

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 143 MARZO 2025

www.pymeseguros.com

Visión de experto

Álvaro Sáez, socio y director de Trebia Correduría de Seguros. "Multirriesgos está muy arraigado en la actividad empresarial"

Punto de encuentro

El seguro de M&A se expande gracias a la alta competencia

Más a fondo

La satisfacción de los corredores con las entidades se resiente

In situ

Los microseguros pueden ayudar a reducir la brecha aseguradora

Javier Santiago,

Director de Negocio de Empresas en Fidelidade España

**CONTRATACIÓN AD-HOC
CON CONDICIONES ADECUADAS
A CADA CLIENTE**



Preventiva
Seguros

Ahorro TOTAL

Desde

8,19%



Acumulado a tres años

TIR ANUAL: 2,73% GARANTIZADO

**Ahora que los tipos de interés bajan,
Preventiva te da MUCHO MÁS,**

Infórmate en



preventiva.com

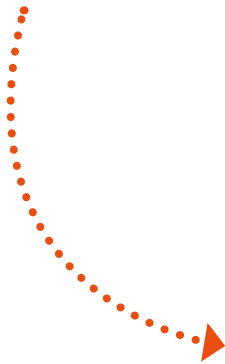
900 20 30 10

Preventiva Ahorro TOTAL, es un Seguro de Vida-Ahorro GARANTIZADO. A menor edad del asegurado, mayor es la rentabilidad, también con aportaciones superiores a 60.000 € mayor es la rentabilidad. Condiciones para una aportación mínima de 2000€.



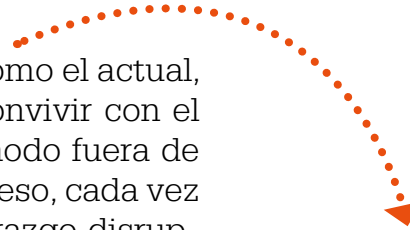


Los corredores conviven con el cambio



En un mercado como el actual, hay que aprender a convivir con el cambio y sentirse cómodo fuera de la zona de confort. Por eso, cada vez más se impone el liderazgo disruptivo en las empresas, que consiste en rodearte de gente que trabaja, piensa y actúa, que aportan ideas y que son autónomos (ver [In situ](#)).

En 2025 será necesario superar el reto de la incertidumbre económica que existe. Mientras que en el ámbito asegurador se precisa analizar nuevos riesgos y crear productos asequibles para los colectivos vulnerables. Para ello, es importante desarrollar microseguros que permitan llegar a las personas con riesgo de exclusión, y que sean asequible tanto por precio, como geográficamente (ver [In situ](#)).



Los corredores de seguros deben de estar atentos a negocios que surgen con la ola de fusiones y adquisiciones empresariales en las que el seguro de M&A cada vez se vuelve más esencial. El apetito de aseguradoras y agencias de suscripción ha hecho proliferar la oferta, lo que ha derivado en una extensión de las coberturas y bajada de primas que resultan interesantes también para compraventas no tan grandes. Ello, junto con el mayor conocimiento del producto, han propiciado más penetración en el mercado español, aunque todavía falta mucho camino por recorrer en el segmento pyme (ver [Punto de encuentro](#)).

Pero eso, no les puede llevar a relegar productos tan consolidados como el Multirriesgos Empresarial (ver [Hablando claro](#)). Un seguro imprescindible, que está muy arraigado en la mentalidad del empresario. De hecho, se prevé que habrá buenas oportunidades en el futuro, porque es clave para la generación de negocio y crecimiento (ver [Visión de experto](#)).



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

FREEPIK

PymeSeguros
Revista online para corredores y corredoras

Número 143 { Marzo 2025 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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



06 Hablando claro

Javier Santiago, director de Negocio de Empresas en Fidelidade España.

Contratación ad-hoc con condiciones adecuadas a cada cliente



12 Visión de experto

Álvaro Sáez, socio y director de Trebia Correduría de Seguros. **Multirriesgos está muy arraigado en la actividad empresarial**



16 Punto de encuentro

El seguro de M&A se expande gracias a la alta competencia



22 Más a fondo

La satisfacción de los corredores con las entidades se resiente



03 **Editorial**

Los corredores conviven con el cambio

38 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

40 **Al día economía**

Noticias económicas que interesan a las pymes

43 **Al día seguros**

Noticias del sector asegurador

84 **Al día distribución**

Noticias de los corredores de seguros

111 **Algo más que negocio**

Acciones de RSC realizadas por corredores

112 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



26 **In situ Mutualidad**

Los microseguros pueden ayudar a reducir la brecha aseguradora



34 **Negocio que surge**

Más de un año para recuperar una vivienda por impago de alquiler



30 **In situ Semana del Seguro**

Liderar es convivir con el cambio



36 **Cubriendo necesidades**

Caución, un seguro muy necesario para el agente inmobiliario



Javier Santiago, director de Negocio de Empresas en **Fidelidade España**

Contratación *ad-hoc* con condiciones **ADECUADAS** a cada cliente

Fidelidade apuesta por una suscripción individualizada, *ad-hoc* fijando condiciones adecuadas para cada asegurado. "Nos preocupamos por el cliente de manera individual, ese es nuestro modelo de negocio: atención personalizada. También aportamos valor a los mediadores sobre la base de un servicio personalizado que permite un contacto directo entre nuestro equipo de suscriptores y tramitadores de siniestros con el equipo del distribuidor" afirma su director de Negocio de Empresas, Javier Santiago.





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

En líneas generales, tuvo un comportamiento rentable para Fidelidade España, descartando algún siniestro punta, gracias principalmente a una cuidada política de suscripción basada en un endurecimiento de condiciones y a la revisión minuciosa de cada uno de los riesgos, que contempla la cualificación de los elementos constructivos, los procesos productivos, los sistemas de protección contra incendios y robo.

¿Cómo cree que se comportará el seguro de Multirriesgos Empresa en 2025?

Muy probablemente, la nueva producción seguirá la misma línea que en 2024. Respecto a la cartera, para garantizar la rentabilidad, estamos revisando las condiciones de renovación cuenta por cuenta, especialmente para los riesgos con actividades más expuestas, para garantizar la rentabilidad del ramo.

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

En Fidelidade estamos muy enfocados en lograr una buena rentabilidad en este ramo, incluso aunque ello suponga frenar nuestro ritmo de crecimiento. Hemos implementado políticas de suscripción *ad-hoc* destinadas a cualificar caso a caso la calidad del riesgo, sus sistemas de protección, los procesos productivos, etc.

¿Se han endurecido las renovaciones para el segmento empresa?

Las condiciones se endurecieron en 2023 y

La oferta de Mutirriesgos da solución al 98% del sector empresarial en España integrado por pymes, lo que indica que es clave dentro del ámbito socioeconómico del país



2024. En 2025 no prevemos mayores endurecimientos sino una consolidación de las condiciones arrastradas de años anteriores, salvo casos puntales con mala rentabilidad..

¿La peor situación económica de algunas empresas ha llevado a las aseguradoras a aplicar unos filtros cada vez más exhaustivos?

Las aseguradoras revisamos la información económica de las empresas que solicitan una cotización incluso antes de comprobar las protecciones de las instalaciones o las plantas productivas. La capacidad financiera del cliente es un elemento que cada vez está cobrando más importancia para las compañías.

¿Está en peligro la rentabilidad del ramo por el efecto de la inflación en el coste medio de los siniestros?

Yo más bien diría que la prima de renovación tendrá que absorber el efecto de la inflación en el coste de los siniestros, puesto que es la manera de garantizar la continuidad del negocio y del ramo.

¿Se están ajustando las primas a la nueva realidad del aumento de los costes medios de los siniestros?

Efectivamente, las primas de la renovación deben asegurar un margen de rentabilidad estable. Si este margen se ve afectado por un aumento del coste de siniestros, lógicamente se debe repercutir. El portafolio de una compañía siempre debe asumir el aumento del coste de los siniestros para mantener el margen de rentabilidad.

En una jornada de Adecese se dijo que en Multirriesgos la profesionalidad que daban las empresas



de reparaciones era uno de los principales problemas del ramo cuando ocurre un siniestro. ¿Qué se puede hacer para solucionarlo?

Nuestra manera de abordar esta situación en el corto plazo, viene de la mano de los controles de satisfacción y la supervisión constante y directa de los servicios realizados por los proveedores. A medio y largo plazo, una posible solución sería contar con equipos organizados por zonas y coordinados por la propia compañía, con una monitorización de la satisfacción y un control proactivo de los trabajos de asistencia.

¿Qué políticas están realizando para enfrentarse al aumento de siniestros debido a los fenómenos meteorológicos?

Hemos incorporado al proceso de suscripción también la valoración de la siniestralidad por fenómenos meteorológicos en cada riesgo que suscribimos. Primero, observamos el histórico de siniestros de este tipo que ha tenido el cliente y, después, observamos el histórico de siniestros por fenómenos meteorológicos que se han tenido en la zona donde están las instalaciones del cliente.

Afortunadamente, contamos con bases de datos que nos permiten obtener fácilmente esta información, con lo que establecer franquicias específicas para este tipo de fenómenos. Este tipo de medidas son un elemento más para afianzar el gran objetivo que tenemos en el ramo: la rentabilidad.



La capacidad financiera del cliente cada vez está cobrando más importancia para las aseguradoras

¿En qué medida cree que es necesario ajustar el papel del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) por el aumento de la siniestralidad debida a eventos de la naturaleza?

Muchas compañías apreciaríamos un aumento de la capacidad del CCS en lo concerniente a la cobertura de fenómenos meteorológicos. Estos fenómenos están siendo cada vez más intensos e, incluso, se están produciendo nuevos fenómenos muy diferentes a los que acontecían hace veinte años y que bien podrían ser susceptibles de incorporarse a los riesgos consorciables o, en el caso de los riesgos ya contemplados, aumentar su cobertura para adecuarse a las nuevas condiciones climáticas que vivimos.

Los corredores dicen que no se encuentra seguros para algunos sectores, como el sector del reciclaje, papel y cartón, algodón, etc. ¿Qué está pasando? ¿Cree que la solución pasa por crear un pool específico?

Efectivamente, somos conscientes del problema que existe en varios sectores en los que las aseguradoras no consiguen ofrecer soluciones. Bajo nuestro punto de vista, esta situación de discriminación hacia ciertas actividades debido a su exposición es una deficiencia que perjudica al conjunto de la sociedad. Las plantas industriales de estos sectores son actores fundamentales y son claves dentro de la actividad económica de un país, por lo tanto, en el sector debemos encontrar la fórmula de proporcionarles un aseguramiento adecuado. Sin lugar a dudas, un paso adelante sería la inversión en medidas de protección por parte de las empresas de estos sectores, que paliaría la falta de capaci-



dad del mercado asegurador. En Fidelidade España abordamos este tipo de situaciones estudiando cada caso con rigor técnico, siempre bajo la premisa de lograr proporcionar soluciones que sean flexibles y estén adaptadas a cada empresa.

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

Los seguros Mutirriesgos se están adaptando a las nuevas necesidades de las pymes. El seguro siempre debe acompañar los cambios y las novedades que surgen en la sociedad y, por lo tanto, en las empresas. Quedarse fuera del cambio es quedarse obsoleto y no cubrir las nuevas necesidades que las pymes pueden tener. Por lo tanto, los seguros Multirriesgos se están adaptando a estos cambios, por ejemplo, adaptando los productos a las energías renovables y a las nuevas tecnologías y formas de producción.

¿Cómo influye en el ramo la proliferación de la venta online y la exportación de bienes y servicios a otros países?

Es sin lugar a dudas un reto para el seguro Multirriesgo. Las pymes están empezando a exportar su producción al resto de países, lo que antes estaba reservado para la gran industria ahora es accesible a las pymes. El seguro Multirriesgo debe acompañar esta exposición, no se puede quedar atrás y dejar sin cobertura a las pymes que exporten al extranjero sus bienes. Para este tipo de riesgos, en Fidelidade emplea-

La prima de renovación tendrá que absorber el efecto de la inflación en el coste de los siniestros

mos la suscripción individualizada de manera que podamos adaptarnos a las particularidades concretas de cada cliente: avisamos al mediador y explicamos las diferentes alternativas que tiene el cliente, indicando el alcance de la cobertura dentro del conjunto de garantías de una póliza Multirriesgos.

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

Efectivamente, las pymes deben tener claro su mapa de riesgo, así como su plan de contingencia. Su supervivencia y resiliencia dependen de estos factores. Saber qué hacer y cómo hacerlo cuando surge un imprevisto debe estar en la hoja de ruta de cualquier pequeña y mediana empresa. El seguro debe estar para cualquier hecho accidental súbito e impredecible, pero la supervivencia y resiliencia de las pymes dependen más de un plan o estrategia de actuación para afrontar estos imprevistos y reanudar su actividad lo antes posible.

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

Partiendo de la idea de que la empresa disponga de una póliza que le permita la adecuada transferencia de riesgos a la aseguradora, lo siguiente que valoran es el servicio. Quieren un seguro a precio competitivo que les proporcione una cobertura lo más amplia posible y con un buen servicio cuando tengan un siniestro. Y realmente, es en el momento del siniestro donde se ve la calidad de la suscripción y de la póliza que ha contratado la empresa. Ofrecer una solución rápida en el sinies-



UN NEGOCIO BASADO EN CORREDORES

En 2024, Fidelidade cerró el año con más del 80% de las primas de Multirriesgos Empresas procedentes del canal corredores, tanto en cartera como en nueva producción. “Es una compañía orientada a dar un servicio excelente a los mediadores”, afirma su director de Negocio de Empresas, Javier Santiago. “Los corredores que trabajan con nosotros se encuentran con una compañía cercana, flexible, con rigor técnico y con el objetivo de dar el mejor servicio posible. Nuestro reto es lograr que los corredores nos consideren una

compañía de referencia en el mercado desde el punto de vista técnico, pero también cercano y de un servicio excelente tanto en la suscripción, como en la emisión de documentación y, finalmente, en la tramitación de siniestros”. A cambio, les piden “rigor y diligencia a la hora de aportar información necesaria para la suscripción. Cuanto antes dispongamos de toda la información que necesitamos para cualificar el riesgo en términos de actividad, operativa de funcionamiento, procedimientos,

instalaciones, seguridad, protocolos, siniestralidad, etcétera, vamos a poder también adecuar nuestra propuesta a las necesidades del cliente y, si fuera necesario, emplear diferentes herramientas para lograr una oferta adecuada y competitiva. La mediación se ha profesionalizado mucho en los últimos años y aquellos que emplean mejores prácticas a la hora de cualificar los riesgos de sus clientes son los que logran también las condiciones de aseguramiento más ventajosas”.

tro es la clave diferenciadora. En Fidelidade no solo nos queremos distinguir por una suscripción *ad-hoc* personalizada e individualizada sino también por una excelencia tanto en la administración y emisión de la documentación como en la tramitación y en el servicio cuando ocurre un siniestro, para lo que hemos renovado y reforzado nuestro Departamento de Siniestros de Empresa.

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

Por un lado, se enfrenta al reto de optimizar la automatización de acuerdo con las bondades que proporciona una suscripción manual. La automatización del producto favorece la búsqueda instantánea de condiciones, pero también implica el riesgo de que haya posibles vacíos de cobertura, algo que en una suscripción manual (más minuciosa) no pasaría desapercibido. Otro de los retos consiste en lograr dar respuesta a determinadas actividades industriales que no logran atraer la atención del sector seguros, como por ejemplo plantas de reciclaje pequeñas, desmotadoras, papeleras, etc. Las pymes de estos sectores no logran tener suficiente volumen de primas para conformar una masa atractiva en el sector asegurador y, a esta circunstancia, se le añade que con frecuencia se trata de actividades agravadas.

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

Las empresas quieren tener un producto competitivo con un servicio Top cuando ocurre un siniestro. Dentro de la “instantaneidad” del mundo actual en lo

que todo es para 'YA', el cliente demanda una solución rápida y que le dé un servicio excelente. El cliente se quiere librar de preocupaciones, quiere una contratación de su seguro fácil, rápida, ágil al igual que la tramitación del siniestro. Demanda tener un seguro que no le quite tiempo y le ahorre preocupaciones.

Se habla de que el internet de las cosas permitirá ayudar a las pymes en la prevención del riesgo y aminorar los posibles efectos de los siniestros. ¿Qué opina al respecto?

Es muy posible que en un futuro no muy lejano dispongamos de un tipo de inteligencia artificial que ayude a mitigar los riesgos de las empresas y, en consecuencia, aminorar los siniestros. En Fidelidade, estamos muy a favor de este tipo de soluciones de apoyo. Esto nos dará otra dimensión en el seguro de pymes y nos ayudará a mejorar la rentabilidad del mismo, al tiempo que permitirá al cliente contratar seguros Multirriesgo más económicos.

Hay corredores que me han dicho que existe falta de interés por la nueva producción en Multirriesgos Pyme. ¿Es así?

No comparto esta corriente de opinión. La oferta de Mutirriesgos da solución al 98% del sector empresarial en España integrado por pymes, lo que indica que es un elemento clave dentro del ámbito socioeconómico del país.



Estamos muy enfocados en lograr una buena rentabilidad en este ramo, incluso aunque ello suponga frenar nuestro ritmo de crecimiento

¿En qué consiste el modelo de negocio de Fidelidade en la modalidad de Multirriesgos Empresa?

Fidelidade apuesta por una suscripción individualizada, *ad-hoc* fijando condiciones adecuadas para cada cliente. Consideramos que todos los riesgos son diferentes, por lo tanto, es esencial fijar condiciones distintas para cada cliente adecuándolas a su realidad. Nos preocupamos por el cliente de manera individual, ese es nuestro modelo de negocio: atención personalizada. También aportamos valor a los mediadores sobre la base de un servicio personalizado que permite un contacto directo entre nuestro equipo de suscriptores y tramitadores de siniestros con el equipo del distribuidor.

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

Precisamente estamos preparando un nuevo producto basado en el Multirriesgo que tiene nuestra sede en Portugal y que sustituirá al Multirriesgos estandarizado que tenemos en la actualidad. Como punto de partida, estamos trabajando adecuando el producto al mercado español en términos de coberturas, capitales y condiciones para hacerlo lo más competitivo posible. Esperamos poder lanzarlo en unos meses. En una primera instancia, permitirá a los mediadores suscribir de manera autónoma las actividades más sencillas y con menor exposición. Posteriormente, iremos ampliando la capacidad de suscripción a actividades con mayor exposición, siempre que cumplan con nuestros parámetros de delegación de competencias.

CARMEN PEÑA
FOTOS: RAFAEL APARICIO



Álvaro Sáez Quintero; socio y director de **Trebia Correduría de Seguros**

Multirriesgos está muy **ARRAIGADO** en la actividad empresarial

El seguro Multirriesgos es un imprescindible en la actividad empresarial y está muy arraigado en la mentalidad del empresario. Por eso, Álvaro Sáez, socio y director de Trebia Correduría de Seguros, prevé que habrá buenas oportunidades en el futuro, “porque es clave para la generación de negocio y crecimiento de la correduría”. Por otra parte, “la tecnología tiene mucho que aportar en materia de prevención y seguridad. La IOT es un aliado fabuloso que nos permitirá reducir riesgo y siniestralidad”.

En 2024 ha habido un buen comportamiento en el segmento de Multirriesgos Pyme. Según Álvaro Sáez, socio y director de Trebia Correduría de Seguros, “el crecimiento de la facturación del ramo ha sido relevante. Es un imprescindible en la actividad empresarial y está muy arraigado en la mentalidad del empresario”.

Para este año, señala que como es un ramo vivo, con cierta correlación con la situación económica global. “Preveamos que habrá oportunidades,



porque es clave para la generación de negocio y crecimiento de la correduría". En su opinión, "el efecto de la inflación amenaza la rentabilidad de cualquier ramo, si no hacemos una adecuada adaptación de los precios a la realidad de la vida. Ahora bien, creo que el ramo de Multirriesgo Pymes esta haciendo los deberes de manera correcta y la evolución le coloca en una situación de rentabilidad óptima. Hay ciertas actividades que por su resultado técnico está siendo imposible asegurarlas, pero son las menos. Este es un problema que viene de lejos y no se atisba una solución cercana en el tiempo para el aseguramiento de sectores como el reciclaje, papel y cartón, algodóneras, etc. Salvo alguna solución puntual y muy concreta que se está dando en el sector, la impresión es que no existen alternativas ni solución a un corto/medio plazo".

De manera general, las renovaciones se han endurecido, pero en línea con la gran mayoría de ramos aseguradores. "Ante la variación de primas al alza puede existir un cierto desánimo o resistencia, como es normal, pero en ningún caso hemos percibido que se terminase convirtiendo en una falta de interés en la contratación. No podemos destacar un comportamiento distinto a lo que está sucediendo en el resto de productos aseguradores. En esta parte, el corredor juega un papel vital, tanto para adaptar esas modificaciones económicas a las realidades de cada riesgo y cada circunstancia, como para explicar al cliente la necesidad de la adaptación del precio del producto contratado a la situación de precios actuales de cualquier producto, materia prima o incluso servicio", indica Sáez.

UN RAMO GRATIFICANTE PARA EL CORREDOR

El negocio de Multirriesgos Pyme supone en torno al 30% de la cartera de Trebia Seguros. Su socio y director explica que "realmente fue su propia naturaleza la que nos empujó a trabajar de la mano con muchas pymes que requieren este tipo de productos". El origen de Trebia Seguros es



En este ramo, el asesoramiento es esencial en todos los momentos

un despacho de abogados llamado Trebia Abogados con alta especialización en el sector empresarial, y una correduría de seguros llamada Creditizia con especialización en seguro de Crédito, de manera que las empresas y los Multirriesgos pymes siempre han vivido en las oficinas de Trebia.

Álvaro Sáez piensa que "este tipo de productos son muy gratificantes para los corredores dada las múltiples singularidades que albergan, el reto que supone cada uno de ellos y, por supuesto, las opciones que brindan al conocimiento y experiencia de los profesionales que estamos en el día a día de esta profesión".

De hecho, la mediación detenta el 68% del negocio de Multirriesgos. Y Sáez está convencido de que "seguirá siendo así. A diferencia de lo que sucede con otros ramos o productos aseguradores, en este tipo de contratos el asesoramiento del corredor de seguros es vital para que el cliente contrate un producto adecuado a sus necesidades. Además, el asesoramiento continuado en el día a día de la vida de estas pólizas, así como de los siniestros que se puedan producir, hacen imprescin-

dible la intervención de la mediación. En este ramo, el asesoramiento es esencial en todos los momentos: En la contratación para adecuar el producto y detectar potenciales riesgos; durante la vida de la póliza, y en concreto en los siniestros, el asesoramiento del corredor se vuelve esencial para prevenir el mismo y para minimizar las consecuencias en caso de producirse, además de ayudar a obtener la correcta cobertura de la póliza en caso de producirse el mismo”.

Para los corredores de seguros, el problema más destacable se encuentra “en las actividades de imposible colocación. Por lo demás, creo que no existen problemas arduos ni de imposible solución que impidan un desarrollo correcto de la actividad dentro de este ramo”.

MUCHO CRECIMIENTO POR DELANTE

Álvaro Sáez piensa que al ramo le queda crecimiento por delante. “La venta online de productos está ayudando a hacer crecer actividades como la logística. De manera indirecta, y por el crecimiento de la existencia de naves industriales destinadas al almacenaje de mercancía, está ayudando y fomentado el seguro Multirriesgo Pyme”.

El internet de las cosas (IOT) permitirá, entre otras cosas, ayudar a las pymes en la prevención del riesgo y aminorar los posibles efectos de los siniestros. En su opinión, “la tecnología tiene mucho que aportar en materia de prevención y seguridad. Sin ninguna duda la tecnología, y en concreto la IOT es un aliado fabuloso que nos permitirá reducir riesgo y siniestralidad”.

En el Multirriesgo pymes no sirve la estandarización. “Cada industria, cada nave o cada pyme tienen peculiaridades y características que requieren de un estudio individualizado y de unas medidas y coberturas adaptadas a ellas”, apunta el socio y director de Trebia Correduría de Seguros.

“Los avances tecnológicos van a marcar el camino de las necesidades futuras. El reto será adaptar el producto para conjugar estos cambios futuros a las necesidades de los clientes”. Por otra parte, los fenómenos meteorológicos extraordinarios ya no son tan extraordinarios, por su repetición en



La venta online de productos está ayudando a hacer crecer actividades como la logística

el tiempo, y están impactando en el seguro de Multirriesgos. Desde su punto de vista, “estos cambios requieren una adaptación de prima y coberturas teniendo en cuenta las diferentes ubicaciones y sus características; mayor exigencia en la incorporación de medidas preventivas en los riesgos asegurados; y mayor análisis y estudio de estos fenómenos y sus afectaciones en las diferentes zonas utilizando nuevos y mejores medios tecnológicos”.

Las necesidades y demandas de los clientes varían en base a una multitud de singularidades, pero quizás de manera común, y a pesar de los múltiples cambios que vivimos, la demanda de la pymes continúa siendo parecida a la que ha existido siempre. “Las pymes buscan un socio fiable que les permita dormir tranquilos por las noches. Esto que parece sencillo de conseguir, en la práctica es un reto enorme que obliga a conjugar el trabajo de las aseguradoras y corredores de seguros para ofrecer el mejor servicio, y conseguir una respuesta adecuada en caso de acontecer un siniestro”.

CARMEN PEÑA

Su chófer privado



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



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



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



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



El seguro de M&A se expande gracias a la alta competencia



Oriol Gebelli, Underwriter de M&A Insurance de [ANV Agencia de Suscripción](#), reconoce que hace años se hablaba del seguro de M&A y “no había mucha idea en el mercado de lo que era”, pero en los últimos años se ha avanzado mucho en ese conocimiento y los bufetes de abogados están interesados en el producto y los que ya sabían de él se están posicionando, haciéndose más fuertes, de modo que ya se está ofreciendo a los clientes.

Durante años, el seguro de M&A estaba circunscrito a operaciones muy voluminosas. Pero el apetito de aseguradoras y agencias de suscripción ha hecho proliferar la oferta, lo que ha derivado en una extensión de las coberturas y bajada de primas que resultan interesantes también para compraventas no tan grandes. Ello, junto con el mayor conocimiento del producto, han propiciado más penetración en el mercado español, aunque todavía falta mucho camino por recorrer en el segmento pyme.

Asegura, eso sí, que queda mucho camino por avanzar, toda vez que el español no es un mercado tan maduro como los anglosajones, “pero sí que está habiendo muchísimo crecimiento en España y el número de competidores que han surgido lo confirma”.

Diego Sendagorta, suscriptor especializado en operaciones de compraventa en la [agencia de suscripción RiskPoint](#), comparte este optimismo, también en “cómo van los números” y la penetración del producto. Aprecia que las operaciones de compraventa por un importe mayor a los 100 millones de euros, llevan un seguro de M&A. “Antes trabajaba en



un fondo que compraba empresas por importes desde aproximadamente 5 hasta 50 millones, y habría sido un sueño, literalmente, haber conocido este producto; particularmente por los beneficios que este seguro aporta a la relación entre las partes después de la compraventa, y por lo que facilita la negociación entre las mismas, a mí me parecen alucinantes”, asegura, a la vez que se congratula de que la gran cantidad de aseguradoras que lo ofrecen han permitido que las primas sean muy competitivas y esto facilita que se adopte en operaciones de compra y venta de pymes.

Coincide Ricardo Lecaro, Divisional Director de Private Equity, M&A para Iberia y Latam de **BMS Group**, en que el mercado de seguros de M&A español está consolidado y altamente competitivo, con entre 20 y 30 aseguradoras operando en el sector. “Desde la perspectiva de la demanda, el seguro está ampliamente implantado; todos los operadores, especialmente los fondos de *private equity* y los abogados de M&A que trabajan en operaciones de *mid-market* (por encima de 50 millones de EV), conocen el producto y desean utilizarlo”, afirma. Tanto es así que, en transacciones superiores a 300-500 millones EV, la penetración es prácticamente del 100%. “Hoy en día, no hay prácticamente ningún tamaño de operación de M&A que no sea asegurable por su tamaño únicamente”, añade. Yo definiría el mercado como de madurez media-alta, con una fuerte competencia entre aseguradoras, un alto apetito por parte de los clientes, pero aún con margen de crecimiento en distintos tipos de operaciones donde empieza a surgir interés, como transacciones secundarias, *preferred equity*, *take private*, entre otras”, concluye.

ESCASA PENETRACIÓN EN PYMES

Ahora bien, en el sector de las corredurías en concreto, la consolidación del producto está en una fase incipiente, señala Begoña Larrea, directora general de **Acrisure-Summa**, desde su experiencia como cliente (su correduría no vende este producto, pero sí lo compra): “Aunque este año ha habido mucho movimiento en el mercado, vemos que se están haciendo muchas operaciones pequeñas donde casi no hay contratos”, matiza. A su entender, el producto tiene un gran recorrido en otros sectores, pero en el de las corredurías lo ve complicado, porque las compraventas no tienen mucho volumen y, además, está muy fragmentado.

En esta línea, Ricardo Lecaro estima que la limitada penetración del producto en las operaciones inferiores a 50 millones de euros de *Enterprise Value* se debe principalmente a la falta de conocimiento sobre la disponibilidad del producto en este segmento. “Los precios y las primas, para lo que es una pyme en España hoy en día, son más que suficientes para contratar y que tenga sentido económico este seguro”, explica, ya que el precio es relativamente proporcional al que se paga por una operación más grande, “lo que ocurre es que la pyme todavía no conoce que este seguro está disponible para ese segmento de compraventa”.

“Precisamente para las compraventas de pymes me parece que es muy beneficioso”, redunda Diego Sendagorta, quien reconoce que hay una barrera de entrada para ese estilo de operaciones y suele ser que se necesita un proceso de auditoría para la compraventa, la *due diligence*, que a veces en las pymes es más interno o menos sofisticado, con asesores de confianza o abogados que no están especializados.

PRIMA ASEQUIBLE

En cuanto a la decisión de qué prima aplicar, Oriol Gebelli establece que se determina por diferentes factores, como el análisis del sector, de la compañía que se está comprando, el número de jurisdicciones que están en juego, empleados, la situación del mercado, competidores... para saber cuánto riesgo hay en esa operación. También, aclara, va en función del tamaño de la misma y del límite que se aplique, ya que no es lo mismo pedir un límite de 10 millones para una operación de 100 millones, que un límite de 10 millones para una operación de 20 millones, porque es mucho más fácil que aparezca una contingencia en que se lleve el 10% del valor de la empresa, a que aparezca una contingencia y se lleve el 50% del valor, por lo tanto, “cuanto mayor es el porcentaje de ese límite, más barato tendría que ser esa prima”.

Para Begoña Larrea el problema que tienen las pymes para acceder a este tipo de seguros no es una cuestión tanto del precio como de los requisitos marcados para poder suscribir. Y pone como ejemplo, el hecho de que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas se ponen a la venta con asesores de confianza, no asesores especializados en M&A. “La prima yo creo que el cliente está dispuesto a pagarla si se le facilitan las cosas, pero si se le pide que haga una auditoría superprofunda de todos los ámbitos legales, fiscales, comerciales, pues, al final, aunque sepa que el riesgo puede existir, no lo hacen, pensando que solo son los primeros años los más complejos”, concibe

“A día de hoy, el estándar exige una *due diligence* completa; es generalmente aceptados salvo limitadas excepciones, y por regla general donde no haya *diligence* va a ser difícil obtener cobertura del seguro”, aclara Lecaro. Explica que lo habitual es que los compradores, como parte de sus



“Es un mercado de una madurez media-alta, con mucha competencia del mercado asegurador y mucho apetito de los clientes, pero todavía con margen de penetración en el segmento mid market y lower mid”. Ricardo Lecaro

procesos internos de *compliance* y para obtener la aprobación de sus comités de inversión ya requieran una *diligence* y, por tanto, “en realidad el seguro no impone ningún requisito adicional”.

SEGUROS COMPLEMENTARIOS

Con todo, el suscriptor de RiskPoint explica que en el contexto de una operación de compraventa se hace ese proceso de revisión, que pueden llevar a cabo asesores externos o también se puede hacer una *due diligence* interna para ciertas áreas con expertos del sector, que a veces sirve de cara al seguro de *warranties and indemnities* (W&I). Normalmente en ese ejercicio de auditoría que ha hecho el comprador se identifican

una serie de problemas o riesgos. “Para esos problemas, actuales o potenciales, los compradores normalmente se protegen a través del contrato de compraventa, por medio de indemnidades o manifestaciones específicas de forma que los vendedores responderán si el riesgo se materializa. Ahora bien, para los riesgos identificados existen otro tipo de seguros como los fiscales y los de contingencias.

“El auge del seguro de los riesgos de impuestos y de contingencias fue en 2022, cuando el M&A se apagó un poco y entonces todo el mundo tuvo que buscar dónde había negocio para seguir adelante y aparecieron estos,



que ya llevaban años, sacando un poco la cabeza”, explica Gebelli, siendo los de impuestos muy comunes ahora, pero los de contingencias están experimentando un menor apetito de los aseguradores debido a unos *claims* y algunos litigios que hubo, sobre todo, en Estados Unidos.

Los seguros fiscales, especialmente aquellos que no cubren riesgos actualmente en inspección, siguen generando un gran apetito, según señala el representante de BMS Group. Los clientes buscan constantemente soluciones en este ámbito, ya que se trata de un seguro “muy práctico”, cuyo principal beneficio es trasladar a la aseguradora el riesgo financiero derivado de una posible inspección o liquidación fiscal adversa. “Obviamente, solo se aseguran situaciones que cuenten con una base de defensa jurídica sólida”, añade. Es decir, aunque una operación esté estructurada de manera adecuada, siempre existe el riesgo de que Hacienda pueda llevar a cabo una inspección y argumentar que la actuación fiscal no es correcta.

“Es verdad que los temas fiscales son los más complejos como cliente. Tú puedes tener todo tipo de documentación y hacer una *diligence* muy acertada, pero de repente te surge algo...”, aprecia Larrea, que menciona que ellos han rechazado algunas operaciones, porque han surgido en las *diligence*, temas de reclamaciones de mercantiles y alzamiento de bienes. En cualquier caso, explica que ellos transfieren mucho factor riesgo a las auditoras especializadas en diferentes áreas y luego tienen un seguro paraguas que cubre al grupo en diferentes facetas específicas.

FACILITADOR DE OPERACIONES

“La cobertura va mucho más allá de la posible reclamación frente al proveedor de *due diligence*”, señala Ricardo



“Debido a la gran competencia, ahora mismo el asegurado está en la mejor posición posible. Ello ha obligado a los aseguradores a buscar soluciones creativas para facilitar todo el proceso de suscripción y convertirse en un acompañante y colaborador fundamental del cliente”.

Oriol Gebelli

Lecaro, de BMS Group. Mientras que una reclamación contra un asesor solo procede en casos de negligencia profesional o dolo, el seguro ofrece una protección mucho más amplia, cubriendo tanto la falta de información como la revelación inadecuada de información a través de la *due diligence*. Más allá de la protección para el comprador, el seguro también genera un impacto positivo en el vendedor. “Es un auténtico *deal facilitation instrument*”, destaca Lecaro. Al garantizar la seguridad del comprador y eliminar la responsabilidad del vendedor, el seguro simplifica la negociación y facilita el cierre de la operación, contribuyendo a un proceso más ágil y sin fricciones.

Además, añade Diego Sendagorta, de RiskPoint, el comprador a través del seguro obtiene unas coberturas y unas manifestaciones por parte del vendedor, mucho más amplias sobre todo en cuanto al plazo de las que tendría si no hubiese un seguro. Afirmo que, al final, los aseguradores se han convertido indirectamente en parte de los negociadores de ese contrato de compraventa. “el comprador sale muy beneficiado cuando hay un seguro al obtener una cobertura entre otros mucho más dilatada que el estándar de dos años que daría un vendedor sin seguro”, concluye.

Para el Underwriter de M&A Insurance de ANV se trata del “momento más atractivo”, básicamente por la cantidad de competidores que hay en el mercado, que hace que el cliente final tenga un mejor producto, con un precio más bajo y con unas coberturas mucho más amplias. Respecto a las revisiones, acepta que es “imposible” revisar toda la documentación de una compañía, especialmente las grandes, por lo que se usa el *sampling*, examinar documentos pactados con el bufete de abogados que realiza la revisión, “pero hay una gran parte que no queda revisada”. “Entonces, aquí es donde entra el seguro, a cubrir estos huecos y poder ayudar al comprador, en caso de que se produzca una contingencia”, señala. “Nosotros somos los primeros interesados en pagar para probar al mercado que este producto funciona y que, si el comprador tiene una reclamación por un tema que no estaba resuelto en el contrato de compraventa o *due diligence*, cumpliendo nuestra función, vamos a proceder a pagar esas cantidades”, insiste.

Por todo ello, Diego Sendagorta piensa que lo más importante es que la aseguradora tenga un equipo de personas especializadas en este tipo de reclamaciones. “Los brókeres hacen un gran trabajo de cara a facilitar la reclamación, pero también cuando tu contraparte es directamente la aseguradora o la agencia y tienen personas especializadas, todos nos entendemos muy rápidamente, sabemos qué está bien reclamado, qué no lo está y nuestro interés es dar servicio y que el seguro funcione, es decir pagar”, zanja.

MOTIVOS DE RECLAMACIONES

En cuanto a las principales disputas entre compradores y vendedores Sendagorta cita que la primera tiene que ver con motivos financieros; la segunda, con fiscales; la



“Si la operación es grande, el seguro tiene mucho interés para un comprador, pero en España se hacen muchas operaciones pequeñas, prácticamente casi contratos”. Begoña Larrea

tercera, en cuanto a los contratos principales que tienen esas empresas; y, finalmente, la cláusula de información que hay en las manifestaciones y garantías, “porque es una puerta de acceso a las reclamaciones”.

Oriol Gebelli, underwriter de M&A Insurance de ANV Agencia de Suscripción, confirma esta clasificación, en la que la mayoría de las reclamaciones se producen por temas financieros. En cuanto a la gestión del seguro explica que desde ANV tienen un departamento de *claims* interno que manejan, a veces con el cliente o a veces con el bróker, todo el tema de estas reclamaciones para ver si se tienen que aceptar y pagar o no.

“Nosotros valoramos la existencia del equipo de *Claims* especializado de las aseguradoras, pero también valoramos que el *deal team* o el *underwriting team* siga vinculado al desarrollo del *claim* de modo que no haya una desconexión entre el equipo que se encarga de la colocación y el que decide los méritos de la reclamación”, expresa Ricardo Lecaro.

La directora general de Acrisure-Summa reconoce que ellos no han tenido ninguna reclamación, es más, sí han tenido casos en los que los mediadores interesados en vender han comunicado previamente el problema que tienen para ver si se le puede dar alguna solución, en vez de ocul-

tarlo. Tampoco han tenido que reclamar, aunque sí conoce casos donde se ha reclamado judicialmente y ha habido sentencias penales.

GRAN COMPETENCIA

Como recuerda Oriol Gebelli, el seguro, en principio, se basa en la buena fe del vendedor, dando toda información disponible, y en la buena fe del comprador, haciendo la *due diligence*, “y se basa en la buena fe de que ambas partes van a negociar como si no hubiera seguro, protegiendo sus intereses”. El problema surge cuando no hay buena voluntad y las aseguradoras tienen que sustituir la figura del vendedor a la hora de negociar. Además, en algunos casos, se crean *due diligence* más enfocadas para un seguro que a la compraventa en general.

Begoña Larrea, directora general de Acrisure-Summa: “Soy corredora, pero entiendo que las aseguradoras no pueden asegurar todo, y aseguran la posibilidad de que algo haya fallado, por eso, entiendo que tiene que haber detrás una buena auditoría y eso sólo lo hacemos los grandes”.

“El principal reto que tenemos las aseguradoras es que hay muchas y muy buenas”, aprecia el suscriptor de Risk-Point, para quien esta alta competencia lleva a empujar a las primas hacia abajo en beneficio de los asegurados. “Al final, las cosas pasan, hay reclamaciones y estar protegido de ello y que mantengan la buena relación el comprador y el vendedor es la bomba. A mí me parece una locura comprar o vender una empresa sin seguro de M&A”, comenta.

“La alta competencia en el sector ha impulsado una evolución sin precedentes en los seguros de M&A”, señala Lecaro. Actualmente, las pólizas ofrecen una cobertura más amplia y profunda que nunca, con condiciones mejoradas



“Al final las cosas pasan, hay reclamaciones y estar protegido de ello y que mantengan la buena relación el comprador y el vendedor es la bomba. A mí me parece una locura comprar o vender una empresa sin seguro de M&A”. Diego Sendagorta

en su redacción y precios más competitivos. Esta situación ha permitido a compradores y vendedores acceder a seguros con niveles de protección sin precedentes, lo que refuerza el valor del producto en las transacciones. No obstante, a medida que se analice la siniestralidad y la sostenibilidad del modelo actual, es posible que se produzca una ligera corrección al alza en precios o ajustes en coberturas.

“Creo que ahora mismo el asegurado está en la mejor posición posible”, confirma Gebelli. El hecho de que haya tanta competencia ha obligado a los aseguradores a ponerse las pilas buscando soluciones y utilizando creatividad para acortar todo el

período del procedimiento que se realiza durante la suscripción del seguro, ya que se están reduciendo cada vez en las preguntas que se le hace al comprador, con la idea de molestarle “lo menos posible”, que realice el proceso de forma confortable y que “no seamos una piedra en el zapato, sino un colaborador, un acompañante, que le ayude en todo momento”.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)



XVI Barómetro Adecose

La satisfacción de los corredores con las entidades se **RESIENTE**

El grado de satisfacción de los corredores respecto a la calidad del servicio de las aseguradoras ha caído ligeramente, tras el repunte del año pasado. De modo que la nota media asignada por los profesionales a las compañías se ha situado en 6,70, ocho décimas menos que hace un año, según la XVI edición del Barómetro [Adecose](#).

Como viene siendo habitual en los últimos años, el evento de presentación de los resultados se celebró tanto de manera presencial como por *streaming*, bajo la dirección del presidente de la asociación de corredores, Martín Navaz, quien volvió a agradecer la alta participación en una encuesta que se realiza con el “máximo respeto a las aseguradoras e intentando que de esto salgan iniciativas que ayuden a dar mejor imagen del sector”. En esta ocasión, se han cumplimentado 1.512 encuestas (la cifra más alta recopilada desde que se realiza la encuesta), de un total de 126 corredurías, lo que supone el 84% de participación de los socios de Adecose: “No hay iniciativas en el sector en las que se participe de esta manera”, se congratuló Navaz, a la

vez que recordó el objetivo de “intentar identificar áreas de mejora y dar visibilidad a tendencias del sector”.

En cuanto al grado de satisfacción con la calidad del servicio que ofrecen las aseguradoras, el 58,9% de los corredores han manifestado una opinión “total” o “bastante favorable”, un punto por debajo del ejercicio anterior. Mientras las compañías con sede social en España han experimentado una bajada pequeña (del 57,1% al 56,9%), las que están en régimen de establecimiento o libre prestación de servicio (LPS), han sufrido una caída de casi tres puntos porcentuales (del 69,7% al 66,9%).

POSIBLES MEJORAS

Adecose ha vuelto a preguntar en esta ocasión a los corredores sobre las áreas que consideran que deberían mejorar las aseguradoras. La falta de agilidad de las compañías en aspectos como los tiempos de respuesta o la rapidez





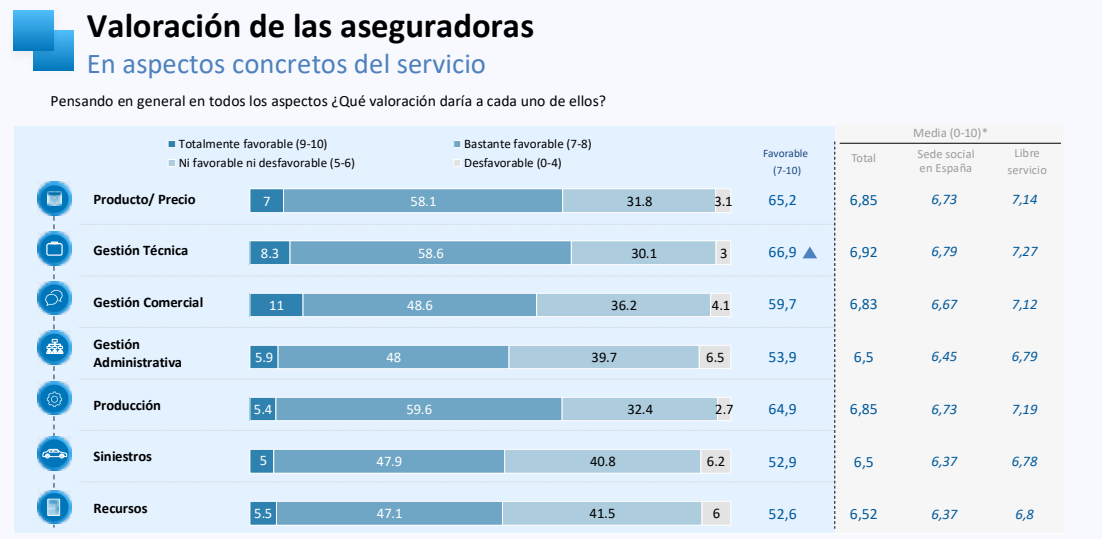
en los procesos de reclamación ha sido la que más preocupa este año, por delante de la atención y comunicación. También inquieta, y mucho, las cuestiones relacionadas con la atención y la comunicación, siendo recurrente la queja de que les derivan a buzones generalistas que no solucionan su problema, por lo que reclaman personas de contacto claras y accesibles. Le sigue la mejora de las capacidades (resolutiva, de negociación...), la revisión de las políticas (renovación, suscripción...), la revisión de los precios y las condiciones de pago, la revisión de las políticas, la flexibilidad, la confianza y las coberturas.

También se ha preguntado sobre la actuación de las compañías en la política de renovaciones. Vuelven a ser las mejor valoradas las condiciones técnicas ofrecidas (con un 6,06 de media), seguidas de las condiciones económicas ofrecidas y el plazo de comunicación de la oferta (ambas con un 5,57), y quedando en último lugar la capacidad de negociación post oferta (5,53).

Es destacable, de manera negativa, que en todos los aspectos ha empeorado la opinión de las corredurías respecto al trabajo de las entidades, siendo especialmente relevante en el caso de la capacidad de negociación post oferta, ya que apenas un 26,1% de los encuestados reconocen estar totalmente o bastante satisfechos.

ASISTENCIA EN VIAJE, EL MEJOR VALORADO

Asistencia en Viaje vuelve a recuperar el trono perdido el año pasado y con una valoración de 7,04, se erige como el ramo con mejor apreciación por parte de los corredores, mismo porcentaje que el año anterior. Le pisa los pies Pérdidas Pecuniarias y Crédito (ambas con 7,03) seguidos de Responsabilidad Civil (6,95), Vida Ahorro/Pensiones Indivi-



El 58,9% de los corredores valoran positivamente la calidad del servicio de las aseguradoras, un punto porcentual por debajo de 2023

dual (6,93) y Vida Riesgo Individual (6,9).

La satisfacción global con los ramos aseguradores vuelve a ser positiva, estando todos ellos por encima del 6,5, excepto Flotas, que repite con un 6,29 y Riesgo Político, que se queda en un 6,49. En esta ocasión Ciberriesgo es en el que se producen las mayores diferencias entre la aseguradora mejor valorada y la peor, con una diferencia de 3,74 puntos porcentuales, siendo el seguro de Riesgo Político en el que se dan los valores más ajustados (entre un 6,4 y un 7,0).

Sobre los aspectos concretos del servicio, Gestión Técnica vuelve a obtener, por segundo año consecutivo, la mejor valoración, con un 6,92 sobre 10, una décima por encima de lo obtenido en el ejercicio anterior. En segunda posición se colocan a la par Producto/Precio y Producción, ambos con un 6,85, por delante de Gestión Comercial (6,83) y Recursos (6,52). Los aspectos peor valorados son Gestión Administrativa y Siniestros (6,5 en los dos casos).

En Producto/Precio la oferta de coberturas a un precio competitivo es lo más apreciado, por encima de la claridad para entender los contratos y la adaptación de la cartera de productos. En Gestión Técnica/Comercial la capacidad técnica y conocimiento de suscripción ha bajado un poco su valoración, al igual que lo ha hecho el envío puntual de documentos y sin errores en la Gestión Administrativa, y la



facilidad de contacto con personas con capacidad de decisión dentro de la compañía en Recursos. En Siniestros nuevamente se valora más la actitud en la resolución de siniestros y pago de las indemnizaciones que el acceso a la información sobre el siniestro.

SURNE, VUELVE A LIDERAR

Respecto a la satisfacción global con la calidad del servicio de cada una de las aseguradoras con las que trabajan, los profesionales han reconocido a once compañías con un notable, una menos que en 2023. Y un año más Surne lidera la clasificación, con una nota media de 7,77, seguida de Cigna (7,67) y Hiscox (7,46). Las acompañan en la parte noble de la tabla Iris Global (7,31), Asefa (7,3), Ergo (7,29), Arag (7,27), Reale (7,23), Markel (7,22), Berkley (7,21), Zurich (7,08), Asisa (7,04) y Solunion (7). También este año la puntuación media se ha reducido, pasando de 6,65 a 6,58.

Cuatro aseguradoras han conseguido ser las mejores valoradas en varios ramos: Surne, en Accidentes (individual y colectivo), Vida Ahorro/Pensiones (individual y colectivo) y Vida Riesgo (individual y colectivo); Reale, en Flotas, Autos y Daños Patrimoniales; Hiscox, en Responsabilidad Civil y Ciberriesgo; y Asefa, en Ramos Técnicos y Caución.

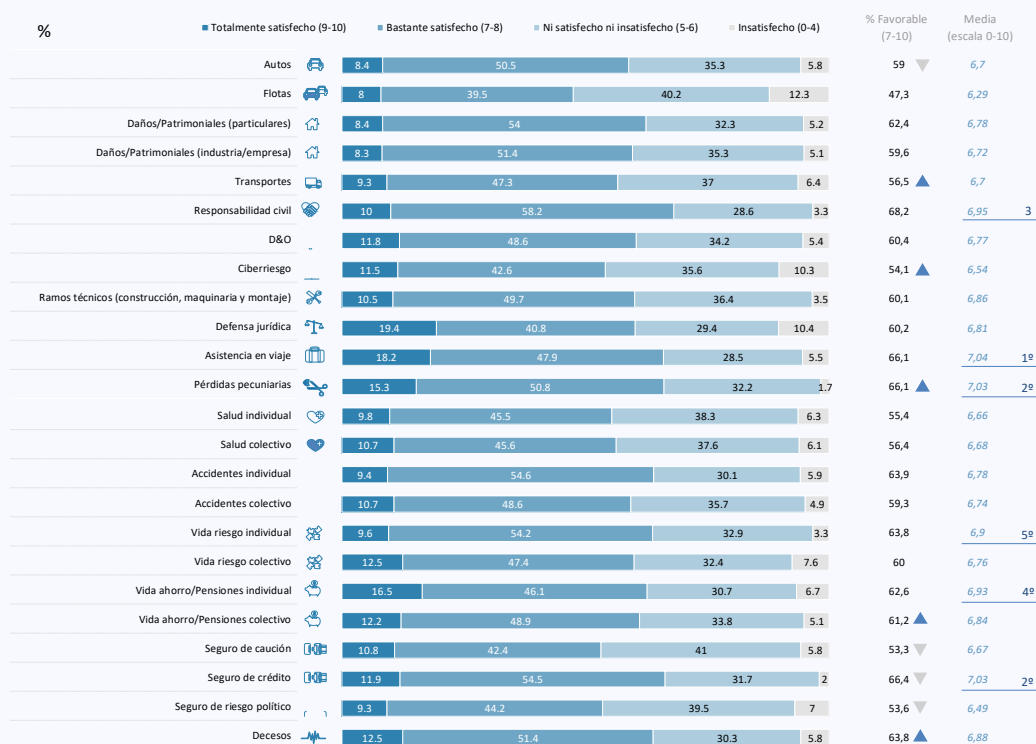
En los aspectos concretos del servicio Surne lidera todas las facetas. En Producto/Precio le siguen Iris Global y Arag; en Gestión Técnica, Asefa y Hiscox; en Gestión Comercial, Onlygal y Asefa; en Gestión Administrativa, Cigna y Reale; en Producción, Cigna e Iris Global; y Cigna y Hiscox tanto en Siniestros como en Recursos.

Respecto al grado de fidelidad de las corredurías hacia las aseguradoras, las compañías con las que los profesionales están más dispuestos a seguir trabajando son Surne,

Satisfacción global

Calidad del servicio según ramo de trabajo

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



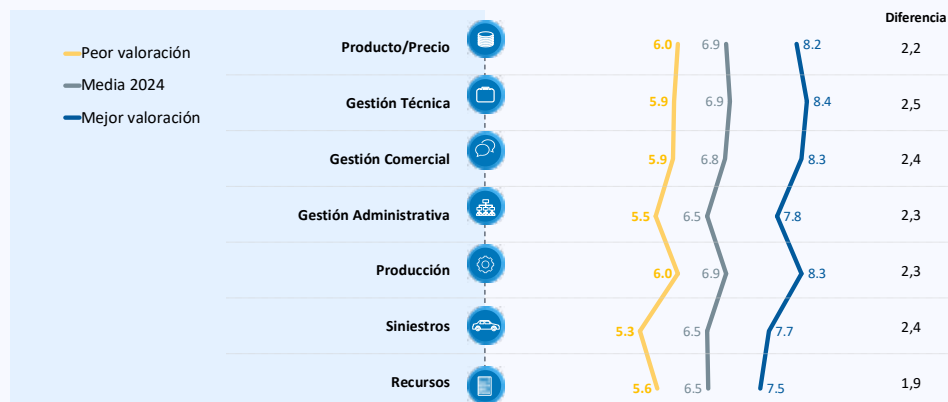
▼ Diferencia mayor de -3 puntos porcentuales respecto de 2023
▲ Diferencia mayor de +3 puntos porcentuales respecto de 2023



Valoración de las aseguradoras

En aspectos concretos del servicio

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



Cigna, Hiscox, Iris Global, Asefa, Reale, Arag, Ergo, Berkley, Markel, Solunion, Zurich, Coface, Sanitas, DKV, Asisa, Onlygal, HDI y Beazley, con una puntuación todas ellas de más de 7 sobre 10, siendo cinco entidades menos que en 2023 las que alcanzan el notable, con una media global de 7,05 (por el 7,16 del ejercicio anterior).

EL USO DE EIAC SIGUE AVANZANDO

Como en años anteriores, el Barómetro de Adecose ha realizado preguntas sobre el conocimiento, uso y limitaciones del Estándar de Intercambio de Comunicación (Eiac), que ya emplea el 83,8% de las corredurías, siguiendo la tendencia alcista de los últimos años (en 2018 tan solo lo usaban el 56,5%).

Además, se ha revertido la percepción negativa de los últimos años respecto al servicio prestado por las tecnológicas con el tema del Eiac. El 55,8% de los encuestados dan



Asistencia en Viaje se convierte en el ramo mejor valorado, seguido de Pérdidas Pecuniarias y Crédito

una puntuación de notable en adelante (cuando en 2023 esa cifra era del 53,6% de los encuestados), y la nota media se ha incrementado del 6,49 sobre 10, al 6,55.

Además, en el uso del estándar Eiac para el intercambio de información con las aseguradoras, la satisfacción media de las corredurías se ha elevado al 7,46 (por el 7,31 anterior), siendo Fidelidade, Reale, Generali On, Fiatc, Arag, Zurich, Occident, Aegon, Helvetia, Allianz, AXA, Caser, Generali, Admiral, Mapfre y Mutua Madrileña las compañías que obtienen mejor puntuación en este aspecto, manteniéndose todas ellas en el notable, y que suponen siete más de las que estaban doce meses antes.

También se ha abordado el empleo que las aseguradoras hacen de los datos de los clientes para cosas diferentes a la razón por la que se aportan. Continúa la percepción de que las entidades los usan frecuentemente o con bastante frecuencia para otros temas (el 52,9% de los corredores piensa así, porcentaje que se ha elevado respecto al 50% de 2023).

Como ya ocurriera en los últimos años, en esta ocasión también se ha querido recabar información de los profesionales respecto a la plataforma Cima (Conectividad, Innovación y Servicios para la Mediación Aseguradora). La adhesión de las corredurías ha experimentado un pequeño bache, pasando del 70,7% de 2023 al 70,1% de las corredurías en 2024.

El año anterior se introdujeron preguntas respecto al uso que hacen los socios de Adecose de la firma digital, cuestiones que se han mantenido en esta ocasión. Un 44,7% afirma que la utiliza en sus corredurías (frente al 43,7% del ejercicio anterior), siendo DocuSign (22%) y Signaturit (16,8%) los principales proveedores.

AITANA PRIETO

VI Encuentro Económico- Asegurador de Mutualidad

Los microseguros pueden ayudar a **REDUCIR** la brecha aseguradora



Mutualidad celebró a primeros de febrero la VI edición del Encuentro Económico-Asegurador, bajo el título 'Realidades y desafíos del entorno macroeconómico y asegurador'. En él se habló de la incertidumbre económica como principal reto de cara a 2025. Mientras que en el ámbito asegurador se indicó la necesidad de analizar nuevos riesgos y crear productos asequibles para los colectivos vulnerables. Para ello, es importante crear microseguros que permitan llegar a las personas con riesgo de exclusión, y que sean asequible tanto por precio como geográficamente.

La jornada fue inaugurada por Enrique Sanz, presidente de Mutualidad, quién dijo que "2025 se presenta como un año de incógnitas a nivel macroeconómico. Las previsiones de distintos organismos internacionales apuntan a que la economía mundial seguirá creciendo durante 2025, aunque parece que a un ritmo inferior que en años anteriores y de forma desigual a nivel regional y con España a la cabeza en la UE".

A continuación, Luis de Guindos, vicepresidente del Banco Central Europeo, habló de la política monetaria y estabilidad financiera en Europa. Señaló que "Nos enfrentamos a un nivel de incertidumbre extremadamente alto (el más elevado desde la pandemia), a lo que contribuye la llegada de una nueva administración en Estados Unidos. Las medidas que estamos tomando

desde el Banco Central Europeo están enfocadas en cumplir con nuestro objetivo principal de mantener la estabilidad de precios en el conjunto de la zona euro. La inflación se ha reducido mucho, desde niveles superiores al 10% a finales de 2022 hasta el 2,5% que tenemos actualmente. En los próximos meses, nosotros hemos indicado que habrá un efecto base y vamos a ver cómo la inflación general repunta para después, en primavera, ir convergiendo al 2%”.

Resaltó que el año pasado el entorno económico se situó en el 0,7% de crecimiento porque el consumo en Europa no se ha recuperado y la inversión es prácticamente plana. Todo ello “influido por la falta de confianza”. Las perspectivas para este año son de “una cierta recuperación, porque va a aumentar el consumo”.

Llamó la atención sobre la subida de aranceles y la guerra comercial que se puede derivar de ella y el perjuicio que supone para el crecimiento económico.

INCERTIDUMBRE GEOPOLÍTICA

En la mesa de debate financiero bajo el título ‘Economía y geopolítica: ¿un cambio de paradigma en 2025?’ Se trató de temas como las incógnitas del ámbito económico, la incertidumbre geopolítica, las tensiones macroeconómicas, o los posibles cambios en las políticas comerciales. El debate estuvo moderado por Susana Criado, periodista financiera y directora de Capital en Radio Intereconomía, y en él participaron José Carlos Díez, economista e influencer; Rosa Duce, CIO en Deuts-



Enrique Sanz Fernandez Lomana



La inflación se ha reducido mucho, desde niveles superiores al 10% a finales de 2022 hasta el 2,5% que tenemos actualmente

che Bank España; y José Ramón Iturriaga, gestor de fondos en Abante Asesores.

En el debate se señalaron tres claves para 2025: el liderazgo de los bancos centrales, la necesidad de que los mercados gestionen las expectativas y la recomendación de mantener inversiones conservadoras con las que asumir riesgos muy controlados. E indicaron la incertidumbre económica como principal reto de cara a 2025.

Díez señaló que “es el momento más difícil para gestionar carteras, desde hace 50 años. Si quieres comparar un activo libre de riesgo hay que ir a la deuda pública alemana”.

Rosa Dulce comentó que “EEUU está tomando decisiones complejas, va a una economía más proteccionista que busca que la política americana crezca más”. En este sentido, Iturriaga no descartó que Trump se retracte de algunas de sus propuestas, si ve que el mercado va mal.

En el entorno mundial, José Carlos Díez llamó la atención sobre China porque es la mayor economía del mundo. “Venden en el exterior, tiene subvenciones directas a las empresas, es competitiva en salario y en tecnología y tiene la inflación al 0%. Cosa que no ocurre en la UE. Tenemos que cerrar nuestros mercados, para intentar desarrollar en Europa nuestro mercado”.

Juan Ramón Iturriaga comentó que estamos viendo una Europa a dos velocidades. La economía desarrollada que más creció el año pasado fue la española y este año parece que también va a ser así. En parte, es debido a que, tras el covid, queremos disfrutar más, se interpone la emocionalidad y eso beneficia a las economías del sur de Europa. Lo bueno es que en España crecemos ahorrando superávit por cuenta corriente”.

BRECHA DE PROTECCIÓN

El panel dedicado a la industria aseguradora, titulado 'La brecha de protección del seguro en España: evolución, perspectivas y solución', ahondó en el papel social y económico del sector asegurador, cuyo objetivo es mitigar la situación de vulnerabilidad de los ciudadanos; el rol vertebrador de las mutualidades como alternativa al sistema público y la necesidad de colaboración público-privada en el sector asegurador; en qué medida las necesidades de la ciudadanía están cubiertas en la actualidad, para lo que señalaron la importancia de analizar los riesgos de manera constante para ofrecer nuevos servicios a la sociedad; y en la necesidad de trabajar en el valor del seguro y hacer que la experiencia del cliente sea la idónea y ajustada a sus necesidades para que el sector asegurador siga cumpliendo con las demandas de la sociedad.

Susana Pérez, directora de Inese, fue la moderadora de esta mesa redonda compuesta por Fernando Ariza, presidente del Instituto de Actuarios Españoles y director general adjunto de Mutualidad; Andrés Romero, presidente de Icea y CEO de Santalucía; y Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, en donde se puso en relevancia la brecha de protección que existe en nuestro país con respecto al resto de la Unión Europea. El Seguro supuso el 5% del PIB en 2023 en España, mientras que en otros países es un 8%.

Del Valle llamó la atención sobre la vulnerabilidad que se produce en los hogares y empresas que no están aseguradas cuando ocurren los siniestros. "Hay que analizar nuevos riesgos y que sean productos asequibles para los colectivos vulnerables". En el tema de ahorro, dijo que "hay que aprender de nuestro entorno. Es nues-

tra asignatura pendiente". El problema es que "el seguro se considera un gasto y no una inversión. Tenemos que incidir en que cambie esto porque yo creo que es una inversión para afrontar la incertidumbre. Generar una mayor cultura del ahorro porque nuestra cultura de inversión se centra en la vivienda y no tanto en el ahorro financiero. Yo pediría una normativa que fomente el ahorro y la protección".

Ariza comentó que "hay empresa que no quieren asegurarse, porque no pueden (por precio o porque no hay seguros para ellas) o porque no lo conocen". Además, señaló lo importante que es crear microseguros para llegar a las personas con riesgo de exclusión, sobre todo, en el colectivo de mayores".

Romero hizo hincapié en que en España tenemos una protección del 5,1% frente a la europea, cuya media se sitúa en el 8,2%. Debemos seguir invirtiendo e impulsando la educación financiera y emplear la IA para proveer soluciones a la medida de todos los ciudadanos, especialmente de los colectivos vulnerables, para que puedan

acceder al seguro con la mayor protección posible". "En cuanto las instituciones públicas trabajen de forma efectiva y coordinada con el seguro, como ha ocurrido con la Dana, podremos conseguir reducir la brecha de protección".

Además, Andrés Romero propuso trabajar en productos más flexibles que se adapten a la nueva esperanza de vida de las personas, que ha aumentado, en los últimos 40 años, 8 años; que cubran los ciberriesgos que, en 10 años, se han multiplicado por 6; en Salud, se ha multiplicado por 3 en los últimos 20 años; o



Se recomienda mantener inversiones conservadoras con las que asumir riesgos muy controlados



Luis de Guindos



que protejan ante las catástrofes naturales que se han multiplicado por 7. Mientras la penetración del Seguro sigue plana.

Fernando Ariza aboga por hacer productos inclusivos, que lleguen más lejos y a más ciudadanos y que sea asequible tanto por precio como geográficamente. Espera que se consiga romper con la concepción de que el seguro "solo paga siniestros" y se ponga en valor que también ofrece servicios, ayuda y acompaña. También llamó la atención sobre el hecho de que se personalice mucho el seguro porque se corre el riesgo de la desmutualización, tiene que tener ese equilibrio.



Susana Criado, José Carlos Díez, Rosa Duce y José Ramón Iturriaga



Susana Pérez, Andrés Romero, Mirenchu del Valle y Fernando Ariza

AÑO SATISFACTORIO PARA EL SEGURO

Para cerrar la jornada se contó con Jose Antonio Fernández de Pinto, director general de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que expuso los retos del sector asegurador español y el europeo: necesidad de la personalización de seguros, fomentar el ahorro, abordar el reto de la IA "para que nos ayude a dar mayor y mejor servicio"; la sostenibilidad y reducir el gap de los riesgos climáticos o la reducción de la huella de carbono.

Para Fernández de Pinto, "2024 ha sido un año satisfactorio" en los resultados de las entidades, con crecimiento en primas y una ligera corrección de Vida Ahorro. Se mantiene una rentabilidad del 11% en los fondos propios, y unos niveles de solvencia del 240%. No obstante,



El Seguro supuso el 5% del PIB en 2023 en España, mientras que en otros países es un 8%

llamó la atención sobre la exposición al riesgo crediticio de las entidades; la volatilidad de las inversiones; y el entorno de inflación en seguros generales. Comentó que el crecimiento económico, la capacidad de ahorro y el valor añadido de los productos, "van a hacer que el seguro se vea reforzado".

Como principales retos para 2025, hizo referencia a la transformación digital; el envejecimiento de la población; la evolución de los modelos de negocio para adaptarse a las necesidades de las personas; al impulso a la resiliencia operativa digital; la inteligencia artificial; y la aportación del seguro a la sostenibilidad.

Ahora, las prioridades del supervisor se van a enfocar en la monitorización del marco macroeconómico, el análisis de la reducción de capital en las entidades cuando se utilizan técnicas de mitigación, y la adaptación del marco ORSA.

Sobre el ámbito regulatorio, destacó los tres proyectos que se encuentran en tramitación: el proyecto de Ley de modificación de la Ley del seguro de Autos, con el objeto de incorporar la directiva del seguro del Automóvil al ámbito nacional y mejorar la situación de las víctimas de tráfico; el Real Decreto del Reglamento de Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil, y el proyecto de Orden Ministerial de la nueva DEC.

Entre 2025 y 2026, se realizará la transposición de la Directiva de Modificación de Solvencia II y la Directiva de Recuperación y Resolución de las empresas de seguros y reaseguros. Ambas deben estar transpuestas a 29 de enero de 2027 y se han iniciado los trámites de transposición y convocado una junta consultiva el 25 de febrero.



El XXIII Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías, organizado por **Inese** y celebrado en el marco de la Semana del Seguro, tuvo como hilo conductor 'El futuro en clave de crecimiento, innovación y liderazgo'.

En este sentido, se subrayó la importancia de implementar un estilo de liderazgo disruptivo, dando una serie de claves y habilidades para conseguirlo. Para liderar hay que aprender a convivir con el cambio y sentirse cómodo fuera de la zona de confort. El liderazgo actual consiste en rodearte de gente que trabaja, piensan y actúan, que aportan ideas y que son autónomos.



Ami Bondía

XXIII Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías

Liderar es convivir con el CAMBIO



Susana Pérez, directora general de Inese, abrió el acto conducido por Ami Bondía, haciendo referencia al título de la jornada ‘Tiempo de cambios’, con los que también debe lidiar la mediación.

A continuación, Félix Tarradellas, consultor senior Insurance Advisor, habló sobre las tendencias de la industria aseguradora y los cambios en los consumidores, recordando a los corredores “su función de solidaridad”.

El mercado asegurador está marcado por la concentración tanto entre aseguradoras, como entre corredurías. De hecho, el 80% de sector está en manos de las 20 primeras aseguradoras. “Pero sigue habiendo una sana competencia y tampoco ha eliminado los ciclos de mercado. El crecimiento que estamos viviendo es a costa de los asegurados que están pagando el incremento de primas”, dijo Tarradellas. Se quejó de que la concentración entre aseguradoras haya ido en detrimento de la calidad de servicio que se da a los clientes y a los corredores. En el caso de la concentración de las corredurías, Félix Tarradellas cree que tiene como objetivo “profesionalizar el sector de la mediación”.

En el tema de la digitalización, destacó la iniciativa Cima y su contribución a la modernización de la industria. Asimismo, habló del desarrollo exponencial de la Inteligencia Artificial (IA), siempre que se utilice de forma adecuada.

Sobre los nuevos riesgos y cambios en los consumidores, se centró en los mayores, los jóvenes, la movilidad, el clima, la ciberseguridad y las tendencias en Responsabilidad Civil (RC). Sobre los mayores dijo que es urgente adaptar las ofertas de los seguros hacia ellos y con un precio adecuado, porque debe ponerse en valor

su protección. Instó a las corredurías a presionar a las compañías para no olvidar a los mayores. En este sentido, llamó la atención por la subida del precio de los seguros de Salud según se va envejeciendo, que termina por expulsarlos.

Tarradellas señaló la importancia de incorporar jóvenes a las corredurías para entenderlos y adaptarse a su forma de adquirir seguros y su falta de cultura aseguradora. Asimismo, habló de los microseguros que hay para cubrir la nueva movilidad. Pero cree que hay que normalizarlos, como ocurre con el resto de seguros. Sobre los siniestros a causa de los fenómenos atmosféricos, está convencido de la necesidad de seguir apoyando al Consorcio de Compensación de Seguros. En cuanto a los hackers y la ciberseguridad, hizo referencia a que el propio desarrollo de la tecnología y de la IA permiten a los hackers ser más eficientes y se sorprendió de que el nivel de aseguramiento de Ciberriesgos sea bajísimo. Por último, llamó la atención sobre las tendencias en RC y los aspectos procesales que vendrán, con mayores demandas colectivas.

TRABAJAR PARA HACER REALIDAD UNA IDEA

Carme Castro, CEO de Kainova y creadora del modelo 180 grados, centró



La concentración entre aseguradoras ha ido en detrimento de la calidad de servicio que se da a los clientes y a los corredores



Félix Tarradellas

**Carme Castro****Ana García Barona**

su intervención en el liderazgo, al que definió como “convertir una idea en un proyecto y trabajar para hacerlo realidad”. En este sentido, subrayó la importancia de implementar un estilo de liderazgo disruptivo, dando una serie de claves y habilidades para conseguirlo.

El entorno actual requiere muchas mentes pensando a la vez de diferentes formas para encontrar la solución adecuada porque tal como salen las cosas, cambian. Castro señaló que ahora “todos somos aprendices, porque hay que buscar respuestas a cosas nuevas. Se trata de ser líderes y aprendices a la vez”. Como ella dijo muy gráficamente: “Hay que aprender a cambiar el motor del avión mientras está volando”. “Para liderar hay que

aprender a convivir con el cambio y a disfrutar y sentirse cómodo fuera de la zona de confort. Para ello, hay que dejar de luchar por encontrar la comodidad”, indicó Carme Castro.

El liderazgo actual consiste en rodearse de gente que trabaja, piensan y actúan, que aportan ideas y que son autónomos. Para ser cazador de oportunidades hay que saber innovar y crear espacios de innovación, atreverse y arriesgarse. Animó a probar las ideas que surgen, “unas funcionarán y otras no. Si no funcionan te quedas con el aprendizaje y la resistencia al fracaso”.

El estilo de liderazgo debe ser capaz de resolver rápidamente los nuevos problemas hipercomplejos,

diseñar nuevas estructuras organizativas flexibles y crear nuevos métodos de trabajo que potencien el aprendizaje continuo. Hay que desarrollar el pensamiento crítico y creativo. Hay que cuestionarse todo, incluso lo que funciona.

Castro hizo hincapié en la importancia de la comunicación, que es la principal herramienta de los líderes, porque hay que comunicar los objetivos.

En su opinión, “el talento es el recurso más valioso en el siglo XXI”. Se necesitan personas con talento para sacar de la IA los mejores resultados. Cambiar el tipo de liderazgo puede hacer enamorar al empleado de nuevo para que trabajen a gusto en la empresa.



El talento es el recurso más valioso en el siglo XXI



LA LEY SOBRE RC Y SEGURO EN LA CIRCULACIÓN, EN EL CONGRESO

Ana García Barona, jefe del área de Regulación I en la Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones (DGSFP), analizó el estado de la tramitación normativa para 2025, con especial mención al cambio en la Ley sobre RC y Seguro en la circulación de vehículos a motor, ya que esa modificación introduce nuevos términos como el de Vehículo Personal Ligerero (patinetes eléctricos), que tendrán un seguro obligatorio. Además, se amplía el concepto de “hecho de circulación” así como el de vehículos a motor. Además, mejora la protección a los perjudicados por accidentes de tráfico en el caso de insolvencia de la aseguradora; mejora el control de la existencia del seguro para las autoridades; y amplía la

regulación de las certificaciones de antecedentes siniestros para evitar discriminaciones por parte de las aseguradoras. En este momento, está en el Congreso y se podían presentar enmiendas a la totalidad hasta el 26 de febrero. Aunque dijo que se posible que se amplíe el periodo de envío de enmiendas.

Sobre la normativa de Planes de Pensiones, señaló que “no existe producto de pensiones paneuropeo en España y en el resto de

Europa solo hay en un país. Por lo tanto, esta ley no entrará en vigor”.

Asimismo, se refuerza la protección de datos y la supervisión de la solvencia de las aseguradoras, medidas que pretenden evitar la dispersión normativa y mejorar la eficiencia del sistema.

ESTRATEGIAS PARA CRECER

Por último, José María Pérez, socio de Consilior Ingenium, habló sobre las ‘Estrategias para crecer en el sector asegurador’, que se pueden resumir en tres: aumentar el precio del producto, vender más a los clientes que ya tenemos y traer clientes nuevos. En su opinión, “las corredurías que sobrevivan serán las que mejor se adapten al nuevo entorno. Los clientes cambian y hay que adaptarnos al nuevo modelo de negocio y buscar nuevas herramientas para comunicarse con los clientes”. En ocasiones es bueno crear otras empresas que complementen a la central por ejemplo que haya una correduría que venda solo por internet.

Pérez aportó 5 claves para hacer crecer el negocio: Desarrollar productos adaptados a la nueva realidad del cliente, que quiere flexibilidad y personalización para nichos con necesidades específicas (expatriados, autónomos, freelance, sénior...); llegar a nuestros clientes de forma efectiva; identificar mercados potenciales antes que la competencia; planificar una estrategia de crecimiento sostenible; y la clave del éxito es actuar y hacer lo que hay que hacer, que es vender.

Como conclusión dijo que “hay que implementar una estrategia, comprometerte con la mejora continua, rodearte de los mejores y, sobre todo, actuar”.



La Inteligencia Artificial tendrá un desarrollo exponencial, siempre que se utilice de forma adecuada



José María Pérez



Montserrat Martín,
abogada de ARAG

Más de un año para **RECUPERAR** una vivienda por impago de alquiler

Veinte meses después de la aprobación de la actual Ley de Vivienda se confirman las consecuencias de algunas de las medidas que protegen a los inquilinos. En muchos casos, esto se traduce en un aumento de los plazos para recuperar la vivienda, que se sitúan, de media, en más de un año. Ante esta situación cada vez se hace más necesaria la contratación de un seguro de Impago de alquiler.

Uno de los motivos por los que se están alargando los tiempos tiene que ver con los requisitos para grandes tenedores. Recordemos que son grandes tenedores aquellos propietarios que tienen más de 10 propiedades, 5 si se encuentran en zonas de mercado residencial tensionado.

La Ley de Vivienda permite que el inquilino que acredite una situación de vulnerabilidad pueda solicitar una prórroga extraordinaria de 1 año en zona no tensionada y de tres años en zona tensionada. El gran tenedor está obligado, en los dos casos, a aceptar la prórroga.

Aunque una sentencia reciente ha declarado inconstitucional la obligación de que los grandes tenedores acudan a los servicios sociales antes de la demanda

de desahucio para saber si el inquilino es una persona vulnerable, sigue vigente que los arrendadores que no sean grandes tenedores tengan que acreditar que no lo son. Esto conlleva un riesgo de demora en el trámite, teniendo en cuenta que datos del Banco de España indican que solamente el 15% de las viviendas en renta en España pertenecen a grandes tenedores, como fondos de inversión y otras personas jurídicas de naturaleza privada.

Además, el Consejo de Ministros ha extendido la suspensión de desahucios en hogares vulnerables hasta el 31 de diciembre de 2025, medida que se inició durante la pandemia. En los nuevos procesos, los plazos de suspensión de los lanzamientos se incrementan a 2

meses cuando el propietario es persona física y 4 meses cuando es persona jurídica y el inquilino ha demostrado su vulnerabilidad económica.

Una de las soluciones es intentar conseguir un acuerdo amistoso para resolver el conflicto sin necesidad de ir a juicio. Con la última reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil será un requisito obligatorio previo a la vía judicial intentar un acuerdo amistoso. Si no es posible, existen productos aseguradores que cubren la prestación por impago de rentas, adelantando al arrendador las mensualidades impagadas por el inquilino mientras dure el procedimiento.

CADA VEZ MÁS PERSONAS VIVEN DE ALQUILER

El problema de la vivienda es importante y cada vez afecta a más personas. De hecho, las estadísticas muestran que cada vez más personas viven de alquiler. Según la Encuesta de Condiciones de Vida publicada por el INE, los hogares que residen en un inmueble del que son propietarios está en mínimos de la serie histó-



La Ley de Vivienda permite que el inquilino que acredite una situación de vulnerabilidad pueda solicitar una prórroga extraordinaria de entre uno y tres años

rica, mientras que el régimen de arrendamiento bate récord.

El 75,1% de los hogares vivían en una vivienda en propiedad en 2023, mientras que el alquiler supuso el 18,7%, llegando hasta el 23,7% en la Comunidad Autónoma de Madrid y al 24,9%

en Cataluña. Este incremento es mayor en grandes capitales como Barcelona, donde el porcentaje de hogares en alquiler ha pasado del 38,2% al 44,1% entre 2017 y 2022.

El alquiler a precios de mercado supone el 15,4%, nivel que alcanzó en 2019 y que es la más alta de la serie. El peso del alquiler a un precio inferior al de mercado se quedó en el 3,3%, tras aumentar tres décimas respecto a 2022. Si sumamos los alquileres a precios de mercado y a un precio inferior, el peso total del alquiler asciende al 18,7%, marcando en ese caso récord histórico.



**Tu alquiler
100% protegido**

Asegúrate ante los impagos



**Tu alquiler,
más sencillo.**

Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05
91 599 82 87
www.ARAG.es



MARKEL



Francisco Juárez Baños,
director de Caución de
Markel España

CAUCIÓN, un seguro muy necesario para el agente inmobiliario

El papel de un agente inmobiliario es vital en la compra, alquiler o venta de un inmueble. Sin embargo, muy pocas comunidades autónomas tienen reguladas las garantías que deberían ofrecer a sus clientes en el ejercicio de su actividad. Por eso, se hace tan necesario la contratación de un seguro de Caución para garantizar, entre otras cosas, las cantidades recibidas de sus clientes en el ejercicio de su actividad.

La intermediación inmobiliaria es una actividad compleja, compuesta de varios elementos, y en la que la profesionalidad del inmobiliario resulta crucial para que todo se desarrolle con normalidad. Se puede definir como la acción llevada a cabo por un profesional del sector inmobiliario, que conoce sus procedimientos y cuenta con la experiencia necesaria para asesorar, tanto a vendedores, como compradores, en el proceso de la compra, venta o alquiler de un inmueble.

En lo referente a la garantía por ejercer su actividad, su situación está lejos de ser óptima en el mercado español, son pocas las Comunidades Autónomas que han establecido una obligatoriedad de contratar una garantía frente a sus clientes, y también son pocas las que han establecido un registro oficial de agentes inmobiliarios, concretamente sólo Cataluña, Comunidad Valenciana y Baleares han establecido normativas de obligatorie-

dad de contratación de esta garantía, y comunidades como Madrid, Navarra y Canarias tiene un registro oficial de agentes cuya finalidad es la homologación como profesionales del sector, pero sin la obligatoriedad, se queda a medio camino en las garantías que un agente debería ofrecer a sus clientes en el ejercicio de su actividad.

El **Seguro de Caución** para un **Agente inmobiliario** tiene las siguientes características:

Cobertura: a través de este seguro se cubre el riesgo de incumplimiento de una obligación en el sector de intermediación inmobiliaria y garantiza las cantidades recibidas de sus clientes en el ejercicio de su actividad mediadora.

Obligatoriedad: si bien ya hemos comentado la situación de obligatoriedad en las diferentes Comunidades Autónomas, es importante resaltar que puede ser solicitado en cualquiera de ellas, aún sin existir registro ni obligatoriedad, es más, hay determinadas redes o franquicias de agentes que exigen la contratación de esta garantía a sus asociados o franquiciados para ser admitidos en la red.

Alternativa Aval: el seguro de Caución es una alternativa económica y ágil al aval bancario. Cuando hay una apropiación indebida de fondos de clientes, el perjudicado puede solicitar una indemnización.

FIGURAS DEL SEGURO DE CAUCIÓN

En el **Seguro de Caución** intervienen tres figuras claramente diferenciadas:

Tomador: es el agente inmobiliario o agente de intermediación inmobiliaria que cumple con los requisitos legales que, para el ejercicio de esta actividad, se exigen en cada momento.

Asegurado: es quien exige la presentación de una garantía a su favor en caso de incumplimiento del tomador. En esta cobertura de Agentes Inmobiliarios, los asegurados son sus clientes.



En los próximos 2-3 años la garantía de actividad de los agentes inmobiliarios dejará de ser voluntaria en la mayor parte de España

Asegurador: compañía de seguros que emite la póliza de Agente Inmobiliario. Si el tomador incumple sus obligaciones, el asegurador es quien indemniza al asegurado por los daños patrimoniales sufridos.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE Y DESARROLLO DE LA GARANTÍA DE ACTIVIDAD:

En los próximos 2-3 años es más que previsible que la garantía de actividad avance en coberturas y obligatoriedad, dejando de ser un elemento voluntario para el profesional inmobiliario en la mayor parte de España, y pase a convertirse en una garantía real para los clientes que contratan los servicios de estos profesionales.

Comunidades autónomas que no cuenta aún con esta garantía ni con un registro de homologación, como es el caso de Andalucía, con miles de agentes inmobiliarios prestando servicios en todas sus provincias, necesitan presentar más pronto que tarde una garantía real a todos sus clientes, independientemente de la profesionalidad con la que operan en su sector, que es muy elevada.

Desde **Markel España** animamos a los corredores para proporcionar al sector de agentes inmobiliarios una cobertura adicional a su alta profesionalidad y buenas prácticas.

La seguridad que necesitas, con soluciones a tu medida




MARKEL

Ahorro garantizado a prima única

Allianz comienza el año ampliando su oferta de productos garantizados con 'Allianz Plazo Flexible', una nueva solución de ahorro garantizado a prima única diseñado para aquellos perfiles que buscan seguridad y rentabilidad en un horizonte temporal definido.

'Allianz Plazo Flexible' permite a los clientes invertir durante un periodo de entre dos y cinco años. Al finalizar el plazo, los inversores pueden optar por retirar su capital junto con el interés fijo acordado al inicio del contrato o continuar renovando trimestralmente su inversión, acumulando nuevos intereses hasta que decidan disponer de su dinero.

Este producto permite al cliente conocer, desde el inicio del contrato, el TAE garantizado que recibirá durante todo el periodo, salvo que realice rescate antes de la finalización del contrato. La rentabilidad garantizada de 'Allianz Plazo Flexible' oscila entre el 3,6% acumulado neto de gastos a dos años (1,80% TAE) y el 12,9% a cinco años (2,45% TAE).



Cubrir el impago para alquileres de temporada



Grupo Mutua Propietarios presenta una nueva modalidad de seguro de impago de alquiler diseñado específicamente para contratos de temporada a partir de tres meses de duración.

De esta forma, se da una respuesta a una creciente demanda de contratos destinados a cubrir entre otras, estancias académicas, laborales o vacacionales, siempre que se justifique la causa de la temporalidad de estos tipos de contratos.

Entre sus coberturas figuran el impago de rentas, actos vandálicos, defensa jurídica, coberturas de asistencia y adecuación de la vivienda, la inquilokupación y un exclusivo sistema de *scoring* 100% digital, que valida a los candidatos de forma automática y sin necesidad de documentación.



Seguro específico para casas cueva

Occident pone en el mercado el primer seguro de Hogar diseñado para casas cueva, un tipo de vivienda singular que cuenta con características únicas en términos de estructura, habitabilidad y exposición a riesgos.

La configuración de las casas cueva, que combina estancias excavadas en la roca con zonas de construcción convencional, requiere un seguro con coberturas adaptadas a sus necesidades específicas. Por eso, este producto comprende coberturas para daños atmosféricos e incluso la cobertura de filtraciones de cubierta y fachada. Además, cubre la responsabilidad civil derivada de la propiedad de la vivienda, incluyendo también la RC de aguas. El seguro cuenta con coberturas para garantizar las placas solares en caso de siniestro dado que muchas casas cueva han incorporado sistemas de energía renovable. En el supuesto de inhabilitación de la vivienda, se contemplan los gastos de realojo en viviendas similares o estancias en hoteles. Asimismo, al encontrarse en zonas más aisladas, pueden estar expuestas a vandalismo y robos, por lo que se protegen los bienes y los daños materiales. Por otro lado, el auge del alquiler turístico de casas cueva ha llevado a Occident a incluir en su póliza opciones para propietarios que destinen sus viviendas a este uso. Se contemplan coberturas adicionales que protegen tanto al propietario como a los inquilinos, garantizando la continuidad de esta actividad en caso de siniestros.



Asistencia veterinaria para mascotas

AXA ha lanzado 'Mascota Sana', un seguro de asistencia veterinaria que reembolsa los gastos veterinarios de las mascotas (perros y gatos), lo que permite ofrecerles los cuidados que necesitan ante cualquier imprevisto.

Entre las coberturas reembolsables están los gastos veterinarios por enfermedad y/o accidente, consultas, pruebas diagnósticas, intervenciones y medicación.

Además de libertad de elección de veterinario, 'Mascota Sana' ofrece un servicio de limpieza dental anual, visitas de prevención, asistencia en el extranjero y esterilización; así como la posibilidad de completar la protección de los animales con una cobertura de responsabilidad civil, y defensa jurídica para su seguridad y la de dueño.



Cuerpo afirma que el alza del SMI del 4,4% “incorpora el potencial pago de impuestos”

“La propuesta del informe de expertos, lo que nos dice, es que hay que ir al 60% del salario medio. Pero siempre nos olvidamos del último adjetivo, que es el salario medio neto. Es decir, incluyendo ya, si es que tuviera lugar, el posible pago de impuestos. Por lo cual, esa subida está ya, en principio, incorporando el potencial pago de impuestos y por eso estamos hablando de un 4,4%”, ha señalado Carlos Cuerpo, Ministro de Economía, según informa [Europa Press](#). Una medida que se hace efectiva desde el 1 de enero de 2025.

Por otro lado, desde la agencia de noticias [EFE](#) se indica que el Gobierno ha asegurado el 12 de febrero que no rectificará la decisión sobre la tributación del salario mínimo interprofesional (SMI) y que eso no va a impedir que el Ejecutivo de coalición siga gozando de buena salud.

Lo que aún no se ha planteado la parte socialista del Gobierno es cómo actuará cuando las iniciativas presentadas por Sumar, PP y Podemos para que el salario mínimo siga estando exento de tributación lleguen a la Mesa del Congreso.

El grupo parlamentario plurinacional, en el que se encuentra Sumar, ha registrado una proposición de Ley en el Congreso de los Diputados para modificar la ley del IRPF y ajustar el límite

exento del IRPF al salario mínimo interprofesional (SMI), fijado para 2025 en 16.576 euros brutos anuales.

Sumar se ha sumado así a PP y Podemos, que también han registrado sendas proposiciones de ley en ese mismo sentido, con el objetivo de que las personas que perciben el SMI estén exentas de tributar en el IRPF.

Fuentes de Sumar inciden en que el Salario Mínimo Interprofesional no debe tributar al IRPF para no generar más presión sobre quienes menos ingresan y recalcan que el objetivo de Sumar es el de ir a un sistema de impuestos de carácter progresivo.

Gobierno y organizaciones sindicales han acordado abrir en el plazo máximo de dos meses una Mesa de Diálogo Social para la transposición de la Directiva (UE) 2022/2041 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de octubre de 2022 sobre unos salarios mínimos adecuados en la Unión Europea.

Esta mesa deberá abordar la modernización y actualización de la normativa actual de Real Decreto de SMI, la compensación y absorción de determinados complementos en relación con el salario mínimo interprofesional y que se fije por ley el criterio de que el salario mínimo interprofesional sea como mínimo equivalente al 60% del salario medio.

También se estudiará que la nueva normativa legal incluya una disposición que establezca la obligación de actualizar automáticamente los salarios de los convenios colectivos que puedan verse afectados por el SMI y garantizar su retroactividad.

Además, se adecuarán las cuantías diarias por hora del SMI a la reducción de la jornada a 37,5 horas semanales en cómputo anual.





Las empresas deberán llevar un registro de las pausas que se realicen durante la jornada

El Consejo de Ministros impulsó a primeros de febrero el anteproyecto de ley con el que busca reducir la jornada laboral a 37,5 horas y cambiar el modelo de registro horario que está en vigor desde 2019. El objetivo es que la

Inspección de Trabajo tenga acceso en remoto a estas anotaciones, pero también conseguir un registro real del tiempo de trabajo por lo que el acuerdo firmado con los sindicatos incluye la obligación de anotar las pausas. La normativa actual solo forzaba a dar cuenta del inicio y el fin de la jornada.

El texto incorpora un artículo 34 bis al Estatuto de los Trabajadores en el que se detalla que los empleados registrarán “todas aquellas interrupciones que afecten a su cómputo”. Esta obligación comenzará a aplicarse a los seis meses de su publicación en el BOE y todavía tiene que superar toda la tramitación parlamentaria. No obstante, los laboristas ya han comenzado a anticiparse a las dudas que generará en las empresas.

“Las empresas tendrán que definir en su política interna qué entienden por tiempo de trabajo efectivo y qué por descanso” explica un abogado. Las conocidas como “incidencias intrajornada” en el argot profesional no se incluyen, con carácter general, en el tiempo de trabajo efectivo a no ser que estuviera recogido como tal en el contrato o en el convenio colectivo. Se espera que vaya a generar mucho debate

en las empresas ver cómo catalogan las pausas para ir al baño o las salidas fuera de la oficina.

La falta de detalles en la norma y la previsión de que el reglamento que se elabore con carácter posterior se centre en concretar el acceso del órgano inspector a estos registros, así como la ausencia de referencias más concretas en los convenios lleva a poner todo el peso del cumplimiento en las empresas.

No obstante, desde los sindicatos quitan peso a la referencia incluida en el borrador de la norma. “En la mesa de diálogo social no se concretó ni debatió nada al respecto, porque la idea es que las pausas se computen como hasta ahora con los sistemas de seguridad” expone la secretaria de Salud Laboral de UGT, Patricia Ruiz, quien defiende que no se persigue un cambio.

Si bien, a la espera de la nueva guía

será una materia en la que se ponga atención puesto que los incumplimientos en materia de pausas durante la jornada también podrían ser sancionados con hasta 10.000 euros en los casos graves, de acuerdo con la modificación que incluye el mismo anteproyecto de ley. Además, tras la aprobación de esta norma se impondrán por trabajador y no por empresa, como sucedía hasta ahora, lo que llevará a las compañías a poner un mayor esfuerzo en que se cumplan con esta obligación que recae sobre el trabajador en el día a día, pero de la que la empresa es la responsable.

En los últimos cinco años, los jueces han fallado en algunos casos a favor de las empresas, y han obligado a los trabajadores a descontarse las pausas para fumar o para tomar café o almorzar, al considerar que su actividad quedaba interrumpida y que ese tiempo debía compensarse posteriormente.

El Supremo avala el plus para combatir el absentismo en las empresas si no tiene sesgo de género



El Tribunal Supremo ha establecido que una empresa tiene derecho a aplicar un plus para combatir el absentismo, si bien debe ceñirse a ausencias no justificadas y que no tengan

un sesgo de género, como las citas médicas de hijos o familiares, atendidas en su mayor parte por mujeres.

Se trata de una retribución mensual, de carácter individual, cuyo objetivo es aumentar la productividad, mejorar la calidad y combatir el absentismo, y que se abona en función del número de horas de ausencias al mes.

Cuando un convenio colectivo instaura un plus de absentismo sin especificar qué ausencias no se computan a efectos del cálculo de su cuantía, “omite mencionar algún permiso que disfrutaran mayoritariamente las mujeres”, criterio que fue respaldado por la Audiencia Nacional. Ahora, el Supremo da la razón a la empresa, al entender que aplicar dicho plus no supone ilegalidad alguna, porque “es legítimo acordar un incentivo para reducir el absentismo”.

Sin embargo, insta a distinguir entre las distintas causas de la ausencia del centro de trabajo, y reconoce el derecho de la empresa a computar las ausencias no justificadas.



A primero de febrero, el Consejo de Ministros aprobó el anteproyecto de ley para la rebaja de la jornada laboral hasta las 37,5 horas semanales, sin pérdida de salario. En él se incluye también que la empresa deberá entregar al trabajador las horas extra en un recibo.

Las empresas tendrán que entregar a los trabajadores un recibo con las horas extra

La intención de Trabajo y los sindicatos es impedir que se puedan falsear los asientos del registro y que las empresas cumplan, de verdad, con los nuevos límites legales de la jornada. Así, el texto establece que la empresa mantendrá un registro diario de jornada digital que garantice el cumplimiento de la norma.

Además, la jornada de los trabajadores a tiempo parcial se totalizará mensualmente, entregando la empresa al trabajador, junto con el recibo de salarios, copia del resumen de todas las horas realizadas en cada mes, tanto ordinarias como complementarias.

Igualmente, las horas extraordinarias registradas día a día se totalizarán en el periodo fijado para el abono de las retribuciones, entregando la empresa copia del resumen al trabajador en un recibo. Todo ello sin perjuicio de la forma de compensación.

Serán los trabajadores quienes practiquen los asientos de forma personal y directa. De la misma forma, tendrán que identificar si las horas realizadas son ordinarias, extra o complementarias.

Deberá ser además accesible de forma remota para la Inspección y para los representantes sindicales.



Adeslas promoverá la actividad física de sus asegurados con GO fit



Adeslas ha llegado a un acuerdo con GO fit para fomentar la vida activa entre sus asegurados a través de un programa de más de 300 entrenamientos tutorizados por expertos de la compañía de centros deportivos.

Los planes del *hub* digital están enfocados en fomentar hábitos saludables, entre los que se encuentra la práctica de actividad física de forma regular. Con el objetivo de familiarizar a los no iniciados, una parte de los vídeos de GO fit muestran de forma práctica aspectos básicos sobre el cuidado postural, la tonificación y el entrenamiento.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha lanzado una nueva web para modernizar su imagen digital. Los interesados en las soluciones aseguradoras dispondrán de mayor capacidad para poder comparar entre productos y elegir el que mejor se adapte a cada perfil, con una información detallada de condiciones y coberturas.

Francisco Alperi se incorpora a la agencia de suscripción Get Involved como suscriptor senior

Get Involved, agencia de suscripción especializada en seguros de Caución y garantías, ha incorporado a Francisco Alperi como suscriptor sénior dentro de su departamento de Suscripción.

Con más de 14 años de experiencia profesional, Alperi ha desarrollado su carrera en el sector bancario, desempeñando funciones clave en el Banco Santander, donde gestionó carteras de multinacionales y participó en proyectos complejos de análisis de riesgos y Project Finance. Ade-

más, ha trabajado como técnico de tesorería en Grupo Suaval, optimizando procesos financieros internos.

Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo, cuenta con un máster en Banca y Mercados Financieros por la Universidad



de Cantabria y un posgrado en Técnico Fiscal por el IUDE.

Onlygal presenta a los mediadores sus **proyectos estratégicos para 2025**

Onlygal ha compartido con la mediación (canal que en 2024 ha experimentado un incremento de casi un 8% en el volumen de negocio de la firma) la evolución y cierre del ejercicio 2024 –un año protagonizado por el lanzamiento y posicionamiento de la nueva marca y su expansión territorial–, así como las líneas que marcan su desarrollo en 2025.

Estas líneas pasan, entre otras metas, por seguir mejorando la calidad del servicio y materializando su apuesta por visibilizar la relevancia de la protección jurídica y el desarrollo de nuevos productos y servicios que, al responder a las necesidades reales de las personas en cualquier etapa y faceta de su vida, constituyen una oportunidad de negocio para la mediación.

La atención personalizada, transparente, cercana y flexible, junto con un soporte comercial y tecnológico de calidad, son piezas clave de la relación que Onlygal mantiene con este canal. A ellas añade la formación necesaria y el desarrollo conjunto de soluciones de valor añadido que diversifiquen su negocio con eficiencia y rentabilidad.

Por otra parte, en la Convención anual de Ventas de la aseguradora se planteó su Plan Estratégico 2024-2026. En 2025, la es-

trategia del canal de mediación se centrará, principalmente, en el crecimiento rentable del negocio a través de la potenciación de los productos core de la compañía.

“Tras un año muy significativo en la evolución de la compañía, en 2025 estamos volcados en seguir cosechando frutos de nuestra nueva marca para lo que seguiremos reforzando nuestra apuesta por la expansión territorial, nuestro compromiso con la mediación y una permanente escucha activa a las necesidades del mercado”, señala Ramón Gómez, director comercial de mediación de Onlygal.

Por otro lado, la aseguradora ha reforzado su apuesta por Andalucía y Extremadura con la creación de la delegación de Andalucía Oriental y la de Andalucía Occidental y Extremadura. Estas dos nuevas delegaciones estarán dirigidas por José Haro y Juan Vázquez, respectivamente.



En otro orden de cosas, un informe elaborado por Onlygal con motivo del Día Internacional del Abogado, señala que el 66% de los españoles declaran que les gustaría contar con un abogado de confianza a quien consultar en caso de necesidad. De hecho, el 52% afirma que disponer de dicho asesoramiento les ayudaría a hacer valer mejor sus derechos.

Declaración de impuestos (34%), herencias (28%), jubilación, solicitud de ayudas y subvenciones y tramitación de baja laboral (26%), así como alquiler y/o compraventa de vivienda (21%) son los asuntos que más dudas legales suscitan en los españoles.

Asimismo, los impuestos asociados (60%), la negociación del precio y financia-



ción (54%) y las condiciones del inmueble: instalación eléctrica, aislamiento, humedades, etc. (51%), son las principales dudas de los españoles a la hora de comprar una vivienda, de acuerdo con el informe 'Radiografía de la compra de vivienda en España', realizada por Onlygal. Desde su propia experiencia, el 61% de los compradores considera bastante o muy importante contar con acompañamiento legal durante todo el proceso.

Por último, señalar que los accidentes de tráfico (67%); las reclamaciones de consumo relacionadas con viajes, ocio o contratación de servicios (57%) y la compra o alquiler de vivienda (51%) son las principales situaciones que, para los jóvenes de entre 19 y 30 años, plantean focos de conflicto legal. Así lo recoge el informe 'Necesidades legales de los españoles' realizado por la aseguradora, que concluye que un 70% desconoce en gran medida sus derechos, y autocalifica con un suspenso (4,5) sus conocimientos sobre leyes y derechos.

Ante esta situación, el estudio 'Necesidades legales de los españoles', que analiza las situaciones de riesgo en las distintas etapas de la vida, desvela que para casi la mitad de los jóvenes (48%) Internet y las redes sociales son las principales fuentes de consulta para resolver sus dudas, seguidas de familiares y amigos (29%).

Caser Seguros ha celebrado la **Convención Comercial anual del Negocio de Agentes y Corredores**, en donde se definieron las prioridades del ejercicio 2025 y reforzaron la estrategia de la compañía.



Los mediadores de Caser **definen su estrategia para 2025**

Durante el transcurso de las jornadas, que abrió el director del Negocio de Agentes y Corredores, José Manuel Nieto, se repasaron los bloques estratégicos que van a marcar la evolución de la compañía en los próximos años.

La aseguradora, como parte del segmento España del Grupo Helvetia, apuesta por un enfoque más flexible, con ciclos trienales revisables durante los próximos diez años. En este marco, la estrategia '*Unleash Our Potential*' se articula en torno a cuatro prioridades fundamentales: impulsar el crecimiento a través de la proximidad con los clientes y una oferta que combina los productos y servicios con especial foco en el segmento 50+ (*Local Customer Champion*), reforzar la especialización en un mercado global (*Global Specialist*) y trabajar en cuanto a eficiencia y excelencia técnica, (en el bloque de *Focused Company*).

En otro orden de cosas, Gemma Baz se ha incorporado al comité de dirección de Caser como directora de Recursos Humanos. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, ha desarrollado su carrera en compañías de los sectores industrial, telecomunicaciones, bancario o consultoría, los últimos años como directora de Recursos Humanos de Schindler Iberia.



Occident mejora sus seguros de equipos de consumo

Occident ha llevado a cabo una remodelación completa de su oferta de seguros de equipos de consumo, un producto diseñado para proteger objetos personales de la vida cotidiana, entre los cuales se encuentran los dispositivos electrónicos (ordenadores, tabletas, drones, etc.), instrumentos musicales y vehículos de movilidad personal (patinetes y bicicletas eléctricas). Como novedad, destaca la incorporación de un seguro específico para smartphones que permite cubrir el robo y la rotura de pantalla del equipo.

En caso de siniestro, el seguro Equipos de consumo se hace cargo de las indemnizaciones, reparaciones y/o sustituciones de los elementos asegurados, según la cobertura de cada elemento. Las ofertas de coberturas están adaptadas a la tipología de equipo asegurado, pudiéndose cubrir los daños materiales por caídas, impactos o inmersión en líquido, el robo, gastos de rescate, rotura de pantalla, daños eléctricos u oxidación, entre otros.

El valor asegurable en el seguro Equipos de consumo es a valor de compra y es el límite máximo de indemnización en caso de siniestro. En caso de que el equipo pueda ser reparado, el seguro se hace cargo de los gastos necesarios para dejarlo en condiciones de funcionamiento similares. Si no se repara, se indemnizaría hasta un máximo del valor real del equipo en el momento del siniestro, teniendo en cuenta la depreciación del propio producto por el paso del tiempo.

El seguro incluye la cobertura de hasta seis modalidades, según la tipología de riesgo: vehículos de movilidad personal (bicicletas o patinetes eléctricos) y equipación deportiva (esquíes, tablas de surf...); gaming y ofimática (ordenadores, consolas, gafas de realidad virtual...); objetos relacionados con la tercera edad

y dispositivos de asistencia personal (sillas de ruedas, audífonos...); elementos de fotografía y vídeo; equipamiento doméstico y/o personal (televisores, robots de cocina, smartphome, drones...); e instrumentos musicales.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha reunido a un total de 9.000 mediadores (6.000 agentes y 3.000 corredores, aproximadamente), en la nueva edición online de los Foros de Negocio celebrados a mediados de febrero. Se trata de un encuentro anual clave para la organización en el que se establecen los objetivos del nuevo período; se define la estrategia a seguir; y se pone en valor la tarea realizada por la red de mediadores durante el pasado año.

El consejero delegado de Occident, Hugo Serra, subrayó la ambición y los objetivos del nuevo plan estratégico y remarcó la estrategia de la aseguradora, basada en tres pilares: el crecimiento, la rentabilidad y la solvencia.

Por otro lado, Occident ha analizado el perfil de sus asegurados con pólizas de Vida, revelando que la edad promedio de contratación de estas pólizas es de 41 años, lo que indica un interés significativo en la planificación financiera y la protección



personal en esa etapa de la vida. Respecto al capital medio asegurado por póliza, éste asciende a 71.000 euros. Además, un 80% de las pólizas de Vida contratadas con la aseguradora incluyen garantías adicionales al fallecimiento, principalmente frente a situaciones como enfermedades graves o invalidez.

Entre las enfermedades graves cubiertas se encuentran el infarto de miocardio, el ictus, cirugías arteri coronarias (bypass), derrames y hemorragias cerebrales, cáncer, insuficiencia renal, trasplantes de órganos mayores, así como enfermedades neurodegenerativas como el Alzheimer, Parkinson, Esclerosis Múltiple y Esclerosis Lateral Amiotrófica (ELA). Asimismo, el cliente puede asegurar un capital adicional para hacer frente a situaciones excepcionales como el fallecimiento o invalidez a causa de un acci-

dente, sea o no de circulación, o en caso de orfandad de hijos menores o incapacitados.

En otro orden de cosas, Occident ha sido galardonada en la categoría 'Mejora de la Conectividad' en los DCM Awards 2025 por su Centro de Procesamiento de Datos (CPD). El premio reconoce la calidad y la eficiencia del CPD instalado en las oficinas de la aseguradora en la capital.

Por último, señalar que la web de la aseguradora ha cumplido un año, con un enfoque claro en la mejora de la experiencia del usuario. Es completamente compatible con múltiples plataformas y está optimizada para tecnologías de asistencia, ofreciendo descripciones contextuales de elementos interactivos y garantizando accesibilidad en dispositivos móviles.

José Luis Sánchez se une a Assek Europe como actuario de seguros

Assek Europe ha anunciado la incorporación de José Luis Sánchez como nuevo actuario de seguros. Con más de 30 años de experiencia en el sector, González aportará su conocimiento y trayectoria para fortalecer la estrategia de suscripción y análisis de riesgos.

José Luis Sánchez ha desarrollado su carrera en importantes brókeres y aseguradoras como Concentra, Alkora y González-Baylín, o Centro Asegurador, Aegon y Mupiti.

La incorporación de Sánchez responde a la estrategia de Assek Europe de reforzar su equipo con profesionales altamente cualificados y con experiencia, con el objetivo de seguir ofreciendo soluciones aseguradoras especializadas, ágiles y personalizadas para transitarios, corredores, exportadores, importadores y transportistas.



Tras la consolidación, llega la expansión en Markel

Este año, **Markel** celebra su 20 aniversario en España. Tras su consolidación como empresa especialista y monocanal (solo trabajan con la mediación), ahora comienza su expansión, tanto territorial (en Portugal y tienen el ojo echado a Italia), como en productos pues han comenzado otras líneas de negocio como Caución, Cyber o Energía.

En un desayuno informativo con los medios de comunicación del sector asegurador, Esteban Manzano, director general para España y Portugal en Markel, señaló que “somos una compañía distinta porque somos especialistas y estamos orientados al cliente, a través de los corredores, nuestro único canal de distribución”. Trabajan con 1.200 corredores en nuestro país y tienen buena relación con las asociaciones, algo que les permite estar en contacto con estos profesionales.

Su estrategia se basa en dos vertientes: la relacionada con la mediación y el producto, que está centrado en empresas. Manzano comentó que “empezamos por el

negocio de la pymes para una vez consolidado, poder escalar al negocio de empresas grandes, teniendo siempre a la mediación como partner”.

En cuanto a los productos, José Antonio Martín, director de Desarrollo de Negocio de Markel, indicó que “comenzaron en España vendiendo RC y D&O y ahora están comercializando: Líneas financieras, RC General y Responsabilidad Medioambiental, RC profesional, RC Médico – Sanitaria; Seguros personales (Accidentes), Business Travel, Caución, Cyber y Energía (en principio, en la eólica y en la solar, abierto hace 4 meses)”. En un futuro, se plantean entrar en el negocio Marítimo.

Una de las claves de su éxito está en que tienen capacidad de decisión local, solo deben consultar con la matriz en Estados Unidos cuando se trata de pólizas que superan los 5 millones de primas, independientemente de reportar los resultados anuales.

Además, están muy cerca de los mediadores, que piden trabajar con compañías con solvencia y la reconocen como tal. “Los corredores pueden acceder a cualquier persona de la compañía. Tienen 2 oficinas (una en Madrid y la otra en Barcelona) y 3 terri-



toriales (Norte, Sur y Noroeste) que nos permite esa cercanía con ellos”.

Pensando siempre en facilitar el trabajo del mediador tienen una herramienta que permite hacer una gerencia de riesgos para entregarla al empresario. Están continuamente pendientes de mejorar el producto, dotándolo de servicios complementarios.

Sobre la concentración de la mediación, tanto Manzano como Martín, dijeron que no les afecta, de momento. Pero piensan que “llevará, probablemente un incremento de los costes porque se pagarán más comisiones”. Otra consecuencia es que cuando se producen fusiones o adquisiciones “se paraliza la generación de negocio porque se centran en realizar la fusión y pierden capacidad de decisión. Además, con las compras de corredurías cada vez se realizan más cambios de posición mediadora, porque los contratos están vinculados a las personas”.



Por otro lado, la aseguradora ha puesto a disposición de sus mediadores preferentes, en esta primera fase, un servicio de gerencia de riesgos específico para la evaluación y asesoramiento correspondiente a los riesgos de los administradores y altos cargos a los que se exponen en el desarrollo de sus funciones de gerencia y gestión en las empresas. Se trata de una herramienta digital que emite un informe totalmente personalizado y gratuito para el cliente sobre la evaluación de esta tipología de riesgos.

El servicio 'e-gerencia D&O' permitirá a sus clientes corporativos y a las corredu-

rias conocer de forma gratuita su vulnerabilidad o grado de exposición al riesgo en el desempeño como administrador o alto cargo de sociedades. Así como las áreas de mejora detectadas, a través de un mapa personalizado de riesgos de su actividad empresarial y profesional, que obtendrán con una previa cumplimentación de cuestionario online y emisión posterior de un informe detallado de la exposición al riesgo.

Esta herramienta de análisis de riesgo se complementa con una plataforma de contratación 'Markel.tech', donde se desplegarán soluciones a medida.

Por último, señalar que Lola Cabello de los Cobos se ha incorporado al equipo de Líneas Financieras de Markel España para liderar la Unidad de *Corporate* que incluye la suscripción de Grandes Cuentas, Instituciones Financieras y Cyber, con potencial de expansión a otros países de la Unión Europea.

Cabello aporta más de 15 años de experiencia en el sector asegurador donde ha desarrollado distintas funciones: en Benfield Londres, en España en Aon, WR Berkley y, en su última etapa, como directora de Líneas Financieras en Generali Global.



AXA XL designa a Ana Dores como **nueva responsable en la Península Ibérica**

AXA XL ha anunciado el nombramiento de Ana Dores como Country Manager para la Península Ibérica, con efecto desde el 1 de marzo.

Julien Guénot, director regional de Europa meridional, comentó: "La región ibérica es fundamental para el crecimiento de nuestro negocio en Europa. Es un mercado estratégico para varias de

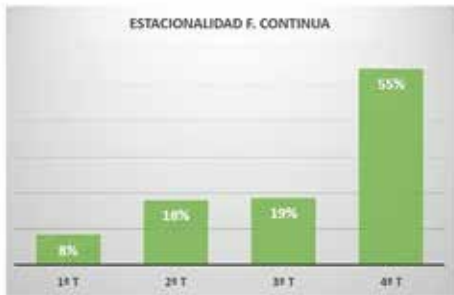
nuestras iniciativas regionales clave, como el segmento de Specialty, Mid-Market, las soluciones multinacionales y el desarrollo de mercados internacionales en Portugal y América Latina".

Dores comenzó su carrera en AIG en 2005 como suscriptora de líneas financieras, primero en Portugal y más tarde en España. Luego trabajó para Liberty International Underwriters antes de unirse a AXA XL en 2014 en Madrid como suscriptora senior de responsabilidad profesional. Fue ascendida a subdirectora de suscripción y luego a directora de suscripción de líneas financieras internacionales en Iberia. Se unió al Consejo Asesor del Comité ejecutivo de AXA XL en 2023 y fue reconocida ese mismo año por Business Insurance como parte del programa Women to Watch Emea.



La mitad de las horas de formación continua se hacen en el último trimestre del año

Con el objetivo de conocer cuál es la estacionalidad de la formación continua en el sector asegurador español, el Instituto e-Learning del Seguro (IES) ha presentado las conclusiones del análisis que ha realizado sobre los periodos del año en los que los distribuidores de seguros concentran más la realización de sus planes de formación continua. De los datos recopilados se desprende que es el 4º Trimestre donde se concentra la mayor parte de la realización de los cursos de los planes de formación continua, el 55% del total anual.



En los tres últimos meses del año -octubre, noviembre y diciembre- se concentran más horas de formación que en los otros nueve meses del año. Si ampliamos un mes más, septiembre, se puede decir que cerca del 75% del total de la formación continua en el sector asegurador español se concentra en el último trimestre, mientras que apenas el 8% se realiza en el primer trimestre del año.

Por otro lado, IES ya ha comunicado el nombre de los galardonados con sus tradicionales 'Premios Aula 2024' y que, este año, se entregarán dentro de los actos del II Foro Profesional de Formación Aseguradora (FForma), que el IES celebrará el próximo 22 de mayo en Madrid.

En la categoría 'Premio Mejores Cursos 2024': Aula de Oro al curso 'Los Seguros de Salud para Mascotas' de Fidelidade con 405 alumnos; Aula de Plata al curso 'El Seguro de Hogar' de Reale con 367 alumnos; y Aula de Bronce al curso 'El Seguro de Asistencia en Viaje' de Arag con 362 alumnos.

En la categoría 'Premio Especial Asociaciones 2024': Aula de

Oro para Espabrok con 28.784 horas de formación certificadas; Aula de Plata para Newcorred con 20.460 horas de formación certificadas; y Aula de Bronce para Aunna Asociación con 14.565 horas de formación certificadas.

En la categoría 'Premio Especial Corredurías 2024': Aula de Oro para Howden con 17.356 horas de formación certificadas; Aula de Plata para Ruiz RE con 7.017 horas de formación certificadas; y Aula de Bronce para Albroksa con 5.145 horas de formación certificadas.

En la categoría 'Premio Aseguradoras Formación Global a Agentes': Aula de Oro para Nationale-Nederlanden con 127.800 horas de formación Inicial y continúa certificadas; Aula de Plata para DKV con 8.556 horas de formación Inicial y continúa certificadas; y Aula de Bronce para La Fe Previsora con 2.340 horas de formación Inicial y continúa certificadas.

En la categoría 'Premio Aseguradoras Formación Continua a Agentes': Aula de Oro para Nationale-Nederlanden con 19.710 horas de formación continua certificadas; Aula de Plata para Oc-



cident con 14.784 horas de formación continua certificadas; y Aula de Bronce para Mutua Tinerfeña con 1.760 horas de formación continua certificadas.

En la categoría 'Premio Aseguradoras Formación Continua a Corredores': Aula de Oro para Arag con 12.094 horas de formación continua certificadas; Aula de Plata para Markel con 5.110 horas de formación continua certificadas; y Aula de Bronce para Reale con 4.438 horas de formación continua certificadas.

Y el 'Premio mejor webinar 2024' en Aula de Oro a Mutua de Propietarios por la ponencia 'El Seguro de Impago de Alquiler' con 173 asistentes.

En otro orden de cosas, IES ha lanzado tres nuevos cursos de la mano de **Onlygal**, **Avanza Previsión** y **Sanitas**.

Junto a Onlygal forma sobre las novedades de la DEC. Jorge Campos, director del IES, durante tres horas y media hace un

repasso de todas las novedades de los nuevos modelos de la DEC de Corredores y realiza una clase práctica sobre una DEC real, analizando página por página y cuadro por cuadro explicando a los asistentes los detalles de los nuevos formatos.

Con Avanza Previsión, ha lanzado una nueva versión del curso, 'Las 14 Reglas Básicas para asesorar sobre inversiones (II)', un curso online de 2,5 horas de duración en el que se presentan las reglas que todo profesional que trabaja en inversiones debe conocer y tener en cuenta a la hora que aconsejar a clientes sobre cómo llevarlas a cabo.

Sanitas realiza el curso 'Los seguros de Salud de Cobertura Limitada', que tiene un cómputo de hora y media de duración a efectos de formación continua, en el que se tratan los tipos de seguros de Salud diferenciando entre básicos y completos y analiza a quién van dirigidos.

El informe 'Evolución del Mercado Asegurador. Estadística a diciembre. Año 2024', de **Icea**, cuenta con los rankings definitivos del año 2024, en los que se muestran los grupos y entidades líderes en cada ramo en volumen de primas.

Icea presenta las aseguradoras líderes por ramo en 2024

En el caso de las entidades, los líderes en cada ramo son: en Defensa Jurídica, Arag con el 58,84%; en Crédito, Crédito y Caución con 42,17%; en Vida, VidaCaixa con 35,94%; en Incendios, AXA XL, con el 35,42%; en Decesos, Santalucía con el 30,31%; en Salud, SegurCaixa Adeslas con 29,44%; en Transportes, Mapfre con 26,43%; en Asistencia, Santalucía con 21,08%; en Caución, Asera con 19,32%; en Multirriesgos, Mapfre con 17,81%; en Autos, Mapfre con 17,34%; en Pérdidas Pecuniarias, Cardif con 15,97%; en Otros daños a los bienes, Mapfre con 14,94%; en Responsabilidad Civil, Mapfre con 14,04%; y en Accidentes, SegurCaixa Adeslas con 10,01%.



Nuevo curso online gratuito sobre 'Orientación al cliente'

La Escuela de Seguros **Campus Asegurador** ha lanzado un curso gratuito sobre 'Orientación al cliente' que, a través de la modalidad de teleformación, facilita adquirir los conocimientos sobre los fundamentos básicos de la gestión de clientes.

La orientación al cliente es una filosofía empresarial que se basa en poner a las personas en el centro de la empresa, siendo tanto clientes internos como externos, o consumidor final o cliente empresarial. Esta filosofía empresarial establece sus operaciones teniendo en cuenta a las personas y buscando su satisfacción, como vía para su fidelización.

La satisfacción de un cliente ante una buena gestión es el primer paso para su fidelización y aumento de vinculación con la marca y los productos y servicios de la empresa. Este curso online tiene una duración estimada de 1 hora certificable como formación continua obligatoria anual de los



distribuidores de seguros.

Asimismo, refuerza su oferta formativa con el lanzamiento de un curso especializado en la implantación de la Ley de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales en la empresa (LOPD-GDD). Tiene 30 horas de duración y en modalidad 100% online y permite adquirir conocimientos sobre la protección de datos y los derechos digitales, su regulación en España y los aspectos fundamentales para su correcta aplicación en el ámbito empresarial. Además, es bonificable para empleados a través de Fundae (anteriormente Fundación Tripartita), permitiendo a las empresas optimizar sus recursos de formación.

Por otro lado, ha lanzado un curso de desconexión digital, que indica que las personas no tienen obligación a conectarse a ningún dispositivo digital de carácter profesional durante sus periodos de descanso, fuera del horario laboral. Con 5 horas de duración en modalidad online, esta formación aborda el concepto y definición de la desconexión digital, el estrés, el síndrome del desgaste profesional, el derecho digital dentro de la regulación de la protección de datos y los derechos laborales relacionados con el ámbito digital.

También ha presentado un curso de dirección financiera. Con 50 horas de duración en modalidad online, aborda la organización financiera y económica de la empresa, el análisis económico-financiero, la importancia del costo del financiamiento a corto plazo, la gestión de proyectos de inversión simples de empresas, la gestión eficaz de proyectos de inversión, financiamiento empresarial y estrategias de gestión financiera a largo plazo.

Asimismo, cuenta con un curso de ChatGPT. Con 20 horas de duración en modalidad online, aborda la inteligencia artificial generativa, los fundamentos del uso de ChatGPT así como los conceptos básicos necesarios para poder obtener más rendi-



miento de esta nueva herramienta de inteligencia artificial. Conocer en profundidad el uso de Chat GPT puede ser muy útil para su aplicación en el ámbito empresarial.

Por otro lado, cuenta con un curso de sensibilización en materia de sostenibilidad. Con 20 horas de duración en modalidad online, aborda el desarrollo sostenible, los principales vectores medioambientales, los fundamentos de la economía circular, la movilidad sostenible, la implementación de acciones de mejora ambiental en el entorno laboral y personal, la implementación de buenas prácticas en la actividad profesional para reducir el impacto ambiental y los aspectos más importantes de la responsabilidad social.

Por su parte, Seguros School, de la Escuela de Seguros Campus Asegurador, aumenta su oferta con más de 200 cursos online en tarifa plana.

Por último, señalar que Campus Asegurador ha ampliado su programa de becas en la nueva edición del Curso de Distribuidor de Seguros Nivel 1. Los alumnos beneficiarios podrán acceder a una tarifa de matriculación especial de 690 euros por alumno. Además de la reducción en el precio de matrícula, los alumnos que acrediten conocimientos previos podrán convalidar materias y obtener un descuento adicional de hasta un 20%.

El seguro paga una media de 4.400 euros por cada siniestro industrial

El seguro paga de media 4.408 euros a industrias, comercios y demás empresas por cada siniestro declarado, según los datos recabados por Unespa.



El 73,8% de los expedientes analizados correspondieron al seguro de Multirriesgo Industrial, mientras que el seguro de Transporte de mercancías supuso otro 11,7% y la cobertura de Averías de maquinaria, un 6,1%. Si se compara el coste de los sucesos en lugar de la cantidad de percances, las proporciones se mantienen parecidas: Multirriesgo industrial generó el 70,7% de los pagos por parte del seguro, Transportes de mercancías representó un 8,7% y la cobertura de “cascos” en el transporte o protección del vehículo empleado para desplazar el producto, otro 6,6%.

De acuerdo con la información recabada, las pólizas de Construcción, son las que generaron percances más graves en el periodo analizado, con pagos del seguro de 12.927 euros de media por incidente. Los expedientes más graves del seguro de Construcción conllevaron el pago de hasta 187.200 euros a la empresa afectada por incidente. Le siguen en importancia los seguros de montaje (11.758 euros de media), cascós (8.254 euros) e incendios industriales (7.016 euros).

Según las cifras que maneja el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), el valor de los activos protegidos a través de las pólizas industriales –sumando los componentes de oficinas, comercios e industrias– superaba los 1,92 billones de euros en 2023, un 7,9% por encima del dato de 2022. Los capitales medios asegurados presentan variaciones importantes, con 354.300 euros de capital medio en comercios, 102.200 euros en oficinas y 779.500 euros en industrias.

Es importante tener presente que los datos del estudio terminan en julio de 2024, es decir, antes de la dana ocurrida en Valencia el pasado otoño.

Mapfre crece un 29% en 2024

El resultado de **Mapfre** alcanzó en 2024, los 992 millones de euros, con un crecimiento del 29%. “Estos resultados, los mejores de la historia, reflejan nuestra ambición por el crecimiento y la excelencia técnica, fruto de la ejecución del Plan Estratégico. El dividendo marca un nuevo máximo histórico y es muestra de nuestro compromiso con los accionistas. Entramos en 2025 con un gran optimismo y con la confianza de continuar creando valor” afirma Antonio Huertas, presidente de Mapfre. Las primas en Iberia superan los 9.097 millones (+3,0%), de los cuales España contribuye con 8.660 millones (+1,6%).

Las primas avanzan un 4,5%, con Iberia, Latam y el reaseguro evolucionando muy positivamente. De los ramos de No Vida, cabe destacar el buen comportamiento de Salud y Accidentes (+7,9%) y el avance en Autos (+6,1%). El negocio de Seguros Generales crece menos (+1,5%) debido a la ralentización del negocio agrícola en Brasil y la depreciación de las divisas. En cuanto al negocio de Vida Ahorro, las primas retroceden un 1,2%, afectadas por la emisión extraordinaria de Ahorro en Iberia en 2023. Por su parte, Vida Riesgo crece un 3,6%, impul-

sado por resto Latam. La depreciación del real brasileño y otras divisas latinoamericanas ha tenido un impacto negativo en las cifras de crecimiento. Sin embargo, a tipos de cambio constantes las primas repuntan un 6,6%, con los negocios de No Vida y de Vida creciendo un 7,6% y un 3,0%, respectivamente.

Las primas en Iberia superan los 9.097 millones (+3,0%), de los cuales España contribuye con 8.660 millones (+1,6%). Las primas de No Vida crecen un 6,5% y reflejan la buena evolución de la mayoría de los ramos: Seguros Generales (+6,8%) apoyado en los ramos de Hogar y Comunidades, Salud y Accidentes (+ 6,5%), y Automóviles (+6,3%).

Respecto al resultado y el ratio combinado de No Vida, que mejora hasta el 98,9%: La dana ha tenido un impacto de 27 millones netos; Seguros Generales reduce en 5,5 puntos su ratio hasta un excelente 94,5%; y el ratio combinado de Automóviles se sitúa en 105,4% y refleja un aumento del nivel de prudencia en las pro-

visiones de los siniestros de daños personales como consecuencia de los impactos del Baremo.

La evolución de las primas de Vida (-5,1%) está afectada por la excepcional emisión de Ahorro en 2023, mientras las primas de Vida Riesgo crecen un 3,8%. El negocio de Vida contribuye fuertemente al resultado, tanto por el segmento de Ahorro como de Riesgo, este último con un ratio combinado del 68,2% (-0,9 p.p.).

El resultado neto asciende a 367 millones (+1,6%), de los cuales España y Portugal aportan 350 y 17 millones respectivamente. En 2023 se re-





gistró un beneficio extraordinario de 46,5 millones derivado del arbitraje por la ruptura de la alianza con Bankia. Sin tener en cuenta este impacto, el crecimiento del beneficio hubiera superado el 17%, alrededor de 52 millones más que el año anterior.

Por otra parte, el Consejo de Administración ha acordado proponer a la Junta General de Accionistas un dividendo complementario con cargo al ejercicio 2024 de 9,5 céntimos de euro brutos por acción. De este modo, el dividendo total con cargo al ejercicio 2024 asciende a 16 céntimos de euro brutos por acción, lo que supone un *payout* del 54,7%. Se trata del mayor dividendo en la historia de la compañía.

Asimismo, el Consejo de Administración ha acordado proponer a la Junta General de Accionistas un “dividendo de participación” con cargo al ejercicio 2024 de 0,0015 euros brutos por acción, pagadero a todos los accionistas y condicionado a que el quórum de constitución de la Junta alcance al menos el 81% del capital social.

Esta nueva iniciativa se enmarca en el impulso que Mapfre está promoviendo para una mayor vinculación y participación de los accionistas minoritarios en las decisiones corporativas y en la vida societaria.

Metlife renueva su seguro de Vida familiar simplificando la suscripción

Metlife ha renovado su seguro de Vida Completa, incorporando novedades para adaptarse a las necesidades cambiantes de los consumidores y facilitar la labor de los mediadores de seguros.

‘Vida Completa’ es un producto Vida-Riesgo que garantiza el bienestar financiero en caso de fallecimiento por cualquier causa, de acuerdo con un capital fijo o decreciente previamente definido; y permite al cliente elegir entre proteger económicamente a su familia o asociar el seguro de Vida a una hipoteca o cualquier otro tipo de préstamo. Además, ahora es posible contratar la cobertura de incapacidad absoluta y permanente por cualquier causa

de manera independiente, sin necesidad de incluir la cobertura de fallecimiento.

Entre las principales novedades del producto destacan: Ampliación de la edad máxima de suscripción hasta los 84 años; Cobertura de Incapacidad Absoluta y Permanente por cualquier causa disponible hasta los 66 años, y posibilidad de contratarla sin la cobertura de fallecimiento por cualquier causa; y proceso de suscripción simplificado para capitales hasta 350.000



euros para personas de hasta 50 años, requiriendo solo una declaración de salud en el portal de contratación.

Laura González-Molero asume la presidencia de DKV

El Consejo de Administración de **DKV Seguros** ha nombrado a Laura González-Molero nueva presidenta de la compañía, cargo que será efectivo a partir del 21 de marzo de 2025, al relevar en el puesto a Javier Vega de Seoane, que continuará vinculado a la compañía como presidente de la Fundación DKV Integralia.



A lo largo de su carrera, ha desempeñado cargos ejecutivos en compañías de referencia como Roche, Bayer Healthcare o Merck. Además, su dilatada experiencia internacional le ha llevado a formar parte de Consejos de Administración de destacadas empresas del Ibex 35, como es el caso de Banco Sabadell, Acerinox o Viscofan, y a presidir organismos como la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD).

En otro orden de cosas, la aseguradora ha mejorado la sección de salud psicoemocional de su app 'Quiero Cuidarme Más'. Este año ha comenzado con el lanzamiento de la versión 2.13 en la que, entre las novedades más destacadas, figura el test de bienestar emocional de la sección 'Cuida tu mente', detallando aquellas emociones que pueden estar condicionando su estado de bienestar global.

Por último, señalar que 'ClimAlert', el servicio que avisa de fenómenos meteorológicos severos, ha alcanzado las 188.383 advertencias. Entre las notificaciones más enviadas están las de temperatura (45,57%), lluvias (37,65%), y tormentas (8,39%), seguidas de los avisos por viento (7,85%), temporal (0,28%) y nieve (0,26%). No solo notifica de estos fenómenos, sino que van acompañados de recomendaciones que puedan ayudar a disminuir los daños y, por lo tanto, también la siniestralidad.

Allianz Commercial analiza su estrategia en su evento interno anual

Allianz Commercial ha celebrado su encuentro anual en donde se debatió sobre temas relacionados con la estrategia del año y el amplio abanico de servicios que ofrece en el país.

Además, se comentaron los puntos fuertes más destacados y plataformas únicas como los programas multinacionales, apoyados por la dilatada presencia en más de 200 países y territorios, el potencial de la red de Allianz en el país y My Allianz Commercial, donde se aglutina toda la información referente a siniestros y pólizas que pueden consultar los clientes de grandes empresas.

El encuentro ha servido, también, como espacio de debate de varios temas de actualidad de mercado y aspectos de gestión interna de distintos ámbitos.





AXA destaca el papel de la mediación en Salud por su contacto con el cliente

AXA España ha celebrado una jornada en el marco de la Semana del Seguro, organizada por Inese, bajo el título 'La protección de la salud en el futuro del Seguro', en la que ha abordado, entre otras cuestiones, la aportación y los riesgos de la inteligencia artificial (IA) en este ramo, la estrategia de la aseguradora en Salud, los desafíos de la longevidad y la salud mental.

Víctor Maojo, catedrático de Inteligencia Artificial de la Universidad Politécnica de Madrid, y doctor en Medicina e Informática, aseguró que “en medicina la IA ha sido fundamental para comprender de forma lógica lo que intuitivamente se ha llamado ‘ojo clínico’. Este razonamiento lo queremos emular en sistemas de IA en medicina”. Enumeró áreas de aplicación de la IA en el sector, como diagnóstico, tratamiento de enfermedades, predicción y prevención, monitorización de enfermedades, educación y formación en biomedicina, investigación o desarrollo de medicamentos.

Como limitaciones y riesgos, Maojo advirtió que la IA no tiene un entendimiento “real” de las respuestas que ofrece, sino que es un cálculo probabilístico de las palabras más adecuadas.

Posteriormente, Ana Jiménez, directora de Salud en AXA España, explicó la estrategia de la aseguradora en este ramo. Su

oferta de valor diferencial se basa en un portafolio completo de servicios, una apuesta real por la prevención y el desarrollo de la innovación.

En la primera mesa redonda ‘Cómo abordar los desafíos de la longevidad: la distribución y la calidad de servicio en AXA’, se habló del uso, cada vez más intensivo, que se da a los seguros de Salud, y la cada vez mayor concienciación por la prevención. Entre los grandes desafíos del ramo figuran: la sostenibilidad de los costes, la necesidad de mantener los estándares de calidad frente a las nuevas ofertas *low cost*, y el equilibrio entre la sanidad pública y la privada. Asimismo, se advirtió de la escasez de médicos y de la necesidad de mejorar su formación en ámbitos tecnológicos.

En la última mesa ‘Mente sana, futuro seguro: el reto de la salud mental hoy’, se lamentó que la salud mental “ha sido siempre la hermana pobre de la salud general,

y la proscrita dentro del Sistema Nacional de Salud.

Mar Romero, directora de Distribución y Ventas y Organización Territorial de AXA, recordó que “el ramo de Salud es un pilar fundamental de nuestro plan estratégico porque está alineado con nuestro propósito: trabajar por el desarrollo de la sociedad protegiendo lo que importa”. Asimismo, señaló “el papel fundamental que juega la mediación en el ramo de Salud por su contacto directo con el cliente”.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha reunido a sus 150 corredores premium, colegios de mediadores y asociaciones profesionales para presentar las novedades de 2025, en donde se refuerza la oferta comercial para fomentar el crecimiento en volúmenes y en clientes.

Para Mar Romero “los corredores sois fundamentales para AXA, tenéis el 40% de nuestro negocio y vamos a crecer juntos”.

Prima Seguros prevé duplicar sus ingresos en España este ejercicio

La insurtech **Prima Seguros** prevé duplicar sus ingresos por primas en sus principales mercados extranjeros y alcanzar los 44 millones de euros en España y 71 millones en el Reino Unido, a finales de 2025.

En el mercado español, el crecimiento ha sido notable: las primas suscritas en 2024 alcanzan los 20 millones de euros, frente a los 7 millones de 2023.

Además de su sólido desempeño financiero, sigue apostando por la inversión en talento. La compañía prevé alcanzar una plantilla de 130 personas en España,



con cerca de 50 nuevas contrataciones en línea con su estrategia de crecimiento y consolidación en los mercados internacionales.

Cecas realiza un webinar sobre técnicas de comercialización y fidelización en seguros de Vida

Cecas celebró un nuevo webinar en técnicas de comercialización y fidelización en seguros de Vida Riesgo.

Dirigido a mediadores con conocimientos previos de este ramo, la sesión se centró en las claves comerciales para la venta efectiva de esta tipología de seguros, proporcionando a los asistentes las herramientas y estrategias necesarias para mejorar su capacidad de asesoramiento y cierre de ventas.

El webinar, con una duración de hora y media, fue impartido por Oscar de la Mata, consultor, formador y divulgador indepen-



diente con más de 20 años de experiencia profesional.

En otro orden de cosas, también celebró un webinar en el que se analizó el alcance de la responsabilidad civil de agentes y corredores en el ejercicio de su profesión, por parte de Carlos Montesinos, director general de CGPA Europe en España. Durante la sesión, se abordó el marco normativo, las obligaciones del mediador de seguros y las diferentes situaciones en las que podría incurrir en negligencia profesional, así como sus posibles consecuencias. Además, se analizó la importancia del seguro de Responsabilidad Civil profesional, detallando su cobertura obligatoria, exclusiones, limitaciones y el procedimiento de reclamación.



El canal mediación centra la última convención comercial de Aegon

Aegon ha celebrado su convención comercial dedicada al canal mediación en la que se analizaron los éxitos que permitieron consolidar los aprendizajes del año anterior y proyectar estrategias que refuercen el crecimiento en este nuevo ejercicio.

“Este encuentro ratifica la relevancia que otorgamos desde Aegon a los mediadores. Desde nuestro punto de vista, un trato cercano y empático, en paralelo con ofrecer un servicio de calidad a los clientes y redes de venta, son los pilares clave que queremos mantener en nuestra estrategia”, aseguró Pedro Zabaleta, director de Canal Mediadores.

Teniendo en cuenta el complejo y volátil escenario económico actual, uno de los mayores retos a los que tendrían que hacer frente la red mediada en el desarrollo de su negocio sería la inflación. Así lo afirman el 67,9% de los mediadores encuestados en el ‘II Informe del Mediador de Seguros en España: perspectivas, digitalización y retos’, realizado por la aseguradora.

En esta línea, un 54,4% de los mediadores considera la siniestralidad general del sector como el segundo mayor desafío, seguido por los posibles movimientos de mercado (fusio-

nes) entre aseguradoras, con un porcentaje del 33%.

Paralelamente, respecto a los tres principales aspectos que podrían perjudicar al sector asegurador, la percepción general de la sociedad coincide en señalar la inflación, así como el encarecimiento de los costos de los seguros (78,5%). Con un menor porcentaje, se encuentra la escasa diferencia entre los productos, coberturas y marcas que, aunque desciende 4 puntos porcentuales con respecto a 2023, continúa representando más de la mitad (54,8%). El menor interés de las nuevas generaciones por contar con seguros se sitúa en tercera posición, con un 36%, siete puntos menos que en 2023.

Por otro lado, en el informe se indica que los principales motivos que llevarían a los españoles a contratar el seguro de Salud serían la agilidad en las citas médicas y la reducción de los tiempos de espera, según el 44,5% de los consumidores encuestados en el estudio. En segundo lugar, la tranquilidad de tener cubiertas

las necesidades de salud de la familia ha sido mencionada por el 21% de los participantes. El tercer motivo sería el acceso directo a especialistas (20,5%), subrayando la preferencia por un sistema que permite consultas rápidas con expertos.

A pesar del optimismo, el sector enfrenta varios desafíos significativos. La saturación del sistema de sanidad privada es vista como el principal reto, señalado por el 29% de los encuestados. La situación económica y la pérdida de poder adquisitivo de la población también son preocupaciones importantes, mencionadas por el 28,8%.





Asase celebra un almuerzo con responsables del sector

En el marco de la Semana del Seguro de Madrid, organizada por Inese, la Asociación Española de Agencias de Suscripción (Asase) celebró un almuerzo con profesionales del sector asegurador para fortalecer la comunidad, compartir experiencias y generar nuevas sinergias dentro de la asociación.

En el encuentro, se dio la bienvenida a las nuevas incorporaciones de Asase, tanto de socios como de partners que se suman a la asociación. Este encuentro refuerza el compromiso de Asase con la colaboración, la innovación y el reconocimiento del talento dentro del sector asegurador.

En otro orden de cosas, la asociación ha celebrado su primer webinar en colaboración con su partner tecnológico IMeureka, en donde se presentaron las principales funcionalidades del marketplace y su impacto en la optimización de la colocación de riesgos. Se habló de cómo permite conectar corredores con mercados aseguradores de forma automática, permitiendo así el ahorro de tiempo y mayor eficiencia a la hora de desarrollar la suscripción del riesgo. Durante la sesión, se presentó la forma en que IMeureka permite a las agencias de suscripción acceder a riesgos que antes no llegaban a ellas. A través de su sistema de filtros y configuraciones de apetito de riesgo, pueden recibir oportunidades personalizadas y gestionar la relación con corredores de manera más eficiente.

Por último, señalar que Asase ha presentado un nuevo episodio de su podcast, titulado Historia y evolución de las agencias de suscripción, en el que se analiza la evolución de las agencias de suscripción a nivel internacional y se abordan los desafíos regulatorios a los que se enfrentaron las primeras agencias en nuestro país, así como su consolidación y especialización en distintos nichos de mercado a lo largo de los años.



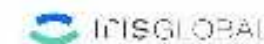
Santalucía impulsa la innovación y la transformación digital

Santalucía y Microsoft celebran un año de colaboración estratégica con avances en transformación digital e innovación. La aseguradora ha optimizado la atención al cliente con asistentes virtuales basados en IA generativa, logrando un 70% de eficiencia en consultas de seguros.

Además, la compañía ha implementado una Plataforma de Analítica Avanzada que mejora su capacidad predictiva y de toma de decisiones. La potenciación de su plataforma financiera con SAP Rise y el uso de Microsoft Azure refuerzan su infraestructura tecnológica, y se alinea con la normativa europea Dora.



Iris Global renueva las certificaciones internacionales ISO 9001 y 14001



Iris Global ha renovado las certificaciones ISO 9001:2015 de Gestión de la Calidad e ISO 14001:2015 de Gestión Ambiental, lo que reafirma su compromiso con la excelencia, la sostenibilidad y la satisfacción de sus clientes.

La certificación ISO 9001:2015 valida que sus sistemas de gestión cumplen con los más altos estándares internacionales de calidad. Este reconocimiento se basa en principios como la orientación al cliente, el liderazgo, la mejora continua y la toma de decisiones fundamentadas en datos. La renovación destaca el compromiso con la eficiencia organizacional, la satisfacción del cliente y su diferenciación en un entorno competitivo.

Por otro lado, la renovación de la certificación ISO 14001:2015 refuerza la apuesta de la compañía por la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental. Este estándar internacional reconoce la implementación de un Sistema de Gestión Ambiental que permite a Iris Global identificar, gestionar y minimizar el impacto de sus operaciones en el medio ambiente.

Por otro lado, la aseguradora ha sido

designada como Core Partner in/outbound de International Assistance Group (IAG) en España, lo que fortalece su papel dentro de la mayor alianza de compañías de asistencia independientes a nivel mundial. Con este nombramiento, ampliará su cobertura no solo en casos de asistencia en el extranjero, sino también en la gestión de viajeros que requieran soporte dentro de España.

En otro orden de cosas, Iris Global ha subrayado la importancia de contar con un seguro de Viaje que cubra específicamente los deportes de invierno. Muchos de estos viajeros desconocen que los costes de asistencia médica, evacuación o rescate pueden ser muy elevados según el país en el que se produzcan y no siempre están incluidos en los seguros estándar.



Asimismo, durante su intervención en la Semana del Seguro organizada por Inese, ha explicado el cambio climático y su efecto en los seguros de Viajes y Hogar. En cualquier escapada, hasta la que aparentemente parece más tranquila, tiene riesgos y se debe ser previsor ante cualquiera de las incidencias que puedan ocurrir.

También se habló de la necesidad de pensar los edificios de otra manera, con un enfoque resiliente basado en una arquitectura

que permita adaptarnos al cambio climático y tenga un rol clave en la seguridad de las personas y el futuro de la so-



Uno de cada cinco españoles ha contratado alguna vez un seguro de Protección de pagos

AXA Partners ha publicado el estudio 'La realidad de la economía familiar en España. Evolución del uso del crédito y otros instrumentos de financiación', que examina la situación actual de la economía familiar en España, los hábitos de uso de los principales instrumentos de crédito y otros recursos de estabilidad financiera. Entre otras cosas, se indica que uno de cada cinco españoles ha contratado alguna vez un seguro de Protección de pagos.

Entre las principales conclusiones, destaca que el 52,3% de los españoles prevé afrontar gastos extraordinarios (equivalentes, como mínimo, a los ingresos familiares de un mes) en 2025. Sin embargo, un 36,4% aún desconoce cómo financiará este desembolso. Entre quienes ya tienen

una estrategia definida, las opciones más comunes son las compras a plazos (16,40%), las tarjetas de crédito de pago aplazado (16,40%) y los préstamos personales (15%).

A lo largo de 2024, un 28,6% de ciudadanos solicitó algún tipo de crédito, desti-



nado principalmente al pago de la hipoteca (31%) y de pagos extraordinarios en diversas modalidades: préstamo personal (29%), compra a plazos (28%) y tarjeta de crédito a plazos (24%). Pese a esta necesidad de financiación, más del 55% de las familias percibe dificultades de acceso al crédito.

La insurtech **Insurama** ha alcanzado un acuerdo con la empresa de movilidad Cabify para ofrecer a los socios conductores de la plataforma acceso a ventajosas condiciones de contratación de diferentes seguros para sus dispositivos electrónicos.

Insurama ofrece ventajas exclusivas a los conductores de Cabify para proteger sus dispositivos



Insurama ofrece tres tipos de seguros, según el bien a asegurar: móvil, portátil o multidispositivo, que los cubre ante roturas accidentales, daños por líquidos, robo y hurto. Además, no presentan carencias ni franquicias, dando libertad al tomador de configurar su póliza de forma modulable, al poder elegir las coberturas que mejor se adaptan a sus necesidades reales. Además, también podrán utilizar un descuento del 30% para asegurar sus dispositivos y los de sus familiares, ampliando así sus beneficios.



El Grupo Asisa incrementa sus primas un 4,3%

El Grupo **Asisa** siguió creciendo en 2024 en sus principales áreas de actividad. En el ámbito asegurador, la compañía alcanzó un volumen de primas de 1.542,19 millones de euros, tras crecer un 4,3%, mientras en el ámbito asistencial, su facturación llegó a los 676,4 millones de euros, un 10,4% más que el año anterior.

Francisco Ivorra, presidente del Grupo Asisa, destaca que: “El año 2024 fue positivo para el Grupo”. En el ámbito asegurador, el Grupo Asisa siguió creciendo en todos los ramos en los que opera (Salud y dental, Vida, Accidentes, Decesos, Mascotas y Asistencia en Viaje, además de pólizas deportivas) y el volumen de primas acumulado (1.542,19 millones de euros) volvió a registrar un nuevo récord de facturación, tras avanzar un 4,3% respecto a 2023. En total, el Grupo Asisa atiende a más de 3,2 millones de asegurados.

El ramo de Salud incrementó su volumen de primas más de un 4,1% hasta alcanzar los 1.515,06 millones de euros. Aumentó sus pólizas en todos los segmentos, especialmente en particulares (5,6%), pymes (7,3%) y colectivos (7,4%). En el seguro dental, el número de asegurados creció un 5,5%.

Asisa Vida cerró 2024 con un volumen de primas en España de 16,85 millones de euros, un 15,93% más que el año anterior, ofreciendo los seguros de Vida riesgo más competitivos del mercado, según el ‘Estudio comparativo de primas del seguro de vida riesgo 2024’ elaborado

por Inese y Global Actuarial.

En el resto de ramos (Accidentes, Mascotas, Decesos y Asistencia en Viajes) siguió creciendo y obtuvo una facturación en primas de 10,28 millones de euros, un 22,6% más. El seguro de Mascotas aumentó su facturación un 36,1% y ya supera las 20.000 mascotas aseguradas. En el ramo de Accidentes, facturó 3,4 millones en primas y en Decesos superó igualmente los 3,4 millones de facturación (un 3,1% más). Mientras que Asistencia en Viajes incrementó sus primas más de un 46%, aunque su facturación (0,6 millones de euros) sigue teniendo un gran margen de crecimiento.

En 2024, Asisa Dental aumentó más de un 11% su facturación y siguió ampliando su cartera de servicios para ofrecer a sus pacientes los tratamientos más avanzados en salud y estética bucodental. Asisa Dental cuenta con 43 clínicas en España. A ellas se unen cuatro clínicas Asisa Care+Láser, que en 2024 siguieron ampliando su oferta especializada en medicina estética y otros servicios y tratamientos relacionados con el bienestar y la mejora física de las personas.



Beazley avanza sus planes para 2025 en su reunión anual con colaboradores

Beazley ha celebrado su tradicional evento anual de colaboradores. Durante el evento, Lorena Segovia, Country Manager para el sur de Europa, hizo un repaso de 2024: “ha sido un año interesante en muchos aspectos, con crecimiento local de dos dígitos y la consolidación de un equipo de más de 60 personas”. Asimismo, habló de la estrategia europea de Beazley.

“El año pasado, nuestro director general europeo, Fred Kleiterp, dio las pinceladas de lo que iba a ser el plan para Europa, que ya se está ejecutando: a las líneas tradicionales que ya venimos ofreciendo (líneas financieras, Cyber y RC medica), hemos añadido Property/Daños, RC medioambiental y Energías Renovables. Esta última con operación desde Madrid”, explicó Segovia.

De las anteriores líneas, y en concreto para mercado español, “vamos a reforzar el equipo de Beazley en Madrid con una suscriptor senior en el área de energías renovables, desde marzo. Por otro lado, estamos valorando poder ofrecer localmente Daños/Property y esperamos tener novedades al respecto durante los próximos meses”, puntualizó Lorena Segovia.

Por su parte, Ana Molinero, responsable de distribución de Beazley en España, introdujo la nueva campaña de marca que tendrá una duración de dos años, denominada ‘*Around the world in 80 years*’. “Se da la casualidad de que en 2026 hacemos 40 años desde que Beazley nació. Así que, usando la conocida novela de Julio Verne, decidimos sumar los 20 años que hacemos en EEUU, los 40 que haremos en UK y los 20 que haremos en Europa y Asia en 2026 para crear nuestra propia vuelta al mundo en 80 años como compañía especialista global”.



Berkley España ha reforzado el área de *Specialties* de su departamento de Siniestros con la incorporación de Federico Guirado como Senior Claims Handler.



Federico Guirado refuerza el área de *Specialties* del departamento de Siniestros de Berkley

Guirado es abogado, especializado en responsabilidad civil profesional y seguros. Tiene una amplia trayectoria en el sector asegurador desempeñando diversas posiciones en despachos de abogados y aseguradoras, destacando su labor durante más de nueve años como abogado senior en el despacho Muñoz Arribas Abogados, SLP y desde 2022 como Jefe del Departamento Jurídico-Contencioso de SegurCaixa Adeslas.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha completado el traslado a sus nuevas oficinas de Madrid, ubicadas en la planta 42 de la Torre emperador, en Paseo de la Castellana, 259D.



Hiscox celebrará diversas actividades por sus 20 años en España

Con motivo de su 20 aniversario en España, **Hiscox** ha dado comienzo a las celebraciones que tendrán lugar a lo largo de 2025.

Entre sus hitos figura el hecho de ser una de las primeras aseguradoras en ofrecer en España un seguro de Responsabilidad Civil para pymes y profesionales de más de 200 actividades profesionales -trascendiendo a la medicina, arquitectura o abogacía-. Además, del seguro de D&O para pymes y autónomos, hasta entonces asociado a grandes empresas. Y de hacer accesible el seguro de Ciberriesgo para empresas.

Asimismo, recientemente, ha sacado 'Hiscox Business Protection', un seguro paquetizado que reúne las principales coberturas de los cuatro seguros imprescindibles para pequeños negocios y autónomos.

Las celebraciones estarán orientadas a conmemorar estas dos décadas de operación en España y a estrechar la relación con los corredores de seguros, para agradecer su contribución y seguir fortalecien-

do los lazos que han permitido a la aseguradora consolidarse como líder en seguros especializados para pymes, profesionales, arte y clientes privados en nuestro país.

En otro orden de cosas, en el 'Informe de Ciberpreparación 2024', elaborado por la aseguradora, señala que solo el 12% de las empresas que accedieron a pagar un ciberrescate durante el pasado año lograron recuperar exitosamente su información, una cifra significativamente inferior al 36% registrado en 2023 y el 60% de 2022.

Asimismo, en 2024, las empresas recurrieron al pago de rescates un promedio de seis veces, lo que denota un patrón alarmante. Los motivos detrás de estos pagos son: la preservación de la reputación (21%); la protección de los datos de los clientes (20%); y la ausencia de copias de seguridad (18%).

Por su parte, aunque en menor medida, otros aspectos clave para las empresas



afectadas incluyen la recuperación de datos tras la eliminación de las copias de seguridad, preocupando al 15% de las compañías; así como la protección de los datos del personal (12%), la restauración de la operatividad (8%) y la salvaguarda de los documentos internos confidenciales (7%).

En paralelo, en cuanto a las técnicas utilizadas en los ataques cibernéticos, el informe revela que el robo de credenciales se ha consolidado como el método de entrada más común, con un aumento considerable tras pasar del 20% de las empresas afectadas en 2023 al 58% en el último año. Asimismo, otras amenazas considerables son el *phishing* (45%), que ha mostrado un ligero descenso con respecto al 61% de 2023, y el uso de la fuerza bruta para la obtención de credenciales de servidor, que ha experimentado un notable incremento, pasando del 10% en 2023 al 29% en 2024.



Musaat participa en el **XXIII Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías**

Musaat ha patrocinado, junto a otras aseguradoras, el XXIII Encuentro Nacional de Corredores y Corredurías, organizado por **Inese** y celebrado en el marco de la Semana del Seguro 2025.

Esta presencia resalta el compromiso de la compañía con la evolución del sector y su apuesta por estar siempre a la vanguardia de las soluciones aseguradoras y atención personalizada a corredores y clientes.

Javier Martínez y Antonio Polo, responsables del Canal Corredor, mostraron las últimas novedades aseguradoras desarrolladas por la compañía.

Luis Mariano Guirado, **nuevo responsable de la zona del sureste de Avanza Previsión**

Avanza Previsión refuerza su estructura organizativa con la incorporación de Luis Mariano Guirado como nuevo responsable de la zona del sureste del país, que comprende las Comunidades Autónomas de Andalucía, y Murcia, así como la zona de Levante.

Guirado es licenciado en Derecho por la Universidad de Granada y ha complementado su formación con un MBA Digital por ThePowerMBA, un máster en fiscalidad y programas de desarrollo de liderazgo y marketing por instituciones como ESIC y Otto Walter. Además, ha trabajado como intraemprendedor en Santalucía Impulsa y desempeña funciones como juez de paz en Monachil desde 2005.

Cuenta con una destacada trayectoria profesional en el sector asegurador, especialmente en productos de Ahorro, Vida e Inversión. Ha desarrollado su carrera en empresas como Helvetia, Aviva y AXA, consolidándose como un experto en la gestión y desarrollo de redes de mediación.

En su nuevo cargo, Guirado será el encargado de impulsar, gestionar y con-



solidar una red de más de 180 corredores de seguros en la zona sureste de España, algunos de ellos pendientes de activación.



Fundación Inade analiza las coberturas del seguro de Incendios

La tribuna virtual Charlas Legales, impulsada por **Fundación Inade**, ha celebrado una nueva sesión dedicada al seguro de Incendios, en la que se ha analizado el artículo 49 de la Ley de Contrato de Seguro.

Antonio Belda, director Ejecutivo Servicios Profesionales Claims de Aon, junto a Adolfo Campos, director de Fundación Inade, ha abordado cuestiones fundamentales como los daños materiales cubiertos por el seguro, las indemnizaciones a cargo del asegurador y los gastos garantizados en caso de siniestro.

En primer lugar, abordaron qué es lo que indemniza el asegurador en caso de incendio: daños, gastos y pérdidas materiales. Empezaron explicando que estarán cubiertos todos los daños causados por la acción directa del fuego, así como los causados por las medidas necesarias adoptadas por la autoridad o por el asegurado para aminorar las consecuencias del incendio.

Belda aclaró que la acción directa del fuego no se limita únicamente a lo que arde, sino a todo lo que resulta dañado como consecuencia del incendio. “Por ejemplo, mercancía deteriorada por el calor, ropa impregnada de hollín o mobiliario como sofás y colchones con olor a humo”, detalló. Además, los gastos en los que incurra el asegurado para proteger los bienes asegurados del incendio también están cubiertos. No obstante, salvo pacto en



contrario, los costes que pueda reclamar la autoridad competente por la intervención de los bomberos no están incluidos en la cobertura.

En relación con los objetos desaparecidos durante el incendio, precisaron que solo se indemnizan si el asegurado puede acreditar su preexistencia y el asegurador no demuestra que fueron robados.

Otro de los temas tratados fue el establecimiento de criterios de valoración para determinar tanto la suma asegurada como la indemnización correspondiente en caso de siniestro, Antonio Belda explicó la diferencia entre la regla de equidad y la regla proporcional: “La primera se aplica cuando el asegurado no ha proporcionado información veraz sobre el riesgo, mientras que la segunda se activa cuando

la suma asegurada es inferior al valor real de los bienes afectados por el siniestro”.

Asimismo, se subrayó la importancia del papel del distribuidor de seguros, cuya labor es esencial para asegurar que, en caso de siniestro, toda la documentación esté debidamente actualizada, especialmente cuando se han producido cambios en la actividad de la empresa o en sus instalaciones.



Jorge Grau, nuevo director de Desarrollo de Negocio de Ebroker

Ebroker ha anunciado el nombramiento de Jorge Grau como nuevo director de Desarrollo de Negocio, desde el 3 de marzo.

Con una sólida trayectoria en el sector asegurador, Jorge Grau es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y actuario de seguros por la Universidad Complutense de Madrid, también cuenta con el Máster en Dirección Aseguradora (MDA) por Icea. A lo largo de su carrera ha ocupado posiciones clave en diversas entidades del sector, destacando su labor como responsable de consultoría de formación y e-learning en Icea, responsable de la unidad de corredores en Generali, adjunto a la dirección comercial en Preventiva, responsable del ramo de Decesos y Salud en Seguros El Corte Inglés y, más recientemente, como director de la división técnica y gestión de ramos tradicionales en Ocaso.

Por otro lado, Ebroker celebra su 25º aniversario bajo el lema '25 años creciendo contigo'. Con una comunidad de más de 750 corredurías en España y Latinoamérica, Ebroker reafirma su compromiso con la innovación, la eficiencia y la transformación digital del sector.

Para conmemorar este hito, organizará una serie de eventos y acciones a lo largo de 2025, en los que contará con la participación de su comunidad de corredores, aseguradoras, colaboradores y profesionales del sector, que culminará con un evento especial en la localidad asturina de Pravia, que pondrá en valor la evolución de Ebroker, el papel del corredor de seguros y los desafíos del futuro.

Por último, señalar que la tecnológica ha iniciado 2025 implementando nuevos ramos de la mano de **DKV**. En esta ocasión, el ramo de Salud está disponible en su Multitarificador Merlín para sus corredores usuarios, tanto en la versión integrada como independiente. Ebroker cuenta ya con más de 50 productos disponibles en el multitarificador y es inminente la apertura de dos nuevos ramos en las próximas semanas: Protección Jurídica Autos y Subsidio de Retirada de Carné.



Pablo González, nombrado Property Portfolio Manager de QBE Iberia

QBE Iberia ha incorporado a Pablo González como Property Portfolio Manager, con el objetivo de seguir consolidando y reforzando la capacidad del equipo para afrontar las exigencias del mercado actual.

Cuenta con más de diez años de experiencia en el sector asegurador y su incorporación al equipo de QBE se produce tras ocupar el puesto de Property Manager Mid-corp en Allianz Commercial. Anteriormente estuvo en distintos puestos en los departamentos de suscripción y de ingeniería en Allianz (AGCS) y en Mapfre Global. Asimismo, estudió ingeniería en la Universidad Pontificia de Comillas.



Reale incorpora la videointerpretación en lengua de signos a sus servicios de atención telefónica

Reale Seguros, en colaboración con la Fundación CNSE (Confederación Estatal de Personas Sordas), ha implementado un nuevo sistema de videointerpretación en lengua de signos a todos sus servicios de atención telefónica.

Esta opción está ya disponible en la página web de Reale Seguros a la que se puede acceder desde cualquier dispositivo, añade a la comunicación por videollamada entre el cliente y el agente de seguros, la mediación de un intérprete de la Fundación CNSE que, en tiempo real, traduce a lengua de signos la conversación que ambos están manteniendo.

En otro orden de cosas, el último informe 'Jóvenes emprendedoras en el medio rural, elaborado por el Observatorio del Emprendimiento de España (OEE) con el apoyo de la aseguradora, presenta un análisis comparativo del emprendimiento rural y urbano de las mujeres en España, además de incluir una comparación detallada entre mujeres y hombres en el ámbito del emprendimiento rural, destacando diferencias significativas como las barreras de acceso a recursos,

la orientación del negocio o las actitudes hacia el emprendimiento.

El análisis, centrado en la actividad emprendedora de mujeres de entre 18 y 45 años residentes en municipios de hasta 5.000 habitantes, muestra un menor optimismo por su parte en percepción de oportunidades para los negocios, en comparación con las emprendedoras urbanas (-8%).

A diferencia de sus colegas urbanas, que suelen tener estudios superiores, las

empreendedoras rurales cuentan mayoritariamente con estudios secundarios. Sin embargo, estas jóvenes destacan en áreas clave: tienen mayor éxito en la consolidación de negocios a largo plazo y un uso más intensivo de la tecnología.

El estudio también muestra su convicción emprendedora: el 89% de las emprendedoras rurales se consideran capacitadas para emprender, demostrando una confianza en sí mismas y en sus capacidades que se convierte en motor de cambio para sus comunidades.

En cuanto a su actividad, las emprendedoras rurales destacan por su uso avanzado de la tecnología, superando a las urbanas. Respecto a los sectores, destacan áreas de actividad como la industria extractiva y transformadora, lo que contrasta con el segmento urbano, centradas más en ámbitos como consumo o servicios.

“En Reale Seguros llevamos años comprometidos con los territorios donde operamos. Creemos en el potencial de la España rural y queremos ser un aliado para quienes, como estas mujeres, están construyendo un futuro más próspero y sostenible”, afirma Arancha Escalada, directora de Sostenibilidad de la aseguradora.





Sanitas incorpora cirugía robótica y resonancia magnética abierta en sus hospitales

Sanitas Hospitales ha integrado tres innovaciones en todos sus hospitales: el robot quirúrgico Da Vinci, el sistema Rosa para artroplastias de rodilla y la nueva resonancia magnética abierta, posicionándose como referente en cirugía robótica, diagnóstico de alta precisión y humanización del cuidado.

El robot Da Vinci, usado en Urología, Cirugía General, Ginecología y Torácica ofrece una visión tridimensional y de alta precisión del campo quirúrgico, además de movimientos extremadamente precisos que replican con fidelidad los gestos de la mano. Por su parte, el sistema Rosa, diseñado para artroplastias de rodilla, optimiza los resultados al proporcionar una planificación precisa y una ejecución quirúrgica personalizada, que mejora la recuperación del paciente y reduce los riesgos.

En el ámbito diagnóstico, el equipo de resonancia magnética abierta destaca por sus ventajas para pacientes claustrofóbicos, pediátricos o con movilidad limitada.

En otro orden de cosas, la aseguradora está impulsando un plan de expansión en Barcelona que incluye abrir el Hospital Marina en 2027, la reciente adquisición de dos nuevas clínicas dentales y la apertura en octubre de 2024 del centro residencial Rambla Catalunya, además de la remodelación de su centro residencial Altanova. A



todos estos planes se suma un nuevo centro médico.

Por su parte, Sanitas Dental acaba de adquirir seis nuevas clínicas, dos de ellas en Barcelona, y que operarán bajo la marca Dental Star. Asimismo, continúa apostando por Valencia y abre su décima clínica en la provincia, la séptima en la capital. Además, ha ampliado su red con la adquisición de seis clínicas situadas en Huelva, Mallorca, Madrid (dos) y Barcelona (dos). La red de clínicas alcanza la cifra de 217 centros.

Melmacia y **Gecose** han firmado un acuerdo para integrar las soluciones de inteligencia artificial (IA) de Melmacia en Fast360, la plataforma de gestión de corredurías de Gecose, con el objetivo de seguir avanzando en la digitalización de las corredurías de seguros.

Melmacia integra sus soluciones de IA en la plataforma de gestión de corredurías de Gecose



Ambas empresas colaborarán estrechamente para adaptar y desplegar estas soluciones, asegurando una implementación rápida, sencilla y segura para todas las corredurías.



La prima media interanual de nueva producción **experimenta una subida moderada**

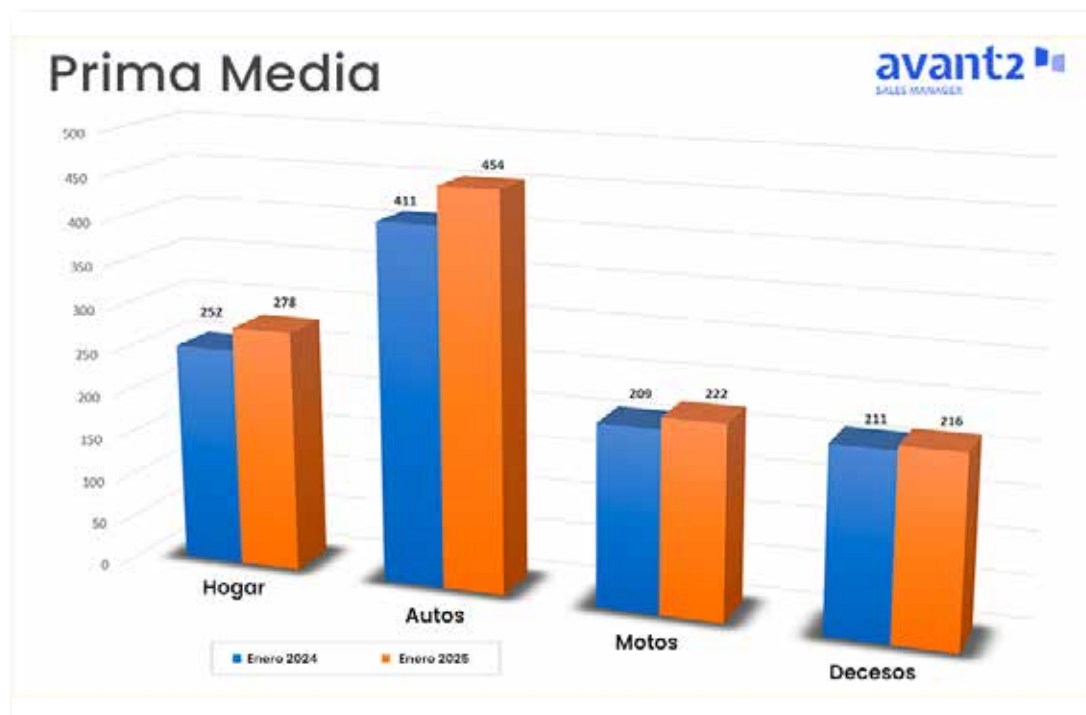
En enero de 2025, los seguros de Hogar de nueva producción han experimentado un aumento de prima media interanual del 10% respecto al mismo mes de 2024, según datos recogidos en **Avant2 Sales Manager**.

Analizando por modalidades, destaca el notable aumento de 'Hogar Premium' que ha superado el 18% de crecimiento en el primer mes del año. Le sigue de cerca la modalidad 'Básica' que ha experimentado un incremento del 14%. Mientras la 'Estándar' ha experimentado una subida de más del 9%, alcanzando una prima media de 270 euros en un total de 6.973 pólizas de Hogar emitidas en Avant2 Sales Manager.

En cuanto a la evolución intermensual, en este primer mes de 2025 la evolución de la prima media permanece estable, con una escasa variación del 0,7% con respecto a diciembre de 2024.

Por su parte, el ramo de Autos ha registrado un crecimiento del 10% durante el pasado mes de enero. Alcanzando su prima media un valor de 454 euros en las pólizas de nueva contratación, comparado con el mismo mes de 2024. Mientras que los seguros de moto de nueva producción experimentaron un incremento del 6% en su prima media interanual durante enero de 2025 en comparación con el mismo periodo de 2024.

Durante el primer mes de 2025 la emisión de seguros de Decesos de nueva producción experimentó un aumento de un 2%



respecto a enero de 2024, situándose el valor de su prima media en 216 euros.

En el ramo de Salud el valor de la prima media de nueva producción ha alcanzado los 1.136 euros durante este mes de enero de 2025, lo que supone un notable incremento del 19% respecto al mismo mes del año anterior.

Por otro lado, hay que reseñar que el multitarificador ha emitido la póliza número 4 millones. En 2024 han alcanzado las 637.499 emisiones, con un volumen de prima de 238.751.406 euros.

Por último, señalar que **Allianz** ha renovado su seguro de Hogar, integrando importantes mejoras en el multitarificador Avant2 Sales Manager. Asimismo, **Helvetia** ha incorporado su seguro de Vida.



Iberian nombra a **Fernando Molano** como **National Surety Manager de Caución**

Iberian Insurance Group ha anunciado la promoción de Fernando Molano como nuevo National Surety Manager, reforzando su apuesta por el talento interno y la especialización en el área de Caución.

Molano, que se incorporó a la compañía en abril de 2018 como Surety Underwriter, ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo y consolidación de este ramo dentro de Iberian. Cuenta con una sólida formación en finanzas y contabilidad, así como en administración y dirección de empresas.

Las reclamaciones por riesgos cibernéticos **se incrementan un 14% en 2024**

A pesar de que la conciencia sobre los riesgos digitales es cada vez mayor, las medidas de protección aún son insuficientes. Uno de los últimos estudios de **Allianz Partners** señalaba que el 44% de los ciudadanos está preocupado por el aumento de los ataques cibernéticos, pero aun así el 60% sigue utilizando redes wifi inseguras. Además, aunque el 40% muestra interés en contar con apoyo en caso de robo de identidad, solo el 8% ha contratado un seguro para estos casos.

En respuesta a esta realidad, el sector asegurador avanza en la creación de soluciones que permitan a los usuarios proteger su identidad digital y mitigar las consecuencias de posibles ataques, ante el auge del uso de la IA por la suplantación de identidad. Se han incrementado en un 14% durante 2024, las reclamaciones por riesgos

cibernéticos a las aseguradoras, que junto con la previsión de un crecimiento del 70% en el gasto en protección digital para 2028, evidencian la urgencia de adoptar medidas efectivas.

En este contexto, Allianz Partners ha desarrollado 'Allyz Cyber', una plataforma que combina servicios de prevención, asis-



tencia digital y seguros para proporcionar una protección integral frente a los riesgos emergentes, además de ofrecer funcionalidades como el control parental, protección de identidad online, antivirus, seguros de recuperación de datos y asistencia especializada para ayudar a los afectados por delitos cibernéticos.



Agroseguro ha participado en la 32ª Semana del Seguro, organizada por **Inese**, en una jornada titulada 'La respuesta del seguro agrario a los eventos climáticos extremos. El caso de la provincia de Valencia'.

Agroseguro destaca la **respuesta del seguro agrario en la gestión de siniestros por la dana**

El presidente de Agroseguro, Ignacio Machetti, conversó con el director territorial de Agroseguro en Levante, Manuel González, que ha recordado que la dana provocó siniestros por lluvia, inundación, pedrisco y viento en más de 50.000 parcelas aseguradas, principalmente de cítricos y caqui, con un volumen de indemnizaciones que, una vez se cierre la campaña de cítricos, rondará los 60 millones de euros.

La jornada continuó con la visión de las coaseguradoras que coincidieron en el imprescindible papel del seguro agrario, destacando su capacidad de gestionar la recepción de siniestros, la evaluación de daños y pago de indemnizaciones a la mayor velocidad posible, con el objetivo de apoyar a los agricultores y ganaderos valencianos, la mayor parte situados en las zonas más afectadas por la dana.

En otro orden de cosas, desde Agroseguro se ha comunicado que la contratación de seguros agrarios ha crecido un 2% en 2024 y alcanzó las 374.000 pólizas, con 1.021 millones de euros en primas totales (+1%), convirtiéndose así en el segundo año consecutivo en que se superan los mil millones de euros de primas. La superficie asegurada alcanza de nuevo los 6 millones de hectáreas y la producción asegurada crece hasta los 40,5 millones de toneladas, un 9% más que en el ejercicio anterior. El número de animales asegurados también crece, un 5%, alcanzado los 439 millones. Por su parte, la siniestralidad registrada por el seguro agrario en 2024 ascendió a 712 millones de euros. En el conjunto del año 2024, gestionó 118 mil siniestros agrícolas, correspondientes a una superficie de 1,66 millones de hectáreas, y 103.000 siniestros pecuarios, así como 1,38 millones de servicios de retirada y destrucción de animales muertos en explotación.

Agers prepara un ciclo de **tres foros sobre gestión de grandes siniestros**

A finales de febrero, **Agers** lanzó su primer Training Chapter de 2025, un foro online que da inicio a un ciclo de tres encuentros centrados en la gestión de grandes siniestros.

En esta sesión, expertos en gestión de riesgos abordaron estrategias clave para la identificación, evaluación y mitigación de amenazas antes de que se conviertan en crisis. Un enfoque integral de prevención y resiliencia puede marcar la diferencia entre una catástrofe y un incidente manejable.





GramAudit refuerza su formación en ciberseguridad e IA

GramAudit, firma de Auditoría, Consultoría y Sostenibilidad enfocada al sector asegurador, ha celebrado una jornada formativa para todo su equipo, en ciberseguridad e inteligencia artificial (IA) aplicada a la auditoría, impartida por **Correduidea**.

Durante la sesión, se analizaron los principales riesgos cibernéticos a los que se enfrentan las empresas, así como las soluciones más efectivas para proteger la seguridad de la información en el entorno digital actual. Además, se exploró el impacto de la inteligencia artificial en la auditoría, destacando su papel en la optimización de procesos, la detección de anomalías y la mejora en la toma de decisiones.

El sector asegurador extiende la firma digital a los corredores

La empresa informática **Tirea** y la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de la Mediación Aseguradora (Aetma) han desarrollado la herramienta 'Cima Firma digital' para que los corredores puedan firmar digitalmente sus comunicaciones con las aseguradoras.

'Cima Firma Digital' es una solución diseñada para simplificar y agilizar el proceso de contratación de un seguro. Permite que el mediador controle todo el proceso, asegurando el conocimiento completo de lo que se envía y se firma. Facilita que se cumpla la suscripción de las pólizas como marca la ley, lo que ofrece mayor seguridad normativa.

La herramienta incorpora varias ventajas en materia de seguridad. Protege la confidencialidad de los datos del cliente dado que toda la operativa se realiza en un entorno encriptado.

'Cima Firma Digital' facilita la suscripción de un seguro por parte de los clientes. Les permite firmar la póliza en menos de dos minutos, desde cualquier lugar y de manera ágil y sencilla. De esta manera, mejora la experiencia de usuario y aumenta la transparencia de los contratos.

La herramienta aporta varias ventajas para los mediadores. Por un lado, permite automatizar el proceso en su sistema de planificación de recursos empresariales (ERP, en inglés). El corredor decide en todo momento qué pólizas revisar y qué datos incluir. 'Cima Firma Digital' fomenta la profesionalidad, al permitir una asesoría efectiva en la contratación en remoto, y contribuye a proyectar una imagen moderna del sector, con procedimientos contractuales de alta calidad.

La aplicación es de uso gratuito para el corredor, dado que es la aseguradora quien asume el coste generado por la firma de los contratos.





El CCS ha pagado más de 2.218 millones de euros de indemnización a los afectados de la dana

A las 8 horas del 4 de marzo, el **Consortio de Compensación de Seguros (CCS)** ha comunicado que ya había pagado 2.218.170.571 euros por 164.221 indemnizaciones de las 242.800 solicitudes de indemnización recibidas.

En relación con la grave situación causada por la Dana que ha producido desde el 26 de octubre hasta el 4 de noviembre de 2024 numerosos daños por inundación y por tempestad ciclónica atípica en amplias zonas del este y el sur peninsular y Baleares, muy en particular, las trágicas inundaciones en Valencia y Albacete del 29 de octubre, el CCS informa que, a las 8 horas del 4 de marzo de 2025, ha recibido y registrado 242.800 solicitudes de indemnización.

Según clase de riesgo, el desglose de solicitudes de indemnización recibidas es el siguiente: Viviendas y comunidades de propietarios, 79.476 solicitudes; Vehículos automóviles, 141.830 solicitudes; Comercios, almacenes y otros riesgos, 15.444 solicitudes; Oficinas, 1.070 solicitudes; Riesgos industriales, 4.905 solicitudes; y Obras civiles, 75 solicitudes. 231.676 de estas solici-

tudes (el 95,4% del total) se localizan en la provincia de Valencia.

A las 8 horas del 4 de marzo de 2025 el CCS ha efectuado 164.221 pagos, por un importe acumulado de 2.218.170.571 euros, desglosados por clase de riesgo de la siguiente forma: Viviendas y comunidades de propietarios: 46.908 pagos por 683.154.831 euros; Vehículos automóviles, 106.557 pagos por 919.696.200 euros; Comercios, almacenes y otros riesgos, 8.040 pagos por 354.351.772 euros; Oficinas, 581 pagos por 18.899.494 euros; Riesgos industriales, 2.124 pagos por 238.429.075 euros; y Obras civiles, 11 pagos por 3.639.199 euros.

En este enlace https://www.conorseguros.es/documentos/10184/121530/DECIMOCUARTA_notainformativa_DANA_DEFINITIVA.pdf/lcale65e-f6cf-5b28-d582-a49f5fee630b?t=1741092668643 están los pagos por municipio.

El número de asegurados de seguros de Vida a 31 de diciembre de 2024 ascendió a 30.875.183. El negocio individual concentra el 75% de los asegurados totales y el 82% del ahorro gestionado, según datos de **Icea**.

El negocio individual de Vida concentra el 75% de los asegurados totales

Por su parte, los seguros colectivos aglutinan el 18% del ahorro, alcanzando los 36.821 millones de euros y 7,8 millones de asegurados.





Arag crece un 15% en la facturación en seguros de Viaje

Arag ha anunciado una facturación récord en los seguros de Viaje en 2024, creciendo por encima del 15%.

Su director de negocio de Asistencia en Viaje, Raúl Pérez, ha compartido su optimismo sobre las perspectivas para 2025, destacando que “el turismo ha alcanzado cifras similares a las de antes de la pandemia”.

El seguro de Viaje se ha convertido en un componente esencial para los viajeros, especialmente aquellos que lo hacen al extranjero. En 2024, aproximadamente el 50%-60% de los viajes estuvieron asegurados, una cifra que ha aumentado significativamente desde el 25% registrado antes de la pandemia. La compañía ha destacado la importancia de la automatización en la indemnización de determinados siniestros, que mejora la

eficiencia y la satisfacción del cliente.

En otro orden de cosas, la aseguradora señala que los requisitos a grandes tenedores y la suspensión de desahucios ponen trabas a la recuperación de viviendas. Veinte meses después de la aprobación de la actual Ley de Vivienda, en muchos casos, se traduce en un aumento de los plazos para recuperar la vivienda, que se sitúan, de media, en más de un año.

En los nuevos procesos, “los plazos de suspensión de los lanzamientos se incrementan a 2 meses cuando el propietario es persona física y 4 meses cuando es persona jurídica y el inquilino ha demostrado su

vulnerabilidad económica”, indica Montserrat Martín, abogada de Arag.

Por otro lado, la aseguradora ha otorgado el IV Heinrich Fassbender Award a la correduría **Coinbroker**. Se trata de un premio de reconocimiento a los mediadores que contribuyen a la difusión de la defensa jurídica. Arag también realizará en nombre de Coinbroker una donación a Educo, organización escogida por el galardonado, y que ha recogido Blanca de la Quintana, especialista en alianzas estratégicas de la ONG.

Por último, señalar que la aseguradora ha lanzado la segunda temporada de ‘Un Podcast Muy Legal’.



Barcelona acoge la Convención Comercial 2025 de Fiatc

Fiatc ha celebrado su Convención Comercial 2025 en Barcelona, donde se ha realizado un análisis del desempeño realizado en 2024 y la definición de estrategias para afrontar los retos de 2025.



La convención comenzó con la puesta en común de la actividad de 2024, resaltando los logros alcanzados y los ámbitos de mejora. Además, se definieron los objetivos estratégicos para 2025 con el fin de seguir fortaleciendo la presencia de Fiatc en el sector asegurador. A lo largo de las jornadas, los asistentes participaron en talleres y debates focalizados en la optimización del servicio al mediador y en las estrategias y herramientas para potenciar ventas y fidelizar a clientes y mediadores.



Santévet participa en una nueva edición de Iberzoo+Propet

Santévet ha llevado todas sus novedades a la feria Iberzoo+Propet, el evento de referencia para profesionales de la industria de animales de compañía.

Centró su stand en el bienestar, confianza y tranquilidad de las mascotas, sus familias y los veterinarios, y expuso sus últimas novedades en el sector, entre las que se incluye la modalidad 'Cat indoor' específica para gatos de interior, el seguro de Responsabilidad Civil opcional, que se incorporaría a la cuota mensual del seguro de Salud, o la incorporación del nuevo servicio de teletransmisión directa de documentos, que permite a los veterinarios enviar las solicitudes de reembolso a la aseguradora de forma digital, rápida y sencilla.

La compañía también ofrece una cobertura con 5.000 euros al año de límite de reembolso, gestión de las solicitudes de reembolso en un periodo de máximo 48 horas, reembolso de hasta el 90% de los gastos veterinarios en caso de enfermedad, accidente y cirugía a lo largo de toda la vida de la mascota y un bono para gastos preventivos.



Las aseguradoras gestionaban 210.400 millones de sus clientes a través de seguros de Vida a cierre de 2024, una cifra un 3,23% superior a la de un año antes. A esta cantidad hay que sumar otros 65.200 millones de patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión corre a cargo de aseguradoras y que aumentaron un 8,49% en el ejercicio. En total, el sector asegurador tenía encomendados 275.600 millones de euros al acabar 2024, un 4,43% más que al término de 2023.

El ahorro gestionado por seguros creció un 3,23% en 2024

Los productos que más crecieron en comparación con el año anterior fueron los seguros unit-linked, que incrementaron su patrimonio bajo gestión un 6,57%, hasta 26.241 millones de euros; la transformación de patrimonio en rentas vitalicias, que creció un 5%, hasta 2.440 millones de euros, y los capitales diferidos, que subieron un 4,88%, hasta 50.138 millones de euros. También elevaron su patrimonio las rentas vitalicias y temporales, hasta 94.823 millones de euros, un 2,79% más, y los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), hasta 15.382 millones de euros, lo que representa un aumento del 2,28% en el año.

En cuanto a las demás líneas de producto, los planes de previsión asegurados (PPA) registraron una caída del 3,31%, hasta 10.468 millones, y los seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp) mostraron un descenso del 2,69%, hasta los 3.649 millones de euros. Los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 5.277 millones de euros al finalizar el cuarto trimestre de 2024, un 4,8% más que el año anterior.

La subida del precio del alquiler y la ocupación ilegal, las mayores preocupaciones en torno a la vivienda

Ante un mercado inmobiliario marcado por la escasez de la oferta y la bajada de los tipos de interés, la subida del 'precio del alquiler' (+3), la 'ocupación ilegal' (+1) y 'las leyes en torno a la vivienda' son los tres aspectos relacionados con la vivienda que más puestos han escalado en el ranking de las principales preocupaciones de los españoles, de acuerdo con el II Barómetro de la Vivienda Planeta Propietario que anualmente elabora el [Grupo Mutua Propietarios](#).



El II Barómetro de la Vivienda 'Planeta Propietario' constata el descenso como asuntos menos relevantes para los españoles en el entorno de la vivienda 'el mantenimiento' y disponer de un 'hogar sostenible'.

En relación a los ingresos medios de los hogares españoles, un 41,6% de dichos ingresos se destina a la denominada 'Factura del Hogar', que incluye la hipoteca o el alquiler, los suministros energéticos y la cesta de la compra. Este porcentaje supera el 90% en los hogares con ingresos de hasta 1.000 euros; alcanza el 58% entre las personas que viven de alquiler y se lleva el 54,5% de los ingresos de quienes viven solos.

Tres de cada diez españoles aseguran tener alguna dificultad para hacer frente al pago de los gastos de la vivienda. Por perfiles, los jóvenes de entre 18 y 34 años, son las que experimentan mayores dificultades: un 7% declara tener "muchoa dificultad" y alrededor del 33% reporta "bastante dificultad".

Preventiva lanza un paquete de servicios de dependencia en alianza con Dpen-D

[Dpen-D](#) da un paso en la evolución de los seguros personales gracias a su colaboración estratégica con [Preventiva Seguros](#).

Desde el 1 de enero de 2025, los asegurados de Preventiva Seguros pueden disfrutar de un paquete de servicios asistenciales que incluye asesoramiento especializado en situaciones de dependencia, paquetes de horas de ayuda a domicilio adaptados a sus necesidades y la gestión integral de los trámites asociados a la Ley de Dependencia.





Allianz analiza cómo el marketing y la comunicación fomentan el conocimiento del seguro

Allianz, en la Semana del Seguro organizada por Inese, celebró la jornada 'Reescribiendo el seguro: de aburrir a enamorar', centrada en cómo el marketing y la comunicación son elementos fundamentales para poner en valor el seguro como parte esencial de la sociedad, y cómo ayuda a la captación de talento.

Carmen González, directora general Comercial de Allianz (desde el 1 de marzo), moderó la conversación y fomentó el diálogo entre los asistentes. Además, abrió el evento Patricia Hernández, directora comercial Centro en Allianz Seguros; que contó con la participación de Catalina Guevara, directora de People & Culture, Laura Gallach, directora de Comunicación, y Fernando Santesteban, vicepresidente de Espabrok y director general de Nasabi C.S.,

que debatieron sobre la importancia de la comunicación efectiva y la escucha activa en la industria aseguradora y su rol como motor de cambio.

Además, Luisa de la Peña, directora de Clientes & Marketing en Allianz Seguros, junto a Iban Monje, director Comercial de Confluence Group, hicieron un repaso por diferentes estrategias para construir marcas que conecten emocionalmente con los clientes.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha presentado la tercera edición de su 'Informe Global de Pensiones', que analiza 71 sistemas de pensiones en todo el mundo con la ayuda del 'Índice de Pensiones Allianz' (API). En él se señala que el sistema de pensiones de España se ubica en la parte inferior de la tabla media con una puntuación general de 3.8. Se espera que la tasa de dependencia de personas mayores aumente en los próximos 25 años del 32% al 69%, una de las tasas más altas del mundo.

Por último, señalar que la aseguradora ha comenzado una campaña de marca con un mensaje claro: la vida está hecha para vivirla con valentía. Bajo el eslogan 'Y a vivir', Allianz reivindica la valentía cotidiana, aquella que impulsa a las personas a atreverse, a disfrutar del momento y a avanzar sin miedo. No solo invita a vivir sin miedo, sino que lo respalda con compromisos concretos. La compañía se compromete a pagar en un plazo de 48 horas, una vez abierto el siniestro.

CSA ha celebrado su primera asamblea de 2025, en donde se definieron objetivos y se reforzó su compromiso con el sector asegurador.

CSA consolida estrategias y alianzas

En esta ocasión, gracias a la colaboración de Allianz, con la que ha renovado su protocolo de colaboración han alineado estrategias y avanzado en la mejora continua del servicio a sus clientes.





Pelayo reestructura su organigrama

Con la puesta en marcha del nuevo Plan Estratégico 2025-2027, **Pelayo** afronta una nueva etapa con objetivos exigentes y ambiciosos que buscan reforzar el crecimiento, la rentabilidad y la capacidad tecnológica de la compañía. Coincidiendo con el inicio de este Plan, ha realizado cambios en su estructura directiva.

M^a Cristina Rodríguez asume la dirección del Área de Prestaciones de Pelayo. Hasta ahora directora de Venta Directa, es licenciada en Derecho, Diplomada en Seguros y Master en Dirección de Empresas (MBA). Cuenta con un gran conocimiento del área de Prestaciones de la

compañía, habiendo sido directora territorial de la misma.

Dado el importante impulso que se quiere dar a la diversificación de negocios, se ha creado la nueva Dirección de Negocios No Aseguradores, que será asumida por José Manuel Domínguez, hasta ahora director de Prestaciones. Licenciado en Economía y Empresariales, cuenta con una dilatada trayectoria en la compañía, habiendo pasado por la Dirección de Administración y Control.

Asimismo, la Dirección de Personas y Cultura, que también tendrá un papel fundamental en el nuevo Plan Estratégico, pasa a ocuparla Mireia Villaró. Abogada y hasta ahora responsable de Cumplimiento Normativo de la compañía, cargo que ocupa junto al de secretaria del Consejo de Agropelayo. Cuenta con una destacada



trayectoria dentro de Grupo Pelayo, habiendo estado al frente de la dirección jurídica de alguna de sus filiales.

Por otra parte, la responsabilidad de Cumplimiento Normativo de la compañía, será ocupada por M^a José Esteban, Abogada, quien hasta ahora ocupaba la Dirección de Personas y Cultura, y que ya perteneció al Área Jurídica en su etapa anterior.

Finalmente, la Dirección de Venta Directa se cubrirá con la nueva incorporación de Irene Martínez, Matemática y actuario de formación, quien durante los últimos 3 años ha sido directora general de la aseguradora digital Alan, liderando la transformación del Seguro de Salud a través de la innovación tecnológica. Cuenta con una experiencia de más de 25 años en Seguros, Banca y Consultoría.



Cesce celebra su 38º Convención General

La 38ª Convención General de **Cesce** ha tenido como hilo conductor la importancia del trabajo en equipo, que se ha visto reflejado en el claim de la jornada 'Juntos creamos valor'.

Se ensalzó el valor del trabajo en equipo para afrontar la resiliencia y alcanzar el éxito. Los equipos fomentan el sentido de pertenencia y ayudan a afrontar los retos de este entorno cambiante y desafiante.



Oscar Herrero, nuevo director comercial de corredores de Codeoscopic

Codeoscopic ha nombrado a Oscar Herrero como nuevo director comercial de corredores, quien se reincorpora a la tecnológica, donde anteriormente desarrolló una trayectoria de más de seis años.

En los últimos años, Herrero continuó su crecimiento profesional en Life5, una experiencia que le permitió ampliar sus conocimientos, fortalecer su liderazgo y desarrollar nuevas habilidades tanto a nivel personal como profesional.



Solunion convoca una convención conjunta de sus equipos de Comercial y Riesgos

Solunion ha celebrado su convención anual comercial y de riesgos de

España, donde se dio a conocer la estrategia en el presente ejercicio y su propuesta de valor diferencial, flexible y adaptada a cada contexto y necesidad.

Asimismo, se compartieron los planes de acción asociados al Plan Estratégico 2025-2027 de la compañía, que persigue seguir impulsando el crecimiento y la rentabilidad.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha analizado el entorno económico y las tendencias de morosidad empresarial en el marco de la Semana del Seguro, organizada por **Inese**. Entre las principales conclusiones, destacó que los concursos de acreedores aumentaron un 20% en 2024 y que seguirán creciendo de forma significativa en 2025.

Se comentó que la morosidad es una señal más temprana que los concursos de acreedores para analizar la solvencia de las empresas. “Actualmente, se registran entre cuatro y cinco veces más impagos que concursos de acreedores, lo que refleja la tensión en la liquidez de muchas compañías”. La morosidad, que ha atravesado cuatro fases desde el estallido de la Covid-19, ahora se estabiliza en niveles prepandemia, con tendencia al alza. Esta situación afecta a cuatro sectores clave: agroalimentación, construcción, transporte y equipamiento del hogar, que concentran la mayor parte de los impagos.

Adele Roberto, directora territorial de Madrid de Solunion España, presentó algunos de los instrumentos de apoyo a las empresas en este contexto de incertidumbre y morosidad al alza. “Las empresas suelen proteger sus bienes materiales, pero muchas veces dejan desprotegidas sus cuentas por cobrar, lo que supone un riesgo significativo”. El seguro de Crédito permite a las empresas prevenir impagos mediante el análisis y la monitorización de la solvencia de sus clientes, además de ofrecer recobro y cobertura en caso de incumplimientos.

Crédito y Caución activa el **asesoramiento en internacionalización para candidatos**

Crédito y Caución ha activado su nuevo servicio de asesoramiento en internacionalización para candidatos, diseñado para empresas que están considerando la contratación de un seguro de Crédito.



Este servicio forma parte de 'CyComex', el portal de internacionalización e inteligencia de mercados de la aseguradora que ha impulsado ya la transformación de más de 5.000 empresas en exportadores consolidados.

“La estrategia de sampling de 'CyComex', permite a las empresas experimentar los beneficios de nuestra consultoría a medida para operar en mercados internacionales, facilitando una decisión informada y potenciando la contratación del seguro de Crédito”, explica su director de Comercio Exterior, Carlos Pobre.

Este nuevo servicio podrá ser activado por aquellos agentes de la compañía que durante el proceso de contratación detecten en la empresa candidata necesidades de asesoramiento y acceso a soluciones personalizadas para enfrentar los desafíos internacionales en sus negocios.

A través del portal, las empresas cuentan con acceso a un abanico de servicios de internacionalización como consultoría a medida, identificación de proveedores o clientes potenciales, selección de mercados exteriores en base al posicionamiento de sus productos o servicios, identificación de documentos y trámites aduaneros necesarios en los distintos mercados en los que operan o el servicio de alertas de comercio exterior.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha anunciado el nombramiento de Marisa Núñez y Yolanda Alaejos como directoras de las sucursales de Madrid y Valladolid, respectivamente.



Zurich Seguros integra **en una sola división los negocios de Particulares, Vida, Pymes y Partners**

Zurich Seguros fortalece su área de *Retail* integrando en un solo segmento los negocios de Particulares, Vida, Pymes y Partners.

Se trata de un paso para conseguir mayor flexibilidad, capacidad de respuesta e impacto en el mercado. Miguel Iniesta, hasta ahora director de Particulares, asumirá el reto en esta nueva etapa como director de *Retail*.

Junto al negocio de *Retail*, se apuesta por un área de Cliente que reafirma el compromiso con la excelencia en la atención y necesidades del cliente, asegurando que éstos reciben un apoyo y servicio excelente en cada etapa de su experiencia con Zurich. Esta área continúa liderada por Silvia Heras.



El Grupo MGC reúne a su equipo en su convención anual

El **Grupo MGC**, compuesto por MGC Mutua y CA Life, ha organizado su convención anual bajo el lema 'RE.Evolución'. En este encuentro se han dado cita el personal del departamento Comercial, el de Atención al Mutualista y el de Marketing, así como todo el equipo directivo, quienes han tenido la oportunidad de reflexionar y sacar conclusiones sobre lo acontecido en 2024 y, sobre todo, intercambiar experiencias y definir los retos y la estrategia para 2025.

En este contexto, se han compartido experiencias de 'Buenas Prácticas' como modelo de éxito a implementar en todo el territorio. Además, se han definido las líneas estratégicas y planes para este año, basadas en la diversificación de la oferta y la firme apuesta por la digitalización, así como se anunciaron las novedades comerciales que se desarrollarán a lo largo de este ejercicio.

Xavier Plana, director general de MGC Mutua, presentó el nuevo organigrama de la entidad que estará bajo su dirección, en

el que cuatro Direcciones Corporativas asumen la dirección Comercial, con el espíritu de fomentar el trabajo en equipo, el diálogo y el acercamiento al territorio. Plana invitó a los asistentes a salir de su zona de confort, a transformarse desde dentro y caminar hacia un futuro lleno de nuevas oportunidades.



Mutua Levante presenta sus novedades a los mediadores castellonenses

Mutua Levante ha celebrado una jornada en el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón**, donde dio a conocer su oferta de productos para 2025, marcados por su carácter ético y sostenible.

El encuentro contó con la participación de Antonio Navarro, director comercial de Mutua Levante, y Jesús Redón, delegado comercial en Castellón, quienes presentaron las principales novedades en seguros de 'Mascotas', 'VMR', 'VMP', 'Multisport', 'Sénior' y 'Baja laboral baremado'.

Adecose, presente en la reunión semestral de Bipar

Una delegación de **Adecose** compuesta por Borja López-Chicheri –director gerente– y Marta Mariño– responsable de Asuntos Corporativos– ha participado en la reunión semestral que Bipar (Federación Europea de Intermediarios de Seguros) ha celebrado Frankfurt.

La jornada fue inaugurada por la presidenta de Eiopa, Petra Hielkema quien adelantó los temas a tratar que coincidieron con los desafíos del sector asegurador en Europa: el uso de la Inteligencia Artificial, la relación del Cambio Climático en la ocurrencia de catástrofes naturales, el sistema de pensiones, la dualidad entre regulación y competitividad, y la atracción de talento joven a la industria aseguradora.

En este último punto, la presidenta de la Autoridad Europea incidió especialmente en la elevada edad media de la fuerza laboral del sector, así como la falta de sucesión en la distribución de seguros. Por tanto, animó a los presentes a trabajar ciertos aspectos como la flexibilidad laboral, la innovación, la sostenibilidad y replanteamiento de los valores empresariales para llamar la atención de los más jóvenes.

Fausto Parente, director ejecutivo de Eiopa, explicó el funciona-

miento de la Autoridad Europea, haciendo hincapié en los instrumentos regulatorios. Asimismo, entró en un debate con Henck Becquaert, miembro de la directiva del órgano de supervisión de servicios financieros y mercados belga (FSMA), en el que ambos coincidieron que el cliente es lo más importante en la cadena de distribución de seguros. Siguiendo los puntos destacados por la presidenta, se presentó el informe sobre la digitalización de la industria aseguradora en Europa de la mano de Timothy Shakesby, jefe de la Unidad Horizontal en Finanzas Digitales de Eiopa. La información recogida en dicho estudio viene a subrayar que no

hay una disrupción en los canales de comunicación, pero sí hay una nueva tendencia entre los clientes, quienes parecen tener una clara preferencia por las ventas híbridas.

Por otro lado, Carlos Guiné, jefe de la Unidad Horizontal de Sostenibilidad de Eiopa, presentó la evolución al alza de las pérdidas económicas debido a las catástrofes naturales en Europa, donde se puede ver una clara tendencia en el incremento no solo en la frecuencia de los siniestros, sino también en el aumento de la virulencia de los eventos catastróficos. Es por ello que, desde la Autoridad Europea, se está trabajando en varias iniciativas para crear conciencia en los consumidores sobre los

riesgos a los que se enfrentan.

Desde el punto de visto regulatorio y de negocio, Valérie Mariatte-Wood, jefa del Departamento de Protección del Consumidor de Eiopa dio a conocer detalles sobre la iniciativa de *Mystery Shop*-





ping llevada a cabo por la Autoridad Europea, cuya mayor conclusión es que “se deben mejorar los mecanismos de protección al cliente, hacerlos más simples para que el mediador de seguros alcance una mayor eficiencia y obtenga mejores resultados a la hora de ofrecer al consumidor productos aseguradores”.

El negocio transfronterizo fue otro de los asuntos que se trataron en la reunión. Marco Traversa, líder de equipo de la Unidad de Vigilancia de Conducta de Negocio de Eiopa, dio detalles de la movilidad del negocio de los distribuidores de seguros en Europa, el cual va creciendo, más de manera latente que sustancialmente, siendo los Unit Linked y los seguros de Aviación los productos más susceptibles de salir de las fronteras del mediador de seguros que los intermedia.

El sistema de pensiones también ocupó las conversaciones de gran parte de los ponentes, pero fue Tilman Lueder, jefe de Unidad de Seguros y Pensiones de la Dirección General de Estabilidad Financiera, Servicios Financieros y Unión de Mercados Captales de la Comisión Europea (Fisma) quien entró a fondo en la brecha de pensiones entre los países miembros de la Unión Europea, algo que preocupa profundamente, sobre todo, la falta de previsión en la jubilación en los clientes y las diferencias en los planes entre un país y otro.

Por último, David Cowan, líder del equipo de Conductas de Políticas Empresariales de Eiopa, trató el tema de las pensiones e informó sobre la agenda regulatoria y el plan de acción para los próximos 12 meses.

En otro orden de cosas, **Fundación Adeco** ha lanzado la convocatoria de la II edición de los Premios RSE, una iniciativa que reconoce el compromiso y el esfuerzo de las corredurías asociadas en materia de responsabilidad social empresarial. Las candidaturas ganadoras se darán a conocer en la ceremonia que tendrá lugar en la Cena Anual de Adeco 2025, el 26 de junio.

El Colegio de Toledo celebra una charla sobre la **contratación de alumnos en prácticas de FP Dual**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo**, en colaboración con la Delegación Provincial de Educación, Cultura y Deporte de la JCCM, ha realizado una charla informativa sobre la contratación de alumnos en prácticas de Formación Profesional Dual, para fomentar la incorporación de jóvenes talentos al sector asegurador.



Durante la reunión, se abordaron temas como el convenio firmado entre la Junta de Comunidades y el Colegio de Mediadores de Toledo, la formación de Nivel II a través de Cecas, las ventajas de contratar alumnos en prácticas y el funcionamiento del proceso de selección y contratación.

Uno de los aspectos más destacados de la charla fue el análisis del alto índice de empleabilidad del sector asegurador, donde una gran parte de los profesionales formados en FP encuentran oportunidades laborales rápidamente gracias a la combinación de conocimientos teóricos y enfoques prácticos.

En otro orden de cosas, el Colegio y **Tasaperitaciones Técnicas Méndez**, empresa especializada en peritaciones técnicas, han firmado un convenio de colaboración.

Intermundial celebra un **networking con corredores y compañías**



Intermundial ha celebrado la primera edición de Interinnova, su evento de networking para corredores de seguros y aseguradoras.

Durante el acto, Manuel López, CEO de Intermundial y Grupo Atlantigo, compartió información sobre el know-how de la compañía en cuanto a viajes, enfocándose específicamente en los corredores y resto de actores del sector seguros. Durante su intervención señaló: “Interinnova no es solo un evento, sino un espacio creado por y para los corredores, donde pueden compartir experiencias, inspirarse y construir juntos el futuro del sector”.

La jornada se celebró con la colaboración de Proeles de Fecor, una iniciativa que tiene como objetivo mejorar e impulsar la formación, eficacia, colaboración y visibilidad de los corredores más jóvenes.

Aprocose aplaza la celebración de su XV aniversario

La cancelación de Forinvest por la alerta meteorológica en la Comunidad Valenciana ha provocado, asimismo, la suspensión de la celebración del XV aniversario de **Aprocose**, que se iba a celebrar durante la mañana del 6 de marzo en el recinto del certamen, en Feria Valencia.

El acto iba a contar con la participación de destacados responsables públicos, quienes iban a compartir sus vivencias y estrategias en la gestión de desastres naturales en una mesa redonda, moderada por Maciste Argente y en la que iban a participar: José Miguel Ferris, alcalde de Albal; Robert Raga, alcalde de Riba-Roja; José Francisco Cabanes, alcalde de Sedaví y presidente de la Mancomunitat de l’Horta Sud, y José María Ángel, comisionado del Go-



bierno para la Reconstrucción de la Dana. La idea era hablar sobre las acciones realizadas y los retos futuros. Explicar las lecciones aprendidas y las mejores prácticas para afrontar situaciones de emergencia, tanto durante el suceso como en su fase posterior. En el mismo acto se iban a entregar los Premios Aprocose. La asociación ha manifestado que en los próximos días anunciará las nuevas fechas de su aniversario.



E2K instruye sobre los cambios de la nueva DEC

E2K ha celebrado un webinar práctico para abordar los cambios que ha incorporado la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) en los nuevos modelos de la documentación estadístico-contable (DEC). Pura Rubio, responsable del Área de Apoyo Legal y del SAC de E2K, ha sido la encargada de explicar a más de 150 corredurías de su Red #E2KBrokernet todas las novedades y de resolver las dudas.

Rubio indicó que esta nueva DEC afecta a los corredores y corredurías que tienen autorización administrativa de la DGSFP. Los supervisores autonómicos, a priori, no van a incorporar cambios importantes en su documentación estadístico-contable. Ha precisado que “prácticamente todos los modelos tienen cambios, aunque los contables son menores”. Y, además, se suman “modelos nuevos”.

Algunas variaciones resaltables son el desglose más exhaustivo que se hace del negocio, solicitando la distribución territorial, diferencia entre venta presencial y a distancia, o la distinción más detallada entre Vida riesgo y Vida ahorro. Se solicita que se distinga si los tomadores son personas físicas o jurídicas. E incluso se pide más información de los medios personales de las corre-

durías de seguros, como puede ser el género y la edad del equipo de las corredurías. Por último, ha subrayado que “la DGSFP aún no ha publicado el procedimiento telemático del envío de la DEC, pero sí los nuevos modelos y la aplicación beta”. Además, ha recomendado encarecidamente a los corredores y corredurías de E2K que, no solo prueben la descarga de la aplicación beta, sino que empiecen a recopilar toda la información que pedirá la DGSFP en la DEC. En este sentido, Pura Rubio ha resaltado que todos los miembros de E2K ya tienen disponible su informe personalizado del Servicio de Atención al Cliente con la información de las quejas y reclamaciones recibidas; y recibirán por parte del área de Formación de E2K la Memoria Anual personalizada sobre la formación continua.

En otro orden de cosas, E2K ha celebrado su 10º Consultorio Ciber, ayudando a los corredores a desmontar mitos sobre ciberseguridad y a mejorar su capacidad de asesoramiento a empresas.

Durante la sesión, se analizaron algunos de los mitos más extendidos en torno a la ciberseguridad, como la creencia de que “la ciberseguridad es solo responsabilidad del departamento de IT” o que “los datos en la nube son completamente seguros”. También se abordaron falsas percepciones sobre la protección que ofrece un simple antivirus o la confianza ciega en las copias de seguridad como único recurso ante un ciberataque. Por último, señalar que E2K ha ampliado su Red con la incorporación de **Redisgestió**, dirigida por Xavier Miquel y con sede en Mollerussa (Lleida).

Ilunion ya tiene asegurados a 50.000 voluntarios

La correduría **Ilunion** ha alcanzado los 50.000 voluntarios asegurados de más de 2.000 asociaciones y entidades del Tercer Sector de toda España.



Esta póliza de voluntariado, diseñada en colaboración con **Mapfre** y comercializada por Ilunion, ofrece cobertura de accidentes y responsabilidad civil para todos los voluntarios, independientemente de su edad o discapacidad.

Además, proporciona seguridad jurídica a los beneficiarios de las acciones de voluntariado. “Contar con una póliza de Responsabilidad Civil adecuada es esencial para garantizar la tranquilidad y el respaldo legal necesario en el Tercer Sector”, indica Raquel Correa, directora de la correduría.

Las ONGs sólo tienen que comunicar el número de altas, a través de su propio libro de registro como sistema de identificación de los asegurados, lo que conlleva una elevada descarga administrativa para las entidades que las contratan.

Insure Brokers ha celebrado el quinto aniversario de su chatbot ‘Micro’, ahora con inteligencia artificial (IA), que dispone de un diseño específico para abordar los problemas derivados de la ocupación ilegal de viviendas vacías.



Insure Brokers celebra el quinto aniversario de su chatbot

El producto asociado a ‘Micro’ es un seguro de Defensa Jurídica de **Onlygal** que ofrece coberturas pensadas para proteger a los propietarios frente a las consecuencias de la ocupación ilegal. En donde se incluye: Indemnización de daños vandálicos ocasionados por los ocupas; pago de suministros acumulados durante el periodo de ocupación; y alojamiento alternativo en algunas de sus modalidades, para aquellos propietarios que se vean directamente afectados.

‘Micro’ permite contratar este seguro directamente con Insure Brokers y quienes combinen esta póliza con su seguro de Hogar podrán disfrutar de un descuento exclusivo. Gracias a la IA, el chatbot identifica las necesidades específicas de cada cliente y los guía a través del proceso de contratación de manera intuitiva con el seguro de ocupación ilegal.

En otro orden de cosas, la correduría ha participado como patrocinador destacado en el Torneo de Golf Infantil organizado por la Escuela de Golf Las Caldas de Oviedo. Este evento, además de fomentar el deporte entre los más pequeños, busca inculcar valores fundamentales como la constancia, el esfuerzo y, este año, también el ahorro.



El Consejo Andaluz aborda la puesta en marcha de la FP Dual en Seguros

El Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros, en su primera junta de gobierno de 2025, dio la bienvenida a los nuevos miembros, el presidente de Almería, José María Gil y la presidenta de Jaén, Susana López.

Además, se abordaron temas de trascendencia como la situación actual de la puesta en marcha de la FP Dual en Seguros en Andalucía, así como la presentación del borrador de protocolo de actuación frente a riesgos extraordinarios a las aseguradoras.

Los nuevos miembros ocuparán los mismos cargos que tenían sus antecesores: José María Gil, presidente de Almería, será vicepresidente 2º, y Susana López asumirá la Secretaría.

Ante los presentes, se presentó el Borrador de Protocolo de Actuación frente a Riesgos Extraordinarios, consensuado entre el Consorcio de Compensación de Seguros y el Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros. Un proyecto de protocolo que se puso en marcha en 2021 a raíz de la situación generada por los terremotos de Granada, que pusieron de manifiesto la necesidad de actuaciones especiales en casos que suponen un gra-



do de anomalías importantes, y que necesitan respuestas diferentes.

Asimismo, se analizó la situación de la Formación Profesional Dual en materia de Seguros en Andalucía que se pondrá en marcha, tras la firma del Convenio entre Junta de Andalucía, aseguradoras y el propio Consejo Andaluz.

En otro orden de cosas, Genaro Sánchez, presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros, se ha reunido con Juan Manuel Nieto, responsable del Servicio de Administración del Sector Financiero, Integrado en la Dirección General de Planificación,

Política Económica y Financiera de la Consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos de la Junta de Andalucía para preguntar el criterio de aplicación de la DEC en esta comunidad autónoma.

Al respecto, se ha comunicado que todas las comunidades autónomas con competencias en materia de Seguros se han alineado para seguir un mismo criterio de aplicación: no se va a implementar para los mediadores inscritos en el registro andaluz, los cambios del nuevo modelo de DEC (Declaración Económica y Contable) que sí serán de aplicación para todos aquellos inscritos en la Dirección General de Seguros y Fodos de Pensiones.

Asimismo, se ha indicado que el periodo de la presentación de la DEC del año 2024, ha comenzado el día 3 de febrero y finalizará el 30 de abril de 2025. La presentación de este documento es de obligado cumplimiento para todos los corredores, y el no hacerlo conlleva sanciones administrativas e incluso la baja de actividad en el registro.



Los asociados de Apromes podrán distribuir seguros de Arte tras el acuerdo con ASR Suscripción de Riesgos

Apromes y **ASR Suscripción de Riesgos** han firmado un acuerdo de colaboración para que los corredores puedan distribuir coberturas y servicios en materia de seguros de Arte.

ASR Suscripción de Riesgos es una agencia de suscripción especializada en ofrecer coberturas aseguradoras innovadoras, con un enfoque particular en el sector del arte. Los asociados de Apromes podrán acceder a un catálogo especializado en seguros de Arte y Hogar de altos patrimonios, una de las áreas más exclusivas del sector.

En otro orden de cosas, la asociación ha celebrado una sesión informativa para profundizar en la normativa legal vigente y en los nuevos modelos de Declaración Estadístico-Contable (DEC) de presentación obligatoria anual.

Durante la sesión, impartida por la asesora legal Ana Moreno, se ha realizado un análisis detallado de las nuevas exigencias regulatorias, haciendo especial hincapié en las obligaciones formales y de fondo que deben cumplirse. Además, se han abordado los aspectos más novedosos de estos modelos, como la distribución territorial del volumen de negocio, la recopilación de información sobre quejas y reclamaciones, así como, el desglose detallado de la formación continua impartida y sus niveles. Se ha puesto especial énfasis en la correcta interpretación de los conceptos y criterios clave para garantizar que la información reportada sea veraz y cumpla con los requisitos establecidos por la normativa.



Multibrokers Internacional, galardonada con el Premio Gema

Multibrokers Internacional ha sido galardonada con el premio Gema (Gestión Empresarial de la Mediación Aseguradora), organizado por las instituciones **Inese** e **IMAF**, y entregado en el acto de clausura de la Semana del Seguro de Madrid.

Además, fueron premiadas las empresas de mediación: Marsh, Telefónica Correduría, Terránea Correduría de Seguros, Elio Siroco Correduría de Seguros, así como Navia Gestión de Riesgos, todas ellas como corredurías líderes en excelencia de gestión por su crecimiento, rentabilidad, eficiencia y liquidez. Además, Antoni Godoy, expresidente del Colegio de Mediadores de Girona, recibió el reconocimiento por su Trayectoria Profesional.



Jhasa aumenta un 70% su volumen de negocio en 2024

Jhasa ha presentado sus resultados correspondientes a 2024, ejercicio en el que intermedió un total de 85 millones de euros en primas. Dato que refleja un aumento del 70% en su volumen de negocio respecto a 2023.

Desde la correduría se indica que “este crecimiento se ha basado en el enfoque especializado, en la atracción del mejor talento y en la diversificación de las áreas de negocio. Sectores como el reaseguro, M&A y el segmento de Caución y Employee & Benefits han mostrado desempeños especialmente destacados, impulsados por las soluciones a medida y sus alianzas estratégicas”. El avance internacional también ha sido un pilar fundamental en 2024. Como socio estratégico de Lockton Global Partners en España, Jhasa ha continuado ampliando su alcance, ofreciendo soluciones a medida en más de 130 países en todo el mundo y fortaleciendo su red global.

De cara a 2025, se plantea alcanzar los 120 millones de euros en primas. La compañía buscará consolidar su posición en sectores clave, reforzando su presencia en áreas *core* como Construcción y Energía. Además, va a apostar especialmente por el área de Transaction Solutions and Tax Liabilities (dentro del equipo de M&A) en la que ya cuen-

ta con más de 25 proyectos en cartera. Entre sus planes, también destaca la apertura de nuevas oficinas en España, Europa y Latinoamérica, como parte de su estrategia de expansión internacional. Por otro lado, la correduría ha anunciado la incorporación de Eneko Rubio como director del Departamento de Transporte, Marítimo y Logística. Rubio cuenta con una



amplia y sólida trayectoria profesional en los sectores de Transporte y seguro Marítimo. Su experiencia incluye un destacado desempeño en PIB Group, donde lideró esta misma área y consolidó su reputación como experto en la materia.

Asimismo, la correduría ha puesto el foco en las operaciones de responsabilidad fiscal con nuevas operaciones estratégicas en Reino Unido y Portugal a través de su área de M&A y dentro del marco de operaciones de Transaction Solutions and Tax Liabilities a cargo de Cristina Chaparro. De cara a 2025, Jhasa prevé consolidar su posición como bróker de seguros fiscales transaccionales y no transacciones tanto en el mercado español como en el portugués.

En otro orden de cosas, Jhasa ha firmado un acuerdo estratégico con la Asociación de Federaciones y Empresas de Limpieza Nacionales (**Afelin**) para ofrecer soluciones innovadoras en la gestión de riesgos y la contratación de seguros a las empresas del sector de limpieza de edificios y locales.

La Junta de Gobierno del Colegio de Murcia realiza una **visita institucional al Congreso**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de la Región de Murcia**, liderado por su presidente Jesús Zapata, acompañado por su junta de gobierno y la presidenta del **Colegio de Albacete**, Isabel García, ha realizado una visita

institucional al Congreso de los Diputados en donde han dado a conocer ciertas preocupaciones de los mediadores de seguros.

Durante la reunión con los diputados por Murcia, Zapata expuso su preocupación ante la práctica, cada vez más extendida, de imposición de seguros por parte de entidades bancarias como condición para la concesión de préstamos. En este sentido, destacaron la necesidad de reforzar la libre competencia y garantizar que los consumidores puedan elegir sus seguros sin presiones indebidas, asegurando así la transparencia y la equidad en el mercado.

Asimismo, se abordaron otros aspectos clave para la mediación en seguros, como la necesidad de mejorar la regulación y protección de los mediadores, reforzando su papel como asesores independientes que velan por los intereses de los asegurados, de la digitalización y de la IA.



Elena Sanz, invitada del Almuerzo de **Alta Dirección Aseguradora de Cojebro**

Cojebro ha celebrado su Almuerzo de Alta Dirección Aseguradora en el que ha estado presente Elena Sanz, CEO de **Mapfre Iberia**. Antes del almuerzo, Sanz junto a la Junta Directiva de la asociación, intercambió impresiones sobre el panorama actual del sector asegurador y el papel fundamental de los corredores en la estrategia de la aseguradora.

Entre otras cosas, Sanz destacó la relevancia de los corredores en el ecosistema asegurador y el compromiso de Mapfre con su desarrollo. Asimismo, interactuó activamente con los asistentes, resolviendo dudas y mostrando su respaldo a la labor de los socios de Cojebro.

Por otro lado, en la tarde del 13 y durante el día 14 de febrero, se llevó a cabo la Asamblea de Socios, la primera de 2025, donde se abordaron temas clave para la organización, incluyendo el impacto de las nuevas tecnologías en el sector, la presentación de cuentas, las estrategias de Responsabilidad Social Corporativa y las iniciativas de comunicación de la entidad.



La mediación denuncia a Abanca por mala praxis en la contratación de seguros

Según ha denunciado el Consejo General, **Abanca** ha enviado un mensaje efímero al teléfono móvil de una corredora gallega justo cuando la póliza está en período de renovación y recordando a la destinataria que hay otro seguro de Automóvil “que puede pagar mes a mes”. En opinión del Consejo General, “el banco tiene toda la información sobre domiciliaciones de recibo del cliente y jamás puede utilizarla con fines comerciales y, mucho menos, para hacer una oferta de cambio de compañía o de un producto alternativo”.

Aunque los abusos en la comercialización de seguros en las sucursales bancarias han descendido por la denuncia continuada de la mediación, actualmente hay un centenar de demandas presentadas y admitidas en los juzgados contra las prácticas ilegales de la banca. La mayoría están apoyadas por los Colegios de Mediadores.

La contratación de un seguro determinado y exclusivo vinculado a la concesión de un crédito ha sido durante muchos años la práctica más habitual de la banca. Actualmente, los casos de abuso se centran en incluir la prima de la póliza en la hipoteca pagando por adelantado y en prima única todos los años de vida del préstamo. El Consejo General de Mediadores recuerda que las prácticas ilegales de la banca en la comercialización de pólizas vulneran tres leyes: Distribución de seguros, General de Defensa de los Consu-



midores y Defensa de la Competencia. La banca, según el Consejo General, “sí puede exigir tener ciertas pólizas. Por ejemplo, al pedir una hipoteca, obligar a tener un seguro contra Incendios y, a veces, uno de Vida; además, un banco puede ofrecer un crédito unido a un seguro, sin embargo, solo pueden obligar a que ese seguro sea el que ellos ofrecen si demuestran que es la mejor opción del mercado para el cliente”.

En otro orden de cosas, el pleno electoral del Consejo ha oficializado el nombramiento de Javier Barberá como presidente tras haberse presentado una sola candidatura a la única corporación nacional de derecho público del sector asegurador.

El Pleno también ha ratificado a los miembros de la Comisión Permanente que acompañará a Barberá durante los próximos cuatro años: Rafael Cabello, vicepresidente (Colmedse); Víctor J. Carpintero, tesorero (Cantabria); María Castañeda, vocal (Navarra); Miguel de las Morenas, vocal (Zaragoza); Zacarías Fernández, vocal (Badajoz); Enrique García Mérida, vocal (Toledo); María José Laguna, vocal (Valladolid); y Fernando Solsona, vocal (Castellón).

La nueva junta directiva del Colegio de Castellón se presenta a sus entidades colaboradoras

La nueva junta directiva del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón** ha realizado un encuentro con entidades y empresas colaboradoras.

En él se trataron varios temas de actualidad del sector asegurador. Se destacó la importancia de fomentar la cultura aseguradora en la sociedad y se reivindicó que la educación sobre seguros sea incorporada en los programas de educación básica. El presidente del Colegio, Fernando Solsona, señaló que “la inclusión de este conocimiento desde las primeras etapas de la educación permitiría a los ciudadanos tomar decisiones más informadas y responsables,

promoviendo una sociedad más protegida y resiliente ante imprevistos”.

Solsona, también presentó las líneas estratégicas de su mandato, poniendo el foco en la formación continua de los mediadores, la digitalización y la defensa de los intereses de la profesión.

En otro orden de cosas, **Assicuratrice Milane-se** ha celebrado una jornada formativa dirigida a mediadores interesados en especializarse en la comercialización de seguros de Responsabilidad Civil Profesional Sanitaria, un producto clave para médicos y profesionales sanitarios, destacando su obligatoriedad y la creciente demanda de pólizas adaptadas a las necesidades específicas de este colectivo.

Durante la jornada, se profundizó en técnicas comerciales efectivas, estrategias para captar y fidelizar clientes médicos, y la importancia de ofrecer presupuestos ajustados y evaluaciones de riesgo precisas.



Alcabala Brokers ha alcanzado un acuerdo estratégico con **GramAudit** para ampliar su porfolio de servicios, integrando nuevas soluciones orientadas a garantizar la seguridad jurídica y la adaptación de las empresas a las normativas vigentes.

Alcabala Brokers amplía la oferta de servicios de cumplimiento normativo de la mano de GramAudit

Gracias a esta colaboración, la red comercial de Alcabala Brokers podrá ofrecer a sus clientes servicios como: Protección de Datos (implementación de medidas para el cumplimiento del RGPD y la normativa de privacidad); Canal de Denuncias (creación y gestión de canales internos conforme a la Directiva Europea de Protección de Denunciantes); Sostenibilidad (asesoramiento en normativas ESG y estrategias de responsabilidad corporativa); Compliance Penal (desarrollo de programas de cumplimiento penal para la prevención de riesgos legales); y prevención de Blanqueo de Capitales (implementación de controles y procesos que refuercen la transparencia y el cumplimiento normativo).





Acrisure–Summa presenta **nuevos servicios para el mediador**

Acrisure–Summa ha celebrado su convención anual en la que presentó varias novedades para este 2025, tanto a nivel de innovación tecnológica como puesta en marcha de nuevos servicios para el mediador integrado.



Un punto clave de la convención fue la presentación del Acelerator, una funcionalidad de Auris, la herramienta de inteligencia artificial que Acrisure ha desarrollado en Estados Unidos para potenciar la venta cruzada. Acelerator no sólo identifica *insights* sino también es capaz de crear los elementos de marketing digital adecuados para cada modelo de venta cruzada. Esta herramienta se implementará durante el primer semestre del año y la empresa estima impulsar el crecimiento orgánico de forma significativa, esperando resultados evidentes para finales de 2025. Por otro lado, presentó nuevos servicios para mejorar la competitividad de sus puntos de venta y fomentar la diversificación. Así como el servicio de colocación de ries-

gos empresa y el nuevo departamento de transportes.

Otro punto fuerte de las novedades presentadas es el nuevo servicio de Consultoría Estratégica de Negocio por el que se ayuda a cada punto de venta a desarrollar un plan de negocio nuevo focalizado en los puntos fuertes de la oferta de valor de Acrisure-Summa,

“El éxito de este servicio es que se diseña un plan personal para cada punto de venta y el equipo de dirección de Summa ayuda personalmente al desarrollo óptimo del nuevo plan. Durante 2024 hicimos un piloto con uno de nuestros puntos de venta y los resultados son increíbles, consiguiendo una pro-

ducción cercana al millón de primas de nueva producción, cuando históricamente se venían presentando cifras alrededor de los 200.000 euros”, afirma Oscar Rincón, director comercial de la correduría.

En otro orden de cosas Acrisure/Summa España ha presentado sus nuevos servicios de colocación de riesgos que dan soporte a sus más de 200 puntos de venta. Michael Figueroa, con más de 20 años de experiencia en colocación de riesgos en distintos departamentos de seguros de empresas de aseguradoras, es el encargo de liderar el equipo a cargo del servicio, que cuenta con tres áreas: Colocación de riesgos complejos en el mercado nacional, Colocación de riesgos internacionales mediante la red de oficinas de Acrisure presente en más de 140 países y Colocación de grandes riesgos, mediante las soluciones del grupo Acrisure en los mercados de seguros internacionales.

Por último, señalar la incorporación a Acrisure/Summa de **Social Agraria Correduría de Seguros**, con la que consolida su presencia en Andalucía, y de la correduría **Aragonés&Cemborain**, especialista en Transportes y Logística y con más de 24 años de experiencia.

El III Bárymont Impulsa renueva su apuesta por el emprendimiento



La III edición de **Bárymont Impulsa** fue una jornada llena de experiencias, casos de éxito y tendencias del sector, donde la correduría se reafirmó como un modelo innovador para emprender con respaldo y acompañamiento.

Bárymont Impulsa es una oportunidad para desarrollar una carrera en el sector financiero con apoyo, mediante una estructura empresarial ya conformada para que las personas solo tengan que preocuparse de desarrollar sus propios negocios bajo una marca ya consolidada.

Se contó con una mesa redonda sobre los retos y tendencias del emprendimiento en España en 2025, en donde se analizaron los desafíos actuales del ecosistema emprendedor y las oportunidades para los profesionales que buscan independencia y estabilidad en sus carreras. Asimismo, se hizo hincapié en la importancia de la formación financiera para garantizar el éxito de un negocio y en los desafíos que enfrentan los emprendedores en España.

La jornada matinal finalizó con la simulación en directo del podcast 'Voces que Impulsan', donde tres emprendedores compartieron sus historias de éxito con el modelo de negocio de Bárymont, demostrando que es posible construir una buena carrera profesional con el respaldo adecuado. Sus testimonios reflejaron cómo este modelo les permitió liberarse de cargas, sentirse siempre apoyados y respaldados y transformar su vida ayudando a otros a alcanzar sus metas.

Además, tuvo lugar la ponencia de Amin Sheikh, titulada 'I am because of you', en la que compartió su experiencia como niño de la calle y cómo logró cambiar su destino.

ACS-CV forma en oratoria y comunicación no verbal

ACS-CV ha realizado un curso intensivo 'Conquista con tus palabras', impartido por la periodista y formadora Susana Ollero.

En este curso de dos jornadas de duración los participantes tuvieron la oportunidad de profundizar en técnicas de oratoria, comunicación no verbal y gestión de la ansiedad para mejorar su capacidad de expresarse en público y lograr un impacto mayor en sus presentaciones. Ollero guió a los asistentes a través de ejercicios prácticos y dinámicas grupales, proporcionando herramientas para construir discursos persuasivos, dominar el lenguaje corporal y proyectar una imagen de confianza.





Colmedse crea un **proyecto para formar en nuevas tecnologías**

El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (**Colmedse**) ha dado un paso en la transformación digital con el lanzamiento de 'Colmedse TechPro', su apuesta formativa en nuevas tecnologías: Ciberseguridad, Inteligencia Artificial (IA) y cumplimiento normativo en materia como la LOPDGDD, RGPD, Reglamento de Inteligencia Artificial (IA Act o RIA), Dora y demás regulaciones sobre tecnologías o protección de la información que impacten en el sector.

'Colmedse TechPro' ofrece dos niveles de formación: Nivel Básico, centrado en ciberseguridad e inteligencia artificial; y Nivel Avanzado, con especialización en IA aplicada al sector asegurador, ciberseguridad y ciberseguros, además de cumplimiento normativo. La primera fase del programa arrancó en febrero.

Por otro lado, el Colegio ha puesto en marcha 'Colmedse AI team', un programa formativo exclusivo creado por **Correduidea**, que combina el uso de herramientas de inteligencia artificial con formación continua certificada, diseñadas para mejorar la gestión de sus carteras, optimizar estrategias comerciales y fortalecer sus conocimientos en seguros y normativas del sector. Entre las funcionalidades destacadas se incluyen: Licencia de ChatGPT Team, una herramienta virtual avanzada para la optimización del trabajo diario; Biblioteca de GPTs, adaptados a las necesidades del sector asegurador; Comunidad online exclusiva, para el intercambio de información y resolución de dudas en tiempo real; y formación certificada, con cursos y talleres especializados en inteligencia artificial aplicada al seguro. Además, los participantes podrán

personalizar sus propios GPTs en función de su cartera de clientes y estrategias de negocio.

En otro orden de cosas, Colmedse ha realizado una Jornada Insurtech para mediadores, para analizar el impacto de la tecnología en la mediación de seguros. Herramientas como la inteligencia artificial y el Open Insurance serán clave para mejorar la competitividad y ofrecer un servicio más eficiente y personalizado a los clientes.

Por último, señalar que Colmedse ha puesto en marcha el 'Sello de Calidad 2025', un reconocimiento que certifica la excelencia, innovación y compromiso de sus colegiados. Este distintivo garantiza que los mediadores que lo obtienen cumplen con altos estándares en tecnología, digitalización, formación, servicio al cliente y ética profesional.

El distintivo se otorga tras la evaluación de cinco pilares: Tipo de negocio y especialización, Accesibilidad online y presencia digital, Uso de tecnología en la gestión, Formación continua con el Colegio y Compromiso con el Colegio y el sector asegurador.



Mediavanz se une a Senda Brokers

Mediavanz se ha unido a Senda Brokers, aportando no sólo un aumento en alcance y en la capacidad operativa, sino también su nivel de profesionalidad y experiencia en el sector.

Traducido en cifras, la unión supone 168 oficinas repartidas por España, 914 empleados, 494.000 clientes, 840.000 pólizas con un volumen de primas netas gestionadas de 444 millones de euros y un total de comisiones de 71 millones de euros.

La integración de ambas agrupaciones tiene como principales objetivos: Mayor representación y defensa de intereses de los corredores asociados; Optimización integral de recursos y servicios (se potenciarán las soluciones de apoyo a los socios, abarcando



la formación, el asesoramiento legal y tecnológico, y la negociación directa con las aseguradoras); Fomento de la transformación digital (facilitará la inversión en herramientas innovadoras, incrementando la eficiencia operativa y la competitividad de sus miembros); y crecimiento y expansión territorial.

RibéSalat se destaca como Lloyd's broker en la Semana del Seguro

RibéSalat ha participado en el Punto de Encuentro Lloyd's, en la Semana del Seguro, organizada por Inese.

RibéSalat, una de las 10 corredurías en España con acreditación Lloyd's broker desde 2018, ha contado con un stand propio en el que destacó su dilatada experiencia en diversas áreas clave como las energías renovables (*onshore* y *offshore*), las energías convencionales, construcción, *property*, catástrofes naturales o los riesgos relacionados con el terrorismo, entre otros.

Para el director técnico y de Operaciones de RibéSalat, Maurici Torres, "estar presentes en el Punto de Encuentro Lloyd's subraya nuestra capacidad de ofrecer soluciones aseguradoras de alto valor añadido, porque ser Lloyd's broker nos permite acceder directamente al mayor mercado de seguros del mundo".





Howden consigue la certificación ENS

Howden Iberia, uno de los cuatro mayores brókeres de seguros en España, ha obtenido la certificación del Esquema Nacional de Seguridad (ENS), otorgada por el Centro Criptológico Nacional (CNN-CERT).

Esta certificación refuerza su compromiso con el cumplimiento de los requisitos legales en materia de seguridad de la información, garantizando la confidencialidad, integridad, disponibilidad, autenticidad y trazabilidad de los datos y servicios digitales.

“Además de ser un requisito imprescindible para licitar con las Administraciones Públicas, la certificación ENS aporta numerosos beneficios. Refuerza nuestra ciberseguridad, mejora nuestra competitividad y fortalece nuestra reputación, permitiéndonos operar de forma más segura y eficiente”, señala Yolanda Sobrino, directora de Certificaciones y Procesos de Howden Iberia.

En otro orden de cosas, la correduría ha anunciado la incorporación de Eva Ciordia como manager de Negocio Marítimo en Zona Norte. Cuenta con más de 30 años de



experiencia y ha desempeñado roles destacados como responsable de gestión de reclamaciones marítimas para Clubes P&I, liderando además procesos de selección y formación de tripulaciones en agencias de gestión marítima. Asimismo, ha trabajado como oficial de cubierta en buques químicos y VLCC, lo que le otorga un profundo conocimiento operativo del sector.

Por último, señalar que Howden Iberia ha identificado en el último año un crecimiento del 14% de ciberataques respecto al año anterior donde el *phishing* avanzado sigue siendo una de las principales ciberamenazas, mientras que el ciberespionaje y el *ha-*

ktivismo están ganando protagonismo.

De acuerdo con el IBM Cost of a Data Breach Report, el costo promedio de una brecha de datos en 2024 aumentó a 4,88 millones de dólares, un 10% más que en 2023.

En 2024, la suma total de multas impuestas por incumplimientos del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) alcanzó aproximadamente 5.575 millones de euros, distribuidos en 2.228 sanciones. España se destaca por el mayor número de multas aplicadas, con 903 sanciones lo que evidencia un alto nivel de supervisión y aplicación normativa en el país.



Fecor invita a Markel al **segundo desayuno exclusivo sobre gestión de siniestros**

Fecor ha celebrado con **Markel España** la segunda edición de sus Desayunos Exclusivos sobre Gestión de Siniestros, en donde se analizaron la gestión de siniestros, los desafíos del sector y las perspectivas de futuro.

Durante el encuentro, se destacó el papel de los corredores como impulsores de tendencias en el sector, así como la importancia de la formación y la profesionalización para garantizar una correcta contratación de pólizas tan técnicas como las que comercializa Markel. Además, se hizo hincapié en la necesidad de una comunicación eficaz y una adecuada gestión de siniestros, subrayando la importancia de ayudar a los corredores a gestionar correctamente las expectativas del cliente en estos procesos.

En otro orden de cosas, la federación ha celebrado la segunda edición del Fecorathon, una iniciativa que busca acercar a los jóvenes al sector asegurador y mostrarles las múltiples oportunidades profesionales que ofrece.

A través de dinámicas grupales y la resolución de casos prácticos, los participantes han podido profundizar en las distintas salidas laborales dentro del sector. Por segundo año consecutivo, el IES Tetuán de las Victorias ha acogido el evento, en el que han participado 44 estudiantes del ciclo formativo de grado superior de Administración y Finanzas con formación en Seguros en modalidad dual. Además, 25 estudiantes del área de Turismo participaron activamente en la organización del evento.



Finsa Grupo celebra su **Convención Anual**

La Convención Anual de **Finsa Grupo** reunió a gran parte de la red de la correduría, consolidándose como un espacio clave para la reflexión, la innovación y el fortalecimiento de alianzas estratégicas y de perspectivas económicas y financieras.

Además, se llevó a cabo la presentación de la nueva alianza estratégica entre Finsa Grupo y Willis, que promete ofrecer soluciones innovadoras, personalizadas y de alto valor en el ámbito asegurador. Asimismo, Claudio Mogilner, CEO de Internacional Web, ofreció una conferencia clave sobre la importancia de la marca digital personal en el mundo actual. Mogilner destacó cómo una presencia digital estratégica puede ser un diferenciador crucial para los profesionales y las empresas en el ámbito asegurador.

Por otro lado, Finsa Grupo ha incorporado a la correduría Universal Mediación; Enrique Ballesteros, corredor con más de 30 años de experiencia en el mercado madrileño en Salud y Decesos; y la correduría Mora 2015, de Valencia.



Según **Check24**, la prima media de Autos del primer mes del año 2025 se situó en los 390 euros. Una cifra que representa un descenso de más de un 3% con respecto al mes anterior, ya que el dato de diciembre de 2024 fue de 402 euros.

De esta manera, contratar un seguro de coche en enero de 2025 fue, de media, 12 euros más barato que hacerlo en el mes de diciembre de 2024.

La prima media de Autos desciende en enero y marca su valor más bajo en un año

Tras cuatro meses consecutivos de bajada, interrumpidos por un leve incremento en diciembre de 2024, la prima media alcanza su valor más bajo de los últimos 12 meses. Según los datos de esta correduría, Extremadura fue la Comunidad Autónoma con la prima media de Autos más baja en 2024, situándose en 324 euros. Así, la prima contratada por los extremeños en 2024 fue casi 90 euros más barata que la media nacional. El podio de las primas medias más económicas lo completan Canarias, con una prima media de 355 euros y Aragón, con una prima media de 368 euros.

Por su parte, la prima media más elevada fue en Asturias, seguida de Cantabria y Cataluña. Así, la prima media en el Principado se situó en los 470 euros en 2024. De esta manera, la prima media contratada por los asturianos se encuentra 60 euros por encima del dato nacional, superando en casi 150 euros a Extremadura. Por su parte, Cantabria fijó su prima media en el entorno de los 452 euros y, Cataluña, en los 438 euros.



Grupo Concentra ficha a Pedro Saavedra como Employee Benefits Manager

Grupo Concentra ha incorporado a Pedro Saavedra como Employee Benefits Manager para liderar y gestionar esta área del negocio, analizando y diseñando soluciones que se adapten a los objetivos y cultura corporativa de las empresas.

Saavedra cuenta con más de 15 años de experiencia en el ámbito de Employee Benefits, así como una amplia experiencia en puestos de liderazgo y responsabilidad. Su trayectoria profesional se inició en Ericsson, para posteriormente adentrarse en el sector asegurador, pasando por Jori Armengol, Cognizant y Grupo HWI.



Urquía&Bas refuerza su crecimiento con la integración de Pelay Correduría

La correduría **Urquía&Bas** ha anunciado que el 1 de enero de 2025 integró a Pelay Correduría a su estructura empresarial, consolidando su posición y reforzando su competitividad.

Pelay Correduría de seguros aportará a Urquía&Bas un reconocido *expertise* en el sector de los seguros de Transporte y un equipo con una dilatada experiencia en este mismo ámbito. La citada operación llevará a la correduría a alcanzar un equipo de 35 personas intermediando un volumen de primas superior a los 20 millones de euros con unos ingresos que a cierre de 2025 se situarán en torno a los 3.500.000 euros.

Grupo 10 alcanza un crecimiento del 21% y una expansión controlada

Grupo 10 ha dado comienzo a un año que considera crucial con una asamblea donde se dio a conocer que ha alcanzado un crecimiento del 21% en 2024.

En un ambiente de colaboración y visión de futuro, se abordaron temas clave para el sector y se trazaron las líneas estratégicas para un año que promete ser decisivo.

Grupo 10 reafirma su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y el crecimiento de todos sus miembros, así como una expansión territorial controlada.



Asebrok ha comunicado la integración del Grupo Seriem y la adquisición de Arancorp Correduría de Seguros.

Grupo Seriem y Arancorp se unen a Asebrok

La integración de Seriem, reconocida correduría vizcaína en el sector del seguro de Crédito y la adquisición de Arancorp, con una sólida trayectoria de más 30 años en el mercado de Castilla y León y especialmente en Aranda de Duero, ayudarán a Asebrok a consolidar su reto estratégico 2024 - 2026 “situándonos con una cartera intermediada por encima de los 15 millones de euros y unos ingresos de 2,5 millones de euros”, comentan desde la correduría.





Pólizaplus presenta nueva identidad corporativa y web

Pólizaplus, marca digital de NB21, ha presentado su nueva identidad corporativa y la renovación de su web.

Como parte de esta mejora, se ha incorporado la sección 'Correduría online', que permite a los usuarios cotizar sus seguros de manera fácil y rápida. Esta nueva funcionalidad busca eliminar barreras y permitir a los clientes acceder a la cobertura en pocos clics.

También se han optimizado los tres blogs especializados, que brindan información sobre tendencias del sector. Además, ofrecen consejos y explicaciones sobre distintos tipos de seguros.

Póliza**plus**+



Quality Brokers supera los 25 millones de euros en primas intermediadas

Quality Brokers ha cerrado 2024 con más de 25 millones de euros en primas intermediadas, de las que más de 5 millones han sido en nueva producción. Además, el pasado ejercicio se cerraron más de 10 operaciones de integración.

En 2024, el grupo aprobó una inversión tecnológica superior a 110.000 euros, tuvo un crecimiento agregado de primas en el período 2022-2024 del 26,29% y un crecimiento agregado de ingresos del 29,05%.

Cuatro de cada 10 pólizas se emiten bajo el programa Integrity QB, garantizando altos estándares de integridad y transparencia en la intermediación. A ello se añade la expansión geográfica reforzada, consolidando la presencia en Comunidad Valenciana, Madrid y Barcelona, además del establecimiento de la primera unidad de negocio en Albacete.

En otro orden de cosas, Quality Broker ha analizado las últimas tendencias del sector en el II Sales Summit. El evento ha destacado por su enfoque en la transformación digital, la experiencia del cliente y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

Durante la jornada, los asistentes han participado en diversas sesiones interactivas, que han abordado temas como: El futuro del mercado asegurador (nuevos desafíos y oportunidades en un entorno en constante cambio); Estrategias de venta y nuevos productos de alto impacto (técnicas y herramientas para mejorar la eficacia comercial); La importancia de la digitalización (Cómo adaptarse a las nuevas demandas de los clientes y optimizar los procesos); y el valor de la colaboración (la importancia de establecer alianzas estratégicas para crecer en el mercado). Además, se ha presentado a las nuevas incorporaciones al equipo comercial de la organización, y premiado a Santiago Antón, como 'Mejor Colaborador QB 2024', Isabel Martínez, como 'Mejor productora en seguros personales', y Gunther Spitzer, como 'Mejor Productor de seguros de empresa'.



Juan Manuel Sánchez-Albornoz, presidente del Consello Galego de Mediadores de Seguros, ha mantenido una reunión con el Servicio de Supervisión e Inspección de Entidades y Mediadores de Seguros de la Xunta de Galicia, que ha comentado que las DEC no tienen ningún cambio para los inscritos en Galicia.



El Consello Galego comunica que las modificaciones de la DEC no se aplican para los inscritos en Galicia

Desde el Consello Galego se informa de que, si bien la DGSFP ha aprobado un nuevo modelo DEC aplicable al ejercicio 2024, la Xunta de Galicia ha mantenido su modelo DEC, que se ajusta a la normativa básica estatal, de forma que la DEC 2024 no presenta cambios respecto a ejercicios anteriores.

El Consello también recuerda que el plazo para presentar la DEC correspondiente al año 2024 comenzó el 3 de febrero y finalizará el 30 de abril de 2025. Para aquellos que estén bajo la supervisión de la autoridad gallega, el plazo comenzará el próximo 1 de marzo.

Esta información estadística-contable es obligatoria para todos los mediadores (tanto personas físicas como jurídicas en activo a 31 de diciembre de 2024), y no presentar la declaración puede resultar en sanciones administrativas o incluso en la baja del registro.

Sánchez-Albornoz ha expresado su agradecimiento al Gobierno Autónomo de mantener el modelo actual de DEC, ya que esta decisión proporciona tranquilidad a los corredores inscritos en el registro gallego, quienes no tendrán que enfrentarse a las modificaciones propuestas por la DGSFP a nivel nacional.

Alpha Brokers amplía su presencia en Extremadura de la mano de la correduría de López Casana

La correduría López Casana, ubicada en Mérida, se ha unido al proyecto **Alpha Brokers**, consolidando su presencia en Extremadura a través de una estructura cada más sólida que permitirá seguir avanzando en la zona, tras la apertura de la oficina de Cáceres a finales de 2024.

Con esta nueva incorporación, Alpha Brokers refuerza su posición en Extremadura y mantiene sus oficinas en Madrid y Andalucía. Su directora general, Delia Guerras, señala que “está previsto que durante este año podamos seguir aumentando nuestra presencia en nuevas Comunidades Autónomas para tener más cobertura en nuestro país”.





Albroksa lanza una plataforma de fidelización para clientes y delegaciones

Albroksa Correduría de Seguros, en colaboración con Affinity Soluciones, presenta el 'Club Albroksa', una plataforma de fidelización y captación de clientes diseñada para reforzar la relación entre los delegados franquiciados de la correduría y sus asegurados.

Este club exclusivo proporciona acceso a descuentos, *cashback* y promociones en más de 500 marcas, ofreciendo un valor adicional a los clientes y nuevas oportunidades de negocio para sus, actualmente, 170 delegados.

Esta propuesta de valor incluye: Más puntos de contacto con los asegurados, gracias a las promociones y ventajas del club; Mejora en la fidelización y reducción de la sensibilidad al precio, al ofrecer un servicio con valor añadido; Herramienta para la captación de clientes, proporcionando ventajas exclusivas que facilitan la contratación de seguros; y nuevas oportunidades de negocio, permitiendo llegar a pequeñas empresas y asociaciones mediante la oferta del Club como un diferencial competitivo.

Los más de 60.000 clientes de Albroksa, que se registren en el Club, podrán disfrutar de: ahorros exclusivos en más de 500 marcas, *cashback* directo en sus compras, recuperando dinero en cada

transacción, acceso a incentivos, regalos y sorteos y ofertas y servicios exclusivos, incluyendo beneficios en seguros.

En otro orden de cosas, Albroksa cerró 2024 alcanzando una cartera de 52 millones de euros, una nueva producción de 14 millones de euros, 160 delegaciones franquiciadas en todo el territorio nacional y rozando las 100.000 pólizas en vigor. La facturación de la correduría cacereña se sitúa en 6,2 millones de euros al cierre del pasado ejercicio, con un crecimiento del 13% respecto a 2023.

Para acompañar este fuerte crecimiento, con fecha 1 de febrero toma efecto un nuevo organigrama. Dependiendo de la Dirección General se hacen efectivos los siguientes nombramientos: Pedro González, como director técnico; Marcos Chaves, como director comercial; María Barbero, como directora de Operaciones; Itziar Carrasco, como directora de Administración; y José Báez, como director de Tecnología.

II-Broker adquiere la correduría Foro 90

Incorporate Insurance Broker (II-Broker) continúa su plan de expansión en el mercado nacional de mediadores con la adquisición de la correduría madrileña Foro-90.

En palabras de José Sánchez, presidente ejecutivo de II-Broker, "esta operación forma parte del plan estratégico de adquisiciones 2025-2026, reforzando nuestra presencia y peso en la zona centro".





Enrique López, nuevo COO para Iberia de Aon

Aon ha anunciado el nombramiento de Enrique López como nuevo COO para Francia, Iberia y Marruecos, para dirigir el desarrollo y ejecución del modelo operativo de la firma en esta área geográfica, apoyando el crecimiento, incrementando la eficiencia y promoviendo la innovación.

López cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador, y se incorpora a Aon desde su puesto como Country Manager para Iberia en AXA XL. Con anterioridad, pasó varios años gestionando diferentes áreas del negocio de esta compañía con puestos de responsabilidad en operaciones y distribución, e impulsando cambios estratégicos a nivel local y en toda Europa y Latam, incluyendo siete años en París liderando iniciativas de Riesgos Comerciales y Salud.

Espabrok alcanza un acuerdo con Stoik para la distribución de sus productos Cíber

Espabrok, por medio de su correduría mayorista, ha firmado un acuerdo con **Stoik**, para poner a disposición de todos sus corredores de manera centralizada, la oferta de la insurtech francesa especializada en la cobertura y protección contra riesgos cibernéticos para pequeñas y medianas empresas con ingresos de hasta 1.000 millones de euros.

El acuerdo contempla un amplio programa de formación de calidad, mejoras en la suscripción, calendario promocional y un probado equipo de soporte para respuestas que garantizan inmediatez. Por otro lado, la asociación ha dado a conocer la incorporación de corredurías referentes del sector, que refuerzan su presencia territorial, como es el caso de **Geyne**, **Madrid Seis**, Aixelá Mesalles y **Mínguez Sáez**.

Con la incorporación de estas 4 corredurías con ubicación en La Coruña, Madrid, Lérida y Cartagena, Espabrok suma más de 130 corredurías, presentes en las 17 Comunidades Autónomas y en 45 provincias, intermediando más de 450 millones de primas.





Aunna Asociación estrena plan formativo para 2025

Aunna Asociación ha trabajado en un nuevo plan formativo para 2025, en el que uno de sus principales pilares es la formación de sus socios y sus trabajadores.

Aunna ofrece desde cursos especializados en seguros, a temas más enfocados a los negocios, herramientas tecnológicas, redes sociales, legal, ofimática o la IA, además de ofrecer titulación inicial para aquellos que lo necesiten. Todo ello con el objetivo de que todas las corredurías socias puedan, no solo cumplir con las horas formativas marcadas por ley, sino buscar la excelencia en la profesión pudiendo así ofrecer el mejor servicio y actualizado a sus clientes.

A todo esto, se le suman las formaciones por zonas, que ya tuvo sus primeras sesiones el año pasado, y que permite a los socios asistir de manera presencial a los cursos, sin necesidad de un gran desplazamiento.

En otro orden de cosas, la asociación ha incorporado 5 nuevos socios de diferentes zonas: **Equanim Insurance Broker**, con sede en Palma de Mallorca; **Multirriesgos Macias**, con oficina en A Rua (Ourense); **Roams Insurtech**, cuyo centro de trabajo se encuentra en Palencia; **Ancoralba Correduría de Seguros**, con despacho en Albacete; y Díaz & Yagüe & Marcos, con domicilio en Madrid.

Sabseg cierra la adquisición de Sánchez-Valencia

Sabseg ha anunciado la adquisición de Sánchez-Valencia, un mediador con más de 40 años de trayectoria y una sólida reputación en el mercado asegurador español.

Especializada en seguros de Flotas, que representan aproximadamente el 60% de las primas gestionadas, Sánchez-Valencia aporta al grupo un profundo conocimiento técnico y refuerza su posicionamiento en este segmento estratégico.

Con una tradición mediadora familiar que se remonta a más de 60 años, Juan Carlos Sánchez-Valencia ha desarrollado su actividad a nivel nacional, gestionando actualmente 7,5 millones de euros en primas. Su cartera de clientes está compuesta en un 80% por empresas. En otro orden de cosas, la correduría ha lanzado su nueva identidad visual, que consolida su modelo de integración. El lanzamiento de su nueva web unifica la presencia digital del grupo y representa el primer paso de su expansión digital.





Coseba reúne a directivos y oficinas premier en su primera jornada de trabajo

Coseba 1986 ha celebrado la primera jornada de trabajo interno 'La correduría que queremos', que reunió a 6 representantes de las oficinas premier junto a varios directivos de la organización en un espacio de reflexión y colaboración.

La jornada tuvo como objetivo principal analizar las tendencias del sector asegurador, debatir los desafíos actuales y compartir ideas estratégicas que marcarán el rumbo de la compañía en los próximos meses.

Los participantes discutieron temas clave como la digitalización del sector, las oportunidades de crecimiento en un entorno de cambio y la importancia de la colaboración dentro de la red. La jornada sirvió también para presentar novedades relacionadas con herramientas tecnológicas y estrategias de negocio.



Mutuacat y el Colegio de Alicante se alían para promover los seguros deportivos

Mutuacat ha formalizado el nuevo convenio de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante para

promover la contratación de pólizas de seguros deportivos en la provincia, reforzando su posicionamiento a nivel nacional como una aseguradora especializada en productos para el sector deportivo, escolar, de ocio, voluntariado y turismo activo

Alicante permiten disfrutar y practicar deportes al aire libre durante todo el año. Un mercado en expansión que ofrece nuevas oportunidades en el ámbito asegurador. El director de Expansión de Mutuacat, Víctor Domingo, ha ofrecido una conferencia sobre las oportunidades de negocio que presenta el sector deportivo para los mediadores y ha presentado la plataforma digital sport.mutuacat.org, que facilita la contratación y gestión online de seguros deportivos.



El Colegio de A Coruña, cuarto en número de colegiados

El Colegio de Mediadores de Seguros de A Coruña se posiciona este año como el cuarto en número de colegiados entre los 46 colegios de España.

Con el objetivo de que todos los mediadores de la provincia conozcan los servicios que ofrece la institución, se ha lanzado la campaña 'A por los 300', a través de la cual los mediadores que se colegien durante este trimestre con el apoyo de un veterano disfrutarán de colegiación gratuita durante todo el año 2025. Esta iniciativa no solo busca atraer nuevos talentos, sino también contribuir al desarrollo profesional y mejorar la excelencia del sector asegurador.



Mutuarisk ha presentado un plan de acción enfocado en la optimización de procesos mediante la implementación de herramientas tecnológicas de vanguardia y la formación continua con el objetivo de continuar ofreciendo un servicio de excelencia a sus clientes y colaboradores.

Eficiencia operativa, digitalización y desarrollo del talento, ejes de la estrategia de Mutuarisk

La estrategia presentada por Mutuarisk se centra en la aplicación de soluciones de inteligencia artificial y la mejora de sistemas de Business Intelligence (BI Pro) con la finalidad de optimizar procesos y aumentar



la eficiencia operativa. La implementación de estas herramientas tecnológicas permitirá agilizar los procedimientos internos, con el objetivo de mejorar la satisfacción y la experiencia del cliente.

Asimismo, el plan incluye un programa de formación continua específico para el equipo de ventas y el desarrollo del talento interno, con el fin de fomentar las habilidades digitales, de especialización técnica y liderazgo de los equipos. Este enfoque formativo busca fortalecer las capacidades de los empleados de Mutuarisk, promoviendo un crecimiento profesional que aporte un alto valor añadido a la empresa y a sus clientes.



La nueva Junta de Gobierno del Colegio de Asturias **empieza su andadura**

El **Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias** ha organizado la primera reunión de la nueva Junta de Gobierno, dando así inicio a su andadura con Ignacio Frieria como presidente.

En este primer encuentro, los miembros de la nueva Junta de Gobierno han establecido las bases para el desarrollo de su mandato y han definido las principales líneas de trabajo y los proyectos clave que guiarán su gestión y marcarán los próximos cuatro años de la entidad.

Entre las principales directrices marcadas

en esta reunión destacan la formación, el reconocimiento institucional, la defensa de los intereses de la profesión y la construcción de relaciones sólidas que favorezca la colaboración, el intercambio de experiencias y la consecución de fines comunes. Respecto a los proyectos que ya están sobre la mesa para este mandato, el presiden-



te de los mediadores de Asturias señaló “el impulso a la incorporación del Colegio al proyecto de FP Dual para acercar la profesión a la oferta laboral de nuestros jóvenes; y la reforma y adecuación de los estatutos colegiales a los tiempos actuales”.



El Grupo Garantía Global supera los **4 millones de euros en primas en su primer año**

El **Grupo Garantía Global** ha celebrado su primer año de vida, en el que se han emitido más de 4 millones de euros en primas de garantía mecánica y gestionado más de 15.000 pólizas. Además, a través de Syntec Global, han tramitado más de 25.000 siniestros.

Javier Salas, CEO del grupo, destaca: “Este 2025 nos va a dar la oportunidad de multiplicar nuestra actividad, y esperamos unos grandes números que iremos contando a lo largo del año. Somos ambiciosos, y sabemos que haciendo las cosas bien, se recogerán los frutos de este proyecto. No sólo basta la capacidad y la formación, la actitud es el valor diferencial que marca nuestro posicionamiento en el mercado. Y de esto, tenemos mucho. Vamos a por nuestro segundo año, que seguro vendrá cargado de éxitos”.



El 'Brindis Solidario 2024 del **Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias** (Mediadores Asturias)', en su XII edición, recaudó un total de 4.280 euros para la Federación de Deportes para Personas con Discapacidad Física del Principado de Asturias (**Fedema**).

Los mediadores de Asturias recaudan **más de cuatro mil euros a favor de Fedema**

El presidente de Fedema, el atleta paralímpico Alberto Suárez, recibió el cheque con el importe total recaudado.

Alberto Suárez, medallista en los Juegos Paralímpicos de Londres 2012 (oro), Río de Janeiro 2016 (plata) y París 2024 (plata), dijo que "este tipo de iniciativas son fundamentales para continuar avanzando en la inclusión y el deporte adaptado. Gracias al apoyo de Mediadores Asturias y

a todos los asistentes, Fedema podrá seguir desarrollando proyectos que cambian vidas", apuntó durante el evento. Cada año, el Brindis Solidario de Mediadores Asturias tiene como objetivo reconocer y apoyar la labor de organizaciones que trabajan por el bienestar de la sociedad.

El Brindis Solidario contó un año más con el patrocinio económico de la compañía aseguradora Asefa, y la colaboración de Malena Catering y Sidra Trabanco.



La correduría Castañeda & Asociados, **galardonada con el Premio Medialia de DKV**

Castañeda & Asociados ha obtenido, por tercer año consecutivo, el Premio Medialia de **DKV**, un reconocimiento a las buenas prácticas en RSE. Este premio se traduce también en un nuevo aporte económico a la lucha contra la Esclerosis Lateral Amiotrófica (ELA) en Navarra.

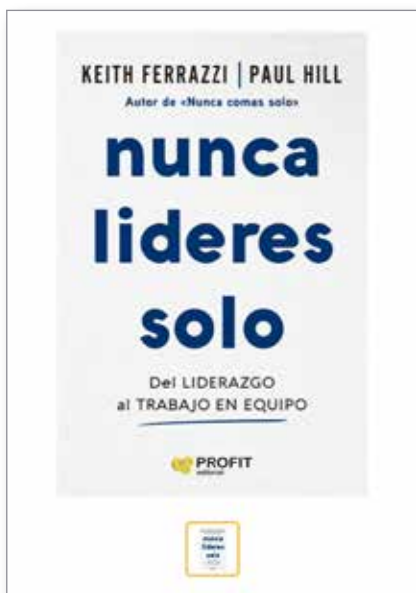
Los puntos acumulados durante 2024 han permitido destinar 3.000 euros por medio de esta iniciativa a la Asociación Navarra de Esclerosis Lateral Amiotrófica (**Anela**).

Suevia celebra un **concierto solidario en Vigo**

Suevia, Auditores y Asesores de Riesgos y Seguros ha celebrado su 8º Concierto Solidario 'Por Ellos y Por Ellas' en el Teatro Afundación de Vigo. Las aportaciones serán donadas a la **Fundación Stop Leucemia contra el Cáncer Hematológico**.

Representantes de la Fundación Stop Leucemia han explicado el trabajo que realizan en la aplicación de la IA en los tratamientos de pacientes oncológicos y han agradeciendo a Suevia su iniciativa solidaria.





Nunca lideres solo

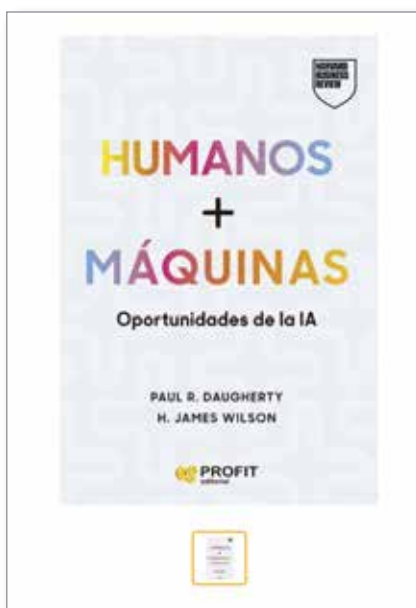
Del liderazgo al trabajo en equipo

Keith Ferrazzi / Paul Hill

Editorial: Profit

Precio: 18 € libro
impreso

Debemos reinventar nuestra comprensión de lo que es el trabajo en equipo y cómo funciona en un mundo laboral que es mucho más volátil, interconectado, híbrido, diverso e inclusivo. Keith Ferrazzi comparte el enfoque de coaching que ha aplicado para mejorar el rendimiento de equipos en grandes compañías como Mastercard, Intel, Starbucks o General Motors. Identifica diez cambios clave para liberar el potencial de cualquier equipo. A través de datos rigurosos, docenas de prácticas de alto rendimiento y vívidos estudios de casos, aprenderás: los 10 cambios críticos para el trabajo en equipo, incluyendo la responsabilidad entre iguales, la confianza personal y la retroalimentación compartida.



Humano+Maquina

Oportunidades de la IA

H. James Wilson / Paul R. Daugherty

Editorial: Profit

Precio: 25,51 € libro
impreso

La inteligencia artificial ya está aquí: un software que detecta lo que necesitamos, cadenas de suministro que piensan en tiempo real y robots que responden a los cambios de su entorno. Las empresas pioneras del siglo XXI ya utilizan la IA para innovar y crecer rápidamente. La esencia del cambio de paradigma de la IA es la transformación de todos los procesos empresariales de una organización, ya estén relacionados con la innovación revolucionaria, el servicio diario al cliente o los hábitos de productividad personal. El libro describe seis tipos nuevos de funciones híbridas humano + máquina que toda empresa debe desarrollar e incluye una guía con los cinco principios cruciales necesarios para convertirse en una empresa impulsada por la IA.

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario
Accede a las noticias
que te interesan en
www.pymeseguros.com



PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



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