Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

10 ANIVERSARIO

Número 103 Marzo 2021

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Sergio Rueda, director de Benjumea Correduría de Seguros: "Es difícil encontrar seguros para ciertos sectores"

Punto de encuentro
Mascotas, un seguro con gran potencial

Más a fondo
La satisfacción de los corredores con las aseguradoras continúa creciendo

In situ
¿Existe trato discriminatorio en el seguro?

Daniel Moreno, director de Distribución de Canal Mediado de Liberty

El futuro de **MULTIRRIESGOS** pasa por los seguros modulares

SENTIRSE BIEN ACOMPAÑADO

Allianz Moto, seguros que te acompañan hasta donde tu quieras llegar.

Allianz, déjanos apoyarte.

allianz.es

Allianz

¿Dónde queda la labor social del seguro?

En España, más de tres millones y medio de personas tienen algún tipo de discapacidad y eso hace que encuentren dificultades de acceso a los seguros. La pregunta es ¿dónde queda la labor social del seguro en estos casos? Parece ser que se trata de un trato discriminatorio involuntario derivado, principalmente, por la falta de conocimiento sobre la propia regulación y sobre los productos existentes en el mercado. Pero la realidad es que, en el caso de los seguros de Vida, la falta de una póliza puede llevar al rechazo de un crédito bancario. En este punto, los corredores juegan un papel fundamental para evitar que eso ocurra y dar acceso al seguro a un nicho de mercado que puede superar los 780 millones de euros (ver **In situ**).

Una labor social que ha quedado patente durante la pandemia, en la que todo el sector (tanto aseguradoras, como corredores) se ha volcado por no dejar 'en la estacada' a los asegurados. Las devastadoras cifras macroeconómicas, afortunadamente, no se han trasladado a algunos ramos como Multirriesgos. Durante 2020, Comercios creció un 0,27% e Industrial, un 5,63%. La clave de la rentabilidad del ramo es que cada uno pague un precio justo por el riesgo que quiere cubrir. El futuro del seguro pasa por los seguros modulares y por la capacidad del cliente de decidir qué coberturas y servicios quieren en sus seguros (ver **Hablando claro**).

En la actualidad, las aseguradoras de Multirriesgos prestan cada vez más atención a las variables 'financieras' del riesgo, es decir, a cómo las empresas en pérdidas influyen en la frecuencia siniestral y los siniestros relacionados con el fraude. En la especialización pura de determinados sectores existe un gran campo de trabajo, siempre que se sepa identificar un sector que requiera de una respuesta especializada. No obstante, los corredores de seguros se quejan de no encontrar pólizas para algunos sectores, como el del reciclaje, papel y cartón, algodoneras, etc. (ver **Visión de experto**).

Dentro de esta labor social que tiene el seguro con la cobertura de riesgos, figura la de crear productos que necesite la sociedad. En este momento, en España hay más mascotas que niños. De ahí que resulte tan interesante este nicho asegurador, que aún es joven y no cuenta con muchas compañías operando, pero cuyo potencial de crecimiento es enorme. Para conseguirlo, los profesionales del sector abogan por un aumento de la base actuarial poniendo en valor la póliza ante los propietarios de animales de compañía y los veterinarios, prescriptores naturales del producto (ver **Punto de encuentro**).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

PymeSeguros Revista online para corredores y correduría

Número 103 { Marzo 2021 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

06 Hablando claro
Daniel Moreno, director de Distribución de Canal Mediado de Liberty. "El futuro de Multirriesgos pasa por los seguros modulares"

10 Visión de experto
Sergio Rueda, director de Benjumea Correduría de Seguros. "Es difícil encontrar seguros para ciertos sectores"

03 Editorial
¿Dónde queda la labor social del seguro?

36 Productos
Los últimos seguros del mercado

40 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

46 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

81 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

102 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

104 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

14 Punto de encuentro
Mascotas, un seguro con gran potencial

22 Más a fondo
La satisfacción de los corredores con las aseguradoras continúa creciendo

26 In situ
¿Existe trato discriminatorio en el seguro?

32 Claves de empresa
Adaptarse a la realidad de nuestros mayores, el reto del sector asegurador en la 'nueva normalidad'

34 Empresa segura
El seguro de Caución mira hacia el futuro

Daniel Moreno, director de Distribución de Canal Mediado de Liberty

El futuro de Multirriesgos pasa por los seguros **MODULARES**

Las devastadoras cifras macroeconómicas, no se han trasladado al ramo Multirriesgos. Durante 2020, Multirriesgos Comercios creció un 0,27% y Multirriesgos Industria un 5,63%. La clave de la rentabilidad del ramo, según Daniel Moreno, director de Distribución de Canal Mediado de Liberty, es que "cada uno pague un precio justo por el riesgo que quiere cubrir. El futuro del seguro pasa por los seguros modulares y por la capacidad del cliente de decidir qué coberturas y servicios quieren en sus seguros".

¿Cómo cree que se comportará el ramo Multirriesgos Pymes en 2021?

De cara a este año, es difícil de prever. Pero las devastadoras cifras macroeconómicas, no han sido tan malas en el ramo. Durante 2020, Multirriesgos Comercios creció un 0,27% y Multirriesgos Industria un 5,63%.

Actualmente, muchas empresas están resistiendo, en parte gracias a las ayudas públicas (ERTE, Créditos ICO…). Pero, si esto se alarga, los efectos serán terribles para todos.

¿Se han endurecido las renovaciones?

Por lo menos en Liberty, no hemos endurecido las renovaciones. Por un lado, porque no vemos un mayor riesgo. Por otro, porque entendemos que esta crisis está generada por una pandemia y, una vez se controle, volveremos a la situación económica anterior (pues no estamos hablando de una crisis financiera como la de 2008). Y, en tercer lugar, porque estamos aquí para ayudar, no para apuntillar a negocios que sabemos que lo están pasando mal.

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

La clave de la rentabilidad del ramo es que cada uno pague un precio justo por el riesgo que quiere cubrir. Tener seguros con coberturas estándar no permite adaptar ni el precio ni el riesgo a cada negocio. No se puede asegurar un taller o un bar con el mismo seguro, porque los precios no son los mismos.

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

El futuro del seguro pasa por los seguros modulares y por la capacidad del cliente de decidir qué coberturas y servicios quieren en sus seguros. Eso es en lo que estamos trabajando, y ya desarrollando, en Liberty. El cliente solo tiene que pagar por lo que necesite, la empresa solo tiene que tener costes en aquello que le aporte valor real. Por eso, una oferta de productos y servicios sencillos, fáciles de desarrollar ante demandas inesperadas (todo lo relativo a la pandemia es el mejor ejemplo), pero adaptados a las necesidades de los clientes, y al mejor precio, es el futuro.

No se puede asegurar un taller o un bar con el mismo seguro, porque los precios no son los mismos

Tenemos claro que cada pyme tiene unas necesidades específicas y el futuro es trabajar cada vez más en esa línea, ofrecer un asesoramiento experto y personalizado y adaptarnos a las necesidades de cada uno. Por ejemplo, hemos incluido las coberturas de equipos electrónicos para los autónomos o pymes que tenían que realizar teletrabajo; y hemos contemplado los riesgos que surgen del reparto a domicilio, sobre todo, en restaurantes y bares.

Precisamente la flexibilidad del producto es una de las peticiones de los corredores…

Los corredores conocen muy bien al cliente y su visión nos ayuda a ajustarnos a las necesidades de nuestros clientes. Por eso es lo que estamos trabajando en Liberty: productos modulares, que se puedan adaptar. Y estamos trabajando en

EL CANAL MEDIADO ES NUESTRO PRINCIPAL BALUARTE

El 68,9% de las primas y el 61,5% de las pólizas de Multirriesgos, a septiembre de 2020, se distribuyeron a través de agentes y corredores, según ICEA. Es una prueba de que "el mediador aporta al seguro un valor intangible e insustituible", afirma Daniel Moreno, director de Distribución de Canal Mediado de Liberty. "Nosotros lo sabemos y, por eso, tenemos en el canal mediado nuestro principal baluarte. Para nosotros el mediador es una figura clave, es el experto que asesora al autónomo o al dueño de la pyme sobre qué necesita y qué posibilidades tiene para cubrir sus riesgos. Nosotros le damos todas esas posibilidades al mediador para que pueda ofrecer las mejores soluciones a su cliente".

Para conseguir ese objetivo, continúa Moreno, "en Liberty hacemos un gran esfuerzo por mantener siempre informado y al día al mediador que trabaja con nosotros, para que conozca todas las opciones que hay para adaptar el seguro a las necesidades de las pymes y autónomos que llaman a su puerta buscando la mejor solución. Formaciones, a través de nuestro campus digital Liberty Academy, cursos, presentaciones, comunicación abierta, herramientas digitales... El abanico de opciones que ponemos a disposición del mediador es muy amplio".

El director de Distribución de Canal Mediado de Liberty señala que "lo más importante para nosotros es que nuestros mediadores compartan nuestra visión: tengan como su mayor prioridad el cliente, que sean capaces de entender sus necesidades y de ofrecer los productos y coberturas que mejor se adapten, dentro de nuestros productos modulares".

agilizar la emisión y poder ser rápidos a la hora de introducir nuevas garantías que se puedan detectar.

Hemos invertido más de 100 millones de euros en tecnología, que nos permite trabajar como una insurtech, pero con la experiencia de una aseguradora multinacional de 109 años. Ya estamos con un ecosistema digital en la nube, con una tecnología ágil. Hemos empezado por Autos, pero en breve tendremos en este nuevo ecosistema todos nuestros productos.

Hemos invertido más de 100 millones de euros en tecnología, que nos permite trabajar como una insurtech, pero con la experiencia de una aseguradora multinacional

El aumento de siniestros atmosféricos no consorciables preocupa al ramo de Multirriesgos Pyme...

La preocupación debe venir, no tanto del riesgo (consorciable o no), si no de la posibilidad de adaptar el riesgo al negocio y a las condiciones particulares de cada pyme o autónomo. Quien tenga riesgo de sufrir de forma más directa un siniestro atmosférico debe poder cubrirlo de manera especial, quien no tenga ese riesgo, para qué va a pagar por él.

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

Lo más importante para una pyme o un autónomo es contar con un asesoramiento experto y personalizado y poder adaptar el seguro que contrata a sus necesidades.

Además, dentro de las mejoras está la adaptación del seguro a riesgos que antes no eran tenidos en cuenta, o no tenían tanta relevancia para las pymes, como, por ejemplo, los ataques cibernéticos. En los últimos tiempos, existe una mayor concienciación de protección ante ataques cibernéticos y precisan de un servicio especializado preventivo y de asesoramiento para mitigar el impacto que pueden tener en su actividad.

¿Cómo se está integrando el auge del internet de las cosas (IoT) en las pólizas?

Es cierto que el IoT está empezando a integrarse en algunas pólizas para minimizar el riesgo. Pero lo vemos como una integración a largo plazo. No es algo que vaya a irrumpir con fuerza para todos los negocios, ni que la mayoría de las pólizas vayan a estar basadas en el IoT a medio plazo.

Estamos trabajando para agilizar la emisión y poder ser rápidos a la hora de introducir nuevas garantías que se puedan detectar

¿A parte del Covid-19, a qué retos se enfrenta la modalidad de Multirriesgos Pyme?

Las pymes y autónomos, como los clientes particulares, se han dado cuenta, a raíz de la actual situación, que cualquier previsión puede acabar en nada, de un día para otro. Estar asegurados para cuando esto pase, es un reto para todos.

Cada vez hay más cultura de aseguramiento y los capitales contratados son más altos. Creo, y quiero pensar en positivo, que las pymes y los autónomos, cada vez están más preparados.

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

En Pymes se sigue asociando mucho el tener un local con su aseguramiento, sobre todo en cobertura de daños sufridos al edificio, su contenido y maquinaria. Cada vez más, se demandan coberturas de lucro cesante o pérdida de beneficios, derivadas de daños materiales cubiertos en póliza.

¿En qué consiste el modelo de negocio de Liberty en la modalidad de Multirriesgos Pymes?

El modelo de Liberty consiste en ayudar a las personas a progresar, y creemos que eso solo sucede cuando las personas se sienten seguras. Por eso, trabajamos para que el cliente solo pague por lo que necesita y que pueda contar con un asesoramiento personal y profesional, como es el del mediador, que le ayudará a proteger aquello que necesite.

Carmen Peña

Sergio Rueda, director de Benjumea Correduría de Seguros

Es **DIFÍCIL** encontrar seguros para ciertos sectores

En la actualidad, las aseguradoras de Multirriesgos prestan cada vez más atención a las variables 'financieras' del riesgo, es decir, a cómo las empresas en pérdidas influyen en la frecuencia siniestral y los siniestros relacionados con el fraude. Para Sergio Rueda, director de Benjumea Correduría de Seguros, "en la especialización pura de determinados sectores existe un gran campo de trabajo, siempre que se sepa identificar un sector con características que requiera de una respuesta

La situación económica por la que estamos atravesando, parece que se va a dejar sentir entre las pymes. Aunque Sergio Rueda, director de Benjumea, cree que "dependerá mucho de la actividad de cada riesgo. Hay riesgos industriales que no deben de tener una variación significativa. Sin embargo, el mercado de oficinas sí que puede verse afectado si las hipótesis de que el teletrabajo viene para quedarse y se termina por materializar, que está por ver". Muchas oficinas y tiendas han cerrado, algunas de forma definitiva, y se observa un claro descenso de demanda y precios en estos mercados. Si eso marca tendencia, los Multirriesgo de oficinas se verán afectados.

Rueda afirma que "el sector asegurador es resiliente, y acusa los cambios normalmente con cierto *delay*. En plena pandemia (marzo 2020) el sector Seguros solo acusó en gran parte una reducción de nueva producción por los duros criterios de restricción de la movilidad, pero las carteras se mantuvieron fuertes. Sin embargo, será a lo largo de 2021 cuando la situación vaya dando la cara en los negocios que

desgraciadamente tienen su actividad bajo mínimos (hostelería y turismo) y que influyen en general en toda la economía". Por tanto, piensa que "2021 no será un año de grandes crecimientos, sino que será plano o ligeramente negativo para el sector del corretaje de seguros. Aunque siempre habrá corredurías que hagan bien las cosas y mantendrán crecimientos y otras que no lo harán".

La realidad es que, en general, estamos ante un mercado algo más duro, también las subidas de elementos externo (como impuestos) se suman a la percepción de que los precios subirán porque "pocas aseguradoras han decidido absorber el incremento del 2% del Impuesto de las Primas de Seguros (IPS), además no es lógico que lo haga", apunta el director de Benjumea.

Ahora, las aseguradoras prestan cada vez más atención a las variables 'financieras' del riesgo, es decir, a cómo las empresas en pérdidas influyen en la frecuencia siniestral y los siniestros relacionados con el fraude. Sin duda alguna, continúa Sergio Rueda, "no es positivo para la evaluación del riesgo esta situación, ya que también se deja de gastar en prevención, cuando no se genera suficiente *cash* para mantener saneada una empresa. Es fácil explicar esta mayor selección del riesgo debido a la peor situación económica de las empresas, aunque no siempre lo comprenden los clientes. Pero la realidad siempre se impone".

PRODUCTOS QUE SE ADAPTAN

Las pymes tienen su mapa de riesgo con diferentes características cada una. Obviamente, cada actividad empresarial o industrial tiene unas características diferentes. "El mercado, hasta este momento, hace productos Multirriesgos globales con coberturas genéricas, que son adaptables al 90% de las actividades, con posibilidad, según la actividad, de adaptar o incorporar alguna clausula específica. Luego está la especialización pura en determinados sectores que también existe. Es ahí donde hay un gran campo de trabajo, siempre que se sepa identificar un sector que requiera de una respuesta especializada y singular", comenta Rueda.

No obstante, cree que "la prevención es fundamental. Sin duda alguna, es el camino a la excelencia en la gerencia de riesgos. Sin embargo, no se le da la suficiente importancia en la empresa, antes van las ventas, empleados, etc. Y, a veces, la prevención es una olvidada en la gerencia, que contrata el seguro sin previamente entender que el seguro es indemnizatorio y que las consecuencias de un siniestro pueden ir más allá y ser grave, incluso después de cobrar la indemnización".

Respecto a la tendencia a dar un servicio integral en los seguros Multirriesgo, piensa que "hay que tener siempre bastante claro qué es un seguro y qué es un contrato de mantenimiento. La sofisticación de estos productos, cada vez más completos, hacen que se encaminen a contratos de mantenimiento. Pero

Es una amenaza la interpretación errónea en los juzgados sobre que la pérdida de beneficios es un hecho cubierto, al margen de si proviene de un siniestro cubierto o no

esto hace que la siniestralidad suba mucho, algo que estamos ya viendo en los seguros de Hogar con coberturas como 'Manitas' o 'Asesores informáticos en casa', que terminan con subidas de primas ante el uso de estas coberturas no ligadas a un hecho súbito y accidental. Si el cliente está dispuesto a pagar más. Dicho valor es algo que está por ver y que además exige mucho campo de mejora en lo que a la satisfacción del cliente se refiere, de cara a dar servicios de calidad".

La incorporación de coberturas relacionadas con Ciberriesgos o de defensa y reclamación jurídicas completas, son cada vez más novedosas y usuales

LAS PYMES SON FIELES

Las pymes desean productos paquetizados y poder confiar que cualquier siniestro quedará cubierto. Igualmente, son bastante sensibles al precio. Pero muy fieles, una vez que contratan la póliza y el servicio postventa, cuando hay un siniestro, es el adecuado. "Lo que más valora la pyme es el servicio eficiente. Que cuando tenga problemas, la aseguradora esté ahí para ofrecer soluciones y que no agrave la situación, en caso de siniestro, con indefiniciones, ineficiencias o retrasos injustificados", apunta el director de Benjumea.

Actualmente, indica, "son productos muy completos, pero la incorporación de coberturas relacionadas con Ciberriesgos dentro del paquete de cobertura o de defensa y reclamación jurídicas completas, son cada vez más novedosas y usuales. Igualmente, el servicio de 'Asistencia a la pyme' es muy demandado. Aporta un gran valor al cliente, que desea despreocuparse de la reparación del daño y prefiere que sea la propia aseguradora quien aporte soluciones".

Antes o después, el seguro de Multirriesgos para pymes tendrá que incorporar el internet de las cosas (IOT) con servicio de conectividad y tecnología inteligente para permitir al cliente estar en permanente contacto y hacer seguimiento de lo que sucede en su empresa. Rueda afirma que "es un futuro (o presente) que está por venir. Tecnológicamente se puede hacer, pero no hay masa que lo demande de una forma generalizada. Está por llegar".

Entre otras cosas, la Inteligencia Artificial (IA) podrá "hacer pólizas súper personalizadas e identificar el perfil de asegurado de una forma asombrosa. Veremos las normativas asociadas a la protección de datos y demás, que conlleve esta revolución".

LA AMENAZA DE LA SINIESTRALIDAD

"La contención de la siniestralidad es siempre la mayor amenaza" para Sergio Rueda. "Estamos viendo cómo sectores, por culpa del incremento de la siniestralidad, no pueden asegurarse, como por ejemplo el sector del reciclaje, porque no hay oferta aseguradora de daños para él". Otra amenaza

que indica es "la interpretación errónea en los juzgados sobre que la pérdida de beneficios es un hecho cubierto, al margen de si proviene de un siniestro cubierto o no".

Por otro lado, se está produciendo un aumento de siniestros atmosféricos no consorciables, que preocupa al ramo de Multirriesgos Pyme. Para cubrirlos, "hay dos vías: mayores protecciones o mayor prima. Estos riesgos siempre están delimitados por la intensidad anormal de la precipitación. Ante el cambio climático, la anormalidad de estos hechos terminará por ser normal, ya que cada año ocurre un hecho preocupante de estas características. Por tanto, lo que antes era excepcional cada vez es más normal y, por tanto, deberá incluirse un recargo en la prima para poder afrontar la mayor frecuencia de estos hechos".

La Inteligencia Artificial podrá hacer pólizas súper personalizadas e identificar el perfil del asegurado de una forma asombrosa

VENTA ASESORADA

No cabe duda la gran influencia que tienen los mediadores en este tipo de seguros, del que distribuyen casi el 70% de las primas porque, según el director de Benjumea, "se trata de una venta asesorada en la que no todo es precio". A esto ayuda también la gran capilaridad del canal mediación en seguros.

Sin olvidar, claro está, el análisis integral de riesgos que realiza el corredor de seguros. Una buena consultoría en materia de riesgos y seguros es fundamental en empresas. Conocer las necesidades del cliente y dar respuesta tras un análisis de los riesgos a los que está expuesto y los que puede externalizar, es muy importante para proteger a las pymes. "El corredor aporta su profesionalidad y asesoramiento entre varias opciones de mercado, recomendando la que mejor se adapta a las características del cliente y, como no, a su bolsillo".

En opinión de Rueda, "los seguros Multirriesgo Pymes son algo que siempre debes tener para contar con una cartera sana y diversificada, es básico en una gerencia completa de riesgo. Al igual que la Responsabilidad Civil, aporta un gran valor añadido al cliente y este está muy concienciado para su contratación. Nuestra correduría, en diferentes formatos, lleva más de 90 años en el sector y siempre se han distribuido los seguros de Daños (aproximadamente, un 15% de nuestra cartera es de Multirriesgos), al principio eran de Incendios, y estos fueron evolucionando hacia productos paquetizados con muchas coberturas o Todo Riesgo de Daño Materiales. Por tanto, es una evolución natural del corredor que trabaja al cliente de empresas o Industrial".

No obstante, Sergio Rueda se queja de no encontrar seguros para algunos sectores, como el sector del reciclaje, papel y cartón, algodoneras, etc.

Carmen Peña

Mascotas, un seguro con gran **POTENCIAL**

En España hay más mascotas que niños. Una tendencia que cobró fuerza con las crisis de 2008 y que se ha mantenido a lo largo de los años. De ahí que resulte tan interesante este nicho asegurador, que aún es joven y no cuenta con muchas compañías operando, pero cuyo potencial de crecimiento es enorme. Para conseguirlo, los profesionales abogan por un aumento de la base actuarial poniendo en valor la póliza ante los propietarios de animales de compañía y los veterinarios, prescriptores naturales del producto.

Como destaca Luis Manuel Halcón, consejero delegado de Petplan Ibérica correduría de seguros, los hogares españoles gastamos 3.721 millones de euros en 2019 en productos y servicios para mascotas, cuando en alimentos y productos para bebés fueron 523 millones, creciendo los primeros en los últimos 10 años un 71% frente al retroceso del 55% de los productos de puericultura, lo que "da una magnitud" sobre el auge de este sector.

Una tendencia que, según Fernando Baquero, responsable del área de Mascotas de Kalibo correduría de seguros, se debe en gran medida a la creciente humanización de las mascotas: "las integramos en nuestro círculo familiar, les damos juguetes, una alimentación específica…", asegura.

Para Miguel de las Morenas, director general de Kalibo, además, se debe a un tema de cambio de hábitos a nivel mundial, el nuevo comportamiento humano con respecto a la soledad que se ha producido en los últimos tiempos de crisis que ha favorecido el acompañamiento por parte de animales.

Luis Manuel Halcón

José Luis Ramírez del Puerto, director de Particulares personales de Caser, también lo considera una cuestión social, ya que la gente joven retrasa su edad de paternidad o maternidad y las mascotas se convierten en un elemento básico en los núcleos familiares. "En Caser hemos apreciado un crecimiento de la demanda y donde antes se hablaba de forma tangencial de los seguros de mascotas, a día de hoy van adquiriendo una relevante notoriedad", apostilla.

Fernando Baquero y Miguel de las Morenas

Jesús Millán, jefe de Oferta de la Dirección Comercial y Marketing de Asisa, cree que este nicho de mercado es interesante por 3 variables: por el incremento de las mascotas, que se estima de hasta un 25% en los 5 últimos años, pero probablemente a un ritmo menor que en los países de nuestro entorno, con lo cual hay margen de mejora; la penetración del seguro, que, aunque crezca el número de mascotas, aún es pequeña, en torno a un 2%, también por debajo de otras naciones, por lo cual también hay margen de crecimiento; y la humanización de la mascota, ya que según algunos estudios hasta el 80% de los propietarios las consideran parte de la familia. "Estas 3 variables juntas explican el potencial y el interés de las aseguradoras por este tipo de seguros", concluye.

José Luis Ramírez del Puerto

FALTA DE EXPERIENCIA

Para Luis Manuel Halcón el problema de por qué no se ha desarrollado el producto en el mercado es por un tema de oferta: "Para que haya una oferta válida, hace falta una base actuarial". Pero en España, con en torno a 100.000 pólizas en el mercado, "es imposible" desarrollar un producto que no implique grandes riesgos para la compañía.

Jesús Millán

"Estamos ante un mercado poco maduro en comparación con otros seguros. Es fundamental hacer ver a los potenciales clientes la capacidad que tenemos para cuidar de la salud de sus mascotas", sugiere Jesús Millán, para quien existen dos líneas de actuación: ir penetrando en el pensamiento de los futuros clientes e intentar darles a entender que este es un seguro igual de importante que el resto, y más si consideran a la mascota como parte integrante de la familia; y diversificar la oferta, adaptarla a cada necesidad particular y a lo que necesite el mercado.

Precisamente la escasez de oferta hizo que Kalibo hace 25 años viera la posibilidad, mediante una alianza, de lanzar un producto asegurador de Responsabilidad Civil de mascotas y asumir esa gestión desde la correduría, lo que les ha llevado a ir creciendo en gamas de productos: "Nos permite más agilidad y poder prestar ese servicio directamente desde la correduría sin tener que depender de ninguna compañía y prestar el asesoramiento para ver qué le conviene más a un propietario", señala Fernando Baquero.

"El tener producto propio hace que tengamos una gestión muy cercana a lo que está ocurriendo en el día a día con los clientes y con los veterinarios", añade Miguel de las Morenas. "Nosotros hemos creado nuestro propio departamento de siniestros y de asesoramiento al cliente… Ejercemos un poco de 'mini-

compañía', sin tener industrializado el producto", matiza.

"En el año 2012 había 4 compañías/correduría ofreciendo seguros de mascotas, a día de hoy hay 16, yo creo que es una gran evolución", remarca Halcón. Cree que el crecimiento será exponencial, aunque con entradas y salidas en el mercado de distintos operadores, al igual que ocurre en otros mercados como el de Reino Unido. Y aboga a que, con la actual cuota de mercado y la penetración tan baja, se constituya en España un foro, para colaborar para el desarrollo del conocimiento de las bondades de este producto: "Estamos en un momento muy interesante para que, los pocos que estamos en el sector, nos reunamos en un foro, compartamos experiencias y demos a conocer a esos prescriptores y a esos clientes finales que es un producto interesante, en el que ganamos todos", concluye.

"A día de hoy, tenemos diferentes tipos de soluciones, pero todavía hay que evolucionar y depende de que seamos capaces de tener una buena relación con los prestadores de servicio".
José Luis Ramírez del Puerto

Coincide Millán en la necesidad de crear una alianza que agrupe a los distintos actores en este sector y que no solo dé a conocer las bondades del producto, sino que sirva también para intentar convencer a los potenciales clientes de que este es un seguro igual de necesario que otros, algo que ya ocurre en otros ramos.

EL VETERINARIO COMO PRESCRIPTOR

José Luis Ramírez del Puerto hace hincapié en el papel relevante de los proveedores del servicio, los veterinarios, "que empiezan a digerir nuestra intervención y posición en el mercado", pero que no nos ven con buenos ojos. "A día de hoy, tenemos diferentes tipos de soluciones. Creo que hay algunas muy válidas, pero todavía hay que evolucionar esta oferta y depende de que seamos capaces de tener una buena relación con los prestadores de servicio", puntualiza.

Efectivamente, el consejero delegado de Petplan Ibérica considera también que el prescriptor natural de este producto, el veterinario, no aprecia el seguro de salud veterinaria, quizá por una falta de entendimiento de lo que es este producto y su identificación con lo que ocurre con el seguro de salud privado para humanos, "que ha conllevado una imposición de tarifas reguladas a los prestatarios de los servicios".

Para el jefe de Oferta de la Dirección Comercial y Marketing de Asisa, hay que tener en cuenta que el seguro de mascotas es complementario a otros tradicionales y personales, lo que hace más atractiva su venta: "Es totalmente compatible la coexistencia de distintos seguros y simplemente hay que irlos adaptando para la demanda de lo que vayan pidiendo, ampliando coberturas y redes de asistencia".

De hecho, Baquero ya aprecia que el producto asegurador en mascotas, sobre todo el de asistencia veterinaria, se ha ido adaptando en sus coberturas a las nuevas necesidades, "pero es cierto que al mercado le falta madurar un poco". "Al final es buscar el equilibrio entre un buen

producto que dé facilidades al asegurado y, poco a poco, ir ofreciendo productos más completos y con capitales más altos", aprecia.

No obstante, para De las Morenas el mercado tiene un problema de experiencia todavía, aunque muchas entidades ya lleven tiempo comercializándolo, "por lo que es muy difícil, en estos momentos, poner el precio y las coberturas adecuadas".

Ramírez del Puerto clasifica la oferta en dos modelos: uno preventivo, "que funciona estupendamente", en el que se dan servicios de mantenimiento de la mascota, y que tiene un desarrollo constante incipiente; y el más análogo a un seguro clásico de salud humana, como pueda ser el de reembolso o incluso el de prestación veterinaria vertebrado en determinado cuadro médico, "que tiene todavía una mayor evolución pendiente" por la menor ayuda por parte de los prestadores de servicio veterinario y porque las soluciones, a día de hoy, en el mercado no dejan de ser, bajo su punto de vista, "parciales". "Estamos todos deseosos de tener una oferta que sea integral y el producto ideal lo tenemos en la cabeza: aquel que te permita esa medicina preventiva y esa medicina activa o reparativa, pero todo eso hay que pagarlo y no tenemos al consumidor acostumbrado a ello", asegura.

"Para que haya una proposición de valor interesante para los clientes, hace falta una base actuarial que permita establecer una cobertura correcta con un precio adecuado".
Luis Manuel Halcón

SEGURO CON ENTIDAD PROPIA

En ocasiones, la protección de las mascotas no se realiza tanto mediante un seguro propio, sino con coberturas dentro de otras soluciones aseguradoras. Es el caso que expone el director de Particulares personales de Caser con su producto de Decesos, pero destaca que son coberturas "complementarias, accesorias a un riesgo principal, nada tiene que ver con la prestación del servicio veterinario". Además, cree que "todavía son muy incipientes y ayudan, pero no resuelven el conjunto de las necesidades del propietario de una mascota". De ahí que a su entender tengan todo el sentido los seguros de mascotas independientes, con un enorme campo de desarrollo por delante.

Coincide el director general de Kalibo en que puede "ser un complemento a esa póliza de Hogar", pero si alguien quiere tener la mascota cubierta en condiciones, tiene que tener una póliza individual donde se le pueda dar una valoración adecuada, una cobertura específica y unos capitales adecuados.

"Una cosa es una cobertura, una garantía sobre asistencia mascotas que yo te pueda incluir en un seguro de Decesos o la cobertura de daños provocados por la mascota que te pueda meter en un seguro de Hogar, y otra cosa es el seguro de Mascotas puro, que te cubra la asistencia veterinaria, el reembolso, la orientación, etc.", ratifica Jesús Millán, de Asisa.

Además, como precisa Luis Manuel Halcón, de Petplan Ibérica, la cobertura que está ahora mismo

en el seguro de Hogar es la de Responsabilidad Civil de la mascota, "en muy pocos casos hay algo más allá". En este sentido, cree que el desarrollo legislativo que va a sufrir el seguro de RC para mascotas a nivel europeo va a tener un impacto muy importante en la contratación de seguros, ya que se está planteando que cualquier perro obligatoriamente deba tener una RC. Aprecia que cuando se apruebe la normativa europea, millones de propietarios de perros tendrán que acudir a una aseguradora para buscar el seguro de Responsabilidad Civil, lo que será un buen momento para desarrollar otras coberturas.

Como precisa el responsable del área de Mascotas de Kalibo hay una normativa nacional que obliga a los dueños de perros potencialmente peligrosos a una cobertura de 120.000 euros de cobertura de RC, existiendo ciertas comunidades autónomas y municipios que han aumentado sus capitales e, incluso, incluyen nuevas razas como potencialmente peligrosas, "lo que puede generar dudas a los propietarios de razas que viajan a otras regiones".

Aunque la asistencia veterinaria y las coberturas de los seguros son las mismas en todo el territorio nacional, Jesús Millán sí considera que hay diferencias por regiones en trámites administrativos, como temas de vacunas o fallecimiento, pues en algunas se requiere un certificado de defunción para darle de baja en el registro de razas peligrosas y en el seguro de Responsabilidad Civil.

Confirma José Luis Ramírez del Puerto, director de Particulares personales de Caser, que existe cierta heterogeneidad en los límites de cobertura de la Responsabilidad Civil en función de la legislación que aplica cada comunidad autónoma o municipio, "pero en relación a las coberturas de prestación de asistencia veterinaria hay una total uniformidad en todo el territorio".

"En muchos sectores de actividad, el canal online poco a poco va ganando adeptos, pero en seguros de Mascotas se demanda el asesoramiento personal, por teléfono o in situ".
Fernando Baquero

"El tener producto propio hace que tengamos una gestión muy cercana a lo que está ocurriendo en el día a día con los clientes y con los veterinarios".
Miguel de las Morenas

VIAJES CON MASCOTAS

También es un tema "muy complicado" el de los viajes con mascotas, ya que, como acota Miguel de las Morenas, director general de Kalibo, hay compañías que sí les dan cobertura en la Asistencia en Viaje, pero dependiendo del peso y de otros condicionantes; y otras que, directamente, no lo ofrecen.

"La problemática es infinita, es caso a caso. No creo que nadie pueda generalizar porque, además, se cruzan coberturas de seguro en distintos casos", añade Luis Manuel Halcón.

José Luis Ramírez del Puerto reconoce que en su oferta de seguros de Mascotas no tienen esa asistencia en viaje como tal, pero que hay que contemplar incluirla, porque cuando la gente viaja lo hace con sus mascotas y hay que atender esas necesidades específicas: "Nosotros estamos poniendo el foco en el desarrollo del producto core, la presta-

Alquila tranquilo,
ahora más que nunca
asegura tu alquiler
Lo nuestro es
defender lo tuyo
ARAG
Alquiler Viviendas
Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es

ción del servicio veterinaria, pero ya llegaremos a eso", concluye.

En la misma situación se encuentra Asisa, que ha empezado a distribuir un seguro de asistencia veterinaria puro y duro: "Todavía tenemos que coger experiencia en el negocio y años para poder empezar a ofrecer otras cosas", afirma, al igual que su seguro de Asistencia en Viajes, también con poco recorrido, y que probablemente empezará a incluir este tipo de coberturas.

"Estamos ante un mercado poco maduro en comparación con otros seguros. Es fundamental hacer ver a los potenciales clientes la capacidad que tenemos para cuidar de la salud de sus mascotas". Jesús Millán

EL ASESORAMIENTO VENCE A INTERNET

Sobre el impacto de la contratación online de estos seguros, Halcón trae a colación la encuesta de hogares del INE que pone de relieve que en 2019 solo 2,8 millones de clientes habían contratado o renovado una póliza de cualquier ramo en los últimos 12 meses a través de internet, lo que equivale a cerca del 10% de los tomadores de seguros: "Se está desarrollando la venta de seguros online, pero no va tan rápido como nos podamos pensar", clarifica.

"En muchos sectores de actividad poco a poco va ganando adeptos, pero en seguros de Mascotas se demanda el asesoramiento personal, por teléfono o in situ", ratifica Fernando Baquero, responsable del área de Mascotas de Kalibo, dice que al cliente le gusta hablar con personas, contarle sus necesidades, "independientemente de que cada año se va incrementando el porcentaje de quienes usan el canal online".

Coincide el jefe de Oferta de la Dirección Comercial y Marketing de Asisa en que muchos seguros son complicados de contratar y, por eso, es difícil hacerlo todo de forma online, ya que requiere asesoramiento, "pero tengo esperanzas en que el seguro de Mascotas, en determinados casos, pueda ir cogiendo tendencia con la contratación online". En esta línea aprecia dos factores potenciadores: una parte importante de los tomadores pueden ser jóvenes que están acostumbrados a la contratación online; y las aseguradoras y corredores cada vez agilizan más los procesos de contratación e intentan meter más recursos para que todo sea más sencillo. "Para un seguro de Mascotas que sea relativamente simple, como una asistencia veterinaria en la que no tengas que cumplimentar cuestionarios de salud o no se pongan requisitos de edad o de raza yo creo que puede ser relativamente sencillo hacer una contratación 100 por 100 online".

"Es un canal incipiente en el que hay que estar", confirma Ramírez del Puerto, pero a día de hoy el porcentaje de pólizas contratadas exclusivamente por internet es muy bajo. "Todos los canales desasistidos tienen un recorrido más que seguro, pero en Mascotas será a muy largo plazo", aprecia, toda vez que atribuye al distribuidor un papel relevante en el asesoramiento para la venta de este tipo de seguros, pues tiene mayores capacidades y conocimientos que otros canales.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

Preventiva Seguros

Prevehogar

- HogarPro
- HogarMax
- HogarLux

Tu Seguro personalizado y flexible dependiendo de lo que necesites

Infórmate en el 900 20 30 10

Preventiva Seguros | preventiva.com

XII Barómetro Adecose

La **SATISFACCIÓN** de los corredores con las aseguradoras continúa creciendo

La valoración positiva de los corredores con el servicio que les prestan las aseguradoras ha vuelto a crecer en 2020, a pesar de que la pandemia ha alterado la práctica laboral de los profesionales del sector. Según el XII Barómetro Adecose, el grado de satisfacción se ha situado en 6,84 de media, nueve décimas por encima del registro de 2019.

Como destacó Martín Navaz, presidente de la asociación, en la presentación del informe, este año se ha batido el récord de profesionales participantes, habiéndose obtenido 1.391 respuestas de un total de 127 corredurías. Eso equivale al 91,1% de los socios de Adecose, un incremento significativo respecto al 86,9% del ejercicio anterior.

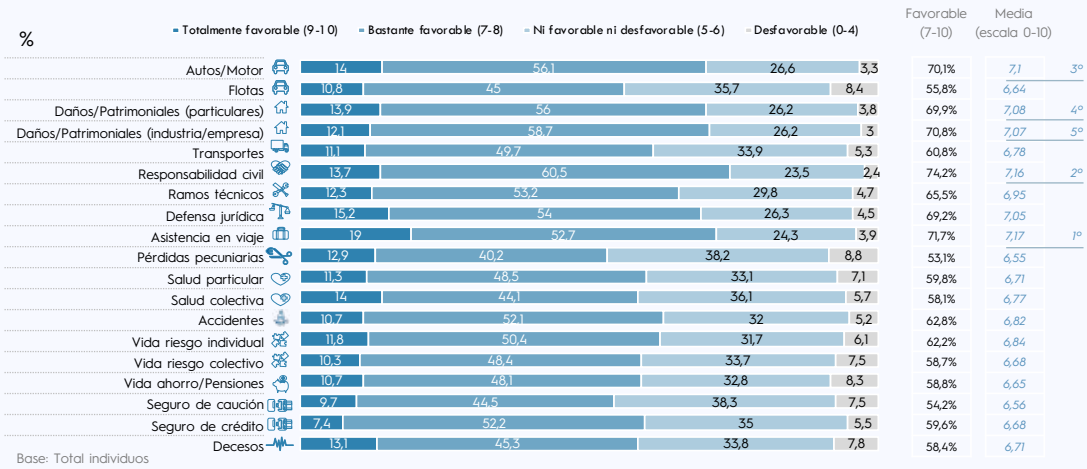
Con este alto grado de participación, toma especial relevancia el hecho de que un 65% de los corredores consideren como "total" o "bastante favorable" su grado de satisfacción con la calidad del servicio que les ofrecen las aseguradoras, superando ampliamente el 61,4% las apreciaciones de doce meses antes.

Este repunte en la satisfacción de los profesionales se ha apreciado especialmente por parte de las compañías con sede social en España, que han pasado del 58,2% al 61,8%. Aunque la apreciación de las aseguradoras en régimen de establecimiento o libre prestación de servicio (LPS) sigue siendo mayor, se ha notado un ligero retroceso, colocándose en 66,6%, frente al 67,7% de 2019.

Puesto que 2020 estuvo marcado por la irrupción de la

SATISFACCIÓN GLOBAL
CALIDAD DE SERVICIO SEGÚN RAMO DE TRABAJO

A nivel general, ¿cuál es su grado de satisfacción respecto a la calidad de servicios para cada uno de los siguientes ramos?



pandemia, Adecose no quiso dejar pasar la ocasión para preguntar a sus corredurías sobre su valoración de la actuación de las aseguradoras ante la crisis en las medidas adoptadas que hayan favorecido a sus clientes. Un 53,1% la valoran como "totalmente" o "bastante" satisfactoria, con una estimación media de 6,44.

El 65% de los corredores valoran positivamente la calidad del servicio que les ofrecen las aseguradoras

ASISTENCIA EN VIAJES, RAMO MEJOR VALORADO

Este ejercicio, Asistencia en Viajes es el ramo más valorado por los corredores, con un 7,17 de media. Desbanca por la mínima en el primer puesto a Responsabilidad Civil, líder el último año, con un 7,16 de media. Tras ellos se sitúan Autos/Motor (7,1); Daños Patrimoniales Particulares (7,08); y Daños Patrimoniales Empresas (7,07).

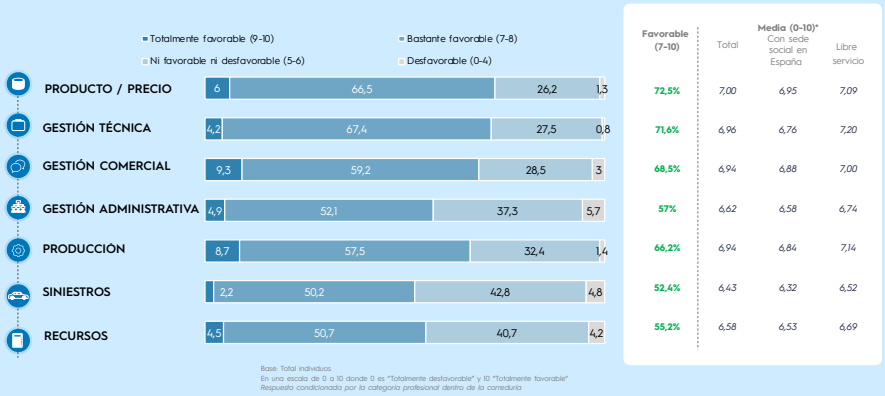
Un año más, la media de valoración del conjunto de los ramos es muy positiva, hasta el punto que ninguno es valorado por debajo de 6,55 (puntuación más baja, obtenida por Pérdidas Pecuniarias). En esta ocasión es en Salud Particular donde se producen las mayores diferencias entre la aseguradora mejor valorada y la peor (de un 5,6 a un 7,4), mientras que Pérdidas Pecuniarias repite como el ramo en el que se dan los valores más ajustados (entre un 6,3 y un 6,8).

Entre los aspectos concretos del servicio, un año más la relación entre Producto-Precio sigue siendo la que es mejor estimada, con un 7 sobre 10. Muy cerca se sitúan Gestión Técnica (6,96); y Gestión Comercial y Producción (ambos con 6,94). Gestión Administrativa (6,62), Recursos (6,58) y Siniestros (6,43) son los de peor resultado.

En Producto/Precio la oferta de coberturas a un precio competitivo sigue siendo lo que más se aprecia, por encima de la claridad para entender los contratos y la adaptación de la cartera de productos. En Gestión Técnica/Comercial la capacidad técnica y conocimiento de suscripción vuelve a ser lo más valorado, mientras que la agilidad de respuesta

VALORACIÓN DE LAS ASEGURADORAS
EN ASPECTOS CONCRETOS DEL SERVICIO

Pensando en general en todos los aspectos ¿Qué valoración daría a cada uno de ellos?



a las nuevas necesidades ofreciendo soluciones, obtiene la menor puntuación un ejercicio más. En Recursos repite como lo más considerado la facilidad de contacto con personas con capacidad de decisión dentro de la compañía, mientras que la utilidad del sistema informático para agilizar el trabajo sigue siendo lo peor visto. En Gestión Administrativa y Producción destaca la ausencia de errores en los documentos, siendo el volumen de carga administrativa que se traslada, lo que peor nota obtiene. Por último, en Siniestros, lo más estimado es la actitud en la resolución de siniestros y pago de las indemnizaciones, mientras que un año más lo menos calificado es el acceso a la información sobre el siniestro.

MÁS ASEGURADORAS POR ENCIMA DEL NOTABLE

Respecto a la satisfacción global con la calidad del servicio de cada una de las aseguradoras con las que trabajan, los corredores han vuelto a reconocer este año a Reale, con una nota media de 7,76, seguida de Hiscox (7,36), Surne (7,25), Berkley (7,22), Arag (7,19), Fiatc (7,15), Markel (7,15), International SOS (7,10), Plus Ultra (7,08), AXA XL (7,06), DKV (7,06), Zurich (7,06), Catalana Occidente (7,03), Asisa (7,00) y Markel (7,00). En esta edición 14 entidades superan el notable (frente a las 12 del año anterior).

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

El 75,5% de las correduría ya utilizan EIAC en sus comunicaciones con las compañías, cuando en 2017 esa cifra era del 53,6%

Reale también demuestra su liderazgo en todos los aspectos concretos del servicio: Producto/Precio (seguida de Asisa y Arag); Gestión Técnica (por delante de Asefa y Markel); Gestión Comercial (por encima de Arag y Asefa); Gestión Administrativa (con Fiatc e Hiscox en los siguientes puestos), Producción (seguida de Arag y Markel), Siniestros (con Hiscox y Plus Ultra en segundo y tercer lugar) y Recursos (por delante de Arag y Hiscox).

Respecto al grado de fidelidad de las correduría hacia las aseguradoras, las clasificación es: Reale, Hiscox, Plus Ultra, Arag, Berkley, Fiatc, International SOS, AXA XL, Zurich, Asisa, Catalana Occidente, Markel, Surne, DKV, Chubb, Ergo, Asefa, Cigna y Liberty Seguros. Todas obtienen una valoración por encima del 7 sobre 10, siendo tres compañías más que en 2019 las que alcanzan el notable.

EL USO DE EIAC SE CONSOLIDA

Como en años anteriores, se ha querdido determinar el conocimiento, uso y limitaciones del Estándar de Intercambio de Comunicación (EIAC). El porcentaje de compañías que ya disponen de un proveedor tecnológico ha retro-

cedido ligeramente en el último año, hasta el 91,9%, frente al 92,3% del ejercicio anterior.

Lo que sí ha mejorado ha sido el grado de satisfacción con el servicio prestado por las tecnológicas con el tema del EIAC. El 61,2% dan una puntuación por encima del 7 sobre 10 (en 2019 fue el 59,8% de los encuestados), con una nota media de 6,77 sobre 10 (baja levemente, desde el 6,79 del ejercicio anterior). También ha crecido un 6%, el número de encuestados que afirma que su proveedor tecnológico le ha informado de que su correduría puede realizar la comunicación utilizando el estándar EIAC, pues ya son el 86% de los profesionales. De estos, ya lo utilizan un 75,5%, cuando en 2017 esa cifra era del 53,6%.

Sobre los aspectos a mejorar, los corredores destacan como prioritario el desarrollo e implementación de la bidireccionalidad basada en EIAC (el 68,7% lo ven totalmente o bastante necesario), que se implementen nuevos procesos de descarga con nueva información (68,2%), que mejore la calidad actual de los datos en los procesos existentes (68,2%) y que la descarga de ficheros esté más automatizada (66,8%).

Finalmente, se ha abordado el uso que las aseguradoras hacen de los datos de los clientes para cosas diferentes a la razón por la que se aportan. Continúa la percepción de que las compañías los usan frecuentemente o con bastante frecuencia para otros temas (del 51,6% al 49,1%) y Navaz destaca que da la sensación de que las aseguradoras emplean los datos sin tener en consideración al corredor, circunstancia que, recuerda, que es denunciable al existir un código de buenas conductas entre todos los miembros del sector.

Con todo, en el uso del estándar EIAC para el intercambio de información con las aseguradoras, la satisfacción media de las corredurías es de 7,06, siendo Reale, Fiatc, Catalana Occidente, Plus Ultra, Arag, Liberty Seguros, Allianz, Helvetia Seguros, Zurich y Pelayo las compañías que obtienen mejor puntuación en este aspecto, alcanzando todas ellas el notable.

Además, Navaz quiso recalcar que 2021 será un año "clave" en la integración de EIAC, toda vez que ya está operativa la plataforma abierta de conectividad CIMA para garantizar el intercambio de comunicación entre aseguradoras y corredurías. En cualquier caso, abogó por "mejorar la comunicación con las aseguradoras para conseguir la transformación tecnológica del sector".

Aitana Prieto

RANKING DE ASEGURADORAS

SATISFACCIÓN CON LAS ASEGURADORAS SEGUN RAMOS DE TRABAJO

A nivel general, ¿cuál es su grado de satisfacción respecto a la calidad de la compañía para cada uno de los siguientes ramos?

MEJOR VALORADAS	1	2	3	4	5
Autos/Motor	Reale Seguros	Zurich	Catalana Occidente	Plus Ultra	Liberty Seguros
Flotas	Reale Seguros	Fiatc	Plus Ultra	Allianz	AXA
Daños/Patrimoniales (particulares)	Reale Seguros	Catalana Occidente	Plus Ultra	Zurich	Fiatc
Daños/Patrimoniales (empresas)	Reale Seguros	Fiatc	Plus Ultra	Zurich	AXA
Transportes	Reale Seguros	Plus Ultra	Catalana Occidente	Fiatc	Zurich
Responsabilidad civil	Hiscox	Berkley	Mapfre	Reale Seguros	Plus Ultra
Ramos técnicos	Asefa	Zurich	Reale Seguros	Plus Ultra	[illegible]
Defensa jurídica	[illegible]	[illegible]	Reale Seguros	International SOS	Catalana Occidente
Asistencia en viaje	[illegible]	International SOS	Ergo	[illegible]	Reale Seguros
Pérdidas pecuniarias	Reale Seguros	[illegible]	Ergo	-	-
Salud individual	Asisa	DKV	Fiatc	Sanitas	Cigna
Salud colectiva	Asisa	DKV	Cigna	Fiatc	Sanitas
Accidentes	Surne	Berkley	[illegible]	Zurich	Fiatc
Vida riesgo individual	Surne	Asisa	Zurich	Plus Ultra	Santalucía
Vida riesgo colectivo	Surne	Zurich	Asisa	VidaCaixa	Fiatc
Vida ahorro/Pensiones	Surne	Fiatc	Zurich	Plus Ultra	Santalucía
Seguro de crédito	Crédito y Caución	Cesce	Coface	Solunion	AIG
Seguro de Caución	Berkley	[illegible]	Crédito y Caución	Aserta	Asefa
Decesos	Fiatc	Asisa	[illegible]	Helvetia	Catalana Occidente

Base: Individuos

Nota: Aseguradoras con las que trabajan al menos el 30% de las corredurías y con una base muestral de 30 o más encuestas salvo en el seguro de Caución

Jornada sobre el 'Tratamiento de la discriminación en el seguro de personas'

¿Existe trato **DISCRIMINATORIO** en el seguro?

En España, más de tres millones y medio de personas tienen algún tipo de discapacidad. Eso hace que encuentren dificultades de acceso a los seguros. Se trata de un trato discriminatorio involuntario derivado, principalmente, por la falta de conocimiento sobre la propia regulación y sobre los productos existentes en el mercado. En este punto, los corredores juegan un papel fundamental para evitar que eso ocurra y dar acceso al seguro a un nicho de mercado que puede superar los 780 millones de euros.

Las personas con algún tipo de discapacidad, necesitan garantías suplementarias para vivir con plenitud de derechos o para participar, en igualdad de condiciones, que el resto de ciudadanos en la vida económica, social y cultural de la sociedad. Por ese motivo, el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante organizó, a primeros de febrero, una jornada online sobre 'Tratamiento de la discriminación en seguros de personas'.

El evento fue inaugurado por José Vicente Soler, director general de Economía Sostenible (Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo). Entre otras cosas, resaltó el papel de los mediadores de seguros, que se han incorporado en el Sistema Arbitral de Consumo de la Generalitat Valenciana. Además, comentó que, desde la Consejería de Economía, se ha empezado el trámite para la constitución del Observatorio de la distribución de seguros y reaseguros en la Comunidad Valenciana. "Se establece como un espacio para el diálogo y para el tratamiento de problemáticas, como la que hoy se trata aquí", dijo Soler.

LÍNEAS ROJAS ANTE LA DISCRIMINACIÓN

A continuación, Gonzalo Iturmendi, abogado y secretario general de Agers, dio una visión general de las 'Garantías de derechos fundamentales sin discriminación en los contratos de seguro de personas'. Apuntó que el principio rector de la igualdad de trato y no discriminación se encuentra en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, en su artículo 2 que dice que "Toda persona tiene los derechos y libertades proclamados en esta declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición". Así como en el artículo 14 (Capítulo II. Derechos y libertades) de la Constitución Española.

En el ámbito europeo también se reproduce esta declaración de igualdad en la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE en su artículo 21 (prohibición de toda discriminación), artículo 22 y 23 (igualdad entre hombres y mujeres), artículo 26 (derecho a la integración de las personas con discapacidad), entre otras. "Toda la pléyade legislativa nace de estas tres normas de carácter fundamental, que marcan las líneas rojas", según Iturmendi.

En el ámbito asegurador, el secretario general de Agers, indicó que "existe una prohibición de discriminación genética que se aplica a todos los contratos de seguros personales y colectivos con el objetivo de asegurar los riesgos vinculados a la salud, integridad, edad o fallecimiento de una persona". Esta se aplica en los seguros de Vida, Enfermedad, Asistencia Sanitaria, Accidentes, Incapacidad, Jubilación, Dependencia, Decesos, Seguros de Ahorro y seguros de renta vitalicia.

Existe una prohibición de discriminación genética que se aplica a todos los contratos de seguros

Quedarían fuera de esta recomendación otros seguros distintos, como los de Daños; otros instrumentos de prevención, como los planes de pensiones; y otros contratos, como el contrato de renta vitalicia o hipoteca inversa.

Según la norma de prohibición de discriminación genética existen 7 principios: Las aseguradoras deben justificar el procesamiento de datos personales relacionados con la salud; Las aseguradoras no deben procesar datos personales relacionados con la salud sin el consentimiento de la persona asegurada; Las aseguradoras no deben almacenar datos personales relacionados con la salud que ya no sean necesarios para el logro del propósito para el que fueron recopilados, ni si se ha rechazado una solicitud de seguro o si el contrato ha expirado y ya no se pueden presentar reclamaciones; Las aseguradoras no deben exigir pruebas genéticas para fines de seguros; Las aseguradoras deben tener en cuenta los nuevos conocimientos científicos; Los Estados miem-

bros deben facilitar la cobertura de riesgos que socialmente sea importante (deberían reconocer la importancia social de la cobertura de determinados riesgos y, cuando proceda, tomar medidas para facilitar el acceso asequible a la cobertura del seguro para las personas que presentan un mayor riesgo relacionado con la salud); y los Estados miembros deben garantizar una mediación de conflicto, consulta y seguimiento adecuados.

Técnicamente es posible la tarificación de riesgos agravados, cuantificando apropiadamente el riesgo

DISPOSICIONES CLAVES EN LA LCS

Además, en la Ley del Contrato de Seguro (LCS), en su disposición adicional cuarta y quinta, se prohíbe: la denegación de acceso a la contratación; el establecimiento de procedimientos de contratación diferentes a los habitualmente utilizados por la aseguradora; o la imposición de condiciones más onerosas, por razón de discapacidad. (en la quinta disposición adicional se especifica que sea por VIH/SIDA u otras condiciones de salud), salvo que se encuentren fundadas en causas justificadas, proporcionadas y razonables, que se hallen documentadas previa y objetivamente.

Por todo lo expuesto, Gonzalo Iturmendi afirma que "no se podrá discriminar a las personas con discapacidad en la contratación de seguros. En particular se prohíbe: la denegación de acceso a la contratación, el establecimiento de procedimientos de contratación diferentes a los habitualmente utilizados por la aseguradora por la imposición de condiciones más onerosas, por razón de discapacidad, salvo que se encuentre enfundadas en causas justificadas, proporcionadas y razonables, que se hayan documentados previa y objetivamente.

Arcadio García, abogado y director del programa 'Ventaja Legal', de Capital Radio, también aportó su visión legal sobre el tema. "El tratamiento discriminatorio es algo que no es de recibo. No se puede permitir. Por tanto, hay que incluirlo en el paquete, por ejemplo, de auditorías del cumplimiento normativo de la empresa. Así como, realizar todo tipo de denuncias externas e internas. El *compliance* de las aseguradoras debería decir que no se permitan tratos desiguales, excluyentes y prácticas desiguales", afirmó.

Entre otras cosas, hizo referencia a que en la Ley de Sociedades de Capital se dice que el objetivo de las empresas no solo es ganar dinero y repartir beneficios a sus socios. Se tiene que rendir cuenta de la información no financiera dentro de la empresa, en dónde estaría incluida lo que hace en materia de desigualdad". En este sentido, destacó la importancia que tiene el denunciar las discriminaciones que se produzcan.

Para aportar claridad sobre la actuación actuarial

en el establecimiento de la prima, se contó con la participación de Emilio Fiances, actuario de seguros.

Fiances dijo que "la actividad actuarial discrimina para establecer grupos de riesgos. Los actuarios buscamos rasgos comunes y separamos por clases para hacer una clasificación en grupos homogéneos. Obviamente para hacer nuestros modelos estadísticos tenemos que acogernos a lo que dice la ley del Contrato de Seguro y tenemos que pasar por el filtro del *compliance* de la aseguradora".

En su opinión, "técnicamente es posible la tarificación de riesgos agravados, cuantificando apropiadamente el riesgo".

UN DERECHO, SI NO SE EJERCE, NO EXISTE

A continuación, llegó el turno de los consumidores, con Patricia Suárez, presidenta de Asufin; y de los corredores, con Florentino Pastor, presidente del Colegio de Mediadores de Alicante, y Carlos Lluch, director técnico de Lluch & Juelich Correduría.

La presidenta de Asufin señaló que "la aprobación de una ley no siempre garantiza el cambio. Este se produce con su implementación y cuando todos los actores del mercado la hagan valer. Un derecho, si no se ejerce, no existe".

Asimismo, recordó que "la esencia del seguro es mutualizar el riesgo y conseguir que el umbral del riesgo que tengan determinadas personas se pueda a cubrir mutualizándolo".

El *compliance* de las aseguradoras debería decir que no se permitan tratos desiguales, excluyentes y prácticas desiguales

En su opinión, "hay que controlar los algoritmos que se están utilizando. Hay que humanizarlos, porque está ocurriendo que el simple hecho de que se tenga Apple en lugar de un Windows, encarece la póliza de seguros, porque existe una estadística que dice que uno tiene más riesgo que otro".

La intervención de Florentino Pastor puso el acento en la estadística. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el año 2018, había aproximadamente tres millones y medio de personas con un porcentaje de discapacidad. Si se quitan a los mayores de 65 años y los menores de 18 años, se quedarían en 1.800.000 personas. De ellos, el 30% tiene una discapacidad osteoarticular; un 17%, una enfermedad crónica; el 25%, cuenta con problemas mentales o intelectuales; y el resto, padece una deficiencia visual o auditiva. A todas estas, habría que añadir las personas que han pasado por una enfermedad grave (como un cáncer o un ictus), que incrementaría la cifra hasta los 5 o 6 millones de personas sin acceso al seguro. Es más, en ocasiones, en los seguros de Vida, las discriminaciones se producen por el peso o por un alto índice de azúcar o de colesterol, o por la hipertensión.

Ante este panorama, Pastor se preguntó si el mercado asegurador en España está actuando bien. "Las normas europeas y la ley del Contrato de Seguro indican que no se tiene que hacer ningún tipo de discriminación. Sin embargo, hay artículos en la LCS que se contradicen unos a otros en el campo de la discriminación".

UNA LEGIÓN DE APESTADOS

Carlos Lluch, reivindicó el papel del corredor de seguros como representante del cliente.

"Estamos permitiendo que exista una legión de apestados, cuando el consumidor es discriminado (es decir, que se le aplican ciertas condiciones más penosas que a otros, por ejemplo, por haber pasado una enfermedad grave hace tiempo o estar en una silla de ruedas) excluyéndoles del seguro. Tendríamos que ser francos, honestos y claros con nuestros clientes y decirles que no son un riesgo excluido, lo que ocurre es que las compañías de seguros no están cumpliendo la ley".

Esta falta de aseguramiento, en algunos casos, como en el seguro de Vida, traspasa el ámbito asegurador. No contar con él, a veces, supone la imposibilidad de alcanzar un crédito financiero. Por lo tanto, afirma Lluch, "cuando se le excluye de un seguro de Vida, colateralmente, se le está excluyendo de un crédito financiero". Es partidario de volver a las raíces y a mutualizar el riesgo. Como ocurre con los riesgos catastróficos que cubre el Consorcio de Compensación de Seguros.

Las aseguradoras tienen una moratoria de 5 años para adaptar sus tarifas a las nuevas tablas de mortalidad

Asimismo, Carlos Lluch denunció que se hayan aprobado tablas de mortalidad nuevas, pero que las aseguradoras tengan una moratoria de cinco años para adaptar sus tarifas a ellas. Mientras tanto, durante todo ese tiempo, "el consumidor no está disfrutando del beneficio de las nuevas tablas de mortalidad en la prima que paga".

Por otro lado, denunció que las tablas de mortalidad se han realizado con todas las personas de una determinada edad (tanto los que están muy enfermos, como los que no), pero puesto que las aseguradoras no contratan a las personas que tienen determinadas enfermedades, "las personas aseguradas están pagando unos precios establecidos con unas tablas de mortalidad de toda la corte de esa edad (incluso los excluidos de los seguros)".

Lluch propone que "teniendo en cuenta la disposición adicional 4ª y 5ª de la LCS, las aseguradoras borren de sus cuestionarios de selección de riesgos cualquier pregunta de salud. Ya que no se puede negar la entrada al seguro y tampoco se puede proponer condiciones más onerosas, no deberían pedir esa información".

REALE **CIBERSEGURIDAD**

JUNTO A REALE TENGO LA *CONFIANZA* PARA CONECTAR MI NEGOCIO AL MUNDO

DESCUBRE CIBERSEGURIDAD Y PROTEGE TU NEGOCIO

- Seguro de Daños Propios y de Responsabilidad Civil frente a terceros en materia de ciberseguridad.
- Servicio de Prevención de Seguridad en la información.
- Solución flexible con coberturas opcionales según las necesidades de tu PYME:
  - Daños a la imagen
  - Sanciones administrativas LOPD
  - Interrupción de negocio

ENCUENTRA TU MEDIADOR MÁS CERCANO EN REALE.ES O LLAMA AL 91 457 74 00

reale.es / 91 457 74 00

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

Adolfo Masagué, director comercial de DAS Seguros

Adaptarse a la realidad de nuestros mayores, el **RETO** del sector asegurador en la 'nueva normalidad'

Actualmente en España, los mayores de 60 años son más de 9 millones. Este colectivo, que va a crecer aún más en los próximos años, manifiesta abiertamente su preocupación por el futuro, su temor a ser "una carga" para los familiares y su intranquilidad en un entorno burocrático y de servicios que no está adaptado a su situación. El seguro puede dar respuesta a esas necesidades.

La pandemia provocada por el coronavirus ha cambiado muchas cosas en nuestro día a día. Más allá de las nuevas medidas sociales o restricciones que esperemos que sean pasajeras, hay una serie de cambios que han venido para quedarse. El ver que, de la noche a la mañana, toda nuestra realidad puede derrumbarse por completo, nos ha hecho sentirnos mucho más vulnerables. La nueva normalidad ha modificado nuestra forma de relacionarnos con la tecnología, es evidente que el Covid-19 ha acelerado la digitalización de prácticamente todos los sectores. En este contexto, si hay un colectivo que ha podido sentirse especialmente frágil es el de nuestros mayores. Sin embargo, en el mundo hiperconectado post covid, es este mismo colectivo el que corre el mayor riesgo de quedarse fuera de la vorágine tecnológica.

Por ello, es necesario no olvidarse de los seniors y, en este sentido, el papel del sector asegurador es muy importante. No estamos hablando de un colectivo menor, actualmente en España los mayores de 60 años son más de 9 millones, y para 2060 se calcula que el 60% de la población estará por encima de esa edad. Este colectivo, que va a crecer aún más en los próximos años, manifiesta abiertamente su preocupación por el futuro, su temor a ser "una carga" para los familiares y su intranquilidad en un entorno burocrático y de servicios que no está adaptado a su situación.

Resulta llamativo el hecho de que, hasta ahora, el mercado asegurador no cubría las necesidades de asesoramiento legal de este segmento demográfico con una propuesta integral. Tras la jubilación, cuestiones como la transmisión del patrimonio, la petición de pensiones de jubilación o viudedad, la solicitud de ayudas por dependencia o los cuidados en el hogar, se vuelven una preocupación real para las personas mayores y su entorno familiar. Atendiendo a esta realidad, Grupo DAS ha diseñado la primera solución de protección legal integral del mercado pensada exclusivamente para los seniors y sus familiares.

LA BRECHA DIGITAL DE LOS SENIORS

Con el objetivo de ofrecer un producto adaptado a sus necesidades reales, hemos tenido más presente que nunca la cambiante realidad en la que vivimos. La llamada nueva normalidad conlleva una gran dificultad para efectuar gestiones presenciales, sobre todo para los seniors, que forman parte del grupo de mayor riesgo. Sin embargo, a su vez, como veníamos diciendo, la brecha digital afecta en especial a este colectivo y las gestiones online no siempre se presentan como una solución real. A la vista está que muchos de los trámites que deben afrontar las personas mayores tienen un componente técnico y legal importante e implican tal burocracia que su manejo se vuelve especialmente complicado.

'DAS Protección Legal Seniors' está pensado específicamente para que pueda ser usado por mayores de 60 años en adelante. Cuenta con un gestor personal asignado a largo plazo, con protocolos de atención al cliente adaptados, con un lenguaje específico alejado de la complejidad propia del sector y con un número de teléfono directo, sin pasar por centralitas, para que los seniors y sus cuidadores reciban la atención que necesitan. Además, los asegurados podrán contar con asesoramiento legal por parte de un abogado, a distancia o presencial, desde el primer día. Por otra parte, se ha desarrollado una plataforma online fácil y sencilla para crear contratos y documentos legales personalizados, aunque estas gestiones también pueden realizarse telefónicamente si se prefiere.

Se calcula que para 2060, el 60% de la población tendrá más de 60 años

El nuevo seguro 'DAS Protección Legal Seniors' incluye también ayuda en la elaboración del testamento abierto notarial, del testamento vital y del otorgamiento de poderes preventivos y de autotutela, ofreciendo así garantías de previsión de futuro. Por otra parte, facilita los trámites administrativos ante resoluciones relacionadas con la situación de dependencia y frente a los empleados de ayuda a domicilio y del hogar. Además, los profesionales de DAS se encargan de velar por los derechos de los seniors como consumidores y de resolver conflictos relacionados con el uso de internet.

De este modo, ponemos a disposición de los seniors y sus familiares un servicio totalmente adaptado a sus necesidades y su situación con el objetivo de contribuir a su tranquilidad ahorrándoles tiempo, dinero y preocupaciones.

DAS Protección Legal Seniors

El **seguro de protección legal** para la tranquilidad de las personas mayores y sus familias.

Descúbrelo

El seguro de Caución mira hacia el **FUTURO**

Rocío Tello, Responsable de Caución de Berkley España

La reducción del crecimiento del ramo de Caución se debe, en parte, a la disminución de la licitación de contratos con la Administración Pública. Pero el sector se muestra optimista porque el Gobierno ha anunciado su intención de invertir 10.000 millones de euros anuales en infraestructuras públicas, con lo que esto supone para el ramo de seguros de garantía ligado a este tipo de contratos.

En 2019, el crecimiento anual de contratación de primas de seguros de Caución llegaba hasta el 44,04%, con respecto al ejercicio anterior; en 2020, se registró solamente un leve crecimiento del número de primas contratadas que alcanzó el 11,10%, según los datos de ICEA. Aunque, el seguro de Caución no está ligado exclusivamente a la licitación de concursos públicos, sí podemos afirmar que la pandemia tuvo un claro reflejo en el descenso de este ramo.

El motivo de este descenso en la contratación de primas de Caución se debe a que la licitación de contratos con la Administración Pública conlleva ciertos requisitos de garantía, que no siempre son necesarios cuando los contratos se cierran entre compañías del ámbito privado, aunque también son frecuentes. Una de las garantías que suele requerir la Administración es la contratación de un seguro de Caución que garantice que la actividad se va a desarrollar en las condiciones especificadas en los pliegos del contrato.

El seguro de Caución es un tipo de contrato de seguro singular, ya que en este caso el tomador de la póliza no es el asegurado, si no la empresa con la que el tomador va a establecer el vínculo contractual o legal. Por eso, también se le conoce como seguro de garantía.

Existen otro tipo de garantías, como el aval bancario, que las empresas pueden presentar para garantizar el cumplimiento del servicio. Sin embargo, el seguro de Caución presenta algunas ventajas que pueden facilitar a las empresas la disposición de financiación o crédito. En este sentido, el seguro de Caución suele tener menor coste que el aval bancario, no computa riesgo en la Central de Información de Riesgo del Banco de España, (Cirbe), y, además, no suele implicar inmovilización de fondos para las empresas.

DIGITALIZACIÓN A MARCHAS FORZADAS

Si antes de los efectos de la Covid-19 uno de los principales temas pendientes del seguro era la digitalización, la situación sanitaria, el cierre de los registros y el teletrabajo, nos

han obligado a reinventar las formas de trabajar y utilizar las herramientas tecnológicas que se usaban, hasta el momento, solo de forma puntual.

Las herramientas que han cobrado mayor relevancia son las firmas electrónicas y los certificados digitales, que no son otra cosa que la emisión por parte de la compañía de seguros, de los mismos documentos que anteriormente se emitían en papel, pero esta vez editados en formatos digitales, normalmente en.PDF, en los que el tomador de la póliza tiene la capacidad de insertar su firma digital.

Cabe destacar que, un importante paso hacia la digitalización en la presentación de garantías de forma telemática fue la aprobación, por parte del Consejo de Ministros, de un Real Decreto en el que se establecen las nuevas normas de funcionamiento de la Caja General de Depósitos.

La Caja General de Depósitos es la que se encarga, de forma centralizada, de los depósitos y garantías que los particulares tienen que presentar ante la Administración General del Estado como requisito para poder participar en diversos procedimientos como contrataciones públicas, otorgamiento de subvenciones, subastas de bienes, o también para obtener autorizaciones para operar en determinados sectores como, por ejemplo, el sector energético.

Este Real Decreto generaliza la gestión digital de los depósitos y garantías, estableciendo la obligatoriedad de utilizar medios telemáticos, agilizando los plazos, y garantizando la máxima seguridad. Se sustituyen las garantías en papel por garantías en formato electrónico y se favorece que ciudadanos y entidades financieras avalistas puedan conocer por medios electrónicos el estado de los depósitos y garantías y hacer en remoto las gestiones que resulten procedentes.

La Caja General de Depósitos es la que se encarga, de forma centralizada, de los depósitos y garantías que los particulares tienen que presentar ante la Administración General del Estado

A pesar de la ralentización de la contratación de seguros de Caución durante 2020, el sector mira hacia el futuro de manera optimista, el anuncio por parte del Gobierno de su intención de estabilizar inversiones en infraestructuras públicas por valor de 10.000 millones de euros anuales, hace presagiar que el ramo de seguros de garantía ligado a este tipo de contratos, recuperará su cauce normal de crecimiento durante los próximos ejercicios.

Seguro de Salud para estudiantes internacionales en España

Coverontrip ha lanzado un producto de Salud para estudiantes internacionales que realicen cualquier tipo de estudios en España. El producto no tendrá prescripciones, copagos, ni límites y se presta en alianza con **DKV**.

Esta nueva propuesta permite obtener el visado de estudios ya que cumple con todos los requerimientos solicitados por el consulado, incluida una cobertura total por enfermedad como la Covid-19.
El producto se dirige a estudiantes internacionales que vengan a cursar sus estudios a España a partir de una estancia de 2 meses y tiene un carácter de pago mensual por 34,5 euros al mes. El estudiante tendrá a su disposición la Red Compact de Salud y un servicio de telemedicina 24x7. Entre otros beneficios, se incluyen: la eliminación de los períodos de carencia y la inclusión de enfermedades y lesiones preexistentes.

Unit linked con riesgo acotado

Generali ha relanzado su unit linket 'Equilibrio Protección Plus', que combina una atractiva rentabilidad a medio y largo plazo con un riesgo acotado, gracias a un capital de fallecimiento reforzado.

'Generali Equilibrio Protección Plus' ofrece la posibilidad de invertir a partes iguales en una cartera garantizada y en un fondo protegido, que invierte en un subfondo de la Sicav Generali Smart Funds, obteniendo una protección financiera de al menos el 90% del valor más alto alcanzado históricamente en la póliza.
En la cartera garantizada, Generali asegura un tipo de interés mínimo, más un interés adicional que variará semestralmente. En el caso del fondo protegido, el capital se invierte en Exchange Traded Funds (ETF) con activos diversificados de renta fija, renta variable y monetarios de los principales mercados mundiales para obtener una rentabilidad a medio-largo plazo.

Generali ha añadido una nueva cobertura en caso de fallecimiento del asegurado, llamada 'Capital de Fallecimiento Reforzado' para que los beneficiarios obtengan siempre, como mínimo, el valor de la prima invertida en póliza.
Este producto va dirigido a clientes con un perfil de riesgo conservador o moderado, y permite el rescate en cualquier momento a partir del primer día.

Generali ha lanzado 'Protección Senior', un nuevo seguro de la gama de Decesos y Asistencia para las personas de entre 50 y 80 años. En el momento de la contratación se puede definir hasta qué edad quiere pagarlo, siempre a partir de los 65 años.

'Protección Senior', para mayores de 50 años

Una vez alcanzada la fecha final del pago de primas, la cobertura del seguro seguirá en vigor de por vida. El producto contempla además una amplia oferta de servicios adaptados a las necesidades de la población en este grupo de edad: asistencia en viaje, servicios médicos y dentales, asesoría jurídica, elaboración del testamento legal y vital, gestor de dependencia y cobertura de gastos de sepelio, entre otros.

Por una parte, 'Generali Protección Senior' incluye coberturas de servicios médicos y dentales con teleasistencia, servicios especializados a domicilio, video consulta médica y psicológica 365 días al año y los servicios y coberturas para hacer frente a procesos oncológicos, etc. Además, ofrece acceso a un plan integral de asesoramiento de Bienestar en el que, partiendo de una valoración del estado de salud, se incluyen programas para la gestión del estrés, mejorar el sueño y la forma física, dejar de fumar, asesoramiento nutricional y descuentos en servicios como acupuntura, fisioterapia, osteopatía, podología, logopedia, spas y gimnasios, entre otros.

Asimismo, cuenta con asistencia en viaje, con coberturas como la repatriación de heridos, gastos médicos y odontológicos en el extranjero, prolongación de estancia, gastos de demora o anulación del viaje, responsabilidad civil privada, etc.

Entre las coberturas más adaptadas a la población de más edad se encuentra un gestor de dependencia, que ofrece apoyo en gestión y procedimientos, acceso a residencias, servicios de ayuda domiciliaria y cursos de formación a los familiares, así como ayuda en el domicilio con servicios como la telefarmacia, personal de ayuda a domicilio, servicio de catering, peluquería y asistencia a animales domésticos. Este seguro también cuenta con cobertura de gastos de sepelio, entre los que se incluyen traslado nacional e internacional, gastos médicos legales, apoyo psicológico, servicio de gestoría, gestión del final de la vida digital, etc.

Por último, también la prevención de riesgos online como pérdidas económicas por robo de identidad, defensa jurídica y asistencia 24 horas.

Autónomos y pymes, protegidos

Generali ha lanzado 'Mi Empresa', un seguro modular que unifica en una única póliza las coberturas de la práctica totalidad de los riesgos para los que un autónomo o una pequeña empresa necesita protección, sin importar el sector económico en el que desarrolle su actividad, ya sea industria, hostelería, restauración, comercio, farmacias, cultura, agricultura y ganadería, etc.

'Generali Mi Empresa' incorpora garantías dirigidas a proteger el patrimonio del asegurado frente a daños materiales, averías, transporte de mercancías, pérdida de beneficios, accidentes corporales de los empleados, daños a terceros, incluyendo la Responsabilidad Medioambiental.
Además, en un momento de gran avance de la digitalización, incluye la opción de contratar servicios de asistencia tecnológica, además de la gestión de siniestros 24/7 y un amplio servicio de defensa jurídica, que incluye la reclamación amistosa de facturas impagadas.

Baja laboral para trabajadores por cuenta propia

Conscientes de que los autónomos sufren más accidentes graves y muy graves que los asalariados, Save Autónomos by AXA ha lanzado un nuevo producto que refuerza las coberturas por baja laboral del colectivo.

Porque las necesidades de cada autónomo son diferentes dependiendo de la etapa vital o preferencias, el seguro de baja laboral para autónomos de 'Save Autónomos by AXA' aporta una indemnización diaria que oscila entre los 30 euros y los 60 euros, tanto para enfermedades como para accidentes.
El producto ofrece diferentes planes mensuales con la finalidad de que el trabajador autónomo pueda escoger la opción que cubre mejor sus necesidades económicas en el caso de que se vea impedido a trabajar con regularidad.

Asistencia en Viaje para profesionales afectados por el Brexit

La correduría Rosillo Hermanos ha lanzado un seguro de Asistencia en Viaje para cubrir a profesionales que realicen traslados al Reino Unido, u otras partes de Europa, y no estén asegurados por la supresión de la TSE (Tarjeta Sanitaria Europea) a causa del Brexit o porque no tiene validez en el país de destino.

Aunque Reino Unido ha lanzado una tarjeta sanitaria global GHIC (Global Health Insurance Card), no cuenta con todas las coberturas que sí obtenía la tarjeta de salud europea. Por este motivo, la correduría Rosillo Hermanos, ha lanzado un seguro de Asistencia en Viaje con cobertura en Europa y que atiende las necesidades de salud que puedan afectar al transportista.

Entre las garantías que el asegurado tendrá a su disposición figuran: la asistencia médica y sanitaria en Europa, prolongación de estancia en hotel en cuarentena… Además, se ofrece un descuento en las pruebas de diagnóstico como PCR (prueba legal para poder moverse a otros países), antígenos y serológico.

Este producto tiene como objetivo ofrecer la seguridad necesaria para aquellos sectores, como el de transportes, que se ven en riesgo ante la imposibilidad de ejercer sus funciones por causas relacionadas con la salud.

Plan de inversión sostenible para apoyar a la recuperación de Europa

Generali ha presentado 'Fenice 190', un plan de inversión de 3.500 millones de euros para apoyar la recuperación de las economías europeas afectadas por la Covid-19 y en las que opera la compañía.

'Fenice 190' dará carácter permanente a las iniciativas extraordinarias lanzadas en 2020 para hacer frente a los efectos de la pandemia, que incluían inversiones en apoyo a las pymes y la economía real que ya superaban el objetivo establecido de 1.000 millones de euros. Además de esta cantidad inicial, Generali se compromete a destinar 500 millones de euros anuales durante los próximos 5 años al crecimiento sostenible, a través de fondos de inversión internacionales centrados en infraestructuras, innovación y digitalización, pymes, vivienda sostenible, centros sanitarios y educación.

Pymes y administraciones públicas recibirán 11.000 millones para digitalizarse

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha presentado tres nuevos planes para el desarrollo de la Agenda Digital España 2025: la digitalización de pymes, las competencias digitales y la digitalización de las administraciones públicas, que contarán con una inversión pública conjunta de más de 11.000 millones de euros para los próximos tres años.

El desarrollo de los planes busca, entre otros objetivos, que, al final del periodo, el 80% de la población tenga competencias digitales, el 25% del volumen de negocio de las pymes provenga del comercio electrónico y el 50% de los servicios públicos estén funcionando en aplicaciones móviles.

El Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025 contará con 4.656 millones de euros; mientras que las inversiones públicas contempladas en el Plan Nacional de Competencias Digitales es de 3.750 millones.

Cepyme propone condonar préstamos ICO y eliminar impuestos a pymes con problemas

Cepyme ha presentado una batería de medidas ante la situación "límite" que viven las pymes y que incluyen, entre otras, la condonación de préstamos ICO, con lo que pasarían a ser ayudas directas, o "vacaciones fiscales" durante 2021.

El presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva, ha expuesto dos bloques de medidas. Por un lado, las destinadas a empresas con problemas de liquidez y, por otro, para las que afrontan ya problemas de solvencia. En el primer caso, piden la ampliación del plazo de devolución y las cuantías de los préstamos ICO, el pago de ayudas directas en los límites que establece Europa o ventajas fiscales, como reducir el recargo por retraso a Seguridad Social y Hacienda del 20% al 5% o no pagar impuestos, unas "vacaciones fiscales", durante 2021.

También reclaman el pago inmediato de todas las deudas del conjunto de las administraciones públicas con las pymes.

En el segundo, las empresas con riesgo ya de insolvencia, piden condonar préstamos ICO, es decir convertirlos en ayudas directas también con los límites que establece la UE, así como diversas medidas para garantizar su supervivencia como incentivos y ayudas fiscales para la fusión de microempresas o la aportación de recursos públicos en fondos mixtos destinados a la inversión en pymes, es decir habilitar préstamos participativos.

Entra en vigor la ley NIS para reforzar la ciberseguridad en las empresas

El 28 de enero, se publicó en el BOE, el RD 43/2021, por el que se desarrolla la llamada 'Ley NIS', de seguridad de las redes y sistemas de información. Esta norma supone un antes y un después en el marco regulador de la ciberseguridad y, entre otras novedades, introduce la exigencia de la creación de la figura del Responsable de Seguridad de la Información (RSI) en empresas y administraciones.

Las principales novedades de la normativa NIS serán:

- Se concretan las funciones del Responsable de Seguridad, que es el contacto único y quien coordina los asuntos de ciberseguridad con las autoridades competentes, tanto en lo relativo a la notificación de incidentes como a la evaluación de las medidas de seguridad que se implantarán en la empresa. Además, será el encargado de elaborar y proponer para su aprobación dentro de la compañía las políticas de seguridad necesarias para el cumplimiento de esta normativa. Asimismo, tendrá que revisar las medidas y políticas corporativas relativas a esta materia, supervisando que se aplican y se cumplen.
- Aprobación de unas políticas de seguridad en la empresa, concretamente, las que afecten a redes y sistemas de información. Entre otras cosas, se incluyen planes de recuperación en caso de ataque y cómo se va a asegurar la continuidad del negocio y la gestión de los riegos.
- Adopción de medidas de seguridad adecuadas y proporcionales en sistemas y redes de información. Se trata de hacer una labor de análisis de lo que ya hay en la empresa, un posterior estudio y, sobre todo, una adaptación real a los nuevos requerimientos.
- Obligación de mencionar la seguridad a terceros en la Política de Seguridad. Hay que asegurare de que los proveedores también toman las medidas que sean necesarias cuando gestionen las redes y los sistemas de información que afecte a los clientes de una compañía. Es decir, que la responsabilidad de lo que hagan los proveedores, en materia de seguridad de redes y sistemas, lo tiene la empresa.
- Se permite mostrar el cumplimiento a través de la certificación, con un esquema de seguridad que haya sido validado o reconocido por la autoridad competente. En los casos, en los que se esté llevando esta revisión y sea lo suficientemente compleja, la autoridad puede exigirle a la empresa un informe de auditoría de un externo

CEOE crea un sistema de alertas para las empresas sobre las licitaciones de fondos europeos

La CEOE ha anunciado la puesta a finales de febrero de un sistema de alertas diario para que las empresas interesadas en determinadas licitaciones reciban avisos en su correo electrónico de las distintas convocatorias de las administraciones para proyectos vinculados a los fondos europeos.

El nuevo servicio de CEOE es un sistema de alertas con avisos diarios en el correo electrónico, sobre todo tipo de licitaciones lanzadas por las distintas administraciones, desde ayuntamientos a ministerios, con el objetivo de "acercar la realidad de los fondos a algo accesible para las empresas".

Se suma así a la plataforma digital 'CEOEXEuropa', que da soporte a la Oficina Técnica de Apoyo a Proyectos Europeos, con información detallada sobre los distintos instrumentos que integran el Plan Europeo de Recuperación, la explicación de las prioridades de la Unión Europea y los pilares clave definidos por España, así como sobre los ejemplos de proyectos y las manifestaciones de interés públicos. También está previsto la celebración de webinarios prácticos y 'newsletter'.

Se ha subrayado la importancia de que las empresas, incluidas las pymes, trabajen en "conceptualizar" qué proyectos de inversión pueden desarrollar, así como tener clara la periodicidad marcada por Europa y si dichos proyectos encajan en las prioridades del Plan de Recuperación, cuya condicionalidad pasa por la transición ecológica y digital, la industrialización y las recomendaciones país del semestre europeo para poder cumplir los hitos y recibir los dos desembolsos anuales de los fondos.

Pymes y autónomos podrán solicitar hasta el 15 de mayo la ampliación de los préstamos ICO

Las pymes y autónomos tienen hasta el próximo 15 de mayo para solicitar la ampliación de plazo y carencia en los préstamos con aval del ICO que pidieron para hacer frente a los problemas de liquidez provocados por la crisis del coronavirus, según ha informado la Plataforma Pymes.

La ampliación de plazo y carencia se tiene que solicitar en la entidad financiera que concedió el préstamo, siempre que éste se formalizara antes del 18 de noviembre y no acumule un impago de más de 90 días o el autónomo o empresa tenga algún préstamo ya en mora con el mismo banco.

En la fecha de formalización de la extensión, el deudor tampoco podrá figurar como moroso en la consulta a los ficheros de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (Cirbe) o estar en un procedimiento concursal.

La Seguridad Social crea una app para que los autónomos puedan consultar sus cuotas

La Seguridad Social ha desarrollado una aplicación móvil que permite que los trabajadores autónomos puedan consultar sus cuotas. El servicio, que ya está en marcha, permite a los trabajadores que estén dados de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) consultar cada mes qué cuota deberá pagar a la Seguridad Social.

A este servicio digital se puede acceder también a través del Servicio de Consulta de los recibos emitidos para el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Para ello habrá que entrar en la carpeta 'Ciudadanos/Cotización' para obtener la información deseada.

Los autónomos podrán acceder a dichos datos a partir del día 26 de cada mes. A partir de esa fecha podrán conocer qué cuota se le cargará en la cuenta bancaria el último día hábil del mes y si debe abonar alguna liquidación complementaria también en esa fecha.

España recibe un nuevo tramo de los fondos europeos de 1.000 millones para pagar los ERTE

La Comisión Europea ha desembolsado, a primeros de febrero, a España otro tramo del préstamo para financiar el gasto público en ERTE y ayudas por cese de actividad de autónomos que asciende a 1.030 millones de euros, según ha informado la institución en un comunicado.

Con este tercer tramo, España ha recibido ya 11.030 millones de euros a cargo del instrumento SURE, que fue creado para que los Estados miembros pusieran en marcha sistemas para evitar una oleada masiva de despidos por la pandemia. El crédito que España solicitó es de 21.300 millones de euros.

Esta entrega ha tenido lugar después de que la Comisión Europea captase 14.000 millones de euros en una emisión de bonos sociales el pasado martes, en la que colocó 10.000 millones en títulos a siete años a un tipo negativo del -0,497% y 4.000 millones en títulos a 30 años a un tipo del 0.134%.

Bruselas recomienda a los Estados no retirar prematuramente las medidas económicas de emergencia

La Comisión Europea recomienda a los Estados miembros "velar por que la retirada de las medidas de emergencia" contra la crisis de la Covid-19 "no se realice de forma prematura", sino que "deben pasar gradualmente hacia medidas que faciliten la reasignación de recursos y apoyen la recuperación".

Así se recoge en una respuesta escrita del comisario europeo de Empleo y Derechos Sociales, Nicolas Schmit, a una pregunta de la eurodiputada española Dolors Montserrat, sobre las medidas de apoyo a empresas y trabajadores implantadas por los gobiernos para luchar contra la crisis ocasionada por la pandemia de Covid-19.

Schmit señala que "España ha adoptado importantes medidas para mantener los puestos de trabajo, complementar la renta de los trabajadores afectados y aliviar la presión fiscal sobre las empresas, en particular las pymes", y que las medidas fiscales discrecionales tuvieron un impacto presupuestario en 2020 del 5,5% del PIB.

De cara a 2021, el proyecto de plan presupuestario proponía la eliminación progresiva de la mayoría de las medidas de 2020 y la aplicación de otras nuevas para apoyar la recuperación. Ante el rebrote de la pandemia, Schmit apuntó que "puede que los Estados miembros necesiten ampliar la ayuda de emergencia y recurrir a la Ayuda a la Recuperación para la Cohesión y los Territorios de Europa (REACT-UE)".

El director general de la Agencia Tributaria, Jesús Gascón, ha anunciado, a finales de febrero, que el organismo habilitará en su aplicación móvil la solicitud de aplazamientos de deuda y el pago de las mismas "en un solo clic", al tiempo que prevé el lanzamiento de su nueva página web en verano para disponer de un único servicio universal.

La Agencia tributaria habilitará la solicitud de aplazamientos y pago de deudas en su app

Gascón ha explicado que la 'app' de la Agencia Tributaria adoptará nuevas funcionalidades al haber estado al principio muy orientada al IRPF, de forma que permitirá el pago de deudas y la solicitud de aplazamientos "en un solo clic" sin necesidad de rellenar apartados, algo que cree que tendrá "mucho éxito".

En materia de IRPF ha indicado que se posibilitará la llevanza de libros electrónicos para IRPF e IVA con el fin de descargar esos libros por primera vez en Renta Web para complementar de forma automática la declaración de la Renta, utilizando también sistemas de 'big data', al tiempo que en lo relativo a Sociedades, se mejorará el servicio de información de terceros.

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

Mapfre concluye 2020 con un resultado operativo de 658 millones

Mapfre generó un resultado operativo de 658 millones de euros en 2020, muy condicionado por la crisis de la Covid en los primeros seis meses del año, y con un resultado muy sólido en el segundo semestre, generando 388 millones de euros.

Los ingresos del Grupo ascendieron a 25.419 millones de euros, un 10,7% menos, en tanto que las primas se situaron en 20.482 millones de euros, un 11,1% menos que en 2019, consecuencia de la situación económica global derivada de la crisis provocada por el Covid-19.

Además del parón de la actividad económica a nivel mundial, es importante destacar el impacto de la depreciación de las principales monedas de Latinoamérica, Turquía y Estados Unidos (1.600 millones de euros), la ausencia de la póliza bienal de Pemex emitida en 2019 (445 millones de euros) y la reducción de primas de Vida-Ahorro en Iberia (755 millones de euros). Sin estos impactos, el crecimiento subyacente habría sido ligeramente superior al 1%.

El coste bruto de los siniestros directamente producidos por la Covid-19 asciende a 367 millones de euros.

Las primas de la Unidad de Seguros al finalizar 2020 se situaron en 16.691 millones de euros, un 13,5% menos que el año anterior, en tanto que el beneficio ascendió a 791 millones de euros (-2%).

En el Área Regional Iberia (España y Portugal), las primas se situaron en 6.999 millones de euros (-9,3%), con un resultado de 453 millones de euros.

En España, donde se han superado los 7 millones de clientes, las primas ascendieron a 6.862 millones de euros, un 9,5% menos que el ejercicio precedente, y su beneficio fue de 445 millones de euros, con lo que sigue siendo el país que más contribuye al beneficio del Grupo. Es importante destacar el comportamiento positivo del negocio No Vida, que crece en Mapfre España un 0,6%. En concreto, las primas del negocio de Automóviles se situaron en 2.235 millones (-3,4%) con una mejora del ratio combinado de 8,8 puntos porcentuales, hasta el 84,9%, y casi 6 millones de vehículos asegurados, 91.583 más que al cierre del ejercicio anterior.

En Hogar, Mapfre creció un 4% (1,2 puntos porcentuales más que el mercado), mientras que en comunidades, el crecimiento fue del 6,5%. Las primas de Salud y Accidentes se situaron al finalizar el año en 629 millones de euros, un 5 % más que en 2019.

El contexto actual de incertidumbre y de bajos tipos de interés penaliza sobre todo al negocio de Vida, especialmente a las primas de Vida ahorro (-39,1%), en tanto que las primas de Vida riesgo crecieron un 1%. El volumen total de ingresos por primas de Vida se elevó a 1.720 millones.

El patrimonio de los fondos de pensiones se situó al cierre de 2020 en 5.755 millones de euros, un 5% más, en tanto que los fondos de inversión crecieron un 7,7%, hasta los 3.876 millones de euros.

Por otro lado, el perfil corporativo de Instagram @Mapfre creció en 2020 un 38,18%, llegando al 31 de diciembre con 27.261 seguidores. La dinámica de desarrollo se ha mantenido en el poco tiempo transcurrido este 2021, superando ya la barrera de los 28.000 followers.

Por otra parte, Mapfre ha puesto en marcha un plan de colaboración con startups para avanzar en la aplicación de soluciones de inteligencia artificial al proceso de identificación automática de daños, con el objetivo de ofrecer a sus clientes mayor agilidad y eficiencia en la contratación de sus seguros.

Estas herramientas permiten al asegurado comprobar si el vehículo es apto para la contratación de la póliza, realizar de manera automática el proceso de identificación del mismo y la comprobación de su estado, así como realizar gestiones posteriores de forma autónoma.

Asimismo, la compañía tiene también a disposición de sus clientes soluciones de verificación para comercios y hogares, que le proporcionan una gran cantidad de información (reconocimiento de imágenes, geolocalización, configuración de espacios) y le permiten agilizar los trámites, tanto a la hora de la contratación, como en la peritación de siniestros posteriores.

Por otro lado, la aseguradora ha añadido nuevas coberturas a su seguro de Hogar, para proporcionar asistencia informática al teletrabajo, las clases online, y para que los clientes puedan usar el comercio y el ocio electrónicos de forma segura. Además, Mapfre proporcionará al usuario la posibilidad de garantizar la seguridad de la información que maneje trabajando, a fin de evitar el robo de esta.

Mapfre ha lanzado una nueva app para facilitar a sus clientes todos los trámites y gestiones relacionados con sus productos. El usuario podrá identificarse a través del reconocimiento facial o de la huella dactilar, siempre que el dispositivo lo permita.

En otro orden de cosas, **Ebroker** y Mapfre han fijado el plan global de conectividad que se desarrollará a lo largo del año y que incluirá, principalmente, la implantación de los productos disponibles de Mapfre en el nuevo multitarificador de Ebroker, 'Merlín', tanto en su versión integrada en ebroker como en la que la tecnológica ofrecerá al mercado como producto independiente. Además, se plantea la automatización de las gestiones de recibos en Siarec/EIAC.

Por último señalar que el Centro de Control General (CCG-CERT) del Grupo Mapfre ha certificado con **Aenor** su Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio, según la norma UNE-EN ISO 22301. La certificación acredita que este centro dispone de un sistema de gestión de continuidad de negocio para mantener su operativa o recuperarla con celeridad, garantizando la resiliencia de los servicios que presta al Grupo.

Esta certificación se une a las ya obtenidas por este centro en materia de calidad (ISO 9001) y en gestión de la seguridad de la información (ISO 27001).

El CCG-CERT es un elemento clave y fundamental en la estrategia de protección de Mapfre en materia de ciberseguridad y la primera línea de respuesta frente a los cada día más numerosos ciberataques.

La certificación ISO 22301 del CCG-CERT se añade a la certificación "Protocolos frente al Covid-19" de Aenor para sus instalaciones en España, donde se acredita la idoneidad de las medidas adoptadas para prevenir posibles contagios, su adecuada implantación y despliegue de las mismas.

Además, la aseguradora ha incorporado Bizum en sus formas de pago.

AXA reivindica su compromiso con la mediación profesional renunciando a la guerra de precios

La Convención virtual de corredores partners de AXA hizo un repaso a los principales retos para los próximos meses y los hitos conseguidos en 2020. La estabilidad continuará siendo la clave, huyendo de la guerra de precios, con rigor en la ventas y refuerzo de la apuesta por la red de distribución.

Pedro Navarro, director del canal Corredores y Brokers, realizó un balance del pasado año, marcado por el crecimiento sostenible, y agradeció a todos los presentes su colaboración para alcanzar el plan 2020 del canal.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución, Ventas y Organización Territorial, hizo hincapié en el servicio esencial del sector en general y de las corredurías en particular que han potenciado su "talento, perseverancia, esfuerzo, resiliencia y pasión" en un ejercicio sin precedentes marcado por la crisis económica, la IDD y los avances en conectividad.

Respecto al mercado Sáez de Jáuregui se mostró firme respecto a la guerra de precios "a la que AXA renuncia expresamente". "Tenemos como misión ser la compañía preferida de la mediación y eso no sería posible entrando en una guerra de precios que comprometa, sin duda, la estabilidad y se base en bandazos", insistió. "Las corredurías sois asesores de riesgos y es claramente una función esencial", apuntó.

Además, repasó los objetivos comerciales de los primeros meses reforzando la oferta en los negocios fundamentales —Auto y Hogar— así como los estratégicos —Salud, Empresas y Vida.

La consejera delegada de AXA, Olga Sánchez, cerró la convención recordando el compromiso de confianza y estabilidad que, por sexto año consecutivo, la compañía ha hecho por escrito con los corredores profesionales.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto en marcha su nueva campaña de publicidad con el lema 'Cuando confías en ti puedes llegar lejos; con la protección de AXA puedes llegar más lejos'.

En otro orden de cosas, AXA España ha nombrado a Daniel Martos como director del negocio de Grandes Distribuidores y Partnerships; y a Elena Aranda, como directora de Vida, Ahorro y Protección.

Martos es licenciado en Ciencias Económicas-Empresariales, así como en Ciencias Actuariales y Financieras. Ha ejercido durante años diversos roles de dirección en el sector financiero en el que acumula más de 22 años de experiencia.

Aranda, licenciada en Economía y en Ciencias Actuariales por la Universidad Carlos III de Madrid, lleva vinculada al mundo del seguro más de 20 años.

En otro orden de cosas, AXA y Ebroker han definido el roadmap 2021 de los diferentes proyectos en los que están colaborando, dando continuidad a su estrategia

de mejora de los servicios de conectividad, incorporando la totalidad de los productos al nuevo sistema de multitarificación de la tecnológica e impulsando EIAC como estándar fundamental para el corredor.

Por último, señalar que la incertidumbre generada por la Covid-19 ha hecho que las consultas realizadas por los clientes al servicio de Asesoramiento Jurídico en todo 2020 sobre cuestiones de consumo y estafas online crecieran un 600%. La cancelación de viajes y eventos, las reclamaciones a compañías aéreas y agencias de viajes, o la devolución de matrículas por el cierre de academias o gimnasios, fueron las principales preocupaciones de los clientes en todo el año pasado. Otro gran tema de preocupación para los españoles fue el relacionado con la Administración Pública, tales como la paralización de los plazos administrativos, sanciones derivadas del incumplimiento normativo o los cierres perimetrales. Este tipo de dudas resueltas por los servicios jurídicos de AXA aumentaron en todo el año pasado más de un 130%. Finalmente, las cuestiones laborales que afectaban a clientes particulares y a autónomos aumentaron el año pasado casi un 90%. ERTES, subsidio por desempleo, bajas incentivadas o exoneración de cuotas de la Seguridad Social por la pandemia acapararon las principales consultas sobre el mercado laboral.

Diciembre registró los precios máximos en Autos, Hogar y Motos de todo 2020

Los datos del Barómetro Avant2 correspondiente al 4º trimestre de 2020 muestran la evolución al alza de las primas medias, que en diciembre marcaron precios máximos en Autos, Hogar y Motos.

En el caso del Barómetro Avant2 de Autos, las cifras de producción acumuladas durante el último trimestre de 2020 se mantuvieron casi idénticas al anterior, en el entorno de las 100.000 pólizas emitidas por el multitarificador de Codeoscopic. Respecto al precio, la prima media del periodo se mantuvo en 340 euros, con el máximo referido de 346 euros en diciembre.

Más estable se ha mostrado el seguro de Hogar, tanto en el número de pólizas emitidas como en su precio: en torno a los 200 euros en el último cuarto del año. El precio máximo se marcó también en diciembre, cuando la prima media de Hogar se situó en 202 euros, por encima de toda la serie anual.

Por último, la evolución en el seguro de Motos muestra su carácter marcadamente estacional. El número de pólizas vendidas de motocicletas y ciclomotores siempre se eleva en el tercer trimestre del año (de julio a septiembre). Pero este descenso no ha tenido correspondencia en el precio, que en el cuarto trimestre ha experimentado un incremento hasta los 164 euros, con un máximo de 166 euros también en diciembre.

La siniestralidad del seguro agrario alcanzó los 632,9 millones en 2020

La siniestralidad del seguro agrario se situó en 632,9 millones de euros en 2020, según los datos registrados por Agroseguro. Se trata del cuarto ejercicio consecutivo por encima de los 600 millones, aunque sin superar a 2012, que se mantiene como el año con mayor volumen de siniestralidad. En concreto, el ratio de siniestralidad sobre prima de riesgo se situó en el 99,6%.

Desde principios del año pasado, los fenómenos meteorológicos se han desarrollado sin solución de continuidad. Especialmente dañinas han resultado las fuertes y reiteradas tormentas de pedrisco, que han dejado más de 427.300 hectáreas afectadas, y una siniestralidad por valor de 241,3 millones de euros. Por su parte, los daños provocados por las lluvias e inundaciones se situaron en los 78,9 millones, mientras que los temporales de viento fueron responsables de 34,5 millones. La superficie siniestrada total fue de 893.500 hectáreas.

La inestabilidad meteorológica ha afectado especialmente a los fruticultores, que han recibido indemnizaciones por valor de 132,4 millones, y a los productores de hortalizas, con 68,9 millones. A continuación, están los productores de cítricos, con 53,3 millones; la uva de vino, con 44,3 millones; y los cultivos herbáceos extensivos, con 43,1 millones. En el ámbito pecuario, los seguros de accidentes y enfermedades han alcanzado los 55,7 millones en indemnizaciones, a las que se añaden los 78,6 millones pertenecientes al seguro de retirada y destrucción de animales muertos. Son destacables los siniestros en acuicultura, que han ascendido a 25,7 millones.

Siniestralidad Seguro Agrario 2020

Comunidad Autónoma	Siniestralidad (millones de €)
Comunidad Valenciana	92,6
Castilla-La Mancha	85,4
Cataluña	76,5
Región de Murcia	74,2
Extremadura	62,3
Aragón	61,7
Castilla y León	47,6
Andalucía	35,4
Galicia	26,5
La Rioja	18,4
Canarias	17,1
Navarra	13,1
Asturias	7,2
País Vasco	5,4
Cantabria	5,2
Madrid	2,7
Baleares	1,6
Total	632,9

Por comunidades autónomas, la Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha han registrado 92,6 y 85,4 millones de siniestralidad, respectivamente. A continuación, les siguen Cataluña (76,5 millones), Región de Murcia (74,2 millones), Extremadura (62,3 millones) y Aragón (61,7 millones).

El seguro agrario en España ha batido récords en el año 2020. El número de declaraciones de seguro realizadas se ha situado en 415.975, un 4,7% más que en el año anterior. Por su parte, las primas han crecido un 1,6%, y se han situado en 796,2 millones de euros, la cifra más alta en los 40 años de historia del seguro agrario. También alcanza un récord, el capital asegurado, que crece un 6,7% hasta los 15.213,79 millones de euros.

En total, el volumen de la producción asegurada en 2020 superó los 40,9 millones de toneladas, un 13,1% más que en el año anterior. Los crecimientos más significativos se han producido en cultivos herbáceos (+23%), cítricos (+11%), hortalizas (+8%) y uva de vino (+1,3%).

La superficie asegurada total alcanza los 7,8 millones de hectáreas. Restando los seguros complementarios, la cifra final rebasa los 6,1 millones de hectáreas, un 6,2%

más que en 2019, impulsada por el crecimiento del seguro agrario de cítricos (+8,2%), cultivos herbáceos extensivos (+6,6%) o uva de vino (+1,1%). Además, también crecen otras líneas, como los cultivos forrajeros (con un 56% más de superficie asegurada), frutos secos (+35%), cultivos tropicales o subtropicales (+35%) o plátano (+7%), entre otros. En el caso de los seguros pecuarios, durante el año 2020 se han asegurado 315,7 millones de animales, un 2,7% menos que en el año anterior.

En otro orden de cosas, Agroseguro ha celebrado una jornada sobre 'El cambio climático y su impacto en el seguro agrario'. En ella se dijo que de aquí a 2030 se producirá un aumento de los fenómenos adversos "de alrededor del 10%" respecto a las dos últimas décadas. Asimismo, aumenta la posibilidad de sufrir lluvias torrenciales en cualquier momento del año.

Santalucía se volcará en la inversión tecnológica y el marketing digital

Santalucía ha celebrado, bajo el lema 'Construyendo Futuro', su primera Convención Comercial virtual en la que se dio a conocer los logros alcanzados en 2020, marcado por la crisis del Covid-19. Para 2021, se volcará, entre otras cosas, en la inversión tecnológica y el marketing digital.

Andrés Romero, director general de Santalucía, habló de la gran capacidad del Grupo de mantener su solvencia y el alto grado de consecución de los objetivos de 2020. El Grupo alcanzó un hito en la prestación de servicios de Decesos que creció un 20% respecto a 2019, con 64 millones de euros en pagos de prestaciones adicionales.

En cuanto a las cifras de negocio alcanzadas en 2020, creció un 0,9% en primas por seguro directo. Mientras que la facturación de Vida cayó un 4,7%. En Decesos, la entidad presentó un crecimiento del 2,6%.

Como parte del proceso de trasformación digital, en el que el Grupo se encuentra y que se ha demostrado crucial a la hora de afrontar los desafíos de la pandemia y mejorar su capacidad digital, la Dirección de Negocio Digital presentó su PLAN EVOLUCION@, formado por 23 iniciativas claves centradas en productividad, eficiencia, transformación y personas, que permitirán, a corto plazo, tener una plataforma que refuerce su orientación comercial y de contribución a los resultados del Grupo.

Romero, apelando al futuro, insistió en que "se nos van a presentar nuevos desafíos que se enmarcan en las tres líneas de actuación: canales, productos y clientes, y eficiencia…, y yo añadiría uno más: otros países, otros mercados y otros negocios".

En otro orden de cosas, Avant2 Sales Manager ha incorporado a su portfolio el producto de Santalucía 'Segur Comunidad', diseñado para cubrir todas las incidencias que puedan afectar a las comunidades de vecinos, pasando a ampliar la oferta en este ramo del multitarificador de **Codeoscopic**.

Francisco Lara tomará el relevo de José Boada como presidente de Pelayo

En la Asamblea General de Mutualistas de Pelayo, que se celebrará el 11 de marzo, se propondrá el relevo de José Boada, actual presidente de la entidad, por Francisco Lara, quien viene desempeñando el puesto de director general, y el de Severino Martínez, actual vicepresidente, por Anna Birules, actual consejera y presidenta de la Comisión de Inversiones de la mutua.

Esta propuesta se realiza debido al límite de edad que fijan los estatutos de Pelayo para consejeros ejecutivos en 65 años y para los no ejecutivos en 70. Asimismo, se ha previsto proponer a Francisco Gómez, actual director de Clientes y Oferta, como nuevo director general.

Por otro lado, la facturación de Pelayo en 2020, matriz del Grupo, se ha situado en 344,9 millones de euros, con un descenso de un 4,8% respecto a 2019. La cartera total de pólizas supera los 1,2 millones, con un volumen de clientes próximo al millón y una cuota en el mercado de Autos de un 2,5%.

La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,8 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 365,8 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, está en 280,8 millones de euros, un 6% inferior a 2019, debido a la política de saneamiento de la cartera y a la contención de precios que ha mantenido la entidad. La cartera de este ramo ha alcanzado las 814.842 pólizas.

Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 8,2 millones de euros, lo que supone un incremento del 103% con respecto al ejercicio anterior. Este incremento está influido por el descenso de la siniestralidad de Automóviles, fruto de la pandemia, así como por el buen comportamiento de la política de selección hacia mejores riesgos y el ajuste de los gastos durante el ejercicio.

Agropelayo, sociedad constituida con los negocios agrarios de Pelayo y Agromutua, se ha mantenido como uno de los líderes del sector agrario, con una cuota de mercado del 17%. En el ejercicio 2020 ha alcanzado una facturación de 136 millones de euros y un beneficio neto de 0,4 millones de euros, en línea con el ejercicio anterior.

La compañía de Vida, de la que Pelayo es socio al 50% con Santalucía, ha alcanzado una facturación de 12 millones de euros y unos fondos gestionados de 96,4 millones de euros. Su resultado se ha visto muy afectado por la influencia de la bajada de los tipos de interés en el resultado del negocio de ahorro. El beneficio neto del Grupo ha alcanzado los 11,5 millones de euros, con un incremento del 115,9% respecto a 2019. Durante este año se ha continuado con los acuerdos de distribución ya establecidos en anteriores ejercicios con Santalucia, Mutua de Propietarios y Seguros El Corte Inglés, entre otros; se ha iniciado un nuevo acuerdo con Asisa y se han mantenido los acuerdos con fabricantes de vehículos como Honda o Hyundai.

Los objetivos prioritarios para 2021 se enfocan a mantener la rentabilidad, fidelizar a los clientes de mayor valor, implantar un modelo de omnicanalidad y seguir aumentando la diversificación del negocio. Asimismo, Pelayo continua con su plan de

transformación empresarial apostando por la innovación y la tecnología, y mantiene el objetivo de ser líderes en calidad percibida por el cliente, con un servicio más personalizado, cercano y comprometido, para aumentar la fidelidad.

Por otro lado, la mutua ha decidido implementar una nueva infraestructura y arquitectura de software para llevar a cabo un desarrollo más eficiente y reducir el tiempo de despliegue de sus herramientas tecnológicas y los costes con respecto a una arquitectura local tradicional. Se ha diseñado un nuevo marco de trabajo y una nueva infraestructura de software para el desarrollo de aplicaciones para proporcionar soluciones más rápidas a sus clientes, que cada vez requieren una mayor inmediatez, tanto en el ámbito de la contratación de pólizas como en la gestión de las mismas.

Se ha elegido Azure Red Hat OpenShift en Microsoft Azure porque permite no solo el desarrollo rápido de aplicaciones, sino también una implementación y escalado sencillos y un mantenimiento del ciclo de vida a largo plazo de los equipos y las aplicaciones.

En otro orden de cosas, Pelayo ha lanzado su campaña de comunicación 'Hablar nos acerca' para presentar su nueva identidad de marca como respuesta a las necesidades de las personas y como una nueva forma de entender los seguros y la relación con los clientes. Decide poner el diálogo en el centro de su estrategia para poder ofrecer soluciones personalizadas, lograr mayor fidelización y mejorar la experiencia del cliente, siendo el principal objetivo el ser reconocidos como líderes en este campo.

El riesgo biométrico, a debate

El Colegio de Actuarios de Cataluña (CAC) ha llevado a cabo la jornada online 'Riesgo biométrico: resolución de la DGSFP sobre tablas de mortalidad. Efectos sobre las entidades aseguradoras', coordinada por los actuarios del CAC, Núria Casasús, de Catalana Occidente, y por Manel Pérez, de Fiatc Seguros.

En la sesión se analizaron los efectos sobre las aseguradoras de las resoluciones recientemente emitidas por la DGSGP sobre la aplicación de las nuevas tablas de mortalidad española publicadas en el año 2019, que han entrado en vigor en diciembre de 2020.

Las tablas de mortalidad recogen la esperanza matemática de fallecimiento y/o de supervivencia de un colectivo de personas determinado. Son el elemento fundamental que utilizan las aseguradoras para la determinación de las primas de los seguros de Vida y Decesos, fundamentalmente, y para la dotación de sus provisiones técnicas, lo que determina su solvencia.

Carlos Esquivias, de Unespa, habló del proceso de elaboración de las nuevas tablas, que se inició en el año 2018 destacando la intensa colaboración entre la DGSFP, Unespa, aseguradoras, actuarios, ICEA y Munich Re, entre otras. Las nuevas tablas de mortalidad sustituyen las utilizadas hasta la fecha por las entidades, basadas en estudios actuariales del año 2000.

Para la elaboración de las nuevas tablas han colaborado 12 de las mayores entidades del mercado español, con una cuota del mercado de seguros de Vida del 78%.

Mutualidad de la Abogacía nombra a Joaquín García-Romanillos nuevo vicepresidente

La Junta de Gobierno de Mutualidad de la Abogacía ha aprobado tres nuevos nombramientos en los órganos de gobierno de la entidad: Joaquín García Romanillos asume la vicepresidencia de la entidad; Jaime Cabrero pasa a formar parte de la Comisión Ejecutiva; y Bárbara Sotomayor ocupa la presidencia de la Comisión de Tecnología y Digitalización.

García-Romanillos, licenciado en Derecho por la universidad de Granada y vocal de la Junta de Gobierno de Mutualidad de la Abogacía desde 2014, asume la vicepresidencia de Mutualidad de la Abogacía. Ha desarrollado su carrera como abogado especializado en Derecho Procesal, siendo socio del despacho Gómez Acebo & Pombo desde 1986.

Por su parte, Cabrero pasa a formar parte de la Comisión Ejecutiva. Abogado desde 1987 y agente de la Propiedad Inmobiliaria desde 1988, ostenta desde 2010 la presidencia del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid (Coapi).

Por su parte, Sotomayor, licenciada en Derecho y Economía por la Universidad Pontificia de Comillas, es directora general de Legal, Compliance y Auditoría. Ha ocupado puestos directivos en distintas firmas del entorno financiero, asegurador e inmobiliario y, desde 2017, es miembro de la Junta de Gobierno de Mutualidad de la Abogacía.

Asimismo, Javier Pérez se ha incorporado como director de Auditoría Interna. Es licenciado en Economía por la Universidad San Pablo CEU y MBA por Cesma.

Arag, Mutua y Seguros Bilbao, entidades con mejor presencia online

El ranking de Presencia Online de Entidades Aseguradoras que semestralmente realiza Innovación Aseguradora coloca en su edición de enero de 2021 a Arag en lo más alto, con una valoración del 86% sobre el total de magnitudes analizadas. A continuación, le sigue, muy de cerca, Mutua Madrileña, con un 85%, completando el podio Seguros Bilbao, con un 78%.

El top 10 del ranking lo completan Direct Seguros, DKV, Asisa, Mapfre, Generali, Fiatc y Santalucía. A destacar el gran trabajo realizado por Asisa, que le permite escalar 19 puestos hasta la sexta posición.

Responsabilidades aseguradoras derivadas de la Covid-19

Fundación Inade ha celebrado el primer Foro Inade virtual de 2021, en el que se habló de las responsabilidades derivadas de la Covid-19.

Moderado por Adolfo Campos, director de Fundación Inade, el debate contó con la participación de José Antonio Badillo, profesor de Derecho Mercantil de la Universidad Alcalá de Henares de Madrid; Iván González, abogado en González Barrios Abogados; Eduardo Asensi, partner de DAC Beachcroft; y José María Elguero, director de Grandes Cuentas y Riesgos Financieros de March RS.

Existen muchas dudas sobre en qué supuestos se le podrá reclamar a la Administración Pública una responsabilidad por no haber operado adecuadamente en relación con la gestión de la pandemia del Covid-19. Eduardo Asensi e Iván González, insistieron en que se tendrán en cuenta dos factores a la hora de decidir si existe responsabilidad o no de la Administración por deficiencias en la disponibilidad de medios humanos y técnicos para el tratamiento de pacientes contagiados con el Covid-19. Por un lado, si la situación era evitable y, por otro, si era previsible. Como ejemplo pusieron que, quizás en la primera ola fue inevitable a imprevisible, pero que en esta tercera ya se podría haber previsto y evitado el colapso sanitario.

Otro ejemplo que abordaron fue el de las residencias públicas y si existe responsabilidad directa de la Administración. En este sentido, se apuntó que, si bien es cierto que el primer responsable es el concesionario, pues es él el que no implantó las medidas necesarias, la Administración también podría verse perjudicada pues es ella la que debe velar por el cumplimiento de dichas medidas.

José Antonio Badillo explicó que ha habido muchos cambios legislativos y que ahora mismo, la Covid-19 solo se considera accidente de trabajo de forma directa, el contagio de los trabajadores sanitarios que conviven en primera línea con el Covid-19.

El resto de los trabajadores, para reclamar una Responsabilidad Civil del empresario, deberán acreditar la relación causal y la culpabilidad del empresario, "lo que será muy difícil, pues ¿cómo podría acreditar un trabajador que se contagió en el puesto de trabajo y no, por ejemplo, haciendo la compra?", explicó Badillo.

También debatieron sobre la aplicación del Baremo a los accidentes de trabajo que, según la Fiscalía, debería recargarse al 20 o al 50%. Badillo no está de acuerdo con este criterio y considera que, en la práctica, solo se aplica cuando hay delito por parte del empresario.

José María Elguero dijo que "las primas de las pólizas de D&O aumentaron muchísimo al comienzo de la pandemia, por el temor de las aseguradoras de que llegasen gran cantidad de reclamaciones. Sin embargo, a día de hoy, apenas ha habido reclamaciones. Debemos esperar al verano porque es, en ese momento, cuando seguramente empiecen a llegar", explicó Elguero.

El problema con el que se encuentran ahora muchas empresas es que, como consecuencia de la subida de las primas, se vieron obligadas a reducir el límite de sus pólizas y, si llega una reclamación, es probable que este límite no sea suficiente.

Cigna mejora la cobertura de sus seguros y amplía los servicios digitales

Cigna España ha ampliado sus coberturas médicas y servicios digitales, facilitando el acceso a tratamientos y pruebas diagnósticas de última generación en oncología, traumatología o ginecología, y fomenta la prevención a través del uso de nuevas tecnologías, reforzando su apuesta por la telemedicina, y poniendo a disposición de clientes y no clientes innovadores estudios y chequeos médicos frente a la Covid-19 a través de su programa Cigna +Salud.

En este sentido, entre las nuevas coberturas médicas ya disponibles destaca la cirugía endoscópica de columna para todos sus asegurados con hernia lumbar extruida que no requiera estabilización.

Además, incorpora la biopsia prostática por fusión, así como la cirugía por robot Da Vinci, aumentando la precisión en la detección, diagnóstico y tratamiento del cáncer de próstata. Asimismo, Cigna incluye otras novedades en oncología, como la ampliación de las pruebas genómicas en cáncer de mama o dos nuevos radiotrazadores en PET-TAC, que permiten obtener un diagnóstico más preciso en distintos tipos de tumores. Por último, los asegurados que cuenten con planes Premium tendrán acceso a protonterapia, una técnica indicada para pacientes pediátricos y en determinados tipos de cáncer.

Por su parte, en el ámbito de la ginecología, incluye las pruebas de determinación del Factor II de la Protrombina y Factor V de Leiden. Adicionalmente, como cobertura complementaria en nutrición, a partir de 2021, ofrecerá sin copagos 12 consultas anuales por asegurado para mejorar la adopción de hábitos de alimentación saludables.

HNA cierra 2020 con un crecimiento del 3%

HNA alcanzó, a cierre de 2020, los 401 millones de euros de cifra de negocio, casi un 3% más, respecto al año anterior. Esta cantidad llega hasta los 415 millones de euros con la integración de la cifra de negocio de Premaat desde el mes de julio.

Teniendo en cuenta los diferentes ramos, el de No Vida crece cerca de un 4% respecto al ejercicio anterior, mientras que el ramo Vida sube un 2,5%, con un incremento notable en los productos de ahorro que también se percibe en el crecimiento de sus provisiones matemáticas. Destaca el incremento en torno al 5% en las modalidades de asistencia sanitaria y reembolso y el aumento del 3% en el conjunto de primas periódicas. Las primas únicas se elevaron un 2,5% en el último año, sobresaliendo el crecimiento en el seguro individual de ahorro a largo plazo (Sialp).

Cesce implementa una base de datos que acelera la capacidad de cálculo de riesgos

Cesce y su filial de información financiera, Informa D&B, han estrenado la tecnología de LeanXcale, una startup española fabricante de software, que cuenta con nueva base de datos capaz de acelerar hasta 257 veces el procesamiento de la información utilizada para calcular los riesgos. Esto supone un avance importante en un proceso de análisis que es clave para el sector asegurador.

La nueva tecnología de LeanXcale permite una rápida captura y un procesamiento más eficiente de la información, al margen del volumen de datos recogidos. Gracias a ello, Cesce y su filial Informa D&B podrán escalar sus procesos, ganar capacidad y velocidad, y podrán recortar tiempos sin incrementar costes. Esta tecnología reduce el riesgo operativo y mejora la eficiencia del trabajo de analistas, científicos de datos y equipos de big data. Asimismo, permite procesar más información, de mejor calidad y con mayor frecuencia.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado al mercado Cesce API Market, que simplifica la gestión del seguro de Crédito, da información en tiempo real y aumenta el nivel de seguridad de las operaciones.

Esta Open API da acceso a los productos Cesce de forma autónoma y permite probarlos gracias a un entorno de pruebas y definición de las API en abierto.

La digitalización y la innovación son, de hecho, dos de los ejes de actuación del Plan Estratégico 2021-2024 de la compañía. En esa línea, este año se ha dado el salto a la cloud híbrida de la mano de IBM. Esto ayudará a Cesce a desplegar nuevas capacidades digitales y a mejorar sus operaciones, incluyendo la habilidad para simplificar el proceso de contratación de seguros mientras ofrece a sus clientes un entorno de máxima seguridad para proteger su información.

Por último, señalar que la Covid-19 ha incidido considerablemente en la actividad de Cesce por cuenta del Estado. En 2020, emitió seguros por cuenta del Estado por valor de 3.081 millones de euros y cerró el año con una cartera de riesgos por importe de 16.373 millones de euros, cifra sólo ligeramente superior a la del año anterior.

El seguro de Cesce por cuenta del Estado arrojó saldo positivo y generó al Fondo de Reserva para los Riesgos de la Internacionalización (FRRI) un ingreso neto de 66,5 millones de euros, lo que eleva la dotación actual del fondo a casi 1.300 millones de euros. La compañía registra, así, 25 años consecutivos de saldo positivo en el seguro por cuenta del Estado. En cuanto a la siniestralidad de 2020, ésta se mantuvo en un nivel similar al del año anterior, con unas indemnizaciones pagadas por valor de 48 millones de euros.

De cara 2021, Cesce tiene previsto lanzar nuevas pólizas verdes (póliza para exportaciones y para inversiones) con objeto de contribuir a la transición hacia una economía más sostenible y reforzar el peso del sector exterior español en este tipo de proyectos a nivel internacional.

Abbeygate amplía los servicios de su seguro de Hogar tras su alianza con Europ Assistance

Europ Assistance España cubrirá a los clientes de la compañía de seguros británica **Abbeygate**, dentro de su seguro de Hogar, las coberturas de asistencia de urgencia para el hogar, los servicios de helpdesk, así como el asesoramiento jurídico relacionado con temas del hogar.

'Helpdek' es un servicio integral de asistencia informática remota o a domicilio. La Asistencia Informática de Europ Assistance, incluye coberturas para toda la familia, desde la recuperación de pérdida de datos, la copia de seguridad online, el rastreo de dispositivos robados, al control parental o la gestión del final de la vida digital.

Además, Europ Assistance, proporcionará a los clientes de Abbeygate servicios de urgencia en el Hogar como: electricista, fontanero, cerrajero de urgencia o cristalero, asimismo ofrece conexión con profesionales de Hogar y su servicio de manitas.

También podrán disponer de todo un servicio de asistencia jurídica en el ámbito del hogar y con toda la ayuda legal con: asesoramiento jurídico telefónico, defensa jurídica de sanciones administrativas, reclamación de daños y perjuicios, ayuda legal 24 horas y defensa penal.

En otro orden de cosas, Meliá Hotels International se ha aliado con Europ Assistance y con **Willis Towers Watson** para ofrecer 'Meliá Safe Destination', una póliza de seguro que cubre los gastos en caso de que un huésped contraiga Covid.

International SOS aborda el impacto de la vacunación de la Covid-19 en los viajes

International SOS ha presentado una ronda de webinars en distintos colegios de mediadores y asociaciones del sector para dar a conocer la repercusión sobre los viajes internaciones con las campañas de vacunación contra la Covid-19.

Pedro Ortiz, director médico, informa sobre los posibles escenarios que pueden darse, teniendo en cuenta las campañas de vacunación y los "pasaportes vacunales". Por su parte, Carlos Nadal, director Comercial y Negocio, detalla las coberturas y servicios relacionados con la Covid-19 que la compañía ha incorporado en sus productos de Viaje.

El objetivo es que los mediadores puedan anticipar situaciones, necesidades y soluciones para sus clientes en el ámbito de la Asistencia en Viaje.

Gastos de defensa, fianzas y aval concursal, las coberturas más usadas en D&O

Hiscox ha compartido cuáles han sido, durante 2020, las coberturas más utilizadas de su póliza D&O, en un año en el que un escenario económico y social inédito ha puesto a prueba este ramo: gastos de defensa; fianzas; cobertura concurso de acreedores, incluyendo aval concursal; actos incorrectos por prácticas de empleo, y otras indemnizaciones derivadas de actos de gestión negligente.

"Aunque los gastos de defensa siguen siendo la cobertura más útil de estas pólizas, y más en nuestro caso que ofrecemos la libre designación de abogados, las decisiones negligentes tomadas por parte de administradores y equipos directivos a la hora de poner en marcha la estrategia para dar continuidad a su negocio han tenido mucho protagonismo", ha analizado Mónica Calonje, directora de Legal y Siniestros de Hiscox

"Mientras otros dan un paso al lado, nosotros seguimos cotizando D&O en menos de 48 horas sin discriminar ni rechazar consultas sin antes haber analizado cada caso individualmente. D&O es y será siempre uno de nuestros productos estrella y 2020 nos ha demostrado que nuestra estrategia en este ramo era la correcta", ha comentado David Heras, director general de la aseguradora.

Desde la entidad confirman que aspectos contractuales y de empleo, y las coberturas en materia de concurso de acreedores, una vez finalice la moratoria el próximo 14 de marzo que mantiene por ahora la imposibilidad de ejecutar esta figura legal, serán las temáticas sobre las que más deberán responder las pólizas de D&O durante 2021. Además, Hiscox centra este discurso poniendo de relieve el gran protagonismo que se espera de los altos gastos en defensa jurídica de las sociedades y sus administradores, que podrían tener, en algunos casos, que responder personalmente del déficit patrimonial de la sociedad o ante daños y perjuicios.

Por otro lado, la aseguradora puso en marcha, en febrero, una campaña de email marketing en la que invitaba a pizzas a los corredores de seguros con motivo del Día Mundial de la Pizza. El objetivo fue poner en valor la necesidad de una omnicanalidad que combine los servicios de atención personal con aquellos 100% digitales en un momento en el que la transformación digital está provocando que disminuya o desaparezca la posibilidad de contactar o comprar a través de procesos que impliquen el contacto humano.

Esta filosofía es la que ha llevado a la compañía a ofrecer tres vías de contacto para la suscripción de riesgos de empresas, según su complejidad, tamaño y preferencias de atención del colaborador: el canal tradicional, mediante el cual el corredor accede al equipo de suscriptores especialistas senior a través del email; 'MyHiscox', plataforma para los perfiles más digitales, en la que el corredor puede cotizar y emitir riesgos para empresas o autónomos, cotizar y emitir seguros de RC General, consultar la cartera activa y solicitar suplementos y copias de documentación a cualquier hora y en cualquier lugar; y 'Hiscox Conecta', canal en el que los corredores cotizan y emiten riesgos precotizables al momento, mediante una llamada de teléfono, interactuando directamente con un equipo humano de suscriptores especializados.

Cecas recomienda a las empresas acudir a su mediador para que les asesore sobre cómo les afecta el Brexit

Cecas consciente de los importantes cambios normativos que supone la salida de Reino Unido de la Unión Europea, recomienda a las empresas, acudir a su mediador de seguros para que le asesore adecuadamente sobre la normativa actual y cómo desarrollar su negocio.

Tras finalizar el proceso del Brexit, el pasado 1 de enero entró en vigor el 'Acuerdo de Comercio y Cooperación', que está previsto que sirva como amortiguador de las consecuencias de un Brexit más duro. Pero, es evidente, que trae consigo nuevas barreras comerciales y de movilidad que afectarán a muchos ciudadanos y empresas españolas que operan en este país. Porque, además de ser un nuevo obstáculo para el transporte de viajeros y de mercancías, el pacto supone un cambio drástico para el sector asegurador y los asegurados, que pierden el "pasaporte comunitario" para ejercer su actividad en el país anglosajón o viceversa.

Por ello, desde Cecas se recomienda acudir a su mediador, que cuenta con la formación necesaria y actualizada sobre la regulación y los cambios pertinentes en la contratación de las pólizas, especialmente en la necesidad de tener en cuenta los costes arancelarios al determinar las sumas a asegurar. Del mismo modo, el mediador informará y asesorará sobre cómo están conformados los contratos, cómo afecta la normativa vigente y sobre las consecuencias que el Brexit supone para cada negocio.

Generali volverá a facilitar la certificación financiera de sus mediadores

Después de culminar con éxito la convocatoria 2020 de su Programa Superior de Gestión Patrimonial (PSGP), **Generali** lanzará para el presente año una nueva edición orientada a promover la certificación financiera de sus agentes y corredores que fue presentada durante la Convención Nacional.

Generali apuesta por un programa y una certificación de alto nivel -una de las más prestigiosas y reconocidas a nivel nacional e internacional- que es otorgada por el Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF) y con la que, hasta la fecha, 344 personas ya han superado los exámenes de certificación.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha finalizado, junto al hub de innovación Innsomnia y a Fisify, startup, pionera en el ámbito de la rehabilitación, las pruebas para la implantación de un asistente virtual que permita mejorar y acelerar el proceso de recuperación en lesiones musculoesqueléticas de sus asegurados.

CGPA Europe explica el alcance del deber del mediador de dar información y asesoramiento

CGPA Europe ha publicado un año más su Observatorio Europeo de Intermediarios de Seguros en el que se recoge la evolución de las sentencias dictadas por los tribunales europeos en los que opera la compañía y que hace referencia a reclamaciones efectuadas a mediadores de seguros. Este año se ha centrado en el alcance del deber de un mediador de seguros de proporcionar información y asesoramiento.

"Siendo la 7ª edición del Observatorio, es el tercer año que España se ve representada y estudiada en el informe, lo cual nos ayuda a enriquecer la información que tenemos sobre la actividad de la mediación de seguros en nuestro país, contrastándola con la de nuestros colegas europeos. Además, en el caso concreto de los mediadores españoles, supone conocer las tendencias de las reclamaciones recibidas en otros países de Europa y las decisiones o sentencias de Tribunales correspondientes, con el fin último de trabajar en el control, prevención y gestión de riesgos que se generan de su propia actividad profesional y que puede llevar a una futura reclamación", ha señalado Carlos Montesinos, CEO de CGPA Europe Underwriting.

CGPA Europe ha recogido importantes decisiones legales en 7 países para enriquecer su base de datos de jurisprudencia europea. Esta base de datos, dedicada a la responsabilidad civil profesional de los intermediarios de seguros, se centra este año en el alcance del deber de un mediador de seguros de proporcionar información y asesoramiento.

La tendencia de los tribunales europeos es establecer límites razonables a los deberes de los mediadores. De hecho, en el informe se analiza una sentencia francesa en la que se especifica que los derechos impuestos a los intermediarios no les exigen ninguna medida particular si -simplemente leyendo la póliza que firma- el asegurado es capaz de comprender por sí mismo el alcance de las condiciones de la póliza suscrita.

También se estudia una sentencia irlandesa esbozando que el corredor no tiene el deber de verificar la información proporcionada por su cliente y, por lo tanto, no es responsable de ninguna omisión o tergiversación: esta decisión debe ser aplaudida, aunque siguen existiendo diferencias en la evaluación y los conceptos en diferentes jurisdicciones.

EIAC

Conectividad e innovación para la mediación aseguradora | CIMA

La plataforma CIMA pone a disposición del sector la próxima versión del estándar EIAC

Una vez finalizado el piloto realizado durante el pasado ejercicio, ya se encuentra a disposición del sector asegurador, CIMA, la plataforma abierta de conectividad e innovación que garantiza el intercambio de información entre todas las aseguradoras y los corredores, a través de las soluciones tecnológicas de la mediación, de forma más ágil y eficiente sobre la base del estándar EIAC.

En este sentido ya se ha iniciado el proceso para la incorporación de entidades, corredores y empresas tecnológicas a CIMA, que representan más del 80% del volumen de primas de corredores.

En relación a EIAC, desde la publicación de la actual versión en 2016, y enmarcado en proceso de evolución continua, se ha seguido trabajando para incorporar las mejoras detectadas en su aplicación del día a día. La actividad de los Grupos de Trabajo desde 2019 ha dado lugar a la nueva versión del estándar EIAC.

Toda la información referida a las muchas novedades y mejoras en EIAC está disponible en la web de CIMA, (https: www.cimaseg.es), punto de referencia del ecosistema EIAC-CIMA, en la que se puede consultar qué cambios se han incorporado en la nueva versión –mejoras en datos de colectivos, siniestros, liquidaciones, nuevos procesos de intercambio, etc.-, toda la información relativa a la plataforma CIMA, calendarios de implantación, pasos a seguir para la adhesión de las aseguradoras, corredores y empresas tecnológicas, etc.

Fiatc da a conocer su seguro de Decesos a sus mediadores

Fiatc ha iniciado el año promocionando su seguro de Decesos, compartiendo reflexiones, ideas y estrategias que faciliten a sus mediadores su comercialización.

La relevancia de este seguro durante la pandemia, así como el valor de fidelización de este seguro para el mediador y el servicio que aporta al cliente fueron los principales motivos de la contratación. Por otra parte, se puso en valor la constante innovación en el producto, con la inclusión de nuevas coberturas que le permiten mantener el interés de las nuevas generaciones.

Las aseguradoras valoran la función de las NIIF

Las asociaciones de aseguradoras de Francia, Italia, Polonia, Rumanía y España (representada por Unespa) aprecian las normas contables internacionales NIIF y la función que estas desempeñan en promover la comparabilidad internacional de las aseguradoras a escala mundial, tal y como han dado a conocer en un comunicado.

No obstante, tal y como se mencionó ya en su declaración conjunta de fecha de 3 de julio de 2020, lamentan profundamente que, en el proceso de revisión de la NIIF 17 sobre contratos de seguros, la Junta de Estándares Contables Internacionales (IASB, por sus siglas en inglés) haya decidido no abordar las inquietudes surgidas en relación con la cuestión de las cohortes anuales, que representa una de las prioridades fundamentales del sector.

El requisito de realizar cohortes anuales propuesto por el IASB no tiene en cuenta el principio de mutualización en los contratos de seguros de Vida con reparto del riesgo entre generaciones, o los contratos que utilizan técnicas de casamiento de flujos a lo largo de generaciones diferentes (tales como los existentes en el mercado español). Por ello, la norma del IASB no reflejará adecuadamente la verdadera naturaleza económica de los contratos de seguros. Por otro lado, la supervisión de las cohortes anuales a lo largo del tiempo incorporará una complejidad y unos costes innecesarios, ya que las empresas deberán desarrollar nuevos sistemas informáticos o cambiar los ya existentes, y lo mismo ocurrirá con los procesos actuariales y contables.

Así pues, no abordar esta cuestión reducirá la utilidad de la información a facilitar, y aumentará significativamente los costes del cumplimiento de las obligaciones de información.

Los miembros del consejo se encuentran divididos en dos grupos casi iguales (en términos numéricos), en relación con el requisito de aplicar cohortes anuales para algunos contratos.

Sigue siendo de enorme importancia introducir una excepción al requisito de realizar cohortes anuales en relación con estos contratos, teniendo en cuenta su elevada repercusión para las aseguradoras. El CFO Forum, el regulador contable francés (ANC) y el regulador contable español (ICAC) han proporcionado ya soluciones potenciales que pueden ser utilizadas como base.

De nuevo, hacen un llamamiento a la Comisión Europea y a los estados miembros para que desarrollen una solución europea que resuelva esta cuestión de las cohortes anuales, en el marco del actual proceso de aprobación del Dictamen Técnico de Adopción del EFRAG, relativo a la NIIF 17.

Del mismo modo, la solución europea no debería evitar que las empresas que deseen aplicar el requisito de cohortes anuales, en consonancia con la NIIF 17 tal y como ha sido emitida por el IASB, lo hagan así.

Las aseguradoras indemnizan con 3.179 euros de media por impagos de alquiler

Los inquilinos morosos dejan impagos por 3.179 euros de media a sus caseros. Esta es una de las principales conclusiones del informe 'El seguro de alquileres', elaborado por Estamos Seguros, la iniciativa de divulgación de la cultura aseguradora puesta en marcha por Unespa. Las coberturas más habituales son la protección de pagos y la reparación de daños sufridos por el inmueble.

Diferentes medidas del coste medio en el seguro de alquiler.

Medida	Impago	Daños	Otros
25%	1.858 €	82 €	18 €
50%	2.750 €	185 €	57 €
75%	4.000 €	336 €	94 €
100%	15.000 €	45.124 €	101 €
Promedio	3.179 €	336 €	55 €
Moda	3.000 €	33 €	N/D

Fuente: Elaboración de Estamos Seguros.

El estudio ha sido elaborado con información relativa a 12.500 percances aportada por siete aseguradoras que desarrollan esta actividad. Los datos extraídos revelan que las aseguradoras indemnizan una media de 3.179 euros a los propietarios que sufren impagos de sus inquilinos. La compensación más habitual –la mediana– es algo más baja pero igualmente relevante: 2.750 euros. En los casos más extremos, las aseguradoras han llegado a pagar 15.000 euros.

El coste medio del percance asciende a 336 euros. La mediana, es decir, el valor que deja tantos incidentes por encima como por debajo en términos de coste, es todavía más baja: 185 euros. Los datos recabados por Estamos Seguros revelan cómo las aseguradoras han llegado a pagar más de 45.000 euros para reparar los daños ocasionados por un inquilino en un inmueble.

Un análisis territorial de los datos revela que las comunidades autónomas más pobladas (Madrid, Cataluña y Andalucía) tienen mayor cantidad de percances. Juntas suman un 55% de los incidentes. Llama la atención que la Comunidad de Madrid (17,1% del parque inmobiliario en régimen de alquiler) alberga un 21,5% de los siniestros; y Andalucía (13% del parque) alcanza el 16,3%. En contraste, en Cataluña (23,7% del parque nacional de viviendas arrendadas) solo ocurre el 17,1% de los incidentes.

Reale incorpora su seguro de Moto en el tarificador de MPM

Fruto del acuerdo entre la tecnológica y la aseguradora, Reale Seguros ha anunciado que ya tiene disponible su seguro de Moto en SEG-Tarificador de MPM.

SEG Tarificador, la plataforma de multi-tarificación de MPM Software integrada con los sistemas de gestión de seguros de la tecnológica, ya tiene a disposición de todos los corredores 5 productos de la aseguradora; Autos, Hogar, Comercios, Comunidades y Decesos, ampliando su portfolio de productos con la incorporación de Reale Moto.

Los corredores podrán gestionar los productos de Protección y de Responsabilidad Medioambiental a través de BE-Net

Berkley España ha adaptado sus productos de Protección (Directivos y Familiar) y de Responsabilidad Medioambiental para que los corredores puedan cotizarlos de una manera rápida y sencilla a través de su programa de gestión de cartera BE-Net.

'Berkley Protección' es una serie de seguros combinados que incluyen coberturas complementarias al seguro de Accidentes para proteger a las familias y a los directivos.

Cada producto está adaptado a las necesidades específicas de cada persona, con capitales y garantías concretas, en función del grupo de profesión y por tipología de familia.

Por su parte, el producto de Responsabilidad Medioambiental, 'Berkley Enviro Solution', se ha adaptado para que los corredores puedan cotizar y emitirlo online de una manera rápida y sencilla a través del programa de gestión de cartera.

Este nuevo recurso, se suma a los ya ofrecidos por la compañía, como el localizador de actividad, una herramienta que ayudar en la búsqueda de las actividades afectadas por la orden ministerial de la ley de responsabilidad medioambiental 26/2007, además de las webinars formativas ofrecidas por Jorge Torregrosa, responsable del ramo, así como documentación comercial novedosa a disposición de los corredores de la compañía.

Seguros Bilbao presenta a sus mediadores su plan estratégico para 2021

Seguros Bilbao ha celebrado sus jornadas anuales dirigidas a la red comercial, en donde se repasó la trayectoria de la compañía en 2020 y se presentaron las principales líneas estratégicas para este año.

Las jornadas contaron con la participación del director general de Seguros Bilbao, Javier Maiztegui, quien repasó la evolución de la aseguradora y del Grupo Catalana Occidente a lo largo del último año.

El director general adjunto comercial de Seguros Bilbao, José Manuel Ereño, fue el encargado de analizar los principales retos que afronta la compañía, así como de trasladar a la red comercial el plan de acción del ejercicio.

Instagram, la red social que más interesa a las aseguradoras

Las redes sociales, en especial Instagram, se consolidan como unos de los principales canales de comunicación y de generación de contenidos, ha informado ICEA. Esto, se ha visto potenciado con la pandemia, cuando los usuarios pasaban más tiempo dentro de éstas y el sector se ha convertido en buen compañero de viaje, generando contenidos de salud, consejos de seguridad, ejercicio y entretenimiento, etc.

Si profundizamos en Instagram, la red en la que mayor foco se está haciendo desde el sector, se observa como todas las compañías del Top10 por fans, han mejorado significativamente su posición respecto al cierre del pasado año, hasta incrementar en media más de un 50%.

Otro indicador interesante para conocer el alcance que los contenidos generados por el sector tienen en la comunidad Instagram es la eficiencia (reacciones publicación). Hay que destacar que el Top 10 ha multiplicado casi por 3 las reacciones medias por post generadas respecto al 2019.

Enrique López nombrado Head of Distribution Performance Management de APAC & Europe de AXA XL

AXA XL Insurance ha nombrado a Enrique López como Head of Distribution Performance Management en APAC & Europe. Será responsable del análisis de la distribución y de la gestión del desempeño de los brokers colaboradores de la compañía.

También prestará apoyo estratégico a los mercados europeos (Austria y CSEE, Benelux, Iberia, Italia y Países Nórdicos). López se incorporó a AXA en 2005 y desde entonces ha ocupado varios cargos en la gestión de programas y operaciones, incluido el de Chief Operating Officer en Europa.

La Fundación MGS inicia sus jornadas formativas para mediadores y clientes

La Fundación MGS ha organizado la jornada 'Enfrentarse al mundo en que vivimos con la mentalidad de los grandes', primer evento de 2021 del ciclo de jornadas formativas que impulsa la fundación para empleados, mediadores y clientes.

El economista y profesor José María Gay de Liébana habló sobre la incertidumbre económica derivada de la crisis de la Covid-19, con un balance de la situación de distintas economías, pero especialmente centrado en la zona euro y España. También se refirió a los países y sectores punteros en la economía actual, haciendo especial hincapié en el protagonismo de las empresas tecnológicas, las finanzas, la energía, las farmacéuticas y las empresas químicas. Para finalizar, resumió el éxito de las empresas tecnológicas en dos claves: el capital humano sumado a la economía del conocimiento y la gran productividad de sus equipos.

Iris Assistance ha enfatizado la figura del agente de asistencia como un elemento insustituible para la prestación de servicios, tal y como se destacó en el II Informe de tendencias en Decesos de ICEA, titulado 'El seguro de Decesos: situación y tendencias de futuro', publicado en diciembre.

Iris Assistance pone en valor la figura del agente de asistencia en el ramo de Decesos

El agente de asistencia es considerado una figura imprescindible en la gestión de los servicios asociados al seguro de Decesos. Es el nexo imprescindible entre los afectados e implicados en la prestación de este servicio. De hecho, el 90% de las aseguradoras ven en la figura del agente de asistencia un elemento imprescindible en este ámbito, ya que resulta fundamental tanto en el momento de contratar el seguro de Decesos, como en el asesoramiento y gestión de los trámites en caso de fallecimiento.

El agente de asistencia no solo desempeña un papel clave en momentos críticos como el fallecimiento del familiar, donde esta figura asume el mayor peso en la toma de decisiones. Si no que, además, es un nexo imprescindible para fidelizar al cliente y humanizar las gestiones, tanto de contratación como de gestión del sepelio, uno de los factores más valorados por clientes y compañías.

El seguro mantiene el ahorro bajo gestión a pesar de la pandemia

Las aseguradoras gestionaban 242.388 millones de euros de sus clientes a cierre de 2020 (un 0,61% más que un año atrás).

De esa cantidad, 194.110 millones corresponden a productos de seguro. Es decir, un 0,35% menos que hace 12 meses. Los restantes 48.278 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a aseguradoras (un 4,57% superior al ejercicio anterior).

Los seguros unit-linked, aquellos en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, son los que registran un comportamiento más positivo en términos interanuales. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 12,50%, hasta los 16.016 millones. Les siguen los seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp). Estas pólizas movían 4.397 millones al acabar diciembre y crecen un 1,70% de un ejercicio para otro. Mientras tanto, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) se mantienen estables cuando se comparan los datos al cierre del cuarto trimestre con los de un año atrás.

La paralización de la actividad económica por la pandemia del coronavirus y una situación prolongada de bajos tipos de interés se han hecho sentir en la evolución del negocio de Vida. Muchas líneas de negocio han reducido el ahorro bajo gestión en 2020. Los descensos se han dado en la transformación de patrimonio en rentas vitalicias (-6,83%), en los capitales diferidos (-2,61%), en los planes de previsión asegurados (-1,95%), así como en las rentas vitalicias y temporales (-1,00%).

Los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 4.840 millones de euros, prácticamente lo mismo que un año atrás.

Gexbrok formará a empleados y colaboradores a través de Campus del Seguro

La correduría **Gexbrok** ha integrado a **Campus del Seguro** como plataforma de formación online en la que, a partir de ahora, todos sus miembros, sus empleados y colaboradores externos van a poder cursar los programas de formación —inicial y continua— exigidos a los distribuidores de seguros.

Con Campus Gexbrok, los empleados y colaboradores externos de la correduría van a disponer, a partir de ahora,

de una "herramienta y servicio de gestión global de la formación" que, además de acceder a los contenidos y programas formativos obligatorios, llevará su registro de formación en los términos exigidos por la normativa de Distribución de Seguros y la emisión automática, todos los años, de la memoria obligatoria de formación.

FWU Life Insurance Lux crece un 18% en España

La sucursal en España de la aseguradora luxemburguesa FWU Life Insurance Lux, que opera en nuestro país desde 2014, cerró 2020 aumentando su negocio un 18%.

Durante el pasado año, con la irrupción de la pandemia y el posterior confinamiento, el departamento informático de la compañía desarrolló una aplicación, bautizada como 'RSS' (Solución para Firma Remota, por sus siglas en inglés), que permitió a sus mediadores firmar más de 3.500 pólizas a distancia.

De cara a 2021, FWU especializada en el negocio de ahorro a largo plazo, va a desarrollar un producto temporal de Vida-Riesgo a plazo, a 15 años, llamado 'ProtectU'.

Este seguro va destinado a personas de entre 18 y 28 años que estén empezando a trabajar. Es muy fácil de contratar y, pese a sus elevados capitales, no tiene cuestionario de salud o reconocimiento médico, independientemente de la profesión que desempeñen o los deportes que practiquen los asegurados.

Fundación Inade solicita al Congreso la tramitación del proyecto de Ley de Distribución de Seguros

Fundación Inade ha remitido una carta oficial a la presidenta del Congreso de los Diputados, Meritxell Batet, solicitándole que se agilice la tramitación del proyecto de Ley por el que se transpone la directiva de distribución de seguros (IDD).

Este proyecto de Ley es el más antiguo de la actual legislatura pendiente de tramitación. Se encuentra en la Comisión de Hacienda a la espera de la redacción del informe de la ponencia, requisito indispensable para aprobar este texto en la Cámara Baja y, antes de su aprobación definitiva, también deberá ser tramitado en el Senado.

En su escrito, el director de Fundación Inade, Adolfo Campos, pregunta a la presidenta: "¿Por qué existió tanto interés entre sus señorías en tramitar este Real Decreto-ley como proyecto de ley por procedimiento de urgencia, si desde la finalización del plazo de presentación de enmiendas no se ha elaborado el informe de la ponencia y el Real Decreto-ley ya está en vigor desde el 6 de febrero de 2020?".

QBE promociona a Fernando Vallez como Europe Market Management Executive

QBE ha promocionado a Fernando Vallez como Europe Market Management Executive, pasando a a formar parte del equipo de Distribution Europe.

Vallez se incorporó a QBE en abril de 2018 en el puesto de Market Management Executive.

Licenciado Derecho y Empresariales por Cunef, cuenta además 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.

Coface obtiene un beneficio neto de 82,9 millones en 2020

Coface registró en 2020 una cifra de negocios consolidada de 1.450,9 millones de euros, lo que representa una caída de 0,6% respecto a 2019, a tipo de cambio y perímetro constantes. En base a los datos publicados (a tipo de cambio y perímetro actual), la cifra de negocios se redujo un 2% por los efectos de las fluctuaciones de divisas.

Los ingresos por la actividad del seguro (incluyendo Caución y Single Risk) disminuyeron un 0,8% a tipo de cambio y perímetro constantes (y bajaron un 2,5% a tipo de cambio actual). Sin embargo, hay que destacar que crecieron durante el último trimestre de 2020.

La retención de clientes alcanzó un nuevo nivel récord anual de 91,9%. El nuevo negocio se sitúa en 138 millones de euros, mostrando un incremento respecto al año anterior, cuando fueron 133 millones.

La actividad de los clientes de Coface tuvo un impacto negativo del 1,1% en 2020. El aumento de 1,4% de los precios confirma la reversión al alza en el ciclo tarifario que comenzó en el segundo trimestre.

En el Mediterráneo y África, región impulsada por Italia y España, las ventas crecieron un 0,2% y un 1,6% a tipo de cambio constante. Este crecimiento estuvo sustentado por una fuerte retención de clientes, una evolución positiva de las tasas de prima y por el crecimiento de los servicios.

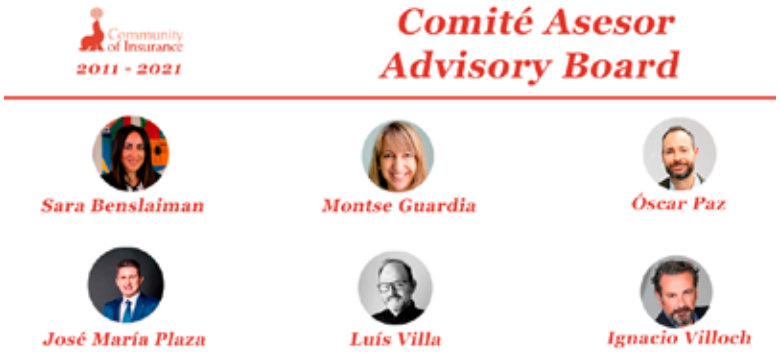
El ratio de siniestralidad bruta para 2020 se estableció en 51,8%, (un 8,4% más que el año anterior). El ratio de siniestralidad bruta del cuarto trimestre de 2020 fue del 34,9%, evidenciando una marcada evolución respecto al trimestre anterior (54,8%). El ratio de siniestralidad neta anual aumentó un 2,7% respecto a 2019 (45,0%) hasta alcanzar el 47,7%.

El resultado financiero neto para 2020 fue de 26,9 millones de euros, 10 millones menos que el año anterior. Este importe incluye plusvalías realizadas de 2,9 millones y un cargo por deterioro de los fondos inmobiliarios (-4, 6 millones), en un contexto de caída de los valores de los inmuebles comerciales.

Community of Insurance crea un Comité Asesor para impulsar la transformación digital del seguro

Se ha constituido el Comité Asesor (Advisory Board) de Community of Insurance, que estará compuesto por Sara Benslaiman, Montse Guardia, Óscar Paz, José María Plaza, Luis Villa e Ignacio Villoch. Su objetivo es impulsar la transformación digital de la industria aseguradora.

Carlos Biurrun, presidente y fundador de Community of Insurance, ha señalado que "observamos movimientos interesantes en corredurías que están invirtiendo en la digitalización y transformando sus modelos de negocio. Nuestra empresa está asesorando ya a varias de ellas en la transformación de sus procesos de gestión, acelerando su digitalización para la mejora de la experiencia en sus relaciones con los clientes y la eficiencia".



Seguros Catalana Occidente facilita la personalización de productos

Seguros Catalana Occidente ha mejorado su herramienta de análisis de necesidades (AdN) con el objetivo de optimizar el acompañamiento a los asegurados y proporcionarles mayores opciones de personalización de los productos.

El análisis de necesidades facilita a los mediadores una propuesta de productos adaptados, en términos de garantías y precios, a las necesidades concretas de cada cliente. La herramienta permite al asegurado conocer sus principales riesgos presentes y futuros, así como las soluciones más adecuadas para su cobertura en función de los objetivos e intereses que manifieste.

Entre las variables que se tienen en consideración en el análisis, destacan los objetivos de ahorro del cliente; el perfil del ahorrador (desde el más prudente al más dinámico); las metas fiscales, y las necesidades económicas en base a los ingresos de la unidad familiar y el número de hijos.

La nueva herramienta está disponible en formato *responsive*, lo que permite a los mediadores proporcionar este servicio a distancia.

En otro orden de cosas, el Grupo Catalana Occidente y Ebroker han firmado un acuerdo para incorporar nuevos productos de las compañías Seguros Catalana Occidente y Plus Ultra Seguros al multitarificador 'Merlin', tanto en su versión integrada en Ebroker como en la que la tecnológica ofrecerá al mercado como producto independiente.

Los ramos de Autos y Hogar serán los primeros en incorporarse a 'Merlin' y, en el segundo semestre, estarán también a disposición los seguros de Comunidades, Comercios, Oficinas y Decesos.

Markel España presenta su nueva web corporativa

Markel España ha renovado su web corporativa con un diseño más interactivo y proactivo, y una imagen moderna y mejorada, *responsive*.

Con este rediseño web Markel España pone al servicio de los usuarios toda la información que pueda necesitar en cualquier momento de forma rápida, intuitiva y sencilla.

Aegon apuesta por la cercanía y la experiencia del cliente

La filial española de **Aegon** ha celebrado su convención comercial anual dirigida a las redes de venta comerciales: mediadores y colectivos, en la que se apostó por la cercanía y la experiencia del cliente.

En ella se comunicó todas las mejoras en la campaña comercial del curso 2020-2021, así como sus planes y novedades para preparar la nueva campaña, acorde con los pilares estratégicos de la compañía: digitalización, valor, cultura y excelencia en el servicio.

Además, se explicaron los cambios en la estructura interna de Aegon, centrado en la gestión del área de operaciones, liderada por Julián Vallejo, y los cambios en el departamento de Atención al Cliente, entre otros.

El encuentro forma parte de la estrategia de la aseguradora centrada en ofrecer un servicio al cliente único, cercano y personal.

El beneficio antes de impuestos alcanza el 13,65% de las primas en el cuarto trimestre de 2020

En el cuarto trimestre de 2020, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 13,65%, subiendo 3,26% respecto al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 14,89%, lo que supone un ascenso de 1,39 puntos porcentuales respecto al cuarto trimestre de 2019, según datos de **ICEA**. En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 237,8%.

La siniestralidad en No Vida mejora en 2020

Global Actuarial ha dado a conocer que, con los datos acumulados a diciembre de 2020, los ramos de Auto y Salud han alcanzado importantes reducciones de siniestralidad. Mientras, Multirriesgos y Resto No Vida se acercan a los datos de siniestralidad de 2019, con lo que el conjunto de ramos No Vida se benefician de forma muy importante, con una mejora de la siniestralidad por los efectos del Covid-19.

El comportamiento del ramo de Automóviles se mantiene con una alta reducción de la siniestralidad acumulada a diciembre del (-10,31%) respecto a diciembre 2019. El ramo de Salud alcanza una reducción de la siniestralidad acumulada (-3,61%). En Multirriesgos disminuye de forma significativa el aumento de la siniestralidad acumulada a diciembre (+1,15%), incluido el efecto del temporal Gloria de enero de 2020. El Resto de No vida también sube muy moderadamente (+1,61%).

En definitiva, para el conjunto de ramos No Vida, se produce una mejora significativa de la siniestralidad acumulada que se reduce un (-3,34%).

Siniestralidad/Primas Imputadas Negocio Directo y Aceptado

	Variacion Siniestralidad		
	Acumulado a Diciembre 2020	Acumulado a Sep 2020	Acumulado a Junio 2020
Total Autos	-10,31%	-10,56%	-11,95%
Total Multirriesgos	1,15%	5,79%	10,36%
Total Salud	-3,61%	-4,94%	-4,37%
Resto No Vida	1,61%	1,11%	3,75%
Total No Vida	-3,34%	-2,70%	-1,73%

SF Salud dispone de servicios de videoconsulta y chat

SF Salud ha puesto a disposición de todos sus mutualistas el sistema de videoconsulta y chat para que puedan contactar con sus especialistas a través de su ordenador, tablet o móvil. La mutua ofrece esta herramienta de manera gratuita para todas las pólizas sanitarias de su portafolio de productos.

El sistema se encuentra operativo desde del 1 de febrero. "Hemos diseñado un sencillo e intuitivo acceso al sistema con el fin de facilitar su uso a través de la intranet de nuestros mutualistas. La finalidad de la prestación es un servicio de consultas telemáticas pudiendo acceder las 24h los 365 del año a la medicina de familia. Además, fomentamos la prevención y el cuidado personal con consultas sobre nutrición y dietética, entrenador personal, psicología, pediatría, sexología, ginecología y cardiología", han señalado desde la compañía.

MIC Insurance vuelve a ocupar el primer puesto del ranking de compañías del ramo de Caución en España, según el estudio publicado por ICEA con respecto a los datos correspondientes al ejercicio de 2020. La entidad, que en España comercializa sus productos aseguradores principalmente a través de la agencia OM Suscripción de Riesgos, intermedió primas por valor de 24.052.971,27 euros, lo que supone un crecimiento con respecto al año anterior de un 41,18%, y una cuota de mercado del 17,69%.

MIC Insurance vuelve a liderar Caución

Muy de cerca le siguen aseguradoras especialistas en el ramo como Aserta, en segundo puesto, con un volumen de primas de 23.762.344,71 euros y una cuota de mercado de 17,47%, y a más distancia la compañía Axa, con 15.042.265,91 euros de primas intermediadas y una cuota de mercado de 11,06%. En cuarta posición aparece Abarca, con 13.979.071,90 euros de negocio, y el 10,28% de porcentaje sobre el global.

MIC Insurance, que ha sido número 1 del ranking del ramo de Caución durante seis años consecutivos (2013-2018), vuelve a la primera posición.

Para Antonio Morera, presidente de la aseguradora, "los excelentes resultados en el ramo están avalados por nuestra trayectoria y nuestra excelencia en la cotización y contratación de estas garantías financieras".

La aseguradora, que recientemente anunció el establecimiento de su sede social en Francia, tiene como objetivo en este 2021 abrir una sucursal en España, para "estar más cerca del mercado español y buscar también el liderazgo en ramos como Garantía Decenal y Todo Riesgos Construcción, en los que también somos especialistas", explica Morera.

Las entidades especializadas en No Vida aumentan su ratio de solvencia

Los últimos resultados a diciembre de 2020 sobre la solvencia del sector asegurador, muestran que las entidades especializadas en No Vida han aumentado los fondos propios admisibles para cubrir el SCR en mayor medida que el incremento en el requerimiento de capital, lo que provoca una mejora en la ratio de solvencia, según ICEA.

En el caso de las entidades que operan en Vida, han visto minorada la ratio de solvencia por un mayor incremento del capital de solvencia obligatorio sobre los fondos propios admisibles. Mientras que en las entidades no especialistas (mixtas), la ratio de los fondos propios sobre el capital de solvencia ha descendido por el aumento de los requerimientos de capital.

Vida, el ramo de menor concentración

ICEA tiene publicados en su web los rankings por entidades y grupos a diciembre de 2020 para los principales ramos. En ellos se observa que, considerando los 10 primeros grupos de cada ramo, el de menor concentración es el de Vida, con el 71,01% de las primas.

En el otro extremo se sitúa Automóviles, donde los 10 primeros grupos suponen el 85,61% de las primas. Respecto a la evolución, en Vida los 10 primeros grupos ahora tienen 1,92% menos que el año pasado, mientras que en Multirriesgos la cuota acumulada ha aumentado 1,84%.

Arag ha celebrado su Convención de Ventas anual, en el que la directiva de la compañía compartió las principales estrategias para 2021 y realizó balance de 2020.

Arag celebra su Convención de Ventas anual

En el evento se trabajó por equipos el cambio de las relaciones con la mediación a raíz de la pandemia: cómo mantener y establecer nuevas relaciones con los mediadores de seguros, qué recursos se pueden aplicar en las ventas y cómo hacer un buen seguimiento.

Además, Arag ha celebrado su tradicional Encuentro Corporativo Anual de forma digital. El CEO de la compañía, Mariano Rigau, destacó la implicación y el valor que tienen las personas que componen Arag.

Las reservas matemáticas en Vida disminuyen

A 31 de diciembre de 2020, la reserva matemática de los seguros de ahorro ha disminuido en 800 millones, respecto al año anterior

Esta caída se debe, en su totalidad, a los seguros con garantía de interés, que decrecieron 2.579 millones, mientras que los vinculados a activos aumentaron 1.779, según indica ICEA.

Caser se une a FAI para garantizar la compra segura de viviendas

La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) y Caser han firmado un acuerdo de colaboración por el que las inmobiliarias y profesionales asociados podrán obtener el sello de garantía compra segura. Así, podrán garantizar a sus clientes que la vivienda adquirida contará con garantías legales y protección legal de la propiedad sin coste alguno para el cliente.

La garantía compra segura para inmobiliarias blinda, mediante una póliza de seguro, los derechos de propiedad y de uso y disfrute sobre la vivienda adquirida. "Se ofrece así una solución frente a problemas legales que aparecen", ha afirmado Jose María Alfaro, coordinador general de la FAI, entre los que se encuentran las licencias de edificación ilegales, corrupción urbanística, expropiaciones, herederos con mayor derecho, promotoras en concurso de acreedores, estafas del vendedor, gastos de comunidad pendientes de pago, problemas con la plaza de garaje o trastero, contrato de alquiler oculto o problemas con la cédula de habitabilidad.

DAS implanta la tecnología *open banking* en su seguro de Impago de Alquiler

DAS Seguros ha introducido la tecnología *open banking* en su seguro 'DAS Impago de Alquiler', para mejorar la experiencia de cliente, digitalizando todo un proceso que antes llevaba tiempo para los propietarios y agentes inmobiliarios en recabar y analizar la información de solvencia financiera que obtenían de sus inquilinos.

Esta nueva tecnología permite mejorar el *scoring* de los inquilinos, al facilitar el acceso directo a su información financiera mediante la conexión con el banco. Este proceso se hace online, totalmente segura, contando con el permiso del inquilino y aplicando la normativa europea PSD2. Estos datos financieros adicionales proporcionan una visión más global de la economía del inquilino, además de una garantía adicional porque proceden directamente de las entidades bancarias y no pueden ser alterados por los potenciales inquilinos.

Además, se elimina el intercambio de documentación entre propietarios, inquilinos, inmobiliarias y mediadores de seguros, lo que reduce el tiempo necesario para realizar el estudio, que ahora será 100% *paperless*. El proceso de comprobación de datos de solvencia se realiza así en tan sólo 2 minutos y con disponibilidad 24/7.

Digitalización para mejorar la experiencia del cliente

Metlife ha puesto foco en la digitalización total de su proceso de negocio para generar nuevas oportunidades comerciales.

Esta inversión en tecnologías de colaboración y gestión, como la firma digital, ha permitido superar las limitaciones sanitarias impuestas al modelo de venta presencial, mejorando la experiencia digital.

Metlife está invirtiendo en un ecosistema de innovación integrado, que combina inteligencia artificial, robótica y automatización, y un sistema de analítica de datos con un enfoque estructurado hacia la innovación. Todo ello orientado al beneficio del cliente.

Fundación Inade debate sobre la repercusión en los viajes de las vacunas de la Covid

Fundación Inade ha celebrado una jornada en colaboración con **International SOS** bajo el nombre 'Vacunación Covid-19 y su repercusión en los viajes de trabajo y ocio'. El objetivo de esta jornada fue conocer cómo el avance de la vacunación afectará a los viajes, tanto por motivos de ocio como de trabajo, así como presentar soluciones aseguradoras para la asistencia en viaje.

Pedro Ortiz, director médico de SOS Seguros y Reaseguros, explicó cómo funciona la vacuna, cómo se "fabrica" y las principales diferencias que existen entre las que se están suministrando. "Todas ellas son muy efectivas, bastante más que las de la gripe común y debemos ponernos la que nos ofrezcan", dijo Ortiz.

Pedro Ortiz explica que "la vacuna evita las formas graves de la enfermedad, pero aun estando vacunados podemos contagiarnos y podemos transmitir el virus". La incógnita que se mantiene es la duración del efecto de la vacuna, aunque se sospecha que superará los ocho meses. "Normalmente el efecto de la vacuna es más duradero que el de los anticuerpos que generan las personas que se han contagiado. Estos últimos suelen durar unos seis meses", explicó.

Carlos Nadal, director comercial y de negocio de SOS Seguros y Reaseguros, habló sobre las coberturas de Asistencia en Viaje que la aseguradora ha ofrecido desde el comienzo de la pandemia. "Desde la llegada del Covid-19 hemos tratado la cobertura de los gastos médicos de esta enfermedad como los de cualquier otra". Entre los servicios más novedosos que ha puesto en marcha SOS, se encuentra el de la teleasistencia médica y el del teléfono de asesoramiento Covid-19. "Es posible que, si todo va bien, los viajes de trabajo se retomen algo antes de que llegue el verano", comentó Nadal.

Un total de 67 proyectos solicitan acceder al sandbox financiero

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha recibido un total de 67 solicitudes en la primera convocatoria para acceder al espacio controlado de pruebas previsto en la Ley 7/2020, para la transformación digital del sistema financiero.

Las solicitudes recibidas se trasladan al Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), según sea la materia del proyecto, para su evaluación y emisión del informe motivado.

Muchos de los proyectos se basan en biometría e identidad digital, tecnología de registros distribuidos (blockchain), computación en la nube, inteligencia artificial, Internet de las cosas y Big Data.

Entre sus objetivos está facilitar el cumplimiento normativo mediante la creación de herramientas que proporcionan a las entidades capacidad para la automatización de procesos que antes debían realizar manualmente, la mejora de la regulación a través de soluciones novedosas que facilitan una valoración de riesgos financieros más precisa y la aportación de beneficios para los usuarios de servicios financieros con nuevos servicios financieros o permitiéndoles realizar transacciones de modo más eficiente.

Este espacio controlado de pruebas favorece el análisis del encaje de estas innovaciones con la regulación actual, antes de su entrada en el mercado, o sus posibles efectos directos o indirectos en la protección de los consumidores o la estabilidad financiera.

El alquiler con seguro de Impago tuvo una siniestralidad del 7,2% en 2020

La declaración de la pandemia a mediados de marzo del pasado año ha llegado a triplicar la morosidad del alquiler en 2020, hasta más del 15%, con picos de hasta el 20% según adelantó el Observatorio Español del Seguro del Alquiler (OESA) a finales de año. Un porcentaje que baja notablemente, a menos de la mitad, en el caso del alquiler con seguro de Impago que ha cerrado 2020 con un 7,2%.

La razón de esto es que únicamente las aseguradoras tienen la capacidad adecuada para filtrar la idoneidad de los inquilinos en función de su capacidad y circunstancias económicas a través de los *scoring* que realizan.

La previsión es que el Alquiler con Seguro recupere la media de siniestralidad de antes de la Covid, de alrededor del 3,6%, en marzo de 2021.

DKV incluye un servicio de telesalud mental en su app

DKV ha puesto en marcha para sus clientes una nueva funcionalidad de la app 'Quiero Cuidarme Más', llamada 'Cuida tu mente' en la que se puede solicitar orientación psicológica a través de chat.

Para ello, tan solo es necesario indicar las áreas de preocupación o malestar y rellenar un cuestionario personalizado para que el psicólogo pueda evaluar mejor la consulta. El servicio digital permite iniciar un chat con un profesional psicológico, quien propondrá el tratamiento y los consejos o pautas a seguir. Con esta nueva funcionalidad también se puede crear una búsqueda de los psicólogos del cuadro médico de DKV.

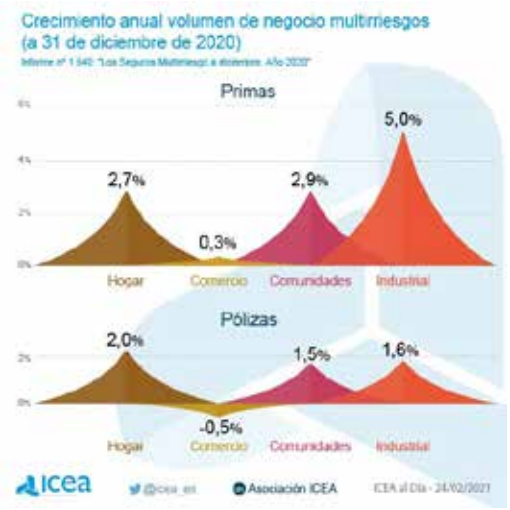
El servicio de telesalud mental consta de cuatro apartados: Autoconocimiento, con herramientas para conocerse mejor y evaluar el estado individual; Retos y herramientas, herramientas para mejorar o mantener la salud mental de los usuarios, con retos, sesiones y contenido de interés; Servicios extra, servicios adicionales a través del Marketplace de DKV Club de Salud y Bienestar; y servicio de orientación, consulta con un profesional de la psicología para orientación de tratamiento.

Además, la aplicación conecta directamente con el espacio DKV Omm, donde tener a mano multitud de material informativo y herramientas para cuidar el bienestar emocional y aprender, gestionar y mejorar los sentimientos y emociones.

Aura Seguros avanza en la integración de EIAC con 'SegurLIF'

Aura Seguros se ha incorporado al software de gestión para corredurías, mediadores y agentes de seguros de **SegurLIF** que cuenta con integración con el estándar EIAC.

Para Aura Seguros la integración supone un paso más en su proceso de trasformación digital, facilitando herramientas online para agilizar las gestiones y la calidad del servicio prestado.



Los seguros Multirriesgos facturaron, a diciembre de 2020, un volumen de primas de 7.753 millones de euros, lo que supuso un incremento anual del 2,9%, mientras que las pólizas crecieron el 1,8%, según datos de ICEA.

Multirriesgos crece un 2,9% en 2020

Los seguros de Hogar, con un 2,7% de subida en primas, y los de Industrial, con un 5,0%, fueron los impulsores de este crecimiento.

En cuanto a la siniestralidad, la modalidad de Industrial es la que arroja una tasa siniestral más elevada, con un 70,2%.

Tono Calzado, nuevo Middle Market Financial Lines Multiline Underwriter de Chubb

Chubb ha anunciado el nombramiento de Tono Calzado como Middle Market Financial Lines Multiline Underwriter para España.

En su nueva posición, Calzado se centrará en reforzar líneas de negocio como Instituciones Financieras, Responsabilidad Civil de Directivos y Consejeros (D&O), Infidelidad de Empleados, Ciberriesgos, y Responsabilidad Civil Profesional.

Calzado se incorpora a Chubb tras desempeñar en AIG el puesto de suscriptor de Líneas Financieras. Anteriormente, tuvo el cargo de Key Account Manager en Calzado, Ariet y Asociados Correduría de Seguros.

José Luis Bellosta, nuevo director general de Intrum España

El Grupo Intrum ha nombrado como nuevo director general de Intrum España a José Luis Bellosta, quien asumirá su nuevo cargo a partir del 1 de abril, momento en el que pasará a formar parte del equipo directivo de la compañía.

Bellosta, hasta ahora director general de Aliseda, cuenta con 25 años de experiencia internacional en el sector de los servicios financieros, impulsando con éxito numerosos proyectos en Estados Unidos, Europa y Latinoamérica.

Instituto de Desarrollo Asegurador ofrece descuentos en las facturas de luz y gas

La insurtech Instituto de Desarrollo Asegurador, a través de su filial Instituto de Control Energético, ha puesto en marcha la plataforma de luzygasmasbarato.com que permite ofrecer, tanto a particulares como a empresas, descuentos importantes en sus facturas de luz y gas.

Este acuerdo ha sido valorado muy positivamente por los clientes ya que les aporta un servicio altamente diferencial con las primeras comercializadoras de España. Cristina Llorens, directora de Comunicación de Instituto DDA, subraya "la importancia que tiene para nosotros facilitar al cliente acuerdos y alianzas que sumen y le aporten valor, siempre unidos a nuestro compromiso de respetar el medio ambiente".

Los socios de Newcorred mantendrán encuentros comerciales con aseguradoras a través de Campus del Seguro

Los más de 300 miembros de Newcorred tendrán la oportunidad de mantener un encuentro comercial directo con cerca de 40 aseguradoras dentro del nuevo espacio Aula Comercial, puesto en marcha por el portal de formación Campus del Seguro.

Estos primeros 'Networking Days', organizados por Campus del Seguro para Newcorred, que se celebrarán por webinar el 2, 9, 16 y 23 de marzo, tienen como objetivo "fomentar el encuentro y diálogo comercial entre entidades y corredores para la puesta al día de nuevos productos, campañas comerciales y nuevas herramientas que componen la oferta de valor de las compañías para el canal de corredores", tal y como apuntan desde Campus del Seguro.

Campaña contra las prácticas irregulares de la banca en la venta de seguros

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla** ha iniciado una nueva campaña para concienciar sobre las acciones irregulares de la banca en torno al seguro bajo el título: 'No te la juegues, la banca no siempre gana'.

Como se ha denunciado especialmente durante el último año, tanto por organizaciones de consumidores como por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, muchas entidades bancarias siguen aprovechando su posición de poder para asociar seguros "obligatorios" a productos como las hipotecas o los créditos. Además, es común que también tomen los datos del cliente para ofrecerles otras pólizas adicionales.

Muchos consumidores siguen siendo víctimas de ellas puesto que, al contrario de lo que les hacen creer, no es obligatorio contratar un seguro con la entidad que concede el préstamo hipotecario o el crédito. El cliente siempre puede elegir la aseguradora que crea conveniente.

Del mismo modo, la campaña también alerta sobre empresas que solo operan por Internet, y cuyo reclamo es siempre el de "ofrecer el seguro más barato". Frente a los peligros de esta clase de compañías, así como al abuso de las entidades bancarias, como informa el Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla, el consumidor tiene a su disposición la ayuda y asesoría de su agente o corredor colegiado. Éste siempre le informará de manera transparente acerca de la mejor opción posible en el mercado para su caso concreto.

Por otro lado, el Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla, así como el de Granada y el de Almería, han celebrado una jornada online sobre los avances tecnológicos.

Higinio Iglesias, CEO de **Ebroker**, explicó las novedades que están por llegar, como la mayor conectividad, la integración con herramientas ofimáticas, automatización de procesos y mejor experiencia de usuario. Para Joan Benet, director general de **Gecose**, "el nuevo escenario de última tecnología nos permite una visión de entorno colaborativo".

Por su lado, Isidre Mensa, CEO de **MPM Software**, ha reseñado que "la digitalización requiere de más tecnología, de un cambio de hábito y nuevos modelos de emprendimiento que complementen la actividad tradicional". Su homólogo en **Soft QS**, Antonio García, ha destacado que "encontramos cada vez más a clientes que han perdido sus bases de datos, debido a vulnerabilidades de ciberseguridad en sus sistemas".

Además, se habló de la calidad del dato una vez puesto en marcha el proyecto CIMA (Conectividad e Innovación para la Mediación Aseguradora) por parte de aseguradoras y colectivos de la mediación. En opinión de Isidre Mensa, "CIMA debe considerarse como garante del dato actualizado", mientras que, para Antonio García, "el dato es fundamental", puesto que si alguno falla, "no se pueden realizar tarificaciones correctas".

La ciberseguridad fue el último gran tema del debate: '¿El mediador es consciente plenamente del riesgo que corren sus datos en local?'. En palabras de Higinio Iglesias, "que estén en Cloud o en On-premises no significa que estén seguros". Benet añadió que "donde menos seguro está el dato es en la oficina del mediador".

Por otro lado, el Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla realizó a finales de enero una jornada online sobre el seguro de Automóvil, su presente y futuro.

Se habló de los nuevos avances tecnológicos, que van a cambiar la regulación de la seguridad vial, y que seguramente cambien a nivel legal, la protección y responsabilidad del asegurado.

Por último, comentar que el Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla ha cerrado un acuerdo de colaboración con Luis Ojeda, Country Manager de Centribal, para proporcionar formación especializada en materia de ciberseguridad y omnicanalidad a los mediadores colegiados.

Confluence Group cerró 2020 con 46 integraciones en su red Affinity de corredores

Confluence Group ha cerrado 2020 con 46 incorporaciones a la red profesional Affinity, resultado que se ha propuesto igualar en 2021, para contar con una amplia red de profesionales que mantenga el rápido ritmo de crecimiento que tiene la empresa desde 2017. Otro de los objetivos marcados para 2021 es seguir cumpliendo el porcentaje de crecimiento de 2020, que ha quedado en un 23,72% de primas netas.

En cuanto al apartado comercial, Confluence Group volverá a apostar este año, en el que cumple su 30º aniversario, por sus tres ramos estrella: Vida (con su modalidad financiera añadida), Salud y Decesos. Además, continuará la tendencia iniciada hace 3 años y seguirá creciendo en Agroseguro, un ramo nuevo para la empresa, pero que cada vez se está haciendo más importante.

Dentro del plan comercial, la empresa seguirá con sus calendarios de formaciones en los productos ya citados, además de otros que son novedosos en el sector y que se prevé que cobrarán mucha importancia a partir de ahora (ciberriesgo, financiero…).

Esto ha sido posible, por una parte, gracias a su Red Profesional Affinity de corredores de seguros, que ha permitido a Confluence Group crecer no solo en resultados económicos sino en profesionalidad, buen hacer y posicionamiento ante las compañías de seguros. Otro de los factores decisivos en la trayectoria de la empresa ha sido su decidida apuesta por la digitalización.

Por otra parte, Confluence Group prevé continuar en 2021 con su objetivo de ratio cliente/póliza de 2,4 pólizas/cliente, para lo que tiene previstas acciones de fidelización y venta cruzada con los propios clientes de la correduría.

El precio medio del alquiler con seguro de Impago en 2020 en España ha aumentado un 4,6% con respecto al año anterior hasta situarse en los 692,91 euros mensuales, frente a los 661 de 2019, según los resultados presentados por Arrenta. La previsión de la correduría es que este precio se mantenga a lo largo de 2021 y aumente la diferencia con respecto al alquiler realizado sin seguro o con falsas pólizas.

El precio medio del alquiler con seguro de Impago se sitúa en 692,91 euros

La incorporación de la póliza de impago en el contrato de alquiler no demora la operación, pues las aseguradoras tardan muy pocas horas en realizar las valoraciones de los futuros inquilinos y dar las aprobaciones.

Desde Arrenta se interpretan los resultados de 2020 como que existe una mayor concienciación general de la necesidad de incluir los seguros de Impago en todos los contratos. Los seguros de Impago, además, han sido una tabla de salvación para el arrendamiento en 2020.

Javier Villar se encargará de las Operaciones Digitales de Summa

Javier Villar es el nuevo director de Operaciones Digitales de Summa. Tras su paso por multinacionales como director de transformación y excelencia operacional y buen conocedor del seguro por su puesto de director de Operaciones en Groupama/Plus Ultra durante un lustro, su incorporación es un paso más en la estrategia tecnológica de la correduría.

Una vez desarrollada la plataforma tecnológica interna que ha impulsado la productividad y control del negocio, señalan en la misma, es el momento de invertir en todo aquello que mejora la experiencia del cliente en su relación con el corredor. "Hay gran excitación sobre las oportunidades tecnológicas que nos brindan la inteligencia artificial, el Big Data y la robótica aplicada a la mediación de seguros", ha señalado Villar.

Por otro lado, la correduría catalana Brokers D'OC se ha integrado en Summa, con lo que ya cuenta con seis oficinas en Cataluña, presente en sus cuatro provincias, donde prosigue con su plan de expansión y donde espera contar con nuevos asociados en breve.

Hay que innovar y explorar nuevas estrategias de gestión de riesgos de las empresas

Aon ha presentado los resultados de su encuesta global 'Analizando las prioridades de riesgos y resiliencia para un futuro Post-Covid', donde se indica que será imperativo para las empresas volver a priorizar el riesgo e innovar y explorar nuevas estrategias de gestión de riesgos.

El informe global de Aon indica que el 82% de los encuestados reconoció que, antes de la Covid-19, la pandemia no era uno de los 10 principales riesgos para su organización. Por lo tanto, las estrategias de gestión de riesgos empresariales y los equipos de gestión no pudieron responder rápidamente a la amenaza de la pandemia y, cuando se produjo, su infraestructura de riesgos encontró dificultades para hacer frente a la necesaria respuesta inicial.

"Marcarse planes de acción en el corto, medio y largo plazo en la gestión del riesgo Covid-19 se ha tornado una prioridad para las empresas al demostrarse que no es un hecho puntual y concreto en el tiempo. Desde los planes estratégicos hasta las acciones en el corto plazo se han visto afectadas por el Covid19, pudiendo considerarlo un evento con una probabilidad de recurrencia actual y futura que requerirá una actuación coordinada de gobierno y empresas. Por lo tanto, desde la perspectiva de gerencia de riesgos, tomar decisiones informadas a efectos de mitigar los mismos y transferirlos en la medida de los posible, se vuelve más importante que nunca al ser "un riesgo que obligará a acelerar los procesos de innovación en la industria aseguradora", ha comentado Fernando Caballero, Managing Director de Global Risk Consulting, Aon España.

El 80% de los encuestados globales afirmaron que la pandemia les ha enseñado a adoptar un enfoque empresarial para la gestión de incidentes, colaborando en todas las unidades funcionales que incluyen Riesgo, Recursos Humanos, IT y Finanzas.

La correduría Berrocar Insurances & Services se une a ACSA

La correduría Berrocar Insurances & Services, que pertenece al grupo Berrocar, se ha incorporado a la **Asociación de Corredores de Seguros de Andalucía (ACSA)**, a primeros de año.

De esta forma, ACSA cuenta con un nuevo socio en la provincia de Sevilla.

Adecose propone a la CNMC que adopte medidas de control a la bancaseguros

Adecose ha participado en la consulta pública del Plan de Actuaciones (2021–2022) de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para trasladar su preocupación por las prácticas en la distribución de seguros en las que puedan incurrir las entidades financieras y solicitar medidas de supervisión y control de posibles abusos. Además, propuso que la CNMC constituyera un canal específico para recoger posibles denuncias.

Ante el aumento de noticias relativas a prácticas anticompetitivas en el sector de bancaseguros, Adecose ha solicitado a la CNMC que incorpore a su Plan de actuación (2021-2022) objetivos y medidas que contribuyan a mejorar la supervisión y el control en este ámbito, promoviendo instrumentos eficaces de regulación.

En este sentido, ha expresado a la CNMC su inquietud por las prácticas de estas entidades que vinculan, supeditan o condicionan la concesión de financiación a la previa contratación de seguros. O si utilizan de manera privilegiada e inadecuada la información disponible de los clientes.

Además, Adecose ha solicitado a la CNMC que constituya un canal específico para denunciar las conductas abusivas y anticompetitivas de la bancaseguros. Se trata de una medida que facilitaría una gestión más eficiente de la información por parte de la CNMC, con la que podría detectar prácticas y conductas, realizar actuaciones informativas previas y, en definitiva, permitiría al ciudadano trasladar sus denuncias al organismo pertinente.

En otro orden de cosas, la Junta Directiva de Adecose ha decidido sufragar a sus 152 corredurías asociadas el coste de la adhesión a la Plataforma CIMA, que garantiza el intercambio de información entre todas las aseguradoras y los corredores de seguros.

Albroksa nombra a Ángel Mirat nuevo director general

La correduría **Albroksa** ha nombrado a Ángel Mirat nuevo director general, responsabilizándose del desarrollo del nuevo plan estratégico 2021–2023 y de la expansión de la correduría.

Francisco Alcántara, como accionista único de la sociedad, asume las funciones de consejero delegado, con funciones ejecutivas respecto a las relaciones con el mercado asegurador, el área financiera y recursos humanos.

Mirat es licenciado en Derecho y Master en Dirección Aseguradora por ICEA. Se incorporó a Albroksa en 2015, donde ha sido director de Desarrollo de Negocio, impulsando la expansión nacional de su franquicia.

Fecor espera conseguir que se aprueben tres enmiendas importantes a la IDD

A finales de febrero, Fecor dio a conocer en rueda de prensa virtual el 'Informe de Defensa de las Enmiendas a la IDD presentadas ante los grupos políticos'. Aunque han enviado 8 enmiendas en total, esperan al menos conseguir que se acepten las tres más importantes: que el mediador de seguros complementario solo pueda distribuir seguros por un valor de 150 euros; que desaparezcan las cuentas bancarias separadas; y que se permita el cobro de comisiones en la distribución de los unit linked.

El objetivo del 'Informe de Defensa de las Enmiendas a la IDD presentadas ante los grupos políticos' era la defensa de los corredores de seguros y dar a conocer la actividad de los corredores ante los grupos políticos. Así como mostrar la repercusión de la IDD, manifestar las desigualdades de la IDD, trasladar ciertas incongruencias de la IDD y exponer las dificultades de ciertos artículos.

Para ello, han convocado a los partidos políticos que componen la mesa de la comisión de Hacienda. Además de mandar el documento a todos los grupos políticos, han tenido videoconferencias con: ERC, Vox, PNV, Grupo Plural (que tenía un gran conocimiento de la normativa y que, finalmente, será el que presente las enmiendas de Fecor), Ciudadanos, Grupo PO (GP) y el Grupo socialista.

En total, Fecor ha presentado 8 enmiendas, pero todo su esfuerzo se está centrando en conseguir tres:

- Que el mediador de seguros complementario solo pueda distribuir pólizas por un valor de 150 euros (en lugar de 600 euros, como está ahora).

- Eliminar las cuentas bancarias separadas, porque eso supone un incremento de la burocracia administrativa y costes, sin que dé una mayor protección al cliente.

- Eliminar la discriminación que supone para los corredores no poder cobrar comisiones en la distribución de los unit linked. Se da el caso de que en otros países europeos sí que se permite. Realmente, para Fecor, este sería el más importante. Pero desde la federación se espera que se acepten estas tres enmiendas y se implementen en la ley.

Las próximas acciones de la federación serán: seguimiento, exposición y resolución de consultas a los grupos parlamentarios; análisis de datos económicos, que han pedido algunos grupos políticos; luchar para que desaparezcan las desigualdades entre distribuidores; mantener transparencia y profesionalización en la defensa de intereses; y la búsqueda de la mejora continua de la actividad del corredor.

El Colegio de La Coruña presenta su plan de formación para 2021

La Junta de Gobierno del Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha aprobado el plan de formación para 2021, que ha dado comienzo este primer trimestre del año con dos jornadas online y un proyecto informativo.

La situación actual demanda soluciones tecnológicas urgentes para las distintas áreas de negocio, por lo que en febrero se desarrolló una jornada formativa virtual sobre el Entorno Tecnológico para el sector asegurador: Tecnología Post Covid-19. Ya en marzo, Zurich presenta en los colegios de A Coruña y Asturias, una jornada motivacional online de reflexión y debate sobre modelos de venta y su evolución para adaptarse a las nuevas circunstancias, el vendedor híbrido.

Por último, el presidente del Colegio, Sánchez-Albornoz, ha destacado el nuevo proyecto '¿Qué es un mediador de seguros?' destinado a alumnos universitarios y de grado, "un plan didáctico comprometido con el futuro profesional de las nuevas generaciones, en sintonía con el Vivero de Candidatos del colegio".

Uno de los objetivos de este 2021 va a ser centrarse en acciones que destaquen la imagen de la mediación profesional, las campañas de promoción y la visibilidad ante toda la sociedad.

Encuentros entre mediadores y aseguradoras para favorecer el trabajo diario

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida impulsa las 'Mesas de trabajo', una iniciativa en formato interactivo con el objetivo de identificar y detectar incidencias en el trabajo diario de los mediadores y en los procesos entre estos y las aseguradoras.

"Se trata de realizar encuentros virtuales periódicos entre mediadores y entidades colaboradoras del Colegio de Lleida, para poner sobre la mesa las dificultades, problemas, dudas... que se tengan en relación a la entidad invitada", explica Javier Barberá, presidente del Colegio de Lérida.

Willis Towers Watson Networks desarrolla un programa de ayuda a las corredurías pequeñas

La alianza **Willis Towers Watson Networks** ha anunciado el desarrollo del proyecto Integra2, un programa con el que establece modelos para ayudar a los corredores y corredurías de seguros de menor tamaño, proporcionándoles herramientas, optimizando sus recursos y reduciendo sus costes para subsistir en un mercado cada vez más concentrado.

Integra2 se centra en desarrollar soluciones de colaboración dirigidas a corredurías de seguros del segmento pequeño y medio – carteras inferiores a un millón de euros- y contempla diferentes posibilidades en función de las necesidades concretas de cada una de las corredurías.

La iniciativa Integra2 proporciona cuatro modalidades de trabajo a los mediadores, con diferentes grados de integración:

- Integra 65: el mediador se integra totalmente en Willis Towers Watson Networks a través de una de las corredurías asociadas a la alianza, disfrutando desde ese momento de todas las ventajas y servicios de esta alianza, y dependiendo de los servicios de la correduría asociada que ejerce como "integradora".
- Integra 75: el mediador se integra totalmente a través de una de las corredurías asociadas a la alianza, disfrutando desde ese momento de todas las ventajas y servicios de esta alianza, con cierta capacidad y autonomía con respecto a los servicios de la correduría asociada que ejerce como "integradora".
- Integra 90: el mediador se integra totalmente a través de una de las corredurías asociadas a la alianza, disfrutando desde ese momento de todas las ventajas y servicios de esta alianza, pero manteniendo su estructura, su equipo y su localización física.
- IntegraBrok: El mediador colabora a través de una de las corredurías asociadas a la alianza para determinadas operaciones a demanda. La integración, en este caso, es parcial.

Además de estas posibilidades, la alianza también contempla el modelo GestiónBrok, mediante el que el mediador externaliza la gestión de su administración en una empresa de servicios especializada. En este caso, no existe integración alguna, pero el mediador logra una disminución importante de los costes estructurales.

Beatriz Rodríguez y Fernando Olmos refuerzan el organigrama de Grupo Alkora

Grupo Alkora ha nombrado a Beatriz Rodríguez, como responsable de la Unidad de Responsabilidad Civil Profesional, y a Fernando Olmos, como responsable de la División de Siniestros.

Rodríguez es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, con una trayectoria profesional de más de 35 años en el sector. En la actualidad, ocupa el puesto de directora de la Unidad de Responsabilidad Civil Profesional en Adartia (Grupo Alkora), especializada en colegios y asociaciones profesionales.

Olmos, cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector. En los últimos 20 años ha desarrollado su carrea profesional en AXA seguros, ocupando diferentes posiciones en el ámbito de las operaciones y la dirección de siniestros. Recientemente ha cursado un Master en Transformación digital por la UCAV.

Ambas incorporaciones se han sumado a una veintena de profesionales que han pasado a formar parte del Grupo Alkora desde el último trimestre de 2020, reforzando así la plantilla en las distintas unidades de negocio.

Por otro lado, Paradores Nacionales ha renovado el contrato con Alkora para el servicio de tramitación de siniestros y asesoramiento en materia de seguros, tanto para sus pólizas de Responsabilidad Civil como de Daños Materiales. La duración del contrato y sus prórrogas será para los próximos 5 años.

El Grupo Alkora espera cerrar el ejercicio 2021 con unos ingresos próximos a los 25 millones de euros entre crecimiento orgánico y alguna operación de compra prácticamente materializada.

El Grupo Eurocenter Seguros se forma sobre Autos y Salud

El **Grupo Eurocenter Seguros** ha acogido dos jornadas de formación desarrolladas por **Liberty Seguros** y **AXA**, en las que han presentado algunos de sus productos a los miembros de la correduría.

Los corredores pudieron participar en la presentación de la póliza de Autos a Terceros Ampliado y Todo Riesgo con Franquicia de Liberty y el seguro de Salud de AXA.

El Consejo General lamenta que la nueva Ley de Distribución siga sin entrar en vigor

Un año después de la publicación del Real Decreto-Ley 3/2020 del 4 de febrero, que venía a transponer la Directiva de Distribución de Seguros de 2016, conocida como IDD, el Consejo General lamenta el retraso en su debate en el Parlamento, que la mantiene solo como proyecto y no como una ley específica.

La aprobación de esta norma suponía una actualización, armonización y equiparación de obligaciones y derechos de la normativa de distribución de seguros española en el ámbito europeo. Pero, también, y de forma esencial, contemplaba numerosos cambios como la regulación de los distribuidores y mediadores, introduciendo al comparador de seguros como uno más de ellos. También incluía cambios en la forma de actuación de un mediador en función de los productos a distribuir, exigiendo nuevas obligaciones de información al cliente en aras a su protección.

Sin embargo, esta novedosa normativa está pendiente de una nueva Ley específica. Tal y como ha denunciado en numerosas ocasiones el Consejo General, a día de hoy la normativa sigue, en la práctica, sin hacerse efectiva y sin que las autoridades competentes tomen medidas al respecto con instrucciones claras sobre su cumplimiento. Todavía queda pendiente el trámite parlamentario que desemboque en una nueva Ley de Distribución.

Entre las enmiendas aprobadas, el Consejo General recuerda que figuraban entre otras:

- Exigir a los comparadores de seguros un mínimo de cumplimiento equiparable al de las corredurías e igualarlos con la normativa que afecta a los comparadores financieros.
- Prohibir a los operadores de bancaseguros utilizar los datos de sus clientes de las pólizas contratadas por los mismos con otras aseguradoras
- Que los corredores de seguros no necesiten la autorización individual de los clientes para traspasar una cartera de una entidad a otra, como pasa en el caso de las aseguradoras.

Durante estos meses de parálisis parlamentaria el cliente cada vez está más desprotegido. La pandemia y sus consecuencias económicas han agudizado las exigencias de la banca en relación a la venta e imposición de productos aseguradores a sus clientes, sin que las autoridades parezcan estar tomando cartas en el asunto.

El Consejo General considera fundamental que la Ley se apruebe y que baje al detalle las numerosas materias que regulan el Real Decreto Ley y la IDD. Muchas de ellas precisan una mayor concreción para poder proteger de una forma efectiva tanto a los profesionales de la distribución de seguros como a los consumidores.

Juan María Pozas, nuevo presidente de CIAC

Juan María Pozas, presidente de la Asociación Extremeña de Corredores y Corredurías de Seguros (Asoccex) es el nuevo presidente de CIAC, en sustitución del hasta ahora presidente Pablo Lariño, de Agacose.

Pozas, vicepresidente de la organización durante estos años, asume el cargo con el compromiso de seguir la línea de actuación actual, velando por los derechos e intereses de los asociados y de la sociedad en general.

Asimismo, asegura que "seguiremos desarrollando acciones como la campaña #consultacontucorredor, para evidenciar las prácticas abusivas e ilegales de la banca, a la hora de imponer seguros en los préstamos, créditos e hipotecas".

En este sentido, CIAC critica que "aunque la nueva Ley de Distribución de Seguros, la CNMC o el Ministerio de Consumo expresen su 'voluntad' de remediar esta situación y proteger al consumidor, no se ve ningún movimiento estratégico para frenarlo".

Desde la organización se asegura que no se trata de una práctica minoritaria, sino que se ha impuesto en la mayoría de entidades financieras incumpliendo, a su entender, "de manera deliberada" la legislación vigente, y atentando, como mínimo, contra tres leyes fundamentales: la General de Defensa de los Consumidores y Usuarios; la de Distribución de Seguros; y la de Defensa de la Competencia.

Quierosercorredordeseguros.es tramitó en 2020 la mitad de las altas de corredores en la DGSFP

El portal Quierosercorredordeseguros.es tramitó, en 2020, un total de 80 expedientes, lo que representa el 50% del total de altas de nuevos corredores y corredurías con clave nacional en la DGSFP.

Tal y como informan desde el portal, de los 92 expedientes de nuevas corredurías dadas de alta con clave nacional en 2020, tramitó un total de 45. Mientras que, respecto a los expedientes de nuevos corredores individuales, de los 70 que se dieron de alta en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) a lo largo de todo el año pasado, el portal tramitó y presentó 35 de ellos.

Espabrok, reconocida por su crecimiento en el sector asegurador

Espabrok ha sido reconocida en la categoría de 'Crecimiento en el Sector Asegurador' en los premios anuales a la Excelencia Empresarial del periódico La Razón.

Este medio de comunicación reconoce anualmente a las organizaciones que destacan por su trayectoria en la innovación, la formación, el crecimiento o la adaptabilidad al mercado. Además, "pretenden ser un estímulo y una muestra de apoyo y adhesión a los empresarios y emprendedores que tienen, hoy más que nunca, la difícil tarea de enfrentarse a un mercado exigente y en un momento complicado", explican.

Domingo Elena, presidente de Espabrok, dijo que "la capacidad de liderazgo, el esfuerzo y la mentalidad emprendedora son las cualidades que llevan al éxito en el pasado y que marcarán la diferencia a la hora de definir cuáles son las empresas que dinamizarán el futuro".

A este reconocimiento se hizo referencia en la entrega del Premio Solidario (ver **Algo más que negocio**), donde Luis López Visús, director general de Espabrok y Domingo Elena, hicieron un balance de lo que fue 2020 para la asociación y de los retos que tiene por delante.

Luis López Visús, dijo que "2020 para Espabrok ha sido un año de excelentes resultados y 2021 lo hemos empezado con muchísima ilusión". Para este año, ponen el foco en cuatro pilares: 1) seguir siendo el motor de crecimiento, de desarrollo de negocio sostenible de toda nuestra red. 2) cambio de nuestras estructuras, un nuevo paradigma de nuestros equipos con un foco claro del cliente. El cliente está en el centro, en un entorno de omnicanalidad. 3) calidad de asesoramiento y tecnología en todas las iniciativas. Y 4) liderazgo, ser percibido como la mejor organización comercial.

Domingo Elena señaló que "hemos tratado de dar respaldo y tranquilidad a nuestra red de corredurías, en este año tan difícil, a través de acciones negociadas como las medidas de flexibilización en diferentes compañías, protocolos de formación específica de calidad o soluciones concretas que les fueron pedidas en cada momento".

En la actualidado, Espabrok cuenta con 101 corredurías y está presente en 41 provincias y en todas las comunidades autónomas, intermediando más de 230 millones de primas.

Ha contribuido a llegar a esta cifra la reciente incorporación de **Intermedia2**, de Jerez de la Frontera (Cádiz), **A. Mediación Integral**, de Salceda de Caselas (Vigo) y **AyF Correduría**, ubicada en la provincia de Pontevedra.

Espanor implanta un sistema de trabajo técnico que optimizará la gestión interna

Espanor ha puesto en marcha la implantación del sistema de trabajo técnico (SITTe), que permitirá homogeneizar los protocolos de actuación de las correduría socias, para optimizar más la gestión de sus recursos internos.

Este sistema quiere lograr los mayores estándares de satisfacción de los clientes, enriqueciendo su experiencia, no solo a la hora de la prestación de servicio, sino en todas sus interacciones con la correduría, promoviendo la fidelización.

SITTe complementa al ya anunciado sistema BI (Business Intelligent-Big Data), que permitirá la extracción y análisis de los datos de sus correduría asociadas para que puedan acceder de manera homogénea y rápida a los datos que necesitan para desarrollar campañas personalizadas.

Por otro lado, Espanor, ha llegado a un acuerdo con **Liberty** para mejorar las capacidades profesionales de los corredores de la asociación a través de planes y herramientas específicas que mejorarán su oferta de valor. Estará especialmente enfocado a la formación de las generaciones futuras de corredores y tendrá como base del proyecto la transformación digital.

Además, dicho acuerdo recoge programas de formación estratégicos que podrán impartirse en cuatro niveles específicos: formación para directivos, formación para ejecutivos comerciales, formación para administrativos y formación para colaboradores comerciales.

Por otro lado, **Martaga Correduría** se ha integrado en Espanor, donde contará con una participación de relevancia dentro del nuevo organigrama de la agrupación.

Martaga Correduría aporta al proyecto de Espanor sus más de 10 años de experiencia como correduría de seguros, que intermedia 15 millones de euros en primas, cuenta con nueve oficinas y 26 empleados.

Salvador Bautista, responsable de formación ACS-CV

Concluye el curso sobre documentación para asegurados de ACS-CV

Ha finalizado la segunda edición del curso-taller práctico e interactivo sobre la documentación que se debe entregar a los asegurados convocado por la **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)**.

La acción fue impartida por el profesor de la Universidad de Valencia y asesor de ACS-CV, Juan Bataller. Durante las jornadas se detectó la preocupación de todos los corredores asistentes por cumplir con las modificaciones de la nueva directiva de distribución de seguros. "El canal de corredores es garantía siempre de actuar con honestidad, equidad y profesionalidad en beneficio de los intereses de sus clientes".

Agacose denuncia la campaña de Abanca que pedía a los clientes que no acudieran a las oficinas

Agacose ha denunciado la campaña publicitaria de Abanca que reclamaba a sus clientes que "eviten ir a las oficinas de las entidades", que, "por ser un tanto problemática", ha obligado a la entidad a retirarla.

La lluvia de críticas que han recibido responde a los mensajes de los carteles publicitarios en los que se podían ver frases como "¿Aún vienes a la oficina para todo? Si puedes ver a los nietos desde la tableta, puedes retirar dinero del cajero" o "¿Aún vienes a la oficina para todo? Si puedes consultar novedades en tu móvil, puedes comprobar si tu pensión ha sido pagada en cajero".

"Sin duda, esta estrategia muestra el claro objetivo que, desde hace tiempo, persiguen las entidades bancarias: dejar de un lado al cliente y tratarlo como un número más, pero fidelizarlo imponiéndole sus productos financieros a toda costa", han manifestado desde Agacose, que critican que "del mismo modo que te llaman para que contrates un seguro con ellos porque así 'te ahorras las comisiones', después no quieren atender a tus dudas y reclamaciones en las oficinas".

En este sentido, Agacose asegura que, "al contrario de la banca", los corredores de seguros están a disposición de sus clientes para informarles, asesorarles y atender a todas sus dudas en sus oficinas, siempre respetando las medidas de seguridad sanitarias para prevenir el contagio.

En otro orden de cosas, la asociación ha hecho balance del impacto de la pandemia entre las correduría gallegas, con una

notable pérdida en el volumen de negocio y cambios en la gestión de los seguros. La Xunta de Galicia ha proporcionado ayudas para pymes y autónomos para enfrentar la situación de la Covid-19 digitalizando sus empresas y las correduría que lo han necesitado, han podido acceder a este amparo.

Por otro lado, Agacose ha establecido los desafíos de los corredores gallegos para 2021: morosidad, cierre de locales, digitalización y la nueva legislación de autónomos.

Según algunos diarios regionales, un tercio de los gallegos no tiene contratado un seguro de Hogar en su vivienda habitual y dos de cada diez vehículos que circulan por la comunidad no disponen de seguro. Por ende, aunque en Galicia ya hay concienciación en cuanto a los seguros de Vida y de Salud, queda mucho trabajo por hacer.

En el sector asegurador gallego se prevé que este año tendrá un mayor beneficio que el año anterior. Para ello, deberá enfrentarse a diferentes retos: concienciación de los seguros de Hogar y Auto, que se desplomaron el pasado año; hacer frente al cierre de cientos de pequeños comercios y bares y las ciento de renovaciones de pólizas que no se han podido realizar en 2021, lo que ha producido una gran bajada de ingresos para muchas correduría; la digitalización y la mejora tecnológica de las correduría, que permiten agilizar las gestiones y los procesos.

El Colegio de Valencia enseña a los mediadores a gestionar el tiempo

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha acogido una nueva edición del curso sobre gestión del tiempo, impartido por Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Tallerdigital.com.

Esta edición ha proporcionado trucos y una metodología sólida para mejorar la productividad. El objetivo fundamental, según Ventura, es "aprender o recordar cómo gestionar mejor nuestro tiempo para ser más eficientes a través de técnicas y estrategias. En ocasiones, el trabajo nos supera y no encontramos la forma de priorizar todos los frentes que tenemos abiertos", por lo que las técnicas mostradas contribuyen a gestionarlo.

Por otro lado, Ignacio Ripol, director comercial Levante de Allianz, y José Moncho, director de la delegación Valencia de la entidad, han realizado una visita institucional al Colegio de Valencia para intercambiar impresiones y comentar todos los aspectos relacionados con la mediación en la provincia de Valencia.

Entre otros temas, se abordó la adaptación del sector a la situación generada por la pandemia, así como la "necesaria aceleración de la transformación digital". En este sentido, los representantes de Allianz destacaron la importancia de seguir desarrollando elementos relacionados con la conectividad con las compañías a través de los protocolos EIAC.

Insure Brokers incorpora un cotizador de protección de alquileres

'Micro', el asistente virtual de la correduría Insure Brokers, ha incorporado un cotizador de protección de alquileres. Con solo indicar la mensualidad, 'Micro' devuelve las primas y ofrece al usuario la posibilidad de descargar las condiciones del seguro junto con los requisitos necesarios para realizar el *scoring* del inquilino.

Asimismo, el usuario puede programar una llamada o videollamada para resolver dudas e iniciar el proceso de contratación con un asesor especializado.

'Micro' ha incorporado también un cotizador para móviles, tablets y portátiles, donde se pueden obtener, en formato PDF, las propuestas y programar una llamada con un asesor.

La correduría NB21 se une a la red nacional de E2K

La correduría NB21, con más de 45.000 clientes, 46 oficinas y 66.000 pólizas, se ha unido a la red nacional E2K.

"NB21 identificó hace ya más de una década un sinfín de factores y amenazas que se cernían sobre las corredurías de seguros, que generaban una enorme incertidumbre sobre la viabilidad futura de muchos empresarios corredores de seguros, y que reafirma nuestro formato de integración de corredurías y profesionales, aunando esfuerzos en la búsqueda de una mayor eficiencia",explican desde la correduría.

Por otro lado, NB21 ha presentado una web que permite la emisión online de una amplia línea de seguros a través de una navegación sencilla, segura y compatible con todos los dispositivos. La nueva web ofrece información detallada sobre los seguros más demandados por particulares y empresas y mejora los procesos de comunicación con los clientes dado que, en cualquier momento, pueden consultar y realizar gestiones sobre sus pólizas a través del Área Clientes o de la propia App NB21.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel se ha propuesto profundizar en la adaptación a la normativa de distribución de seguros, y lo hará mediante unas jornadas formativas dirigidas a todos sus colegiados. Adolfo Campos, director de la Fundación Inade y experto en la materia, será el encargado de realizar las cinco ponencias previstas.

El Colegio de Zaragoza y Teruel forma en la nueva normativa de distribución de seguros

El colegio aragonés pretende que, al finalizar las cinco sesiones formativas, todos los colegiados se encuentren plenamente adaptados al nuevo cumplimiento normativo de la Directiva Europea de Distribución de Seguros (IDD), según la cual -y desde el 6 de febrero de 2020- la actividad de "mediación de seguros" pasa a ser "distribución de seguros" y lleva consigo una serie de nuevos cumplimientos a seguir.

Campos señala que "las empresas que no estén adaptadas a la nueva normativa, no solo estarán incumpliendo la ley, sino que se exponen a ser objeto de supervisión por la Eiopa". Las temáticas de estas jornadas son: organización interna de las empresas (miércoles 10 de febrero); nuevos requisitos en la distribución de seguros (miércoles 17 de febrero); expansión del negocio mediador y relaciones con entidades aseguradoras (miércoles 24 de febrero); relaciones con clientes y régimen sancionador (miércoles 3 de marzo); y jornada especial y exclusiva para agentes de seguros (miércoles 10 de marzo).

El Grupo Bárymont cierra 2020 con los mejores datos de su historia

"2020 ha sido el mejor año de la empresa y la catapulta para los años venideros", ha afirmado Emilio Montaraz, presidente del Grupo Bárymont.

Durante su intervención, explicó las diferencias entre el modelo empresarial convencional y el Grupo Bárymont, ya que mientras que "el paradigma empresarial aconseja poner el foco en la estabilidad, en Bárymont lo hacemos sobre la inestabilidad" y mientras que "en la empresa convencional el factor humano es un medio, en Bárymont ayudamos a desarrollar su potencial".

Entre sus objetivos de cara a 2021, Javier Montaraz, director general del Grupo Bárymont, señaló que la empresa debe seguir dando peso a su equipo humano y a sus principios, valores e intangibles. "Eso que no se puede copiar, ni duplicar y que marca la diferencia con respecto a otras empresas", dijo.

Además, tiene previsto integrar una herramienta denominada 'Wellness Project Tool' que hará más eficaz el trabajo de sus planificadores, así como la herramienta de marketing para poner en marcha estrategias de *inbound*.

Asimismo, se pondrá en marcha 'Bárymont Academy Pro', su marca de formación, con la que llevar la educación financiera a las empresas, así como a la universidad y a los colegios, el programa de alto rendimiento financiero para deportistas y se está creando el departamento de Servicios para ofrecer un servicio de 360 grados a sus clientes.

Multisegur y Año & Lozano se integran en Centerbrok

Centerbrok continúa su proceso de expansión incorporando a su red de correduría a Multisegur Correduría de Seguros, de Madrid, y Año & Lozano, de Valencia. Además integra la cartera de un nuevo miembro en Centernet con oficina en Torredambarra (Tarragona).

"A pesar de las dificultades propias del momento, tenemos un proyecto sólido que estamos reforzando en todas las áreas para seguir creciendo de manera sostenida. Por eso, estas incorporaciones y el reciente acuerdo con Anagan, vienen a fortalecer nuestra estructura territorial y a confirmar la evolución de nuestro modelo en servicios a la mediación profesional", afirma Gabriel Raya, presidente de Centerbrok.

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros analiza el contrato del seguro

El segundo bloque del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros impulsado por Aprocose ha analizado 'El contrato del seguro' con una clase impartida por la profesora Isabel Rodríguez.

Durante el mes de febrero el alumnado adquirió profundos conocimientos sobre Daños Materiales de la mano de los profesores Enrique Zárraga y Roberto Revenga. El análisis de la Responsabilidad Civil corre a cargo de Gonzalo Iturmendi y José María Elguero.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, subraya que "promover este curso es un objetivo prioritario para la asociación" destaca que el contenido del curso, así como los profesores que imparten las clases hacen que el alumnado reciba formación de primer nivel "una valiosa oportunidad para los profesionales valencianos".

Este curso es fruto de la colaboración con Agers y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y se enmarca en las titulaciones ofrecidas por la Universidad CEU Cardenal Herrera.

Aunna ofrece un Canal de Denuncias a sus socios

Aunna Asociación ha alcanzado un acuerdo con Canal Ético del Seguro para poner a disposición de sus socios, de manera gratuita, el Canal de Denuncias Aunna para todos sus empleados. A través del portal, estos podrán denunciar o informar sobre cualquier incidencia e irregularidad hacia la normativa legal interna y externa de sus corredurías.

La asociación ofrece a sus socios este servicio gratuito con el objetivo de facilitarles el cumplimiento de esta nueva obligación legal requerida por la nueva Ley de Distribución de Seguros, en vigor desde febrero de 2020.

La plataforma cumple con todo lo establecido por la Ley de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales (LPDGDD), en cuanto a la garantía de confidencialidad y protección de los datos y derechos, tanto de la persona que notifica la infracción como de la responsable de la conducta sospechosa y susceptible de ser contraria a la normativa interna de la empresa.

Javier Barberá, nuevo presidente del Consejo General

Javier Barberá ha sido elegido nuevo presidente del **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.** Ha logrado 80 votos a favor, frente a los 18 del candidato Juan Carlos Echevarría, presidente del Colegio de Vizcaya, quien se presentaba en solitario.

El Pleno del Consejo ha elegido también a los miembros de la Comisión Permanente que acompañará a Barberá durante los próximos cuatro años: Javier Gómez (Colegio de Jaén), como vicepresidente; Álex Mestre (Colegio de Tarragona), como tesorero; Zacarías Fernández (Colegio de Badajoz), como vocal; y Miguel de las Morenas (Colegio de Zaragoza), como vocal.

Javier Barberá, actual presidente del Colegio de Lérida, es socio fundador y consejero delegado de la correduría CMP. Segunda generación de mediadores, ha sido director Territorial de American Life Insurance (AIG) y es colegiado desde 1983.

En 2019 asumió la presidencia de la Escuela de Negocios de Seguros, Cecas, y en 2020 fue nombrado vicepresidente del Consejo General.

Tras ser elegido Barberá ha recordado a los miembros del pleno que hoy se ha votado por "desarrollar un proyecto común, basado en la claridad de objetivos, el trabajo compartido y la generosidad. Este planteamiento va a exigir mucho realismo, alza de miras, compromiso individual, e incluso alguna renuncia a corto para obtener más y mejores resultados como grupo, a largo plazo".

Por último, Barberá ha afirmado que "no somos una asociación, ni podemos permitirnos ser unos más en el panorama del seguro. Tenemos vocación de liderazgo y vamos a desarrollarla desde un enfoque empresarial, definiendo con claridad las competencias y desarrollando todas las capacidades que nos otorgan nuestros estatutos".

Martaga Correduría integra a Maxgar 2007 en su estructura

La correduría Maxgar 2007 se ha integrado en **Martaga Correduría.** Con esta adquisición, refuerza su presencia en Cataluña.

Los intervinientes de la operación corporativa, intermediada por **JNR Carteras de Seguros** consideran que con el acuerdo alcanzado se mejorará la capacidad competitiva y el nivel de servicio que ofrecen a sus clientes, aumentando su atención y protección pasando a formar parte de una gran correduría con una amplia experiencia.

RibéSalat gestionará las pólizas de la Federación Catalana de Vela

La Federación Catalana de Vela ha confiado a RibéSalat la gestión de sus pólizas. De esta forma, el broker se encargará de aportar soluciones aseguradoras adaptadas a los miembros de la entidad deportiva, así como de proteger las distintas embarcaciones, desde velas ligeras o patines de vela hasta cruceros, catamaranes o tablas de windsurf y kitesurf.

El acuerdo, firmado por el director de Deportes & Corporate de RibéSalat, Albert Tomàs, y el presidente de la Federación Catalana de Vela, Xavier Torres, profundiza en el objetivo compartido de ofrecer nuevas fórmulas a los más de 100 clubes de playa y puerto, así como a los 33.000 navegantes que concentra la institución en toda Cataluña.

El Colegio Oficial de Mediadores de Seguros de Toledo ha celebrado una reunión de trabajo para analizar la decisión de la Audiencia Provincial de Gerona de condenar a una aseguradora con el pago de 6.000 euros, más los intereses legales, a un restaurante que tuvo que cerrar por el confinamiento y cuya póliza contemplaba la cobertura por interrupción de negocio.

El Colegio de Toledo analiza la sentencia que aprueba la "perdida de beneficio" a causa de la pandemia

Se trata de la primera sentencia que juzga el tema de la cobertura en un contrato de seguro, de los efectos extraordinarios de la pandemia por Covid-19.

"Esta sentencia ha revolucionado a los consumidores y a las aseguradoras", ha señalado el abogado del Colegio, César García, quien ha afirmado que "es relativamente frecuente desde antes de la pandemia, la existencia de contratos con cláusulas por pérdida de beneficios en muchos tipos de negocios: restauración, talleres mecánicos, farmacias, ópticas, peluquerías, etc.".

El primer requisito para saber si algún negocio podría ser indemnizado, tras conocer esta pionera sentencia, es contar con un contrato en vigor donde se asegure el negocio y concretamente exista una cláusula por "pérdida de beneficio" así como las sumas aseguradas que se tienen contratadas. El experto en temas jurídicos señala que "aun así cada contrato debe ser estudiado con detenimiento por el mediador de seguros con el que trabaje la empresa".

Espabrok entrega su Premio Solidario a la ONG Amigos de los Mayores

Tras analizar 360 iniciativas de ONG recibidas (66 más que el año pasado), Espabrok ha entregado el Premio Solidario a la ONG Amigos de los Mayores. En esta novena edición han querido dotarlo de más volumen, para proporcionar 1.558.000 minutos de llamadas y acompañamiento emocional.

Amigos de los Mayores es una asociación que cuenta con 2.789 voluntarios que trabajan para combatir la soledad no deseada. Tras recoger el premio, Bernardo Garrido y Esther Gil, explicaron que las llamadas de acompañamiento emocional son para escuchar sin juzgar, para preguntar qué tal estás, para preguntar qué necesitas, te llevo la compra y te la dejo en la puerta, para compartir recetas, para llorar por teléfono…

Además, hicieron referencia a "las lecciones que las personas mayores nos han dado sin querer, viendo la capacidad de resiliencia que tienen, el valor de sostenerse en pie cuando todo se desmorona, ver cómo personas de 70, 80 y 90 años empezará a utilizar WhatsApp y YouTube para ver un concierto, una película, para ver la cara de su nieto. Hemos visto la capacidad de reinventarse y de aprender a cualquier edad.

Cobertis patrocina el centenario de la Federación Catalana de Natación

La correduría Cobertis ha querido poner su granito de arena, patrocinando los actos de celebración del centenario de la Federación Catalana de Natación (FCN).

La correduría, además, se encarga de gestionar los seguros de la Federación Catalana de Natación, proporcionando, por tanto, las coberturas que necesita una entidad deportiva con más de 250 deportistas olímpicos.

Cobertis, una correduría que cree en los valores del deporte como los de superación, esfuerzo y compañerismo, está presente en todas las actividades de conmemoración de esta efeméride, tanto en las basadas en la vertiente social como en la institucional y deportiva.

Más de 350 mediadores participaron en 2020 en el Movimiento Medialia DKV

Más de 350 mediadores han participado el pasado año en acciones de gestión ética, social, medio ambiental y responsabilidad en el negocio. Durante 2020, el programa Movimiento Medialia DKV ofreció contenido y acciones personalizadas a cada red comercial con el objetivo de formar y facilitar la responsabilidad en los negocios del canal de mediación.

Entre las distintas opciones de participación, más de 40 mediadores han realizado voluntariado a través de acciones como 'Mi Persona Mayor' para dar apoyo a los más mayores y combatir la soledad; 'Conectándote Seguro' para formar en seguridad digital a colectivos en riesgo de exclusión social, o la 'Marcha Solidaria DKV', que recaudó fondos para donar kits de alimentos a personas vulnerables en colaboración con la Cruz Roja Española.

Gracias a la implicación de corredores y agentes en 2020 se han destinado 17.600 euros a cerca de 25 organizaciones sin ánimo de lucro del país, que trabajan a favor de las siguientes causas sociales: personas mayores, salud, educación y digitalización, exclusión social y, en especial, Covid-19.

Desde la creación del programa se han destinado más de 37.000 euros a diferentes entidades. Jordi Rubio es el responsable nacional de la red de corredores de DKV: "Medialia es la mejor fórmula para que los mediadores incorporen una nueva propuesta de valor, imprescindible y estratégica en sus negocios. A corto y medio plazo no se entenderá que un distribuidor de seguros no aporte ese valor diferencial, sus propios clientes se lo demandarán. Ahora es el momento de dar el paso, Medialia es la fórmula".

Los cinco mediadores más activos de cada red son los ganadores de la edición del programa y obtienen como premio una donación económica que destinarán a la entidad social que ellos prefieran. Javier Laseca es agente exclusivo y ganador del Movimiento Medialia 2021: "Gracias al Movimiento Medialia hemos conseguido donar más de 2.000 euros que permitieron la escolarización, a través de Itaka Escolapios, de 10 niños de familias sin recursos de Soria. En parte, gracias a esta acción se me abrieron las puertas para crear un colectivo de empleados y familias con el que además estoy donando el 5% de las primas de seguro".

Movimiento Medialia DKV es un programa que tiene como objetivo fomentar la Responsabilidad Social en el sector de la mediación. El pasado año, con motivo del 10º aniversario, la empresa renovaba su programa adaptándolo a las características y necesidades de cada red comercial del Canal de Mediación: la Red de Corredores y la Red Exclusiva.

En 2021 quieren seguir trabajando para ofrecer acciones de impacto social y medioambiental vinculadas al negocio, que motiven a una gran participación.

Marketing digital para los que no saben de marketing digital

Descubre cómo el marketing y la comunicación digital ayudan a las marcas a diferenciarse

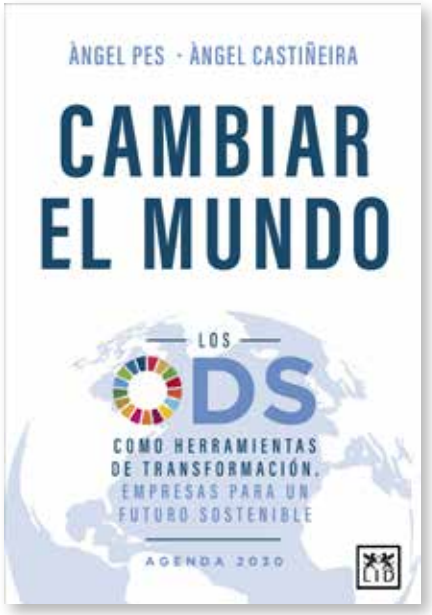
Gonzalo Giráldez

Editorial: LID
Precio: 19,90 € libro impreso
6,49 € libro electrónico

El entorno digital está lleno de oportunidades, pero es imprescindible que sepas moverte y funcionar en él, aunque no te dediques profesionalmente a ello o lo rechaces porque te sientes algo torpe ante todo lo que suena a digital.

¿Qué herramientas digitales me pueden ayudan a impulsar mi marca o a emprender un negocio?, ¿qué hacen las empresas con mis datos?, ¿escucha mi móvil o mi altavoz inteligente más de lo que debería?

Con este libro, de una forma sencilla, como si te lo contara un amigo, podrás comprender las principales claves y conceptos del marketing digital. Paso a paso, con ejemplos, con gráficos de apoyo y de fácil comprensión.



Cambiar el mundo

Los ODS como herramientas de transformación. Empresas para un futuro sostenible.

Ángel Pes / Ángel Castiñeira

Editorial: LID
Precio: 18,90 € libro impreso
6,49 € libro electrónico

Este libro explica por qué la Agenda 2030, y los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) asociados a ella, es la mejor respuesta a los desafíos globales que afectan tanto a países desarrollados como en vías de desarrollo y cómo las empresas juegan un papel fundamental si asumen la función de liderar el cambio.

Además, se presentan iniciativas como las de CaixaBank, Leroy Merlin, Repsol, BASF, Iberdrola o Fundación La Caixa, que están en primera línea de acción ante una emergencia sanitaria como la actual y que han sabido incorporar a su estrategia los ODS más relevantes para ellas. De su exitosa experiencia podemos extraer lecciones y oportunidades para una mejor implementación de la Agenda 2030.

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**

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Comercio Plus

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

www.plusultra.es