vida, en el que al cierre del primer trimestre de 2018 ocupa la 5ª posición en el ranking de ICEA, con unos ingresos consolidados por primas de más de 387 millones de euros y una cuota de mercado del 4,84%.

Entre ambas compañías ya existen unas sólidas relaciones comerciales en el negocio de Autos desde hace varios años, gracias a un acuerdo de cesión de red por el que Santalucía distribuye los productos de Pelayo en dicho ramo.

Berkley España crea una porra del Mundial de fútbol para sus corredores

Berkley España ha creado una porra del mundial de fútbol para que se enfrenten corredores y suscriptores, y regala una Play Station 4 Pro, con el FIFA edición especial del mundial, al profesional que más puntos obtenga.

La porra se basa en la acumulación de puntos a base de aciertos en los resultados de los partidos. Además, hay puntos extra por el acierto de preguntas relacionados con la historia del fútbol, que se lanzan periódicamente a todos los corredores inscritos en la porra del mundial.

Para animar la competición, durante la jornada en la que España compitió con Irán, Berkley reservó una terraza para que sus corredores vieran el partido e incluso se apuntaran al torneo de futbolín que organizó la compañía.

MGS Seguros aumenta un 6,5% su beneficio antes de impuestos

MGS Seguros ha reunido a su accionariado para celebrar su Junta General Ordinaria y Extraordinaria 2018 en la que se presentaron los resultados de 2017, con un beneficio, antes de impuestos, de 19,6 millones de euros, superior en un 6,5% al registrado en 2016.

La cartera de primas de MGS Seguros se situó, a cierre del ejercicio, en los 279,9 millones de euros, lo que supone un aumento del 2,3% con respecto a 2016 y viene a confirmar la buena tendencia registrada en los últimos años. Además, la aseguradora cerró el año con un total de 420.000 clientes y más de 650.000 pólizas en vigor.

Desde el punto de vista técnico, la siniestralidad en 2017 alcanzó los 116,6 millones de euros en un ejercicio marcado por la implantación del nuevo baremo de valoración de daños personales en siniestros de Automóviles y por una especial incidencia, en seguros patrimoniales, de los efectos derivados de la climatología.

En cuanto a la gestión, el ejercicio se ha caracterizado por una nueva y significativa reducción de los gastos de explotación, que se sitúan en los 55,1 millones de euros, con una disminución de 1,5 millones con respecto a 2016.

En relación a las inversiones de la entidad, se ha mantenido el criterio de prudencia y diversificación en la selección de nuevas inversiones y se ha potenciado la actuación en el ámbito inmobiliario, destacando la adquisición de un inmueble en Madrid, destinado al arrendamiento de oficinas a terceros.

Desde el punto de vista estratégico, tal y como ya adelantó la entidad a principios de este ejercicio, MGS ha iniciado una nueva línea de actividad orientada a la prestación de servicios asistenciales a personas mayores. Para arrancar esta nueva vía, se ha constituido la sociedad MGS Seniors, que ya ha iniciado su actividad con la compra de un centro residencial para mayores en la ciudad de Valladolid.

Por otro lado, la aseguradora detectó el año pasado 7,8 millones de euros en concepto de indemnización por siniestros fraudulentos. Por ese motivo, ha entregado 9 premios que se dividen en 2 categorías a los profesionales implicados en esa detección: por un lado, a los mejores casos, donde se valora la labor de investigación realizada; y, por otro, al volumen de casos detectados y el ahorro conseguido.

Según datos de la compañía, en el año 2017 la buena labor de los profesionales implicados, la coordinación de los mismos y la colaboración con las fuerzas de seguridad del Estado han permitido un ahorro neto de hasta 6,4 millones de euros en indemnizaciones falsas a MGS.

Agroseguro estima en más de 60 millones las indemnizaciones por las tormentas de pedrisco

Las tormentas de pedrisco ocurridas desde el mes de marzo ya habían provocado a mediados de mayo daños en casi 45.000 hectáreas de cultivos, lo que supone una indemnización estimada de más de 60 millones de euros, según Agroseguro.

Entre las producciones más afectadas está la fruta con casi 17.400 hectáreas de superficie reclamada. A continuación, se encuentran los cereales con casi 16.000 hectáreas siniestradas; más de 4.500 hectáreas de hortalizas; y cerca de 3.800 de uva de vino.

Por otra parte, a primeros de junio Agroseguro comenzó a indemnizar por las inundaciones del desbordamiento de algunos ríos. Ya ha comenzado a pagar 3 millones de euros de los 8 previstos.

Los cultivos más afectados por las inundaciones fueron los cereales, con más de 6.800 hectáreas reclamadas, y la alfalfa, con casi 4.000 hectáreas con siniestro, si bien también se registraron daños en hortalizas y frutales. La provincia más afectada por este siniestro es Zaragoza, que acumula más de 9.000 hectáreas con daños por inundaciones. En total, se han recibido partes de siniestro correspondientes a más de 11.800 hectáreas de cultivos.

A.M. Best mejora la calificación crediticia de Catalana Occidente, Plus Ultra y Seguros Bilbao

A.M. Best ha elevado de “a” hasta “a+” la calificación en crédito emisor a largo plazo para las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao que forman parte del negocio tradicional del Grupo Catalana Occidente.

Al mismo tiempo, confirma el rating «A» (excelente) de fortaleza financiera con perspectiva estable en ambas calificaciones. La agencia de rating ha recalcado la solidez del balance de la compañía Seguros Catalana Occidente, la fortaleza de su desempeño operativo, su perfil neutral de negocio, así como su apropiada gestión de riesgos.

A. M. Best ha destacado también la importancia estratégica que tienen las calificaciones crediticias de Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao para el Grupo Catalana Occidente. Asimismo, ha subrayado que el negocio tradicional del grupo mantiene una firme posición en el mercado español.

Asefa Seguros informa a mediadores y empresarios sobre su oferta en seguros de Construcción

Asefa Seguros ha realizado sendas jornadas de formación sobre seguros de Construcción en la sede del Colegio de Mediadores de Seguros de León y en el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona sobre su oferta en seguros de Construcción. Además realizó reuniones con los empresarios de la Construcción de Murcia y Galicia.

En ellas se explicaron los seguros de Responsabilidad Civil y recalcaron aquellas coberturas imprescindibles para los profesionales del sector y diferenciadoras con las del resto del mercado. Se ahondó en el Pack RC Producto Plus y el seguro de Avería de Maquinaria, destacando las actualizaciones introducidas en ambos productos.

También hubo tiempo para abordar el seguro Decenal de Daños y sus coberturas complementarias, y presentar la nueva Garantía Trienal de Habitabilidad, así como la Garantía Trienal de Rehabilitación para comunidades de propietarios. Ambos productos están vinculados directamente con el bienestar de las personas y destinados a satisfacer las nuevas necesidades que tienen los clientes a la hora de asegurar una promoción concreta, así como garantizar que las obras finalizadas, cumplen los requisitos técnicos exigibles y tienen la calidad esperada.

Por último, se expusieron las ventajas del seguro de Caución con respecto a las líneas de avales ante la Administración.

Por otro lado la aseguradora se ha reunido con empresarios de la Construcción de Murcia (Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Región de Murcia) y de Galicia (Asociación Provincial de Empresarios de la Construcción de Ourense y Asociación de Promotores Inmobiliarios de Pontevedra) para exponerles las oportunidades aseguradoras en habitabilidad. Asimismo se hizo un repaso a las novedades aseguradoras que la compañía ofrece a este sector entre las que destacaron las garantías de Realojo y Pérdida de Alquileres del seguro Decenal de Daños y un renovado producto de seguro de Avería de Maquinaria Construcción que ofrece una ampliación en el alcance de las coberturas, así como flexibilidad en las diferentes opciones de contratación que se ajustan a las necesidades de cada cliente.

Además, se presentó la nueva Garantía Trienal de Habitabilidad para el Seguro Decenal de Daños, solución aseguradora que ofrece la posibilidad de poder asegurar un inmueble en aspectos tales como las condiciones de aislamiento térmico, acústico o de salubridad asociados a los elementos constructivos y las instalaciones del edificio.

Reale Seguros reúne a sus corredores en sus Consejos Consultivos

Reale Seguros ha celebrado la 8ª edición de sus Consejos Consultivos en La Coruña, Burgos, Zaragoza, Valencia, Barcelona, Córdoba y Madrid. En ellos se han tratado temas de actualidad para la mediación y se han recogido las inquietudes y necesidades de los corredores con la compañía.

Entre otras cosas, se trataron temáticas relacionadas con la tecnología, las nuevas legislaciones (IDD y RGPD), los servicios de valor añadido para los clientes, así como el futuro para la mediación.

En cuanto a los aspectos tecnológicos, los Consejos trataron la integración de servicios y productos más demandados por la mediación, indicadores de uso y transformación en las diferentes tecnológicas, y el porcentaje de su utilización que es cada vez más importante. Asimismo, se ha puesto en conocimiento los avances en los formatos EIAC, grados de adhesión y utilización en Reale Seguros.

También se habló de las nuevas legislaciones que afectarán al sector: la IDD y la RGDP; y de cómo afectan al corredor y las consecuencias, siendo necesario disponer de formatos tecnológicamente avanzados que minimicen la burocracia administrativa y a la vez ayuden a cumplir con estas normativas. Igualmente, se ha profundizado en aquellos aspectos que afectan o diferencian los actuales sistemas de gestión de forma más relevante y las posibles soluciones.

Pelayo asegura a los integrantes de la selección española de fútbol

Pelayo acompañará y asegurará a la selección española de fútbol en la búsqueda de su segundo título en el Mundial Rusia 2018. Cada jugador contará con una póliza personalizada por hijos de empleados entre 8 y 14 años en la que se ha buscado fomentar los valores que hacen únicos a todos los miembros de la selección, además de al entrenador.

El Grupo Pelayo ha querido celebrar estos diez años de matrimonio con la selección nacional de fútbol con la campaña publicitaria “Pelayo 10 años con la selección”, donde rinde un homenaje a La Roja.

Arag propone que aseguradoras y correduría se coordinen para cumplir la nueva norma sobre protección de datos

Arag ha recordado la necesidad de revisar la adecuación de los protocolos de las correduría a la nueva normativa sobre protección de datos debido a la gran cantidad de datos personales que manejan diariamente. En este sentido, la directora de la Asesoría Jurídica de la compañía, Belén Pose, considera esencial la coordinación de ambas partes -mediación y aseguradoras- para establecer los circuitos adecuados que permitan cumplir con la ley sin dificultar el trabajo diario.

El nuevo marco regulador, efectivo desde el 25 de mayo, otorga a las empresas una mayor responsabilidad a la hora de salvaguardar los datos personales de sus clientes. El RGPD también propone un régimen sancionador más estricto que incluye sanciones de hasta 20 millones de euros o el 4% de los ingresos anuales del negocio. Según Pose, el principal cambio "es que se pasa de un régimen de imposición de obligaciones por parte de la administración a otro en el que las empresas son las encargadas de evaluar su sistema de protección de datos y adoptar sus propias medidas de control".

En el caso de la mediación, Pose asegura que es uno de los sectores en los que se aprecia más interés por adaptarse a la normativa y destaca la labor que los colegios de mediadores están haciendo para formar a sus profesionales. Sin embargo, también señala que debido al alto nivel de responsabilidad que otorga el nuevo marco a las empresas, la implantación puede ser difícil ya que en algunos casos "no tienen experiencia ni capacidad para hacer frente a normativas de este tipo". De hecho, según datos a los que ha tenido acceso Arag, a dos meses de la implementación total del RGPD, alrededor del 80% de las pymes desconocía de su existencia, y si había oído hablar de él, no sabía cómo iba a afectar a su negocio.

Por este motivo, y ante la inminente entrada en vigor de las nuevas sanciones, para la abogada de Arag, es esencial que las empresas se asesoren bien sobre la norma con personas con conocimientos profundos en este reglamento.

No obstante, los expertos aseguran que cualquier empresa que venía cumpliendo con la Ley Orgánica de Protección de Datos no debe de tener dificultad en adaptarse al nuevo Reglamento. No obstante, advierten que determinadas empresas, en especial, aquellas de servicios dirigidas a gran consumo, pueden tener una mayor complejidad.

Entre las principales novedades del RGPD está la de designar de forma oficial un delegado de protección de datos en muchas empresas. Esta nueva figura deberá supervisar la aplicación de las medidas técnicas y organizativas adecuadas para cumplir con la normativa y servir de enlace con la autoridad de control y con los titulares de los datos.

Hombre de mediana edad, casado y residente en un municipio pequeño, perfil del comprador de Vida

El estudio realizado por ICEA sobre el comprador de seguros de Vida, muestra que es un varón (59,3%), de entre 35 y 44 años (29,4%), casado (50,3%) y contrata seguros de riesgo con un capital asegurado medio de 38.421 euros y con una duración de menos de 4 años (74,9%).

Si se analizan las características de las pólizas de seguros de Vida, según el capital asegurado, se puede observar que un 19,9% de las pólizas tienen un capital asegurado de más de 60.101 euros, mientras que en el 43,7% de los casos el capital asegurado no supera los 18.000 euros.

Las empresas no gestionan adecuadamente el riesgo medioambiental

La Tribuna de Foro Inade ha acogido una jornada de trabajo para analizar el riesgo de la responsabilidad medioambiental, abordando las nuevas obligaciones a partir del 31 de octubre. Los expertos pusieron de relieve que las empresas no están gestionando adecuadamente el riesgo medioambiental.

En concreto, las reflexiones se centraron en el análisis de la Orden APM/1040/2017 del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, por la que se establece, entre otras, la fecha a partir de la cual será exigible la constitución de la garantía financiera obligatoria para las actividades clasificadas como nivel de prioridad 1 y 2.

Se recordó que pese a que la Ley de Responsabilidad Medioambiental no es una norma sancionadora, contiene un capítulo de sanciones para las empresas que no cumplan sus obligaciones. Además de la exigencia de reparación del daño –aplicable en todo caso- se impondrá una sanción administrativa o incluso una pena conforme al Código Penal (si se ha cometido un delito ecológico).

Cerca de 10 millones de personas confían sus ahorros al seguro

El Informe Estamos Seguros 2017, presentado a primeros de junio por Unespa, pone en evidencia que cerca de 10 millones de personas confían en España sus ahorros al seguro. El estudio deja de manifiesto la confianza de la sociedad en el sector, toda vez que 1,1 millones de clientes mantienen el dinero en el mismo producto más de 10 años. De hecho, según Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, "el ahorro con riesgo biométrico solo lo pueden asegurar las aseguradoras".

Una de las conclusiones que arroja el estudio es que la contratación de productos se reparte prácticamente a partes iguales entre hombres y mujeres, que apuestan por las mismas alternativas para ahorrar dentro del abanico que ofrece el seguro.

Por tramos de edad, los PIAS destacan por ser la opción que reúne a una mayor cantidad de gente joven y de mediana edad. Las rentas vitalicias constituyen el producto donde existe una mayor proporción de gente de edad más avanzada (76 años o más). Los PPA son, entre tanto, productos que gozan de una gran aceptación entre quienes ven que la jubilación se aproxima (56 a 65 años).

En cuanto a la permanencia del ahorro. Algo más de 1,1 millones de personas mantienen su dinero en el mismo producto durante 10 o más años. Esto refrenda la vocación por el largo plazo que tiene el seguro a la hora de canalizar inversiones. En España, prácticamente una de cada cuatro personas que ahorra a través del seguro tiene entre 46 y 55 años (23,58%). Le siguen los de entre 56 y 65 años (20,36%) y los situados entre los 36 y los 45 años (18,07%). El predominio de las cohortes de edad media evidencia la relación entre el empleo y el ahorro dado que este segmento de población (las personas de entre 35 y 65 años) es especialmente propenso a encontrarse en activo.

Las reservas matemáticas de los seguros de Ahorro crecen en 681 millones

A 31 de marzo de 2018, la reserva matemática de los seguros de Ahorro ha crecido en 681 millones respecto al año anterior.

Los seguros con garantía de interés aportan 1.328 millones, mientras que los vinculados a activos contabilizan -648, según ICEA.

CNP Partners nombra a David Miseray como nuevo director general adjunto

CNP Partners ha incorporado a David Miseray como nuevo director general adjunto con responsabilidad sobre las áreas financiera, actuarial, tecnología y servicing de la aseguradora. Por su parte, Santiago Domínguez, también director general adjunto, se mantendrá al cargo de las áreas vinculadas al desarrollo de negocio: las dos unidades de negocio o LOB's (Line Of Business) de Riesgo y Ahorro, y las áreas de comercial, marketing corporativo, formación y asesoría jurídica..

Miseray es actuario ISFA (Institut de Science Financière et d'Assurances de Lyon) y cuenta con una experiencia profesional de más de 22 años en el grupo CNP Assurances en Francia, donde ha ocupado puestos como responsable del departamento actuarial y del departamento de Control de Gestión en la Dirección Financiera y Técnica; la Dirección de Proyecto M&A y la Dirección de Desarrollo de Negocio Internacional; y la Dirección de Economía Social y Local.

Este nuevo nombramiento tiene como objetivo el desarrollo del proyecto "Clientes en Modelo Abierto – CMO", la aceleración del proceso de transformación digital y la implementación de la nueva normativa IFSR17.

La transformación digital de CNP Partners es otra de las prioridades de esta nueva función. La adquisición del intermediador de seguros iSalud es una clara señal de la ambición de CNP Partners y de su casa matriz por el crecimiento en España, así como una respuesta al desafío de la aseguradora en el contexto de la transformación digital.

El beneficio antes de impuestos del sector mejora un 1,7% en el primer trimestre

El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas de las aseguradoras españolas en el primer trimestre fue del 8,78%, un 1,7% mejor que el registrado al mismo periodo de 2017.

Según ICEA, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 2,79%, lo que supone un ascenso de 0,35% sobre marzo del año anterior.

Ebroker establece cómo recabar de forma electrónica el consentimiento del uso de datos personales

Ebroker ha implementado un proceso que, a través de Lleida.net, permite recabar de forma electrónica el consentimiento de las distintas finalidades de uso de datos personales de sus clientes con motivo de las nuevas exigencias del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

De esta forma, el corredor podrá redactar y editar las finalidades que el sistema facilita por defecto, pudiendo además ser configuradas en distintos idiomas. Mediante plantillas de SMS y correo electrónico, es posible el envío individual o masivo a los clientes del corredor que reciben la comunicación en formato electrónico pudiendo realizar sobre ella la aceptación de las finalidades y otorgar su consentimiento.

Por otro lado, Plus Ultra Seguros ha formalizado su incorporación al proyecto Ebroker Blockchain NET, que pretende crear una red privada de corredores de seguros basada en tecnología blockchain.

"En Plus Ultra Seguros estamos comprometidos con el desarrollo de un canal fuerte de distribución profesional en torno al corredor de seguros, y participar en este proyecto se alinea con nuestra estrategia de apostar por iniciativas basadas en tecnologías de futuro que hagan más eficiente y cooperativa la relación entre la aseguradora y sus mediadores", ha asegurado Luis Vallejo, director general comercial de la aseguradora.

El proyecto Ebroker Blockchain NET tiene como foco avanzar en ámbitos estratégicos de la innovación como la certificación digital, seguridad, estandarización, IoT, big data, entre otros.

Fernando Vállez, nuevo Market Management Executive de QBE España

QBE ha incorporado a Fernando Vállez a su equipo en España como Market Management Executive , reportando a Juan Ignacio Carro, director del departamento.

Vállez es licenciado en Derecho y Empresariales por Cunef y cuenta con un Máster en Banca Privada por el Centro de Estudios Garrigues y otro de Solvencia II y Risk Management por el Instituto de Estudios Bursátiles. Ha desarrollado su trayectoria profesional en Garrigues, PwC y Marsh.

Antonio Huertas defiende el papel del seguro en el desarrollo económico y social de los países

El presidente de Mapfre, Antonio Huertas, inauguró la décima edición de la conferencia internacional de seguros de Insurance Europe, que se celebró a finales de mayo en Madrid, destacando el relevante papel del seguro en el desarrollo económico y social de los países.

El seguro juega, en palabras de Huertas, un triple papel en su contribución a la generación de riqueza en la sociedad: "Primero, a través de la protección y la compensación de los riesgos. En segundo lugar, como gestores financieros del ahorro y la inversión, estimulando la formación de capital en la economía. Y tercero, como financiadores de los países mediante nuestra inversión en deuda soberana".

Huertas también se ha referido al cumplimiento de la regulación aseguradora, y ha trasladado que lo deseable es que los desarrollos globales en materia de regulación financiera, ya sea contable o prudencial, tengan en cuenta su impacto directo sobre el papel de los aseguradores en la economía.

En el acto de inauguración han intervenido también la presidenta de Unespa, Pilar Fernández de Frutos, y el presidente de Insurance Europe, Andreas Brandstetter. Insurance Europe es la patronal europea de seguros y reaseguros. A través de sus 35 organismos miembros, las asociaciones nacionales de seguros, representa a todas las empresas de seguros y reaseguros.

Liberty Seguros forma a sus mediadores en marketing digital

Liberty Seguros ha puesto en marcha un programa de talleres formativos teórico-prácticos sobre marketing digital, para apoyar los conocimientos de sus mediadores acerca de las nuevas herramientas digitales.

El programa formativo ha comenzado en Barcelona y pretende continuar en todo el territorio español. Durante la jornada se trataron la gestión digital del negocio, se han facilitado herramientas para crear y medir acciones de relación con clientes, se han trabajado ideas para mejorar el SEO y SEM y se han puesto ejemplos de cómo usar los Social Media para diversos objetivos.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto en marcha la primera edición de su programa internacional Liberty Brokers' Global

Executive Program, que se celebra en sus distintas sedes internacionales, con el objetivo de contribuir al desarrollo de negocio de las corredurías facilitándoles herramientas que puedan dar respuesta a las nuevas necesidades sectoriales, como el marketing digital o incluso la cultura empresarial.

Con esta formación, Liberty comparte una manera de entender y hacer los negocios.

International SOS renueva su web

International SOS ha lanzado su nueva web, con el objetivo de optimizar la experiencia de clientes y mediadores de seguros. En ella destaca la contratación online de los seguros para particulares y familias de Asistencia en Viaje y Defensa Jurídica.

Esta nueva web "responsive" con un diseño atractivo e innovador, se adapta a todos los dispositivos, permitiendo una navegación intuitiva y rápida. International SOS ha focalizado la estructura de su web en simplificar la navegación para que sus visitantes, particulares, empresas o aseguradoras puedan acceder fácilmente tanto a los diferentes productos y servicios que pone a su disposición la compañía como a los contenidos corporativos de la misma.

International SOS quiere, a través de esta nueva web corporativa, facilitar por primera vez el acceso a Travel Risk Map 2018, una herramienta digital que permite consultar, por país o ciudad, el nivel de riesgo médico y de seguridad de los mismos. El equipo de International SOS indica que la renovación de la web forma parte del proceso de estrategia de transformación digital en el que está inmersa la compañía.

El Grupo Allianz en España (Allianz Seguros, Fénix Directo y Allianz Popular) tuvo un volumen de negocio de 3.591 millones de euros en 2017. Los ingresos se vieron consolidados principalmente por el negocio asegurador, especialmente por el ramo de No Vida, que creció un 4,5%, por encima de la media de mercado. En Vida, cabe destacar el crecimiento del 66,3% del producto unit linked.

El Grupo Allianz en España aumenta sus resultados gracias al empuje de No Vida

El resultado operativo de las compañías del Grupo Allianz en España fue de 483,8 millones de euros, un 17,7% más que el ejercicio anterior. El beneficio neto después de impuestos y minoritarios fue de 273,9 millones de euros, un 21,7% más. Las cifras se vieron impulsadas por el buen resultado de No Vida y por resultados extraordinarios.

Los ingresos por primas de las aseguradoras del Grupo Allianz en España (Allianz Seguros, Fénix Directo y Allianz Popular Vida) se situaron en los 3.523 millones de euros. La principal filial del Grupo Allianz en España, Allianz Seguros fue la compañía que más contribuyó en cuanto a primas, con 3.151,7 millones de euros, un 3,8% más.

El segmento de No Vida fue el principal impulsor de los ingresos, con un crecimiento del 4,5%. Todos los ramos de No Vida tuvieron un comportamiento positivo en 2017, destacando especialmente el crecimiento en Automóviles (+4,2%).

En cuanto a Vida, el decrecimiento del volumen de primas se debió a dos motivos: por un lado, a la menor actividad del canal bancaseguros y, por el otro, a la decisión estratégica de reducir el peso de los productos de Vida tradicional a favor de productos no garantizados, como los unit linked. En este sentido, el unit linked de Allianz Seguros, 'Allianz FondoVida', tuvo un crecimiento del 66,3% hasta los 213 millones de euros.

Casi 19.700 personas han transformado su patrimonio en rentas vitalicias

Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario. A cierre del pasado marzo, 19.658 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas rentas vitalicias acumulan 1.771 millones de euros de ahorro gestionado.

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo, al acabar el primer trimestre, las aseguradoras velaban por 227.444 millones de euros de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 2,34%. De esa cantidad, 184.902 millones corresponden a productos de seguro, un 2,12% más. Los restantes 42.542 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector (un 3,28% superior al del pasado ejercicio).

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 87.619 millones de euros, un 1,89% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp), que movían 3.309 millones al acabar el trimestre y crecen un 39,85% con carácter interanual.

Por su parte, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) alcanzaban a cierre de marzo los 12.576 millones y registran un crecimiento interanual del 13,64%. Mientras, los capitales diferidos se mantienen planos y acumulan 48.607 millones de euros.

XL Catlin ha creado una nueva solución que apoya el diseño, el desarrollo, la prueba y la implementación de tecnologías autónomas.

XL Catlin lanza soluciones diseñadas para apoyar la adopción de tecnologías autónomas

Disponible en todo el mundo, este producto cubre todos los sectores de la industria y puede personalizarse específicamente para las necesidades de un cliente individual utilizando el conjunto global de coberturas aseguradoras de XL Catlin, que incluye, responsabilidad civil general, responsabilidad civil profesional por errores y omisiones y, cuando corresponda, seguro de riesgos cibernéticos y de interrupción de negocio.

Para apoyar esta nueva cobertura, XL Catlin ha creado el Global Autonomy Centre of Excellence: un equipo internacional y multidisciplinar de expertos que aunará el talento con la especialización y las aptitudes en las áreas del análisis de datos, la suscripción, la gestión de siniestros y la ingeniería de riesgos. El centro brindará orientación y ayuda a los suscriptores, los corredores y los clientes de XL Catlin en todos los rincones del mundo.

El seguro, ante el reto de traspasar el umbral de la digitalización

El Día Mundial del Seguro, tuvo como eje principal la ceremonia oficial de la entrega de los Premios Galicia Segura, que anualmente organiza Fundación Inade. En la jornada la presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos, destacó que el seguro se encuentra ante un "umbral que traspasar", el de la digitalización.

En esta edición, el Premio Galicia Segura a la Mediación de Seguros fue entregado a Ucoga, Correduría de Seguros y recogido por Iván Novo, su director técnico. El Premio Galicia Segura al Asegurador, concedido a Zurich. El Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro fue para la asociación Aunna y fue entregado a su presidenta, Mónica Pons. José Luis García-Pita y Lastres recogió el Premio Galicia Segura a la Investigación Aseguradora; y el Premio Galicia Segura a la Dirección fue para José Antonio Sánchez, director general de ICEA. Éste último, en representación de todos los premiados, subrayó el gran reto de la transformación digital "que lejos de ser una opción para las empresas, se convierte en imperativo, pero que ya no será diferencial, simplemente nos da opciones a seguir compitiendo". La duda –continuaba- es "cómo realizar una transición ordenada desde los modelos de negocio tradicionales".

El seguro gestiona 140.000 imprevistos cada día

La industria del seguro gestiona 140.000 imprevistos cada día a los que se destinan recursos por un valor de 200.000 euros. Así lo ha recordado DAS, de acuerdo a los datos de Unespa.

Los expertos de DAS quieren reconocer el importante trabajo humano que existe, ya que el sector de seguros emplea a más de 50.000 personas en España de forma directa y 600.000 puestos de trabajo indirectos. Además, el 96,6% de los trabajadores del sector seguros tiene un contrato indefinido.

Asimismo, el sector de los seguros dedica una parte de la prima a la inversión pública y privada. Por este motivo, este sector se convierte tanto en impulsor como en estabilizador de la economía española. El seguro invierte en deuda pública y en títulos emitidos por empresas españolas. Por cada euro invertido en fondos y acciones privadas, se dedican seis a la deuda pública.

En 2016 el sector realizó una contribución fiscal de cerca de 7.087 millones de euros en impuestos soportados y recaudados. Las entidades entregaron cada día más de 19 millones de euros a la Hacienda Pública, según el estudio sobre la contribución fiscal en España del sector asegurador, elaborado por PWC.

Quedan sin definir las acciones de la responsabilidad proactiva para la protección de datos

A primeros de junio, Fecor presentó su segundo cuaderno temático, que en esta ocasión estuvo dedicado a 'La protección de datos y su repercusión en la industria aseguradora', realizado por Jesús Jimeno, de DSG Abogados. Este comentó, entre otras cosas, la dificultad que puede conllevar para todos los empresarios el no saber exactamente qué medidas se deben realizar para llevar a cabo la responsabilidad proactiva que señala el RGPD (nuevo reglamento de protección de datos).

Tras la presentación del Dossier Práctico de Fecor, por parte de su presidente Maciste Argente, tomó la palabra Jesús Jimeno para dar a conocer el segundo cuaderno de la federación, patrocinado por Berkley, que se centra en las nuevas exigencias en cuanto a la protección de datos.

Jimeno llamó la atención sobre el hecho de que aunque las sanciones se centran sobre los datos personales, hay que proteger todos los datos que tratamos, también el de las personas jurídicas. De hecho, la responsabilidad proactiva también recae sobre el resto de datos, no solo sobre los personales.

El régimen de responsabilidad proactiva introducido en el RGPD trata de favorecer el mantenimiento de un ciberespacio saludable y responsable que garantice la seguridad de los datos que forman parte del mismo.

Las actividades propias de los corredores de seguros llevan consigo el necesario tratamiento de un gran volumen de datos personales, y en ciertos casos tienen el carácter de datos sensibles. Tal circunstancia hace que tengan que cumplir las normas en materia de protección de datos con especial diligencia y realizar un exhaustivo análisis del riesgo. Y al mismo tiempo, "no podemos olvidar que su intervención resultará fundamental al analizar el riesgo propio de sus clientes y transmitirlo a la industria aseguradora de forma adecuada", explicó Jimeno. En su opinión, son nuevas oportunidades para la venta de los ciberseguros.

Después se centró sobre dos importantes cambios que introduce el RGPD: el derecho al olvido y el consentimiento de carácter inequívoco. Además señaló que la responsabilidad civil derivada del tratamiento de datos: es objetiva, solidaria, responsable-encargado y responsabilidad proactiva (hay que implantar determinadas medidas de responsabilidad, por ejemplo las pólizas de ciber).

Y remitió a los presentes a la web de la Agencia de Protección de Datos porque allí hay herramientas para implantar las cláusulas adecuadas de protección de datos.

Contestando a las preguntas de los asistentes, el representante del despacho DGS Abogados, señaló que "nadie sabe en qué consiste realmente la responsabilidad proactiva. Se hablan de establecer medidas de seguridad pero no se sabe cuáles".

Sobre el Blockchain aclaró que en él "se van enlazando datos que se quedan fijos en la cadena y no se puede modificar esa

información que hay en cada eslabón de la cadena de blockchain. Por eso entra en conflicto con el derecho al olvido que estipula el RGPD. La posible solución sería que los datos de la cadena apunten a un usuario y borrando el usuario no se sabría a quién se refiere esa información".

El I Encuentro de Corredores hablará sobre las pensiones

Por otro lado, Fecor ha dado a conocer que su I Encuentro de Corredores, que se celebrará el 20 de septiembre, se centrará en la viabilidad del sistema de pensiones.

La sesión se centrará en las implicaciones y problemáticas que representa el Sistema de Pensiones. Comenzará la mañana de la mano de un experto que plasmará de manera objetiva la situación presente y futura en materia de pensiones en nuestro país. A continuación se celebrará una primera mesa de coloquio donde participarán y ofrecerán su particular visión los responsables de previsión social de los dos sindicatos mayoritarios, CC.OO. y UGT, junto con un representante de la CEOE.

Tras una pausa para el café, dará comienzo una segunda mesa de debate representativa del sector asegurador, en la que participarán la presidenta de Unespa, Pilar Gonzalez de Frutos, a la que acompañarán representantes de las entidades AXA, Mapfre y Catalana Occidente. A todos ellos les corresponderá dar su particular visión sobre este importante tema, así como explicar el papel que aporta el sector asegurador y su evolución futura. La clausura de la jornada vendrá de la mano de la Dirección General del Seguro.

Gexbrok Mediación celebra su VI Convención Anual

Gexbrok Mediación, perteneciente al Grupo Gefiscal, celebró a primeros de junio en Córdoba su VI Convención Anual, en la que participaron los miembros de su Red Elite, su red de oficinas territorial de Andalucía, Castilla La Mancha, Castilla León, Extremadura, Islas Canarias, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana.

El director general de Gexbrok Mediación, José Ángel Benito, abrió este encuentro profesional con el informe de situación de la compañía y, posteriormente, el director comercial del Grupo Gefiscal, Francisco Álvarez, dio a conocer el plan estratégico de crecimiento de la empresa.

Asimismo, en la convención se habló de los productos estratégicos para la captación y fidelización de clientes y las mejoras de las herramientas de gestión.

También participó el coach ejecutivo César Piqueras, que ofreció la conferencia "Siete claves para vender con éxito".

La jornada finalizó con un análisis del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), que realizó el responsable del área TIC y LOPD de Grupo Gefiscal, José Manuel Machacon, y un debate entre las compañías asistentes sobre el tratamiento de datos de carácter personal.

Las familias canarias dedican un 4,2% de su presupuesto a los seguros

El 4,2% del presupuesto anual de las familias de las Islas Canarias se destinan a algunos de los diversos seguros disponibles en el mercado. El dato constata la importancia económica de este sector en el archipiélago, algo que ha destacado el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas, Sergio Barrera, en la inauguración de las III Jornadas del Seguro en Canarias.

Estas jornadas, celebradas el 7 y 8 de junio, evaluaron la situación del sector y analizaron, bajo el lema 'Tiempos de cambio', cómo las nuevas tecnologías y estilos de vida actuales han modificado los hábitos de la ciudadanía a la hora de protegerse personalmente, proteger sus bienes o incluso sus datos.

Dentro de los cambios que el sector vive vinculados a las nuevas tecnologías y la protección de datos, se dijo que los ciberseguros protagonizarán el gran negocio de la industria aseguradora de la próxima década, a la vez que se puso en evidencia el impacto que generará la nueva Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados.

"El que se deba informar de la letra pequeña a los consumidores nos beneficia a todos, aunque generará en un primer momento un trabajo extra al sector en cuanto a documentación y carga burocrática. Los operadores tendremos que informar de todos los costes y gastos asociados al producto, así como de sus riesgos, de las obligaciones que genera la contratación y de los beneficios", asegura Sergio Barrera.

En el caso de los seguros de Vida señala que "esta nueva reforma podría hacer que el número de pólizas contratadas sea menor, pero también que la cantidad se reparta de forma más equilibrada o incluso que ganen cuota las aseguradoras y correduría de seguros, lo que significaría que el cliente podrá beneficiarse de mejores precios", señaló Barrera.

María Belén Pose, directora de la Asesoría Jurídica Corporativa de Arag, habló de la "Nueva Ley de Distribución de Seguros IDD" y los cambios que supondrá para todos los distribuidores de seguros. La IDD modifica la estructura del mercado y reconoce como distribuidores a más actores como las aseguradoras o los comparadores de seguros digitales. "También ofrece más seguridad al consumidor, al obligar a los mediadores de seguros a tener en cuentas separadas el dinero de los asegurados y el dinero que les genera su actividad económica", explica Pose.

Esta norma introduce el concepto de ventas vinculadas y combinadas, es decir, aquellas que ofrecen productos de seguros conjuntamente con otros servicios o productos dis-

tintos de los seguros como parte de un mismo paquete o acuerdo. El distribuidor de seguros deberá informar en este caso si los distintos componentes pueden adquirirse de forma separada, e indicarle los correspondientes justificantes de los costes y gastos de cada componente.

Sobre las obligaciones que a partir de ahora supondrá la aplicación en el sector del seguro el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) habló Elisa Hernández, delegada de protección de datos (DPO) del Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas y consultora en el Gabinete Jurídico Económico de Canarias, Preblacanarias, destacando también las oportunidades que se abren para el sector. "La digitalización de cualquier sector es algo evidente. Los ciberseguros protagonizarán el gran negocio del sector asegurador de la próxima década, y debemos estar preparados en el tratamiento de datos, porque Internet será el principal motor de contratación", aseguró.

Aemes tiende la mano a las asociaciones del sector para fortalecer la mediación

Aemes ha celebrado su Asamblea General en la que se tendió la mano al resto de asociaciones para colaborar con el objetivo común de aumentar la fortaleza del sector de la mediación y su proyección.

El presidente, Jorge Benítez, presentó la memoria de actividades 2017, destacando los tres ejes en los que se fundamenta el trabajo de la patronal durante estos últimos años: la actualización, la apertura y la modernización de Aemes. Las cuentas anuales del ejercicio 2017 y los presupuestos 2018 se aprobaron con absoluta normalidad.

Desde presidencia se informó de los proyectos que Aemes está impulsando en la actualidad, como son la formación profesional de calidad y la preparación de una encuesta dirigida a los empresarios que contribuya a conocer cuáles son los aspectos más destacables a negociar para la denuncia del convenio a finales del presente año.

La modernización de la web de formación y la presencia en redes sociales fueron también destacadas como nuevos canales de comunicación y transparencia para con los asociados.

Por otro lado, este año Aemes cumple 40 años de compromiso como patronal y actualiza su marca recogiendo y haciendo patente su dedicación constante a la defensa de los mediadores de seguros tanto en su faceta empresarial como laboral, actuando como única patronal en el sector de la mediación.

Cojebro aborda la gestión de datos y de comunicación con el cliente

La Junta Directiva de Cojebro y la alta dirección de Zurich Seguros se han reunido para profundizar en la coordinación de la gestión de datos y de comunicación con el cliente.

Este comité bilateral tiene como misión, entre otras, poner en común la visión estratégica y el disruptivo futuro del sector asegurador, compartiendo la información global con la que cuenta una multinacional como Zurich Seguros, y la visión que aporta Cojebro en la repercusión que tendrán en el canal de mediación español los desarrollos y las innovaciones fórmulas que irán apareciendo para dar solución a los nuevos hábitos de información y de compra de los clientes.

En este comité se abordó, en detalle la coordinación de la gestión de datos y de comunicación con el cliente, que tanta preocupación suscita entre las corredurías de Cojebro. Carlos Palos, director de Ventas y Distribución de Zurich, confirmó que "en esta reunión ha quedado patente nuestro compromiso de consensuar, con las corredurías de Cojebro, el qué, el cuándo y el cómo de las comunicaciones, en el interés de una mejor experiencia, fidelización y retención del cliente".

Por otro lado se celebró en Pamplona el 2º Congreso Club Cojebro Junior organizado por Alberto Alonso, de Alme Correduría de Seguros. Allí se habló de: Introducción al big data y casos prácticos; Digitalización en las corredurías de seguros; y workShop Club Cojebro Junior, en el que los juniors trabajaron los Proyectos Erasmus Cojebro, Garaje Cojebro, y Premio Insurtech Cojebro, coordinados por Isidre Martínez, director del Campus Cojebro.

Los colegiados toledanos reciben formación en protección de datos

El Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo ha celebrado una jornada formativa en "Protección de datos: obligaciones, reglamentación y su incidencia en el sector asegurador", con motivo de la entrada en vigor de la nueva Ley General de Protección de Datos (LGPD).

Alejandro Martí, responsable de Prestaciones Graves y Legal de RGA Seguros, ha sido el encargado de responder a cuestiones como las razones para cumplir el nuevo Reglamento General de Protección de Datos, los riesgos a los que se enfrentan los profesionales del sector de la mediación de seguros (copias de seguridad, destrucción de papel, etc.), y la gestión de los documentos legales relacionados con clientes, trabajadores, proveedores, etc.

Artai celebra su 25° aniversario en su convención anual

Artai ha celebrado en Vigo su 25º aniversario bajo el lema "25 años de conocimiento y compromiso". La correduría ha aprovechado su ya tradicional convención anual para reunir una vez más a los 150 profesionales de todas sus oficinas y transmitirles las nuevas líneas estratégicas de la compañía para los próximos años.

El director general de la compañía, Rubén Martínez, hizo hincapié en que "tenemos que pelear para conseguir lo que nos proponemos, hacer realidad nuestras ilusiones y proyectos desde la profesionalidad, el conocimiento, el talento, la educación, la constancia y el compromiso con nuestra compañía y con la sociedad en general, y ser los dueños de nuestro destino".

El equipo directivo de Artai ha transmitido a sus compañeros que "estamos en el sitio y el momento adecuado para conseguir todo lo que nos propongamos" y así "afianzar nuestro posicionamiento como primera correduría privada e independiente de España".

Artai ha presentado a su equipo su Plan de Responsabilidad Social y Ética, que pondrá en marcha en los próximos meses. El Plan de Responsabilidad Social y Ética ha sido elaborado en colaboración con sus empleados, clientes, entidades no gubernamentales y otros actores claves para la empresa.

Por otro lado, Artai, en colaboración con la Cámara de Comercio de Mallorca, ha organizado la jornada "El MaB: la alternativa financiera para empresas en expansión-Caso Robot, S.A.".

El director de la Artai en Baleares José Cuart, ha reseñado que "esta jornada es una apuesta de Artai para acercar a la empresa balear el conocimiento sobre otras fuentes de financiación para conseguir sus objetivos estratégicos de crecimiento y cómo proteger a la empresa de las responsabilidades del emisor en el folleto informativo que genera la empresa al optar al MaB como medida de financiación.

En otro orden de cosas, la correduría ha participado en la séptima edición de la Feria Navalia International Shipbuilding Exhibition.

Por último comentar que Artai ha participado como especialista del sector de seguros en la Asamblea General Extraordinaria de la Asociación de Empresarios de la Comunidad Valenciana de Vehículos de Alquiler (Aecoval). El director de la oficina de la correduría en Alicante, Carlos Parra, explicó a todos los socios el proyecto de Ley

de Distribución de Seguros que puede afectar al sector rent a car. Señaló que "el proyecto de Ley de Distribución de Seguros en trámite parlamentario establece una nueva figura de mediador de seguros, al que llama mediador de seguros complementario, cuando el seguro tenga carácter complementario al bien o servicio suministrado, citando expresamente a las agencias de viajes o las empresas de alquiler de automóviles, obligándolas a cumplir con la normativa e inscribirse en el registro administrativo previsto para los mediadores".

Apromes ayuda a la digitalización de sus asociados

Apromes ha suscrito un acuerdo de colaboración con E-Correduría para que esta compañía de tecnología y de servicios para el sector asegurador, digitalice los procesos de negocio de las correduría asociadas que estén interesadas, así como su relación con el cliente final.

Mediante este acuerdo se ofrecen diferentes herramientas que permiten al corredor optimizar y hacer mucho más eficientes todos los procesos de negocio, así como digitalizar la comunicación con sus clientes finales, no sólo desde un punto de vista informativo, sino también transaccional. Ambas entidades han proyectado un cronograma de trabajo para que en los próximos meses todas las correduría asociadas a Apromes que lo deseen puedan disponer de esa tecnología.

Por otro lado, la asociación ha anunciado la próxima convocatoria del curso académico 2018-2019 para la formación de mediación de seguros de Grupo A en materia financiera y de seguros privados. Con esta nueva convocatoria este curso será la segunda edición desde que el año pasado la asociación haya recibido la autorización para poder impartirlo. Este curso, que comenzará en octubre, se impartirá en modalidad semipresencial. Desde Apromes se resalta la flexibilidad horaria de la que disponen los alumnos ya que el curso se apoya en un campus virtual que incluye videoconferencias y seminarios online adaptándose a las necesidades y disponibilidad de los estudiantes.

En otro orden de cosas, la asociación ha compartido con Reale las líneas de desarrollo y la estrategia que la aseguradora está llevando a cabo este ejercicio y en 2019.

El Colegio de Zaragoza presenta su nueva web a los mediadores

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel presentó su nueva página web como la renovación tecnológico-formativa que ha llevado a cabo el Colegio en los últimos meses.

"Estamos muy orgullosos con el resultado e ilusionados por los nuevos servicios y funciones de los que dispondrán", ha declarado el presidente del Colegio de Zaragoza, José Luis Mañero. Además, ha añadido que la formación y la alfabetización tecnológica son asuntos "clave" para la institución.

El Colegio de Valencia sigue apostado por la formación de sus colegiados

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia hace un balance muy positivo del Curso Experto +Salud +Vida. Así lo entiende Sergio Alonso Carbó, profesor responsable de las asignaturas de Sistema de Previsión Social, Cotizaciones y Prestaciones en la Seguridad Social, Previsión Social Complementaria, Estudios Comparativos y Salud. Alonso destaca que "los alumnos muestran mucho interés y el nivel es muy alto, por lo que el curso refuerza la figura del mediador profesional".

Alonso considera capital la importancia de las materias que aborda, ya que "el seguro debe paliar los efectos negativos de un siniestro, y en el caso de los seguros personales nos encontramos ante quizás los bienes más sensibles a asegurar". Por este motivo "el mediador debe conocer qué coberturas públicas ofrece la Seguridad Social a determinadas contingencias, fallecimiento, viudedad, orfandad, invalidez permanente absoluta, invalidez permanente total, incapacidad laboral transitoria, y cómo se determina la prestación a fin de asesorar al cliente de la mejor solución aseguradora".

Alonso entiende que la posible falta de coberturas del sistema público es una oportunidad para el sector asegurador, ya que "los indicadores así lo verifican. En el caso de Salud es uno de los ramos que más ha crecido en los últimos años, incluso durante la crisis". No obstante, "si comparamos el mercado español con otros países europeos, estamos lejos del gasto por habitante en seguros personales, por lo que considero que hay recorrido, y más si consideramos que en la distribución, el mediador de seguros es el canal prioritario. Nos situamos ante un escenario que no debe desaprovechar", concluye.

Además el Colegio ha recibido a diferentes aseguradoras: Sanitas, Arag, Mutua de Propietarios y para realizar sendas jornadas formativas sobre el ramo de Salud, la nueva normativa de protección de datos y los aspectos clave para pymes y autónomos, respectivamente.

Asimismo, el Colegio ha realizado un curso de formación sobre siniestros de 36 horas lectivas en Gandía. El objetivo es acercarla a aquellas zonas más alejadas de las instalaciones del colegio. Sergio Villar, director ejecutivo de Risk Consulting, ha informado cómo sacar el máximo partido del departamento de siniestros, accediendo a herramientas que permiten obtener una mayor efectividad y rapidez en su resolución.

Por su parte, Santalucía Vida y Pensiones y Acunsa Seguros de Salud Clínica Universidad de Navarra presentaron sus productos ante los colegiados valencianos. Se habló de las ventajas de los diferentes productos de Santalucía Vida y Pensiones para el colectivo de autónomos en el ámbito de Vida-Riesgo, así como las estrategias comerciales para su venta y la combinación de productos más adecuada para cubrir todo el ciclo de vida de dicho colectivo. Además se explicaron las condiciones especiales que Acunsa ofrece en su póliza Confort (cuadro médico) a los mediadores de seguros colegiados, empleados de mediadores y familia directa.

El Colegio de La Coruña continúa con su formación en siniestros

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha acogido el séptimo taller correspondiente a la cuarta convocatoria del proyecto de formación práctica de siniestros, con la colaboración de la tramitadora de Diversos, Mercedes Sánchez, licenciada en Derecho y responsable del Departamento de Prestaciones de Diversos en Asegrup.

El vicepresidente del Colegio, Víctor L. García, abrió la charla recordando la celebración de la jornada sobre protocolos de comunicación, enfocada al Vivero de Candidatos, para personas que quieran iniciarse en la profesión o mejorar sus habilidades.

En el cuarto taller de siniestros José Luis Ayestarán, perito experto en reconstrucción de accidentes de tráfico y gerente de Inpenor, impartió un monográfico sobre el esguince cervical.

Por su parte Joaquín Iglesias, secretario provincial Apcas (La Coruña), copropietario y director técnico del área de Diversos de Peritaciones Galicia, Control de Redes Periciales y Valorador.com, abordó el quinto taller, que versó sobre el papel del perito y del mediador en siniestros de Diversos y la garantía de daños eléctricos.

Ruiz Re sorteó una póliza de Viaje, con cobertura en toda Europa, para dos personas entre sus seguidores de Facebook.

Ruiz Re sorteó un seguro de Viaje en Facebook

Para participar solo había que darle "me gusta" en la página de la correduría en la red social, mencionar a un amigo o familiar con quién el interesado se iría de viaje en un comentario de la publicación del sorteo y compartir el sorteo en el perfil personal.

El seguro cubre un máximo de 3 días y puede ser utilizado hasta el 31 de agosto de 2018. Si el ganador de la póliza no puede usarla, puede cederla a un familiar o amigo. Las opciones de participación en el sorteo se extendieron hasta el 12 de junio.

Por otro lado, Ruiz Re ha mostrado su apoyo a la creación del Corredor Mediterráneo, estructura que unirá el arco mediterráneo español con el resto de Europa. Por eso, anima a otras empresas e instituciones a unirse a este proyecto firmando la petición #QuieroCorredor. Según la correduría, la "creación de este corredor supone viajar en la mitad de tiempo, descongestionar la A7, contaminar menos y, en definitiva, favorecer la economía de todo el país".

La tecnología blockchain centra las XXIII Jornadas del Seguro en Asturias

Bajo el lema "Juntos mirando al futuro", el Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias celebró en Oviedo el 7 y 8 de junio sus XXIII Jornadas del Seguro de Asturias. En el encuentro se llevó a cabo un análisis conjunto sobre la realidad del sector, se debatió acerca de los retos más inmediatos y se buscaron sinergias que ayuden a aprovechar las oportunidades de negocio de cara al futuro.

La directora general de Finanzas y Hacienda del Principado de Asturias, Raquel Pereira, y el presidente del Colegio asturiano, Reinerio Sarasúa, inauguraron las jornadas arrojando diferentes datos sobre la situación actual del sector asegurador, tanto a nivel nacional como regional, y donde Pereira reveló que este ramo aporta más del 1,5 del PIB asturiano.

A continuación se dio paso a la conferencia de Miguel Morán, coach y desarrollador de líderes, quien destacó que "el mediador de seguros tiene que ser un buen líder en tres competencias: como asesor, vendedor y un buen activo post-venta". Asimismo, hizo hincapié en que tiene que estar continuamente construyendo la confianza "ya es que algo complejo y se destruye".

En la mesa redonda que siguió a la conferencia inaugural se debatió sobre la imagen del mediador de seguros en diferentes ámbitos profesionales. En ella se habló, entre otras cosas del poco conocimiento que se tiene del mediador de seguros en la sociedad, y se hizo hincapié en la importancia de buscar la diferenciación. Bien puede ser orienzándose hacia la búsqueda de nuevos nichos de mercado como los medios online. O bien por su labor en la post-venta, donde se permite el tú a tú con las personas y crear ese vínculo de confianza.

Las nuevas tecnologías y la Big Data fue la mesa redonda con la que se abrió el segundo día de las jornadas. En ella se debatió sobre la importancia de las empresas y la mediación de estar presentes en las nuevas tecnologías y saber controlarlas y manejarlas.

A continuación, Pablo Surdo, CEO de Dextra Consultoría, ofreció una conferencia en la que destacó que "la principal estrategia de diferenciación del mediador de seguros es la confianza, lo cual va a marcar su valor diferencial respecto a su competencia más directa". En una sociedad en la que hay tanta exceso de información, la inmediatez y el asesoramiento son vitales para generar dicha confianza con el cliente. Es vital que se sienta respaldado, atendido y escuchado en todo momento.

Una teoría que ya han puesto en práctica diferentes empresas tal y como se puso de manifiesto en la mesa redonda que puso el punto y final a las jornadas, y en la que se destacaron las experiencias del Grupo Comunicalia, JMC Correduría de Seguros y Villaizán Seguros. Se puso en común ideas nuevas, alternativas de negocio y herramientas útiles.

S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha participado en el I Congreso Pesquero organizado por la World Compliance Association para hablar sobre la implantación de programas de cumplimiento normativo y la figura del compliance officer.

S4 trata la implantación de programas de cumplimiento normativo en el I Congreso Pesquero de la WCA

El programa del Congreso se dividió en cinco bloques temáticos para facilitar la exposición de aspectos y puntos de vista de profesionales del sector, asociaciones profesionales e instituciones relacionadas con la industria pesquera, siendo las buenas prácticas y los códigos de conducta, la responsabilidad penal de las empresas pesqueras o cómo abordar la implantación de programas de compliance en las empresas del sector, los temas clave.

En este sentido, Gabriel Beiro, miembro del departamento de Consultoría Legal en S4, fue uno de los encargados de exponer la realidad de los compliance officers y su importancia. "Es necesario realizar un buen mapa de riesgos que nos indique la probabilidad de comisión de los mismos", dijo.

El debate, moderado por Luis Florencio Santa María-Pérez, director de Órganos de Gobierno, Cumplimiento Normativo y Prevención de Blanqueo de Capitales de Abanca, analizó prácticas más o menos habituales como el tiempo máximo y medio que pasa el pescado a bordo; los sistemas de refrigeración y congelación, etc., así como los riesgos penales del cultivo, la transformación y la comercialización.

Tras esta exposición, se hizo especial hincapié en "la necesidad de diseñar e implantar protocolos o procedimientos que mitiguen la probabilidad de cometer delitos y, para ello, se necesita de la supervisión de un compliance officer que actúe con imparcialidad, objetividad e independencia que garantice la ética empresarial", concluyó Beiro.

La correduría Vicente Campillo se adhiere a Grupo Intercor

Grupo Intercor ha admitido la incorporación de la correduría Vicente Campillo, de Miranda de Ebro (Burgos), durante la última reunión mensual celebrada en Valladolid.

La sesión también sirvió para estudiar posibles acuerdos de colaboración con más aseguradoras. Asimismo, se contrastaron las cifras de producción, considerando que se encuentran en línea positiva, en relación al objetivo anual propuesto.

El Colegio de Madrid cierra 2017 con los mejores resultados de su historia

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, ha presentado en 2017 los mejores resultados de su historia. El órgano colegial cerró el ejercicio pasado con un resultado ordinario de 103.000 euros, frente a los 60.000 de un año antes, gracias a unos ingresos que superan en un 8% lo presupuestado y a unos gastos que se reducen en un 10%.

Del mismo modo, se presentó el presupuesto de ingresos y gastos para 2018, que fue aprobado por unanimidad, al igual que el balance de situación y cuenta de gestión a 31 de diciembre de 2017. En ese sentido, Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid, subrayó que "estos magníficos resultados son fruto del esfuerzo y el trabajo comprometido de muchas personas que trabajan por este Colegio".

Jiménez de Andrade dedicó parte de su intervención a la Memoria Colegial, que según destacó, "es el fiel reflejo de la extensa e intensa actividad que se está desarrollando en el Colegio de Madrid, dirigida a fomentar la figura del mediador colegiado, impulsar la formación del colectivo, aumentar la colegiación y estrechar la colaboración con instituciones, aseguradoras y entidades del sector". Así, la titular del Colegio de Madrid resaltó la labor que la institución está llevando a cabo para potenciar la imagen y el buen hacer de los mediadores ante la sociedad. En ese sentido, Jiménez de Andrade subrayó la colaboración del Colegio con el programa de TVE La Mañana de la 1.

Asimismo, la presidenta subrayó la consolidación del Foro Madrid Seguro, que este año tendrá lugar el 28 junio bajo el lema "El gran reto: cómo adaptarse al nuevo mercado". También remarcó la intensa actividad de la institución en los medios y en redes sociales "de hecho somos el Colegio con más seguidores". Pero además de todo lo anterior, "la excelente trayectoria en el terreno económico de la institución ha hecho posible la creación y el lanzamiento de 'Pon un mediador en tu vida', la campaña de publicidad del Colegio".

Por otro lado, Jiménez de Andrade también resaltó que, durante 2017, la organización volvió a incrementar sus servicios colegiales y continuó, en el terreno institucional, estrechando sus relaciones con todos los actores del sector; "mantenemos acuerdos de colaboración con más de 25 aseguradoras". Igualmente, subrayó la labor que lleva a cabo el Centro de Estudios de la institución, siendo el único Colegio de España que imparte el Curso superior de Seguros de forma presencial y que, año tras año, sigue liderando el mayor número de alumnos del Grupo A. Asimismo, no pasó por alto la magnífica labor que está llevando a cabo la institución en materia de colegiación, "terreno en el que hemos registrado 52 nuevas altas".

Se impulsa el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros

Aprocose, Agers y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia han presentado el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros, dirigido a profesionales quieran desarrollar su carrera profesional en el sector asegurador y la gerencia de riesgos, bien sea en correduría de seguros, en aseguradoras o en empresas.

El curso, realizado en acuerdo con la Universidad Cardenal Herrera-CEU de Valencia, comenzará en septiembre y se extenderá hasta marzo 2019, cumpliendo un temario que quiere cubrir el vacío que existe en nuestro país en materia de estudios de diplomatura o grado orientados al seguro y la gerencia de riesgos.

En España hay más de 4.000 correduría que proporcionan trabajo directo a unos 14.000 empleados, además de otros empleos en el sector seguros, que carecen de la posibilidad de adquirir los conocimientos normativizados necesarios. Este curso pretende solucionar este problema.

Esta acción formativa se inscribe en los objetivos fundacionales de Aprocose, que no son otros que fomentar la excelencia en la formación de todos los corredores que participan en la gestión de los riesgos de empresas y particulares. Por este motivo, según Juan José Gómez y Juan Miguel López, vocales de Formación, la asociación "ha convocado a las diferentes partes implicadas en el curso para que, desde su distintas naturaleza y características, sumen los elementos necesarios para llevar adelante este proyecto".

Se multiplica la demanda de formación en el sector inmobiliario para comercializar seguros

La demanda de formación acreditada y certificada de los profesionales inmobiliarios que les permite comercializar seguros cada vez es mayor, según Arrenta Quarto Pilar. Esta petición de formación se estima que se ha multiplicado en el último año.

Para satisfacer adecuadamente dicha necesidad, muy importante para seguir impulsando el sector inmobiliario en España, Arrenta Quarto Pilar se ha aliado con las aseguradoras grandes de los seguros Multirriesgo. Los cursos que está impartiendo se centran en los seguros de Impago del Alquiler, así como pólizas para el Hogar, Comercio y Edificios.

Javier García Baquero, elegido vocal provisional para Asuntos Económicos del Consejo General

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España ha celebrado su última sesión plenaria en el salón de actos del Colegio de Madrid, sede provisional del Consejo General, en el que Javier García Baquero fue elegido vocal provisional para Asuntos Económicos.

El Pleno comenzó dedicando un minuto de silencio a la memoria del primer presidente del Consejo General José Luis Mosquera fallecido el 15 de mayo a los 93 años. Siguiendo el orden del día, se presentaron y aprobaron los acuerdos presentados por la Comisión Permanente en los últimos tres meses. En el espacio dedicado a las comisiones se presentaron los informes de las vocalías de Comunicación; RSC, Convenios y Servicios; Agentes; Corredores; Prácticas de Mercado y Marco Jurídico; Formación y Cecas; y Comisión Internacional.

La presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade, informó sobre los avances en la actualización del Plan Estratégico de la Mediación (PEM) y dio paso a las presentaciones de las candidaturas de Bilbao, que corrió a cargo de Juan Carlos Echevarría, presidente del Colegio de Vizcaya; y de Valencia, presentada por la presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera. Ambas candidaturas aspiraban a albergar el XII Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros en 2020. Finalmente, por 64 votos frente a 41 la sede elegida para ser la anfitriona fue Valencia.

En el tiempo del informe del tesorero el Pleno aprobó las cuentas anuales del ejercicio 2017 con su correspondiente informe de auditoría y el nombramiento de Javier García-Baquero, presidente del Colegio de Huelva, como vocal provisional para Asuntos Económicos.

Por último, en el informe del secretario general, se presentó y aprobó la memoria anual de 2017.

Los corredores valencianos se forman sobre RGPD y EIAC

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha llevado a cabo una jornada formativa para informar a sus asociados de las medidas a adoptar en los programas de gestión respecto al nuevo Reglamento de Protección de Datos (RGPD) y el EIAC, impartida por la firma SIMS.

La jornada fue impartida por Antonio García, director técnico de SIMS y Jorge M. Pascual, del departamento de asistencia técnica de la firma. Ambos realizaron recomendaciones para que los corredores que usan el software de SIMS las adopten ante la entrada en vigor del RGPD, como disponer de los documentos necesarios y actualizados para cumplir RGPD de manera clara y explícita, disponer de herramientas adecuadas de consentimiento inequívoco o trabajar con centralitas virtuales que dispongan de grabación de llamadas.

También reflexionaron acerca de la necesidad de que la mediación "debe actualizar su mentalidad, para tener claro que las herramientas informáticas y ERP's, deben de mecanizar el trabajo diario y para ello hay que invertir en tiempo y cursos para saber utilizar el software".

En la segunda parte de la jornada, dedicada a EIAC, se destacó la flexibilidad del programa Gestibrok, desarrollado para adecuarse a cualquier tipo de integración con EIAC que se complementa con conectividad

También pusieron el acento en la necesidad, no solo de tener un buen software, sino de saber usarlo ya que, de lo contrario, "no se satisface las necesidades del cliente y ese redunda en un mayor tiempo de gestión administrativa".

Los mediadores de Lérida profundizan en los seguros de Salud

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha organizado la conferencia "Los seguros de Salud. Qué son y tendencia", impartida por responsables de DKV.

Durante la conferencia se habló de temas como el amplio mercado actual individual y colectivo, su evolución futura tanto de consumidores, como de productos aseguradores, sus garantías básicas y complementarias. También se dio a conocer ampliamente la fiscalidad de los seguros individuales y de empresas.

El Colegio de León aborda los retos de gestión del Consorcio de Compensación de Seguros

El Aula de Formación del Colegio de Mediadores de Seguros de León ha acogido la jornada gratuita para colegiados y empleados "El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS): retos de gestión".

Fue impartida por Alejandro Izuzquiza, director de Operaciones del CCS. La jornada trató distintos asuntos como los retos para la gestión rápida y eficaz del siniestro y el nuevo Baremo de daños personales.

José Manuel González, elegido consejero delegado a nivel mundial de Howden Broking Group

Howden Broking Group ha anunciado el nombramiento de José Manuel González como consejero delegado a nivel global, cargo que será efectivo a partir del 1 de octubre. Para facilitar la transición, asumirá con efecto inmediato el puesto de Deputy CEO. Salvador Marín, hasta ahora director general de Retail, sustituirá a González como consejero delegado de Howden Iberia.

El CEO del Grupo Hyperion, matriz de Howden Broking Group, y actual CEO de HBG, David Howden, ha afirmado: "Ceder el puesto de CEO de HBG a José Manuel González forma parte de dicho fortalecimiento, y es la evolución natural de una organización que siempre se ha inspirado en la meritocracia".

González es economista por Icade y lleva 11 años en el Grupo. Anteriormente trabajó en BP como economista senior y en MBI como director general.

Tras este nombramiento, el Grupo ha anunciado que Salvador Marín, hasta ahora director general de Retail de Howden Iberia, sustituirá a José Manuel González como CEO de la operación.

Marín comenzó junto a González hace once años, donde ha desempeñado los cargos de director general comercial y director general de Retail tras la adquisición de UBK en 2014. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia, y tiene un MBA en el Instituto Empresa. Su trayectoria profesional siempre ha estado ligada al sector asegurador. Antes de unirse a Howden fue suscriptor en Allianz, director territorial de Levante en St. Paul Insurance y director comercial en Morera & Vallejo.

Los corredores tendrán formación continua obligatoria con la nueva Ley de Distribución

Tal y como ha avanzado Campus del Seguro, plataforma especializada en gestión y servicios para formación online en seguros, entre las novedades que va a traer la nueva regulación sobre formación posterior a la aprobación de la nueva Directiva de Distribución de Seguros, todo apunta a que se va a exigir por primera vez integrar también a los corredores de seguros en los programas de formación continua obligatoria.

El Proyecto de Ley de Distribución de Seguros enviado por el Gobierno a las Cortes lo recoge así entre los requisitos a incluir por primera vez en la Memoria de Formación a enviar a la Dirección General de Seguros para todos los nuevos corredores y corredurías de seguros que se den de alta. De esta manera, además de todas las personas vinculadas al profesional como empleados y/o como colaboradores, también tendrá que integrarse por primera vez en los programas de formación continua obligatoria el propio corredor de seguros persona física, así como, en el caso de corredurías a la persona responsable de la actividad de distribución o al menos a la mitad de las personas que forman parte del órgano de dirección responsable de la actividad de distribución. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones establecerá mediante resolución, las líneas generales y los principios básicos que, en cuanto a su contenido, organización y ejecución, habrán de cumplir los programas de formación.

Javier Salas se ha incorporado al área de Bancaseguros de Aon Affinity donde, como director de Transformación Digital, se encargará de impulsar el ecosistema digital dentro del sector asegurador y financiero, acompañando a las grandes organizaciones de estos sectores en todos sus procesos de evolución, renovación y cambio tecnológico y cultural.

Aon ficha a Javier Salas como director de Transformación Digital

Salas se incorpora a Aon desde su posición como director general de Inithealth, una de las insurtech de éxito dentro y fuera de nuestras fronteras, tanto en facturación como en implantación dentro del sector asegurador, con presencia en tres continentes y once países. Con anterioridad ocupó el puesto de director de Desarrollo de Negocio de Grupo Init, contando asimismo con una amplia trayectoria en puestos de responsabilidad comercial en el sector asegurador dentro de la compañía Helvetia. Por otro lado, Aon se ha convertido en uno de los patronos del Observatorio Nacional del Turismo Emisor, Observatur.

Aunna Asociación celebra su XXV Asamblea General

Aunna Asociación ha celebrado su XXV Asamblea General, con una participación superior al 70% de sus socios, quienes aprobaron de forma mayoritaria la gestión económica de la organización, tanto las cuentas anuales como los presupuestos para 2018 (94% de votos favorables en ambos casos).

En el discurso de apertura del "Espacio Aunna 25º aniversario: construyendo historia, creando futuro", la presidenta, Mónica Pons, agradeció a quienes "hace 25 años iniciaron un proyecto que hoy compartimos y nos une a todos los socios".

El acto sirvió para que el nuevo director gerente, Ricardo Quintana, se dirigiera a los socios para explicarles cuál será su aportación para continuar desarrollando, junto al resto del equipo humano y de todos los socios, el Plan Estratégico de la asociación.

Durante la Asamblea, se hizo repaso de la actividad desarrollada en 2017, destacando diferentes acciones como la presentación de alegaciones al anteproyecto de Ley de Distribución y al de creación de las AAI, el acuerdo de representación institucional con CIAC, el acuerdo conjunto respecto al cambio de posición mediadora, la participación en la campaña para la utilización de EIAC, la difusión del valor del corredor de seguros a la sociedad, así como las distintas herramientas empresariales -tecnología, formación, marketing, correduría, etc.- puestas a disposición de los socios.

Por la tarde, se desarrolló una jornada formativa dedicada al Reglamento General de Protección de Datos. Impartida por Carlos Sáez, abogado especializado en derecho de las nuevas tecnologías. La sesión permitió resolver todas las cuestiones que los socios asistentes plantearon al experto sobre la aplicación de esta norma europea.

Sanchís Asesores celebra el "Día de dar las gracias a los clientes"

El 14 de junio Sanchís Asesores celebró el "Día de dar las gracias a los clientes", una iniciativa con la que todo el equipo de la correduría quiso mostrar la gratitud que sienten con sus más de cinco mil clientes: "Por la confianza y apoyo depositados en nosotros durante tantos años".

Ese día recibieron a los clientes con la palabra "gracias", que predominó en toda la oficina, y les invitaron con dulces de la zona y alguna que otra sorpresa.

E2K crea una plataforma online para que los corredores puedan presentar sus proyectos de seguros a las pymes

E2K ha creado una plataforma online de Presentación de Proyectos de Seguros, en donde los corredores de su Club de Empresas podrán formular sus propuestas aseguradoras a los empresarios de forma personalizada y a medida de sus necesidades, según el tamaño, el sector y el nivel de riesgos de cada empresa.

Esta herramienta digital permite a cada corredor mostrar, a través de un formulario único, una oferta de seguros adaptada a las circunstancias de cada empresa.

Paloma Arenas destaca que "a los empresarios hay que facilitarles la decisión de la contratación del seguro mediante un proyecto transparente y claro que no deje dudas y que justifique la cobertura de cada riesgo". De esta forma se asegura una relación duradera que permite fortalecer la importancia del corredor como un agente independiente que asesora de forma permanente al empresario, porque conoce bien sus circunstancias y sus riesgos.

Por otro lado, E2K ha celebrado en Barcelona, Valencia y Madrid unas jornadas de seguimiento sobre "Procedimiento de ventas para ingeniería de seguros para la empresa", destinado a los corredores del Club de Empresas. Son sesiones prácticas de ocho horas donde los asistentes aprenden técnicas de aproximación, captación y mantenimiento de clientes-empresa.

El I Foro Valencia Más Segura de la correduría Blanes OTS se centra en la ciberseguridad, D&O y protección de datos

La correduría Blanes OTS ha celebrado un foro Valencia Más Segura, dirigido a sus clientes empresas. José Manuel Blanes ha hecho el prólogo del foro, poniendo especial interés en los temas de ciberseguridad, D&O y protección de datos.

Alfonso Linares, de Correduidea, fue el conductor del evento y mostró las líneas de negocio y desarrollo que sigue Blanes OTS en los últimos ocho meses, basadas en "un mejor servicio, formar e informar y ayudar a crecer a sus clientes".

En el segundo bloque, participaron Micael Galán, de AXA, que ha hablado de ciberseguridad; Marta Pallarés, de Zurich, sobre D&O; y Mariano Cugueró, de Caser, que lo ha hecho sobre protección de datos. En todos los casos, con especial protagonismo del Reglamento General de Protección de Datos, que como era de esperar, fue la primera preocupación de los asistentes al foro.

Grupo AICO lanza su app

La correduría Grupo Aico ha puesto en el mercado una app que tiene como objetivo mejorar la experiencia de usuario.

La app Grupo Aico Seguros permite la gestión de las pólizas de seguros, para que pueda en cualquier momento avisar de un siniestro, recibir alertas sobre cualquier cambio o incidencia en alguna de las pólizas y cambiar o solicitar un seguro.

Otra de las funcionalidades destacadas es el chat en tiempo real, mediante el cual los usuarios tendrán a disposición un asesor online cualificado para resolver cualquier duda o problema.

Vidahorro, una app para ahorrar para la jubilación mientras se va de compras

AXA, junto a una correduría de seguros, ha presentado Vidahorro, una app que permite ahorrar para la jubilación gracias a las bonificaciones obtenidas por comprar en casi cien establecimientos adheridos.

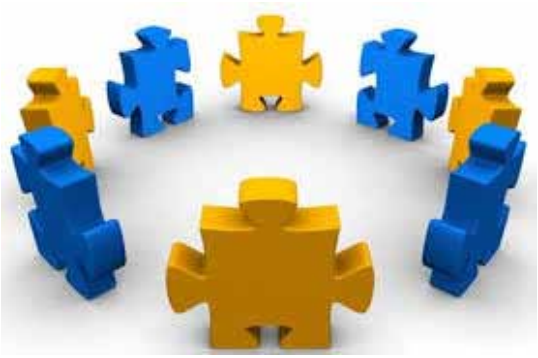
La plataforma nace de un proyecto de una correduría de seguros con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador y cuenta con un abanico de casi un centenar de establecimientos adheridos, desde tiendas físicas, proveedores de hidrocarburos, plataformas de compra online, agencias de viajes, hoteles, etc. “Con Vidahorro permitimos que la gente que tiene menos capacidad de ahorro invierta en su jubilación pensando, especialmente, en las personas en torno a los treinta años”, ha manifestado Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España. “Hemos de fomentar vías de ahorro a largo plazo complementarias como un ejercicio de responsabilidad con la sociedad ante un tema inminente como es la necesidad de financiar la jubilación”, ha añadido.

“Nos decían que no podía ahorrar porque no llegaba a fin de mes. Ahora, hay una solución y es gratuita para todo aquel que esté preocupado por su futuro. El funcionamiento es sencillo, sólo se necesita tener un móvil con conexión a internet y cinco minutos de tiempo; a partir de ahí, comprar y ahorrar es sencillo y ágil”, ha manifestado Manuel López, CEO y cofundador de Vidahorro. Según cálculos de la plataforma, un comprador medio puede llegar a ahorrar más de 30 euros al mes en su plan de pensiones AXA, MPP Moderado que, además, acumula una rentabilidad anualizada del 5,6%.

El sistema de registro y comienzo de la actividad de Vidahorro se realiza con la cumplimentación de los datos necesarios y el escaneado del DNI, que permita acreditar la identidad de la persona y realizar los registros necesarios (ej. para realizar los certificados de desgravación fiscal anual). El servicio, además, no tiene ningún coste para el usuario. A partir del registro, la operativa es sencilla. Los usuarios realizan las compras o contratación de servicios a través de la APP y obtienen los descuentos pertinentes que son aportados a su plan de pensiones. El plan funciona exactamente igual que cuando se realizan aportaciones a planes individuales, la diferencia es que los montantes son más pequeños, periódicos y vinculados a las compras realizadas.

Adecose ha puesto a disposición de sus socios la Guía Práctica de Cumplimiento Normativo. Se trata de un documento, elaborado en colaboración con el Despacho Rousau Costas Durán, que detalla de una manera práctica las principales obligaciones de las normativas que afectan a las corredurías de seguros.

Adecose publica una guía sobre las principales obligaciones normativas que afectan a sus corredurías



A través de la guía, que está editada en formato digital, los socios pueden conocer los principales requisitos de las normas que les afectan, como las relativas a la mediación de seguros, protección de datos, comercio a distancia, normativa mercantil, planes de pensiones, prevención de riesgos penales, protección de consumidores, prevención de blanqueo de capitales o quejas y reclamaciones.

Esta guía permite a los miembros de Adecose consultar de una manera sistemática y actualizada las principales normas que les resulten de aplicación y tener un mejor conocimiento de sus requerimientos.

Pablo Trueba, nuevo director de Corporate de Marsh España

Marsh España ha designado a Pablo Trueba como su nuevo director de Corporate. Asumirá la dirección y coordinación de este segmento en las distintas geografías. Incluirá bajo su ámbito de responsabilidad directa también el desarrollo comercial del segmento, y se incorpora al Comité Ejecutivo de Marsh Iberia.

Con más de 18 años de experiencia en el sector asegurador, Trueba se incorporó a la oficina de Marsh en Barcelona en el año 2000, donde trabajó en diferentes áreas de la organización durante 8 años. Posteriormente se incorporó a XL Catlin, donde desempeñó funciones con responsabilidades en Energía, Ingeniería y Construcción, llegando a liderar la práctica de Energía de la entidad a nivel europeo. En julio de 2016, Trueba se reincorpora al proyecto de Marsh en Barcelona como responsable de Risk Management y Multinational Client Services.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Abat Oliba CEU (San Pablo CEU,) adscrita a la Universidad de Barcelona, Trueba cuenta también con un MBA por la Escuela de negocios Esade y el título de mediador de seguros.

Coverfy adquiere el negocio de particulares de Segurosbroker

La app de gestión de seguros Coverfy ha anunciado la compra de la cartera de seguros particulares de Segurosbroker, cuya gestión queda integrada en su propia operativa. Esta operación abre una nueva vía de crecimiento para la insurtech, que prevé cerrar el año con un volumen de primas superior a los 15 millones de euros, multiplicando por 3 su volumen durante 2018.

"Creemos que este tipo de operaciones tiene mucho sentido dentro de nuestra estrategia de crecimiento y posicionamiento dentro del sector", ha explicado Vicente Arias, CEO de Coverfy. "Nuestra tecnología permite una gestión mucho más eficiente de las carteras de clientes, a la vez que ofrece un servicio mucho más adaptado a las necesidades de los usuarios actuales, por lo que todos ganamos. Es una línea de crecimiento que vamos a seguir trabajando, teniendo ya alguna más pendiente de decisión. Nuestro objetivo es poner la tecnología a disposición de nuestros clientes y facilitarles la gestión integral de todos sus seguros. Con la incorporación de esta cartera, aceleramos la curva de aprendizaje de nuestros algoritmos y sistemas para optimizar las pólizas ofrecidas a nuestros clientes", ha añadido.

En opinión del CEO de SegurosBroker, Ángel Viñas, "con los años nos hemos convertido en una compañía, fundamentalmente tecnológica y de servicios. Nuestra diversificación es excesiva. Esta operación nos permite focalizar nuestro esfuerzo en la tecnología, para nuestros grandes clientes. Hemos optado por hacer la cesión a Coverfy, porque creemos que su propuesta de modelo de negocio está muy evolucionada y es la que mejor se adapta al perfil de nuestros clientes".

Gracias a esta operación, los clientes de estos portales, pasarán a disfrutar de todas las ventajas de los clientes de Coverfy, incluyendo la gestión centralizada de todas sus pólizas desde la app, la revisión automática en cada renovación de todos sus seguros y un asesor personal totalmente gratuito a su disposición.

Coverfy, que actualmente suma 4,75 millones de euros de financiación y cuenta con una plantilla de más de 40 trabajadores en Madrid y Barcelona, amplía también con este acuerdo el número de aseguradoras con las que colabora directamente, superando ya las 35 compañías, por lo que se verán también beneficiados los actuales usuarios de su app.

Anacose reconoce la labor de Imanol Arbizu, responsable de Zona de Arag

La Asociación Navarra de Correduría de Seguros (Anacose) ha entregado el XII Premio San Francisco Javier a Imanol Arbizu, responsable de Zona de Arag.

La Confederación de Empresarios de Navarra ha acogido la fiesta anual del sector asegurador navarro, una cita en la que desde hace ya doce años se hace entrega del Premio San Francisco Javier, con el que Anacose rinde homenaje a personas que por distintas razones han destacado en la defensa de la figura del corredor de seguros.

La jornada comenzó con la presentación del premio por parte de Silvia Manjón, presidenta de Anacose. Entre otras cosas, habló sobre la formación que realiza la asociación y las novedades en el sector de las aseguradoras. "Las actividades de Anacose se centran de manera especial en la defensa del sector tanto en el ámbito autonómico como nacional a través de Fecor, en la formación continua de sus miembros y en las actividades que contribuyen a las actuaciones unitarias por parte de sus miembros". Hizo también alusión al "Corredor solidario", una de las acciones de responsabilidad social llevadas a cabo desde Anacose y Fecor.

José Antonio Sarria, presidente de la CEN, dijo que "2017 ha sido un buen ejercicio para el sector Seguros y este año se mantendrá. Hemos sido capaces de consolidar los avances que se registraron en 2016 y eso tiene un gran valor".

Arbizu, tras recoger su premio, dijo que. "desde el momento en que empecé a trabajar en Arag, me enganché a la defensa jurídica y ya llevo casi 25 años en este sector que me encanta: soy un hombre Arag", reconoció el premiado.

Espabrok celebra su Congreso Comercial

"Juntos sumamos más" ha sido el hilo conductor del Congreso Comercial de Espabrok, que se celebró en Córdoba. Su director general, Luis López Visús, hizo balance de la situación de las líneas estratégicas y los objetivos marcados de la organización.

Además, se habló del desarrollo del departamento empresas, alianzas sectoriales y nuevas incorporaciones de correduría a la red. Entre las que se encuentran la valenciana Mesag Correduría de Seguros y la correduría MAE Rojas Olondriz, de San Sebastián. Con la integración de Mesag, Espabrok ya cuentan con 20 miembros en Valencia. Y con la incorporación de la correduría MAE Rojas Olondriz, la organización consolida su presencia en la provincia de Guipúzcoa.

Domingo Elena, de Jomarel Correduría de Seguros, presentó en primicia, las nuevas aplicaciones tecnológicas, destacando el tarificador de riesgos desarrollo propio de Espabrok.

Alfonso García Larríu, nuevo consejero delegado de March JLT

March JLT ha incorporado a Alfonso García Larríu como nuevo consejero delegado de la compañía. Sustituirá a Carlos Navarro del Tánago, que se ha incorporado a Banca March como subdirector general adjunto.

García Larríu es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un Advanced Management Program (AMP) por el IE Business School. Su dilatada experiencia en el sector destaca por el trabajo que ha desarrollado en correduría de seguros de ámbito multinacional como Aon y Marsh.

Newcorred, satisfecha de que la Ley de Distribución contemple sus propuestas de apoyo a los mediadores

Newcorred ha expresado su "satisfacción" sobre el texto final del proyecto de Ley de Distribución remitido a las Cortes al confirmar que recoge dos modificaciones propuestas de esta asociación: la paralización de la subida del 100% de las tasas administrativas por inscripción y modificaciones en el Registro General de Mediadores; y la creación de un nuevo tramo de 30.000 euros de volumen de primas necesarias a intermediar para el caso de los mediadores complementarios.

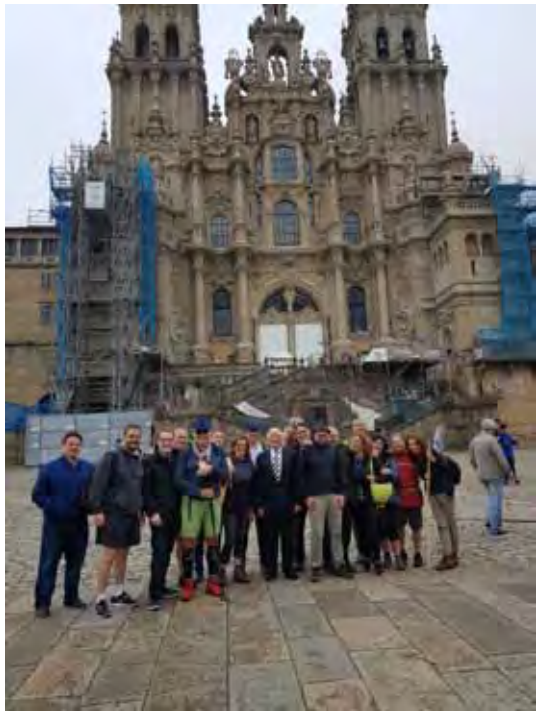
Newcorred publicó un Informe de propuestas de modificación sobre el texto del anteproyecto de Ley de Distribución donde se argumentaba que "se contravenían los principios regulatorios de la Ley del Trabajo Autónomo y vulneraban los derechos de los autónomos y emprendedores que llegan a la profesión de corredor de seguros".

Las dos propuestas de Newcorred que han sido recogidas son:

1. El texto enviado por el Consejo de Ministros a las Cortes paraliza la subida del 100% de las tasas administrativas por inscripción y modificaciones en el Registro que venían recogidas en la disposición adicional cuarta del anterior texto del anteproyecto.
2. Se modifica y desarrolla más algunos aspectos de lo recogido en el artículo 64.1.d sobre la cancelación de la inscripción de los corredores por "inactividad", siendo una de sus peticiones que la exigencia de 100.000 euros de cartera no podía ser aplicable por igual para todos los mediadores de seguros. Este aspecto ha sido también modificado al crearse finalmente un tramo especial de 30.000 euros de primas mínimas para que puedan mantener su autorización los mediadores complementarios que desarrollan otra actividad profesional principal.

Gran satisfacción en Cojebro tras realizar su I Camino de Santiago Solidario

El 11 de junio, Cojebro ha concluido su Camino de Santiago Solidario 2018, una experiencia que forma parte de las actividades conmemorativas de su 25º aniversario. Treinta y siete participantes (miembros de las corredurías asociadas, representantes del Panel Cojebro de aseguradoras y de prensa del sector) recorrieron cuatro etapas de El Camino Francés, desde la ciudad de Brea hasta Santiago de Compostela. En total 103 kilómetros a pie, que han proporcionado una experiencia personal inolvidable, obteniendo la 'Compostela'.



El día de la llegada a Santiago de Compostela, el grupo asistió a la Misa de El Peregrino en la Catedral, donde se pudo presenciar el vuelo del célebre botafumeiro y escuchar la Invocación al Apóstol Santiago que realizó el presidente de Cojebro, Antonio Muñoz-Olaya.

"Antes de empezar el Camino ya nos sentimos muy felices, no sólo por el número de asistentes que han participado, también por las muchas personas que personalmente me transmitieron su interés y, al final, por problemas de salud y causas de fuerza mayor, no pudieron acompañarnos. Pero los que finalmente hemos podido estar no podíamos imaginar la gratificante experiencia que hemos vivido. El motivo para realizar este Camino de Santiago era emular la forma de cómo nació la idea de Cojebro: en un viaje compartido de nuestros socios fundadores. Creemos que lo hemos conseguido, porque hemos compartido agua, bocatas, frutos secos, tiritas, gasas y un largo etcétera de necesidades

materiales; pero también, lo más importante, hemos compartido emociones, pasión, sufrimiento, esfuerzo, lágrimas, risas, confesiones con el compañero peregrino que caminaba a nuestro lado", ha reconocido el presidente de Cojebro.

"A la experiencia vivida hay que añadirle el carácter solidario de nuestro Camino. La idea inicial era un euro por cada kilómetro recorrido, pero finalmente, Cojebro aportará al Banco de Alimentos 100 euros por cada participante, porque todos lo intentamos con todas nuestras fuerzas aunque algunos no lo consiguieran. Consideramos que es el mejor reconocimiento que podemos hacer para quienes lo intentaron. En unos días solicitaremos a quienes no pudieron participar, que contribuyan voluntariamente con un donativo equivalente a 100, 200 o 300 kilómetros", ha destacado Muñoz-Olaya.

Todos los importes recaudados serán donados al Banco de Alimentos en el acto de clausura del 25º aniversario, el 22 de noviembre en el Casino de Madrid.

El Premio Solidario de este 2018 se complementará con una acción personal de voluntariado de los empleados, familiares y colaboradores de sus corredurías asociadas y de las entidades que forman parte del Panel Cojebro de Aseguradoras, en favor de organizaciones benéficas, coordinadas, a nivel nacional, a través del Banco de Alimentos.

S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha sido una de las cuatro empresas seleccionadas para participar en el I Encuentro Empresas Responsabilízate para hablar de las experiencias y buenas prácticas en materia de responsabilidad social empresarial.

La correduría S4, ejemplo de empresa responsable

El acto, que se ha celebrado en Santiago de Compostela, se enmarca en las acciones organizadas desde el Programa RSE de la Xunta de Galicia para las más de 120 empresas participantes. Jessica Fernández, responsable de Marketing y Comunicación en S4, fue la encargada de exponer la gestión responsable de la compañía, haciendo especial hincapié en la labor social que se promueve desde la empresa.

Fernández dijo que "la responsabilidad social es inherente a la propia gestión empresarial y emana de la más alta dirección, nutriendo y empapando a todo el equipo. El Comité de Voluntariado es el fiel reflejo de esta realidad. S4 nació con un claro objetivo: mejorar la sociedad en la que vivimos a través de nuestro trabajo. Ser responsables forma parte de nuestra cultura corporativa y es la base de todo nuevo negocio.

En resumidas cuentas, podemos definir nuestras acciones en cinco puntos clave: mejora de procesos internos, salud y deporte; protección de la infancia; medioambiente; cultura y educación".

Red Mediaria y Ágora Broker recaudan 8.219 euros a favor de los enfermos de ELA

Red Mediaria y Ágora Broker han puesto fin a la acción solidaria #pedaleandoporlosotros con una recaudación total de 8.219 euros en beneficios de los enfermos de ELA y sus familiares.

En lo que ha durado la iniciativa, la correduría ha estado en contacto directo y trabajando mano a mano con Adela (Asociación Española de Esclerosis Lateral Amiotrófica) y su directora, Rosa María Sanz.

"Nos hemos quedado sorprendidos muy gratamente por varias razones: Por la facilidad que nos han dado en todo momento para poder ayudarnos. Por la implicación de sus miembros que no han desfallecido y nos han mantenido en todo momento ilusionados y al tanto. Por la solidaridad que han demostrado lo que nos hace mejorar la percepción del ser humano que tenemos en el mundo de hoy día. Muchas gracias de corazón a todos y cada uno de vosotros", ha comentado Sanz.

La IX edición del Camino de la Integración, organizado por International SOS y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, ha culminado con éxito. En él, un grupo formado por personas con discapacidad intelectual, provenientes de las asociaciones Aspanias (Burgos) y Asprona (Valencia) ha recorrido etapas del Camino de Santiago, acompañados por voluntarios de la aseguradora y el Consejo General, que además cuentan con el apoyo de Santalucía y Fundación AMA.

Concluye el IX Camino de la Integración del Consejo General e International SOS

La IX edición comenzó en Portomarín (Lugo) y continuó pasando por Palas de Rei, Melide, Arzúa y Pedrouzo hasta llegar a Santiago de Compostela. Un recorrido que realizaron casi 70 peregrinos.

Por parte de International SOS, como cada año contaron con el equipo de voluntarios que está toda la semana (Gregorio Contreras, el doctor Vicente Gil, José Antonio García, Fernando Segura y Natalia Beloso), además de la presencia de voluntarios en varias etapas como Jorge Núñez, subdirector general; Rafael Rodríguez-Solano, Alfonso Garrido, Javier Mollá, Andrés Narrillos, Carlos Nadal, José Luis Núñez, Montserrat Fraga, Ana Torres, David Gutiérrez; y el director general, Francisco Sánchez, quien acude desde la primera edición a apoyar a todos los peregrinos.

Por parte del Consejo, Elena Jiménez de Andrade, presidenta, y José Antonio Rivas, responsable de RSC, pudieron acompañar al grupo durante la última etapa y culminaron con todos los peregrinos la llegada a Santiago y los actos de clausura. Además, durante varias etapas contaron con la presencia de Reinerio Sarasua, José Luís Nieto, Moisés Núñez de Bien y Juan Carlos Echevarría. Javier Bragado participó durante todo el camino y su apoyo, junto con el de Julio Henche, fue un año más fundamental para el buen desarrollo del camino. Del Colegio de Mediadores de Barcelona les acompañó su gerente, Sandra Serra.

Por parte de Santalucía, contaron con Paloma Serrano, del área de Recursos Humanos, que es responsable de Voluntariado Corporativo de la compañía.

Tempu colabora con la Carrera Solidaria Aloya 5.0

Tempu ha contribuido en la celebración de la Carrera Solidaria Aloya 5.0, a favor de Aspanaex, organizada por el centro de formación Aloya, dentro de los actos conmemorativos de su 50º aniversario. La correduría ha intermediado, sin coste alguno para la organización, la suscripción con la aseguradora Berkley de la póliza de Responsabilidad Civil de este evento.

La carrera se celebró en Vigo el 17 de junio y la recaudación íntegra se destinó al proyecto de Aspanaex "Ayúdanos a construir un sueño", puesta en marcha de una residencia para atender a las personas con discapacidad intelectual que por diversos motivos (familiares, sociales, etc.), en breve ya no podrán residir en su domicilio.

Mena Asesores y Asefa Seguros apuestan por la lucha contra el cáncer de mama y la preservación de la Amazonia

La correduría Mena Asesores y Asefa Seguros han patrocinado el proyecto promovido por la ONG Oxizonia, "La travesía de la vida, mucho por vivir", donde cinco mujeres afectadas por cáncer de mama han visitado la reserva Oxizonia-REC, en el corazón de la Amazonia peruana, colaborando activamente en tareas de preservación de la biodiversidad de la zona.

Hace menos de un año, estas mujeres apostaron por formar parte del proyecto de Oxizonia, ONG ilicitana que está desarrollando un proyecto, pionero en la Comunidad Valenciana, para la conservación y reforestación del pulmón verde del planeta, donde en los últimos 12 años se ha logrado recuperar una parte de la biodiversidad perdida en la zona.

Mayo Broker Insurance patrocina la V Legua Solidaria de Rivas con el Sáhara

Mayo Broker Insurance ha patrocinado, como en los 4 años anteriores, la quinta Legua Solidaria "Rivas con el Sáhara", en Memorial José Vélez de Rivas Vaciamarid.

La organización de la prueba, en la que se inscribieron 1.358 personas entre adultos y niños, Rivas-Sahel hace todos los años una labor por ayudar al pueblo saharaui, divulgando su problemática y ayudando a los refugiados en Argelia.

Además, varios miembros del Grupo participaron haciendo la carrera con el resto de participantes.

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.

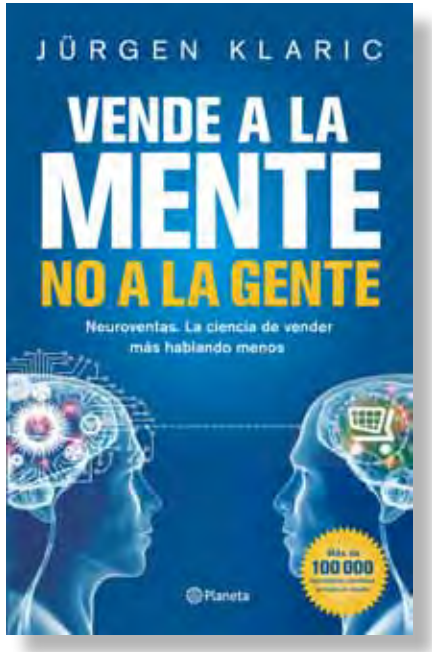
Una de las conclusiones de un **ESTUDIO DE CECAS** señala que si no se contacta con el cliente con frecuencia, acaba contratando con otro proveedor.

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**



Vende a la mente, no a la gente

Neuroventas. La ciencia de vender más hablando menos

Jürgen Klaric

Editorial: Planeta
Precio: 16,90 € libro impreso
9,99 € libro electrónico

El libro imprescindible para conquistar el mercado. ¿Por qué decimos que nos gusta el color azul cuando los estudios demuestran que preferimos el verde? ¿Qué diez necesidades básicas determinan en qué gastamos el dinero? ¿En qué única frase se sustenta gran parte del éxito de una multinacional como Starbucks?

Creemos saber por qué compramos, pero lo cierto es que la mayoría de nuestras adquisiciones las hacemos de forma inconsciente. Por esa razón, entender cómo funciona el cerebro y qué elementos hacen que un producto o servicio se venda mejor es la clave para el éxito. Este libro nos sumerge en la fascinante ciencia del neuromarketing y nos enseña cuáles son las claves para vender más, invirtiendo menos.

Invirtiendo en calidad

Claves para invertir a largo plazo en las mejores empresas

Lawrence A. Cunningham | Torkell T. Eide | Patrick Hargreaves

Editorial: Deusto
Precio: 21,95 € libro impreso
11,99 € libro electrónico

Aunque resulta difícil definir qué es la calidad, muchas veces la reconocemos de manera intuitiva. Pero, ¿qué hace que una empresa sea de calidad? ¿Qué le permite ser especial?

En este libro se explica las características que permiten a estas empresas obtener buenos resultados financieros, los peligros a los que se enfrentan y, finalmente, en qué consiste y cuáles son los retos de estas estrategias de inversión. En sus páginas encontrarás herramientas analíticas, casos prácticos de empresas de calidad y de otras fallidas, y la experiencia acumulada durante décadas en la inversión.

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

INTERNATIONAL SOS

WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Asistencia en Viaje

Vaya donde vaya, la tranquilidad viaja a su lado

En International SOS ponemos a su disposición el Seguro de Asistencia en Viaje más completo, para que solo se preocupe de lo que realmente importa: disfrutar de su viaje.

Madrid
Ribera del Loira, 4-8 2ª planta
28042 Madrid, España
Telf. (+34) 91 572 4300
Fax (+34) 91 359 0887

www.internationalsos.es