Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

15 Aniversario

Número 151 Enero 2026

www.pymeseguros.com

Ignacio Castilla, Country Manager de Prima

Valorando el canal **CORREDOR TRADICIONAL** a medio plazo

Visión de experto
Ricardo Peris, director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría de Seguros. "Los cambios legislativos pueden influir en el equilibrio técnico de Autos"

Punto de encuentro
Los corredores valoran el trato directo con las agencias de suscripción

Más a fondo
Las reclamaciones de los clientes a los corredores se desploman

In situ
Retos y oportunidades de 2026

Gracias a todas las nuevas empresas que, en 2025, han empezado a colaborar con PymeSeguros y, sobre todo, a aquellas que año tras año apuestan por la revista, contribuyendo a su consolidación

Telefónica Seguros

AXA · AXA · XL Insurance · Berkley España · MIC Insurance · Preventiva Seguros

DKV · europ assistance · MAPFRE · MARKEL · MetLife · REALE SEGUROS

ACRISURE · ARAG · asefa · asisa · beazley · caser · IRISGLOBAL · Occident

apromes · aura seguros · Espabrok · FIATC · HISCOX · LAGUN ARO · pm mallorquina · SegurLike

aegon · CGPA europe · onLygal

¡Feliz 2026 a todos!

Los corredores de seguros hacen bien su trabajo

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que ha publicado la 'Memoria del Servicio de Reclamaciones' correspondiente al año 2024, señala que mientras el número de expedientes iniciados subió un 11,50% en términos globales, las reclamaciones de los consumidores a los corredores descendieron notablemente, un 45,33%, lo que sitúa a los profesionales de la mediación como uno de los canales que presenta menores incidencias y conflictividad del sector asegurador. Eso demuestra la profesionalidad con la que trabajan los corredores de seguros y su buen hacer (ver **Más a fondo**).

Se trata, entre otras cosas, en buscar la mejor opción para el cliente. Por eso, amplían su oferta acudiendo a la agencias de suscripción. Hubo un tiempo en que éstas apenas eran conocidas por los corredores. Sin embargo, en los últimos años han ido cogiendo peso en el mercado, complementando a las aseguradoras, especialmente cuando existe falta de capacidad. Y todo ello gracias a su especialización en riesgos complejos y a la facilidad en el trato directo, lo que agiliza procesos y gestiones. Un auge que exige una mejor regulación de su labor, para que, entre otras cosas, obtengan un pasaporte europeo que les permita operar fuera de España (ver **Punto de encuentro**).

El sector asegurador está cambiando y están entrando nuevos actores, como las insurtech. Pero siempre sin dejar de lado a los corredores de seguros, que tienen acreditada su valía. De hecho, aunque, hoy por hoy, hay insurtech que no operan con corredurías tradicionales, el canal corredor es un modelo que valoran a medio plazo, porque son plenamente conscientes de su valor, su alcance y su potencial (ver **Hablando claro**).

La especialización de los corredores también se deja notar en el ramo de Autos. Un negocio que tras dos años con un ratio combinado negativo sectorial, en 2025 parecía ser un ejercicio donde se podía alcanzar un mayor equilibrio. Pero los cambios legislativos y la nueva subida de baremos, han vuelto a suponer un cambio para el futuro. Los siniestros graves de intensidad por daños personales tendrán un impacto que tarda en reflejarse en las cuentas técnicas de las aseguradoras, pero es previsible que las entidades comiencen un proceso preventivo de recaudación de prima para poder afrontar los mayores siniestros de intensidad futuros (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
Fotolia

06 Hablando claro
Ignacio Castilla, Country Manager de Prima. Valorando el canal corredor tradicional a medio plazo

14 Visión de experto
Ricardo Peris, director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría de Seguros. Los cambios legislativos pueden influir en el equilibrio técnico de Autos

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría
Número 151 { Enero 2026 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

03 **Editorial**
Los corredores de seguros hacen bien su trabajo

38 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

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

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

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

18 **Punto de encuentro**
Los corredores valoran el trato directo con las agencias de suscripción

24 **Más a fondo**
Las reclamaciones de los clientes a los corredores se desploman

30 **In situ**
Retos y oportunidades de 2026

34 **Cubriendo necesidades**
Las pymes en el centro del seguro de Autos

36 **Protección aseguradora**
La eficacia más rentable pasa por las soluciones digitales

Ignacio Castilla, Country Manager de Prima

VALORANDO el canal corredor tradicional a medio plazo

A finales de 2025, se comunicó que Axa había llegado a un acuerdo para adquirir el 51% de Prima. Un hecho que permite a la *insurtech* "acelerar aún más su potencial de crecimiento, apoyándose en la experiencia y solidez de un grupo asegurador global como AXA. Para Prima, esta operación supone reforzar nuestras capacidades financieras y operativas, manteniendo la agilidad, la orientación tecnológica y el foco en la experiencia de cliente", afirma su Country Manager, Ignacio Castilla. Aunque, hoy por hoy no operan con corredurías tradicionales porque solo lo hacien de forma directa y a través de comparadores, Castilla afirma que "ese canal es un modelo que valoramos a medio plazo. Somos conscientes de su valor, su alcance y su potencial y podría ser un complemento natural cuando nuestra operación esté más madura".

¿Cómo valora la evolución que ha tenido el ramo de Autos en 2025?

Hemos visto una evolución muy positiva del ramo de Autos, marcada por la recuperación de la rentabilidad del sector, especialmente entre algunos grandes *players*, que venían de varios ejercicios de fuerte deterioro técnico. Esta mejora ha sido posible gracias a las subidas de primas acumuladas y a una estabilización parcial de

las presiones inflacionistas, tanto en repuestos como en reparación.

Paralelamente, se observa un ligero, pero generalizado, aumento de la presión competitiva, a medida que los principales actores vuelven a poner el foco en el crecimiento tras priorizar la rentabilidad en años anteriores.

Aun así, considero que el ramo debería aspirar a una rentabilidad estructural más alta y sostenible, que haga al sector más resistente a las "turbulencias" externas y reduzca la dependencia de ciclos de corrección tan intensos.

¿Cuáles son las previsiones para 2026 en este ramo, teniendo en cuenta la situación económica en la que estamos?

Para 2026 esperamos una evolución continuista con lo observado en 2025, con un crecimiento moderado en Autos, apoyado en una economía más estable y una inflación más contenida. Este contexto debería consolidar la mejora técnica, aunque persisten riesgos relevantes para la siniestralidad, especialmente por las tensiones de capacidad generalizadas, muy visibles en talleres y asistencia, así como por un posible repunte de la frecuencia.

Por otro lado, la presión competitiva exigirá una gestión más precisa y mayor disciplina técnica en el *pricing* y de la selección de riesgos.

A nivel de distribución directa, esperamos seguir viendo un crecimiento significativo —en el entorno del doble dígito—, impulsado por el empuje creciente de los comparadores.

Aún no puede decirse que el ramo haya alcanzado un equilibrio técnico pleno

En el plano tecnológico veremos una aceleración en el uso de la IA en tarificación, gestión de siniestros y soporte al cliente, con un impacto creciente en eficiencia y diferenciación competitiva.

¿Se puede decir que el ramo de Autos ha conseguido llegar a un equilibrio técnico?

Creo que aún no puede decirse que el ramo haya alcanzado un equilibrio técnico pleno. Aunque la mejora es evidente, la presión de costes sigue siendo elevada y el impacto de las subidas de prima todavía se está consolidando. Además, para que el sector pueda seguir creciendo sin sacrificar rentabilidad, será clave apoyarse cada vez más en la tecnología y en una mayor sofisticación del *pricing*, que permitan ajustar mejor el riesgo real y tomar decisiones más precisas en captación y gestión de cartera.

Es importante que los principales *players* mantengan la disciplina técnica y sean cautos en sus estrategias de crecimiento.

¿Qué cambios conllevará en el ramo de Autos la entrada en vigor de la Ley 5/2025, de 24 de julio, por la que se modifican el texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor?

No espero grandes cambios en el ramo de Autos por la entrada en vigor de la Ley 5/2025, pero sí algunas mejoras relevantes que aportarán más claridad y mejor adaptación a la movilidad actual.

¿La necesidad de aseguramiento obligatorio de la nueva movilidad se hará en el ramo de Autos?

Sí, todo apunta a que el aseguramiento obligatorio de la nueva movilidad —especialmente patinetes eléctricos y otros vehículos personales ligeros— se integrará en estructuras o compañías del ramo o muy próximas, aunque mediante productos específicos adaptados a su nivel de riesgo. Personalmente, me parece un acierto incluir este tipo de vehículos en un marco de aseguramiento obligatorio, porque su uso conlleva riesgos claros tanto para el propio usuario como para terceros.

Las compañías del ramo son el marco natural para absorber esta nueva realidad, aportando coherencia regulatoria, una gestión homogénea de la responsabilidad civil y la capacidad de adaptar coberturas y procesos sin fragmentar el sistema actual.

Dicho esto, no espero que el tamaño de esta categoría sea especialmente relevante en comparación con el ramo de Autos en su conjunto, aunque sí añadirá claridad y orden en un segmento que lo necesitaba.

¿Se observa una mayor flexibilidad en las reglas de suscripción?

Sí, en los últimos años se observa mayor flexibilidad, pero también una mayor sofisticación y nuevas medidas de control de riesgo en las reglas de suscripción del ramo de Autos. Tradicionalmente, la suscripción se basaba en variables rígidas —edad, zona, potencia, historial—, pero ahora las aseguradoras integran datos adicionales y herramientas analíticas u operativas que permiten gestionar el riesgo con mucha más precisión.

La combinación de datos y tecnología está permitiendo enfoques más avanzados de análisis y selección de riesgos. En este contexto, el sector está evolucionando desde una lógica de "tarifa estándar" hacia modelos más personalizados y basados en uso y comportamiento, apoyados en analítica avanzada, *machine learning* y enriquecimiento de datos. Estos avances permiten equilibrar mejor riesgo y precio, diseñar productos más flexibles y mejorar la experiencia del cliente.

La presión competitiva exigirá una gestión más precisa y mayor disciplina técnica en el *pricing* y en la selección de riesgos

¿Cómo se está adaptando el ramo a la entrada de vehículos eléctricos?

El auge de los vehículos eléctricos e híbridos enchufables está requiriendo adaptaciones relevantes en el sector asegurador, tanto en la parte técnica y de *pricing* como en la propia gestión de siniestros. Las aseguradoras han tenido que ajustar coberturas y servicios, desarrollando productos específicos para los VE —por ejemplo, protecciones asociadas a la batería, al cable de carga o a incidencias por falta de energía—.

Los VE son relativamente recientes y todavía no existe un volumen robusto de datos sobre siniestralidad, frecuencia y costes de reparación. Esto obliga a trabajar con modelos de *pricing* en evolución continua y a apoyarse cada vez más en tecnología y datos enriquecidos.

En siniestros, uno de los retos más importantes ha sido la formación y certificación de talleres, que necesitan protocolos y herramientas específicas para reparar estos vehículos de forma segura. Esto ha implicado inversiones operativas y la creación de redes especializadas.

Desde el 1 de enero es obligatorio el dispositivo V16. ¿Cómo puede ayudar en los siniestros de Autos?

La V16 conectada supone un avance en la gestión de siniestros de Autos. Al activarse, la baliza emite una señal visible 360º y envía automáticamente la ubicación exacta del vehículo a la DGT, lo que permite gestionar la incidencia en tiempo real, acelerar la llegada de los servicios de emergencia y, en definitiva, aportar una mejora adicional de la seguridad en caso de accidente o avería.

Además, muchas balizas homologadas están preparadas para comunicarse también con la aseguradora o la compañía de asistencia, enviando la alerta y la localización sin necesidad de que el conductor llame. Esto permite activar la asistencia de inmediato y agilizar la respuesta; ahora bien, siempre existe el reto de garantizar una conectividad fluida entre los distintos *players* (fabricante de la baliza, DGT, aseguradora, proveedores de asistencia) para que estos casos de uso funcionen de forma fiable y coordinada.

El ramo debería aspirar a una rentabilidad estructural más alta y sostenible, que haga al sector más resistente a las "turbulencias" externas y reduzca la dependencia de ciclos de corrección tan intensos

¿A qué desafíos se enfrenta el ramo de Autos?

En lo económico, la inflación y el aumento del coste de los siniestros continúan presionando la rentabilidad: reparar un vehículo es hoy más caro por el encarecimiento de recambios y mano de obra, y un parque automovilístico más envejecido y con menos ADAS (Sistemas Avanzados de Asistencia al Conductor) incrementa tanto la frecuencia como la severidad de los daños. A ello se suma el estancamiento de las matriculaciones, que limita la entrada de nuevos asegurados y obliga a las compañías a buscar crecimiento por otras vías.

A su vez, la enorme presión competitiva del ramo es un reto permanente. Eso condiciona *pricing*, adquisición y retención, y exige una disciplina técnica constante.

En lo técnico, la baja penetración de tecnologías de asistencia a la conducción dificulta capturar la reducción potencial de accidentes que ofrecen los vehículos más modernos, y obliga a ajustar tarifas a un parque menos seguro. Además, las nuevas normativas de movilidad sostenible exigen adaptarse a un ecosistema de movilidad más diverso.

A esto se suman cambios estructurales como la adaptación a los vehículos eléctricos, la evolución de las redes de reparación y el crecimiento del *renting, car-sharing* y modelos por uso, que requieren productos más flexibles y dinámicos.

¿Cómo está influyendo en el ramo de Autos los modos de uso y propiedad de los vehículos?

Los cambios en los modos de uso y, sobre todo, en la propiedad del vehículo están transformando de manera relevante el seguro de Autos, especialmente en lo que respecta a modelos de distribución y diseño de producto. Cada vez más conductores optan por alternativas al coche en propiedad —como el renting o los modelos de suscripción— cuyas pólizas suelen ir ligadas al contrato financiero y presentan primas más elevadas que la venta tradicional en B2C.

Paralelamente, están creciendo modelos como el pago por uso o los seguros *on-demand*, que se activan por horas o trayecto y exigen procesos de tarificación, emisión y gestión mucho más ágiles y digitalizados. También gana peso la multimodalidad: muchos usuarios

Los cambios en los modos de uso y, sobre todo, en la propiedad del vehículo están transformando de manera relevante el seguro de Autos, especialmente en lo que respecta a modelos de distribución y diseño de producto

combinan coche, moto, bicicleta eléctrica o patinete, lo que impulsa soluciones más centradas en asegurar al usuario y no solo al vehículo. Son opciones interesantes, pero aún realmente residuales en cuanto a penetración y peso en el mercado.

¿Por qué Prima opta por el negocio en Autos?

Prima nace en Italia como una insurtech especializada en auto, y el seguro de Autos ha sido desde el principio el núcleo de nuestro modelo. Es un ramo donde hemos demostrado capacidad para crecer de forma sostenida y sostenible, convirtiéndonos en uno de los líderes del mercado italiano, no solo en el canal directo, siendo el 4º *player* en volúmen de asegurados.

Cuando decidimos expandirnos a España, nuestro objetivo fue replicar ese modelo de éxito, apoyado en tecnología, analítica avanzada y una experiencia de usuario simple, transparente y competitiva. El mercado español ofrece las condiciones idóneas para ello: un gran tamaño del seguro de Autos, un consumidor cada vez más digital y un entorno receptivo a propuestas innovadoras.

Por todo esto, optamos por centrarnos inicialmente en Autos: es el ramo donde podemos aportar más valor desde el primer día, aplicando un enfoque digital y *data-driven* que mejora la experiencia del cliente, incrementa la eficiencia y nos permite construir un crecimiento sostenible y diferencial.

Axa ha llegado a un acuerdo para adquirir el 51% de Prima. ¿Qué cambios conllevará en la compañía este hecho?

Con el acuerdo por el 51%, Prima podrá acelerar aún más su potencial de crecimiento, apoyándose en la experiencia y solidez de un grupo asegurador global como AXA. Para Prima, esta operación supone un impulso importante: reforzamos nuestras capacidades financieras y operativas, manteniendo al mismo tiempo aquello que nos caracteriza como insurtech —la agilidad, la orientación tecnológica y el foco en la experiencia de cliente.

Prima aporta a la alianza capacidades muy sólidas en desarrollo tecnológico, *pricing* avanzado y gestión eficiente del siniestro.

En España, nuestro foco y estrategia se mantienen inalterados: seguir creciendo, consolidar nuestro modelo digital y ofrecer una propuesta clara, competitiva y basada en datos. La entrada de AXA reforzará nuestra capacidad para escalar más rápido, innovar y seguir construyendo una experiencia de cliente diferencial, sin alterar la esencia de lo que somos ni nuestro modelo de negocio, operando como MGA.

¿Prima tiene previsto escalar algún puesto en el ranking del ramo de Autos?

Estamos creciendo de forma significativa en España y nuestro plan es seguir a este ritmo. Pero, aunque el crecimiento es evidente, nuestro objetivo no es la posición en sí misma: lo importante es hacerlo de forma sostenible, con rigor técnico y sin perder de vista lo esencial, que es ofrecer al cliente una experiencia clara, digital y de calidad.

REALE AUTO

MUCHO MÁS QUE UN SEGURO DE COCHE.

MUCHO MÁS es saber que cuentas con un mediador que conoce tus necesidades y las de tu coche y está dispuesto a ayudarte de manera personalizada cuando lo necesitas.

DESCÚBRELO EN **REALE.ES** O EN **TU AGENCIA REALE** MÁS CERCANA

- Asistencia desde **km0** durante **24h**
- Talleres concertados con **ventajas especiales**
- Coberturas especiales para **híbridos enchufables y eléctricos**

900 455 900 / reale.es

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

ENFOQUE DIGITAL ORIENTADO A DATOS

Actualmente, una cifra muy relevante del volumen de negocio de Prima viene a través de comparadores (que actúan como corredores). Ignacio Castilla, Country Manager de la insurtech, explica que para que puedan trabajar con ellos deben estar "alineados con los principios que definen nuestro modelo: Un enfoque digital y orientado a datos, coherente con nuestra operativa y con la forma en la que diseñamos procesos, pricing y experiencia de usuario; y transparencia y simplicidad en la experiencia del usuario, en línea con lo que ofrecemos en nuestra propia web: procesos claros, información comprensible y ausencia de fricciones innecesarias".

A cambio, les ofrecen: "un producto competitivo y claro, con precios ajustados al riesgo real y coberturas fáciles de entender; un proceso de cotización rápido y totalmente automatizado, que reduce fricciones, mejora la conversión y facilita una experiencia fluida tanto para el usuario como para el comparador; transparencia total en el precio (el importe que aparece en la plataforma es exactamente el que el cliente contrata, sin sorpresas ni ajustes posteriores); sostenibilidad técnica, fundamental para construir relaciones estables y mantener un producto competitivo en el largo plazo; y trabajamos de manera continua y permanente en mejorar la experiencia del usuario en todo el proceso de contratación, optimizando cada paso para que sea más sencillo, más claro y más eficiente. En resumen, aportamos claridad, eficiencia, experiencia de usuario y consistencia técnica, elementos esenciales para que los comparadores puedan ofrecer una propuesta de valor sólida y diferencial", afirma Ignacio Castilla.

¿Qué está haciendo Prima para fidelizar al cliente?

En Prima creemos que la mejor forma de fidelizar es tratar al cliente bien desde el primer día y durante toda su vida con nosotros. Eso significa ofrecer siempre la misma propuesta de valor: simplicidad, claridad y un precio lo más ajustado y coherente posible, tanto en la contratación como en la renovación. Nuestro modelo es 100% digital y muy ágil, pero siempre con apoyo humano cuando el cliente lo necesita.

Prima trabaja con corredores/comparadores como Check24 o Rastreator. ¿Tienen negocio con corredurías más tradicionales?

Actualmente trabajamos únicamente con comparadores, como Check24 o Rastreator, o bien directamente a través de nuestra web, porque encajan plenamente con nuestro modelo de distribución digital y automatizado.

Hoy por hoy, no operamos con corredurías tradicionales, ya que hemos decidido iniciar nuestra estrategia en España de manera directa, priorizando la consolidación de nuestras capacidades y nuestro posicionamiento en el mercado.

Dicho esto, el canal corredor es un modelo que sí valoramos a medio plazo. Somos plenamente conscientes de su valor, su alcance y su potencial, y podría ser un complemento natural cuando nuestra operación esté más madura. Nuestro objetivo es crecer de forma ordenada, integrando nuevos canales cuando podamos garantizar el mismo nivel de calidad, eficiencia y experiencia para el cliente.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

15 ANIVERSARIO

¡¡¡Inscríbete!!!

https://pymeseguros.com/registro-15aniversario

Espacio Distrito TELEFÓNICA. *Ronda de la Comunicación s/n, Madrid*

14 enero MADRID/2026

Ricardo Peris, director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría de Seguros

Los **CAMBIOS** legislativos pueden influir en el equilibrio técnico de Autos

Tras dos años con un ratio combinado negativo sectorial en el ramo de Autos, 2025 parecía ser un ejercicio donde se podía alcanzar un mayor equilibro. Pero los cambios legislativos y la nueva subida de baremos, señala Ricardo Peris, director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría, "nos ha vuelto a suponer un cambio para el futuro. Los siniestros graves de intensidad por daños personales tendrán un impacto que tarda en reflejarse en las cuentas técnicas, pero es previsible que las entidades comiencen un proceso preventivo de recaudación de prima para afrontar los mayores siniestros de intensidad futuros".

2025 ha sido un año de continuidad en las tendencias alcistas de precios en el ramo de Autos, "debido a la subida de costes medios de los siniestros", explica Ricardo Peris. "Este año no ha frenado la tendencia de los dos anteriores donde las aseguradoras han tenido que ajustar tarifas para encajarlas a sus niveles de rentabilidad. En el mercado de Autos, la situación no ha sido homogénea, si bien en el ámbito de seguros *retail,* a pesar de la situación, seguimos encontrando mucha oferta aseguradora, en el ámbito de las flotas u otros nichos como taxis, VTCs o autocares, encontramos menor capacidad

aseguradora y mayor rigurosidad en la suscripción".

Tras dos años con un ratio combinado negativo sectorial en el ramo de Autos, 2025 parecía ser un ejercicio donde se podía alcanzar un mayor equilibro. Pero los cambios legislativos y la nueva subida de baremos, señala Peris, "nos ha vuelto a suponer un cambio para el futuro. Los siniestros graves de intensidad por daños personales tendrán un impacto que tarda en reflejarse en las cuentas técnicas de las aseguradoras, pero es previsible que las entidades comiencen un proceso preventivo de recaudación de prima para poder afrontar los mayores siniestros de intensidad futuros. Probablemente tenga impacto en la renegociación de los contratos de reaseguros por parte de las aseguradoras y eso impactará en la prima media. Los siniestros de frecuencia ya venían impactados por el mayor coste medio de reparación de vehículos, la subida de las piezas y mano de obra, así como el vehículo nuevo, el consecuente aumento del módulo Cicos, etc, Ello ha otorgado un mayor equilibro técnico para afrontar esa frecuencia. Esta es la razón por la que ciertos nichos sujetos a mayor posibilidad de siniestros de intensidad sean los más afectados".

La entrada en vigor de la Ley 5/2025, de 24 de julio, por la que se modifican el texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, entre otras cosas, conlleva la actualización del sistema de valoración del daño corporal (Baremo) "con incrementos en tablas muy relevantes. Este incremento no es homogéneo y es mayor, por ejemplo, para casos de incapacidad total en lesionados de mayor edad, empleados del hogar o casos de muerte prematura de un lesionado antes de que se determine su indemnización. Otro aspecto que todavía no está claro es el aseguramiento de patinetes y vehículos de movilidad personal, que en virtud de la nueva Ley deben suscribir un seguro de responsabilidad civil obligatorio. La Ley menciona la necesidad de la aprobación de su Reglamento y no se ha producido todavía. Además, entre otros muchos aspectos, la ley recoge la necesidad de transparencia para el mercado del taxi o la redefinición del hecho de circulación, con pequeños matices", indica Peris.

Las reglas de suscripción de las aseguradoras de Autos son cada vez más estrictas y protocolizadas, con muy poca flexibilidad

RETO: ASEGURAR AL CONDUCTOR

Sobre la "nueva movilidad", señala que "muchas compañías están ofreciendo productos orientados al aseguramiento del conductor para todas las soluciones de movilidad que utilice. En realidad, es un seguro de cobertura de daños personales o franquicias. Es un complemento al aseguramiento obligatorio del vehículo (en caso de turismos o motos) o del seguro de bicicletas o patinetes en caso de existir. En otros mercados los seguros obligatorios de circulación están ligados a la persona, pero en nuestro, sigue ligado al vehículo, y la responsabilidad de asegurarlo es del propietario del mismo".

Ciertamente, continúa, "para el cliente es muy interesante simplificar las obligaciones de aseguramiento en un solo seguro. Sin embargo, para

poder tener todos un seguro personal que siga siendo garantista en cuando a su obligatoriedad, presenta fuertes retos que nuestro mercado actualmente no está preparado para asumir. Parece claro que lo que se está desarrollando es un modelo híbrido con una póliza individual que conviva con la obligatoriedad del seguro de responsabilidad civil para el propietario del vehículo".

El ramo de Autos se enfrenta "al mismo reto que sufre la automoción en cuanto a la electrificación, la entrada de nuevas marcas con diferentes motores, diferentes redes de venta y postventa, y diferente perfil de cliente. Pero, sobre todo, a las nuevas soluciones de movilidad, al vehículo compartido o incluso al vehículo sin conductor, cuya forma de aseguramiento y determinación de la responsabilidad es un debate interesante", señala Peris.

En cuanto a las reglas de suscripción de las aseguradoras de Autos, afirma que "son cada vez más estrictas y protocolizadas, con muy poca flexibilidad. En el mercado de particulares, tienden a productos paquetizados y automatizados, que a partir de un producto básico donde estén bien posicionados en precio, tienden a permitir al cliente añadir las coberturas adicionales que se adapten más a su perfil. Por lo que la modulación de los productos sí es más flexible, pero con un proceso automatizado y rígido".

Ricardo Peris comenta que "cada compañía tiene sus políticas de *pricing*, cada vez más sofisticadas, y prácticamente todas las aseguradoras están en proceso de renovación de productos en cuanto a tecnología de conexión con mediadores y multitarificadores, y en cuanto a proceso administrativo, gestión de reemplazos y suplementos, etc. Los productos y procesos se están estandarizando y tienden a ser rápidos, automáticos pero muy poco flexibles".

Por otro lado, "en el mercado de seguros de flotas la rigurosidad en la suscripción es cada vez mayor, la especialización en menos mediadores para trabajar estos ramos se ha intensificado, y la petición de información siniestral y de conocimiento del riesgo para suscribir se ha incrementado mucho", expone el director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría de Seguros.

Las aseguradoras están desarrollando una tendencia hacia la concentración en la atención en mediadores especializados

LA ESPECIALIZACIÓN ES IMPRESCINDIBLE EN FLOTAS

Parece que el mercado de Autos se está especializando y la tecnología y los procesos depurados que añaden valor a los clientes se están intensificando. Por eso, Ricardo Peris opina que "los canales de venta son claves para definir el posicionamiento de cada uno y ser capaz de hacer llegar a cada cliente su oferta adecuada. Si bien ciertas aseguradoras y mediadores tienden a centrar su propuesta en el precio y en intentar *comoditizar* el seguro de Autos, desde Peris ponemos el foco en el segmento de mercado que valora el servicio y el valor añadido de un mediador profesional independiente, no sólo en la contratación sino la gestión del siniestro y de todo el ciclo de vida de nuestros clientes".

En otros mercados los seguros obligatorios de circulación están ligados a la persona, pero en el nuestro sigue estando ligado al vehículo, y la responsabilidad de asegurarlo es del propietario del mismo

De hecho, afirma que "las aseguradoras están desarrollando una tendencia hacia la concentración en la atención en mediadores especializados. En mercados como flotas, la especialización es algo imprescindible para desarrollar el negocio, que requiere unas capacidades especiales de suscripción y una propuesta de valor amplia para dar el mejor servicio y además ayudar al cliente a reducir al máximo la siniestralidad como palanca para mejorar condiciones económicas en el futuro".

El director de Desarrollo de Negocio de Peris Correduría de Seguros opina que "las aseguradoras deberían ser capaces de determinar a través de qué mediadores sus costes de gestión son más bajos y, en función de ello, decidir si puede subir o bajar la comisión. En caso de ser el mediador que haga las emisiones (o las conexiones online), tramite reemplazos y bajas o grabe siniestros… son funciones que está realizando el mediador y deben ser bien retribuidas, y en muchos casos las aseguradoras cargan administrativamente al mediador y además en ocasiones le penalizan económicamente de forma adicional con una comisión más baja. Alguna compañía ha llegado a hacer un sistema de comisión variable en función del perfil de cliente, lo cual no tiene mucho sentido para el mediador, que en ocasiones tiene un coste de gestión más alto por tener un cliente con peor siniestralidad, y además se le penaliza doblemente por bajar la comisión".

PULSO AL MERCADO

Los corredores que trabajan el ramo de Autos tienen el reto de hacer una correcta defensa de cartera en un entorno con subidas de primas. "Tenemos el reto de mantener el pulso al mercado para asegurarse que los precios que mantienen nuestros clientes son justos para el servicio que reciben", afirma.

En el mercado de cliente online que "sólo" busca precio, el valor añadido del corredor es más bajo y la fidelización al cliente más difícil, pero allí donde se necesite tecnología, rapidez, sencillez y adaptación de un producto a un canal específico, probablemente el mediador será capaz de desarrollar una oferta más oficial que la aseguradora de directo".

Se dice que el cliente es infiel por naturaleza. Pero Peris piensa que "depende mucho del canal. En la correduría, el cliente que entra online guiado por la búsqueda de precio no lo trabajamos bien, realmente. nosotros estamos centrados en ciertos nichos donde hemos podido acceder al cliente como especialistas con alguna oferta diferencial, no en precio, sino en servicio y adaptación al cliente. Luego el reto está en conseguir convertirse en el asesor integral para el cliente en materia de seguros".

Carmen Peña

Los corredores valoran el trato directo con las agencias de **SUSCRIPCIÓN**

Hubo un tiempo en que las agencias de suscripción apenas eran conocidas por los corredores. Sin embargo, en los últimos años han ido cogiendo peso en el mercado complementando a las aseguradoras, especialmente cuando existe falta de capacidad. Y todo ello, gracias a su especialización en riesgos complejos y a la facilidad en el trato directo, lo que agiliza procesos y gestiones. Un auge que exige una mejor regulación de su labor, para que, entre otras reclamaciones, obtengan un pasaporte europeo que les permita operar fuera de España.

Ricardo Cabot, director de **Cabot Jané Brokers** y miembro de la Junta Directiva de Club Català de Corredors (**CCC**), reconoce que tanto su correduría como la asociación de la que forma parte, han llegado a un acuerdo con Asase sabedores del peso que las agencias de suscripción están cogiendo en el mercado. Y todo ello por la mayor "complejidad en la colocación" de productos y a lo que él denuncia como "deficiencia general de las aseguradoras en su abandono de sus funciones más clásicas de suscripción", por su apuesta por los procesos más mecanizados: "Las agencias nos proveen de esa posibilidad, de llevar a cabo nuevas oportunidades de negocio que aparecen en nuestras corredurías y no tenemos capacidad de colocación con las compañías. Y luego, por la capacidad de gerenciar un riesgo dignamente, de poder adaptar las coberturas y los límites que el mercado demanda", señala.

"La agencia de suscripción tiene mucho sentido cuando hay falta de capacidad", expone Andrés Martínez, director de Desarrollo de Negocio y Estrategia de **Dual Ibérica**. Y destaca

que lo mejor que aportan es profesionalidad, especialización, conocimiento del mercado local para compañías que vienen de fuera y flexibilización en el servicio con el cliente. "Nosotros seguimos estando muy cerca de nuestros clientes, los corredores, para darles el servicio que precisen", estima, toda vez que las aseguradoras optan más por contactos digitales.

De hecho, Ignacio Sánchez-Moreno, Managing Director, Surety & Credit de **BMS Iberia**, explica que las agencias de suscripción han ido avanzando mucho en los últimos años, ya que si al principio basaban su negocio en dedicarse a nichos que había en el mercado que no los hacían todavía las compañías y traían productos nuevos (como la D&O en su momento), ahora ya van dedicándose a todo tipo de ramos. "La agencia de suscripción vino para solucionar problemas que hay de capacidades en el mercado, pero sí que es verdad que ahora cualquier agencia te da las mismas garantías o están especializadas en seguros que te dan otras compañías", afirma, lo cual, en su opinión, "es un error", porque cree que al final un cliente prefiere una aseguradora tradicional. Ahora bien, considera que son muy útiles y los corredores las eligen en muchas ocasiones, especialmente cuando ofrecen productos nuevos, ya que son mucho más ágiles que una compañía de seguros.

UN JUGADOR MÁS

"La agencia de suscripción, por supuesto que no es un error; es un acierto absoluto", rebate Andrés Martínez, quien admite que en su momento surgió como una figura totalmente innovadora, que es su "seña de identidad", y que se ha convertido en un jugador más y tan importante como pueda ser un asegurador: "Creo que la agencia de suscripción, hoy en día, hace y actúa de la misma manera que una compañía de seguros", con la "única diferencia" de que hay un contrato de apoderamiento por el que esas aseguradoras les dan a esas agencias su capacidad de suscripción.

En cualquier caso, lo que más valor da Valentín Palanca, director de **Myrtea Ibérica**, a las agencias de suscripción es su proyección en el mercado español, ya que en nuestro país no manejan ni el 1% de las primas que se median cuando, por ejemplo, el mercado de Lloyd's, ya está entre el 12% y el 13% y en EE.UU. copan el 30% del negocio: "Hay mucho recorrido en el mercado", incide.

Es tal la posición que están adquiriendo ya las agencias en el mercado que algunas aseguradoras están creando las suyas propias para atraer determinado mercado que no consiguen con sus compañías generalistas o bien para operar fuera de España, en el ámbito de la UE, sin tener que desplazar un equipo personal y aumentar los gastos de administración interna, con "su riesgo muy controlado y en manos de gente que sabe hacerlo", como precisa el director de Desarrollo de Negocio y Estrategia de Dual Ibérica. De esa forma, obtienen no solo más ingresos sino acceso a un mercado más especializado.

INTERLOCUTORES DIRECTOS

De hecho, Andrés Martínez defiende que, a su parecer, una agencia de suscripción es mejor opción que una aseguradora, en cualquier caso: "Por la calidad de servicio, la cercanía que damos y la accesibilidad que tenemos, no solo hacia el cliente final o asegurado, sino hacia el corredor", enumera.

Desde el punto de vista de la mediación, Ricardo Cabot coincide en que el trato humano es uno de los puntos fuertes de las agencias, la capacidad de hablar directamente con alguien que pueda resolver el asunto, y "hoy en día esto es oro

en paño". Además, cree que las agencias tienen una oportunidad muy importante en el segmento medio de la mediación, porque a veces los corredores entran en operaciones nuevas, sobre las que no tienen muchos conocimientos, y las agencias pueden brindarles esa ayuda. Ahora bien, opina que falta que se den a conocer mejor entre las corredurías, ya que muchas no saben exactamente sus ventajas respecto a las aseguradoras.

Para Ignacio Sánchez-Moreno la clave es la agilidad que ofrecen las agencias, porque normalmente hablan con un interlocutor que tiene un poder de decisión mucho más alto, mientras que en la compañía de seguros es más difícil llegar al responsable técnico. Así como para atraer nuevos productos. Aunque ve un problema que las compañías suelen darles a las agencias unas normas de suscripción concretas, unas capacidades específicas, y hay veces que, por ejemplo, no tienen delegado el pagar los siniestros, por lo que tienen que acudir a la compañía; "depende un poco de como esté negociado el *binder*". "Yo creo que aseguradoras y agencias son complementarias", asegura.

"Las agencias de suscripción son complementarias a las aseguradoras, un elemento más donde podemos cotizar un riesgo, donde sabemos que nos pueden dar una solución".
Ignacio Sánchez-Moreno

EL VALOR DE LA ESPECIALIZACIÓN

Pero por si algo se caracterizan las agencias de suscripción es por su especialización. Como explica Cabot, cada agencia está especializada en algún ramo o producto y cuando se busca en el mercado hay algunas que pueden ayudar más o menos dentro de su marco de actuación, siendo más flexible en según qué tipo de actividades. "Hay veces que se pueden ajustar los riesgos y otras que no, pero existe esa voluntad por parte de las agencias", señala.

Sánchez Moreno aprecia que las agencias de suscripción suelen nacer por una especialización, por alguna necesidad, "pero luego hay otras que se van asentando o que ya no es tan necesaria esa especialidad porque lo empiezan a comercializar las aseguradoras, pero ya se han cogido un nombre y los corredores las utilizamos como una compañía de seguros más". "Se convierten en un elemento más donde podemos cotizar un riesgo, donde sabemos que nos pueden dar una solución", resume.

"El objetivo principal de una agencia de suscripción es que tiene que aportar valor, porque si no, el corredor puede elegir una aseguradora antes", suscribe Valentín Palanca.

Por eso, opina que la agencia tiene que tener dos líneas de especialización: una, el producto, el nicho, el mercado en cuestión; y otra, la capacidad que tenga de interlocución y de gestionar bien todo. "¿Que el riesgo es agravado, que es malo? Sí, claro, pero porque hemos apostado por ese mercado, porque lo conocemos, porque entendemos que lo podemos manejar, porque tenemos una sensibilidad especial de muchos años trabajando este nicho de mercado", confiesa. A su parecer el aporte de las agencias de suscripción se produce en esos riesgos que necesitan una consideración especial.

De hecho, Martínez cree que salvo en casos excepcionales, como puede ser el tema de los residuos o la contaminación, los riesgos en sí no son malos, sino que depende de la prima

que se les ponga: "Muchas veces los riesgos buenos los hacemos malos porque tienen primas inadecuadas y porque no se ha hecho una gerencia de riesgos concreta", explica. En cualquier caso, confiesa que cuando ninguna compañía quiere acceder a un determinado mercado, una agencia de suscripción en un momento determinado puede buscar en algún rincón del mundo una capacidad que sirva para asegurar esos riesgos y, además, con unas primas que seguramente van a poder hacerlo rentable.

"Las agencias nos proveen de nuevas oportunidades de negocio y la capacidad de gerenciar un riesgo dignamente, de poder adaptar las coberturas y los límites que el mercado demanda". Ricardo Cabot

PLENA AUTONOMÍA

El director de Desarrollo de Negocio y Estrategia de Dual Ibérica reconoce que actualmente están proliferando muchas agencias de suscripción en el mercado, que en la actualidad cuenta con en torno a 90. Aboga por que las que operen se puedan equiparar a las compañías, con departamentos similares, conocimiento intensivo del mercado y especialización para buscar las mejores capacidades, con los mejores rating y en los mejores mercados, "con total seguridad para el cliente final". "Si es una buena agencia de suscripción, se va a encargar de obtener una capacidad que le permita hacer absolutamente todo lo que hace la compañía de seguros en ese ramo en el que le da la capacidad, es decir, contar con acuerdos de suscripción (*full authority*), para poder tomar las decisiones delante del cliente y, además, gestionar los siniestros con total autonomía", sostiene.

"Es parte fundamental del corredor analizar previamente con qué agencia de suscripción se trabaja", plantea Palanca, de modo que ya se sabe de antemano si la agencia va a tener las capacidades necesarias o el poder para gestionar los siniestros que requiere el corredor.

Sin embargo, el Managing Director, Surety & Credit de BMS Iberia aprecia que un alto porcentaje de las agencias no tienen el *full authority*, pero a las que hay que acudir, en cualquier caso, porque dan capacidades para ramos muy concretos, como puede ser el de residuos, aunque, "obviamente, prefiero trabajar con una agencia de suscripción que tenga *full authority*, que tenga un departamento de siniestro fuerte, una experiencia, un respaldo de una compañía fuerte", afirma. "Tienes que buscar quién puede cubrir el riesgo, pero no podemos tampoco buscar la excelencia porque ahora mismo en el mercado español pocas agencias de suscripción tienen *full authority*", resume.

El director de Myrtea Ibérica explica que su agencia tiene capacidad de siniestros tanto en el ramo de avería de maquinaria, como en los tres ramos que trabajan de mercancías, "porque entendemos que este es el sentido de una agencia": "Es que, si no, al final eres un bróker con un programa de *facility* para el cual te dan ciertos niveles de capacidad bajo un protocolo, pero no eres una agencia de suscripción", considera. "Las agencias de suscripción no pueden sustituir a las compañías de seguros. Lo que tienen es que complementar el mercado y entrar en sectores donde la propia compañía toma la decisión de operar, en un nicho donde no son especialistas", argumenta. Ahora bien, aprecia que las agencias

de suscripción no deben limitarse a tener un buen *binder*, sino también un buen condicionado, buenas capacidades en la gestión, en la contratación, en la suscripción, en el siniestro… para poder ser una agencia de suscripción "con DNI propio".

PASAPORTE EUROPEO

"Donde tenéis que pelear las agencias de suscripción es en que podáis emitir en todo Europa", les conmina Ignacio Sánchez-Moreno, Managing Director, Surety & Credit de BMS Iberia, "es una vergüenza que las agencias de suscripción españolas sean las únicas que no pueden emitir", añade, ya que muchas veces para trabajar en otro país hay que acudir a corredurías locales.

Como explica Andrés Martínez, director de Desarrollo de Negocio y Estrategia de Dual Ibérica, la regulación de las agencias depende de la DGSFP, que actualmente lo que está haciendo es intentar conocerlas en profundidad, "después de tantos años", a lo que ha contribuido la creación de Asase. En cualquier caso, cree que el legislador tendrá que decidir si integra a las agencias de suscripción dentro de la legislación que hay para el tema de mediación o si hace una regulación nueva, aunque explica que las agencias de suscripción no quieren "en modo alguno" una regulación única y exclusiva: "Lo que estamos buscando es que el mercado y el legislador sean justos", comenta, para entre, otras cuestiones, poder tener un pasaporte europeo para operar fuera de nuestras fronteras, como hacen los corredores. Y en un principio, al no estar regulados, se fueron "haciendo parches" dentro de la ley de mediación. "Esto siempre ha creado muchos recelos por parte de los corredores. De hecho, las grandes asociaciones y la propia Unespa han tenido miedo de las agencias de suscripción por si entrábamos como unos jugadores en el mercado sin tener ninguna regulación y sin ningún control y sin los requisitos que ellos tienen, por si podíamos suscribir riesgos y, además, distribuirlos", arguye, aunque clarifica que esa no ha sido nunca su intención. Sin embargo, se lamenta de que la DGSFP no está ahora mismo especialmente preocupada en regular la agencia de suscripción y se active así la posibilidad de contar con el pasaporte europeo. "También os diré que las agencias de suscripción tampoco estamos tan preocupadas con el tema porque después de tanto tiempo hay muchísimas soluciones para poder hacer negocio fuera de España", destaca.

"Existen miles de plataformas al servicio de los corredores, pero el valor añadido de la agencia de suscripción es que sigue funcionando la reunión presencial para trabajar los riesgos conjuntamente". Andrés Martínez

DIGITALIZACIÓN VS. TRATO HUMANO

Sobre la conjugación del contacto directo y la digitalización, Andrés Martínez explica que hoy en día todos los procesos críticos en una agencia de suscripción, un asegurador o un corredor están totalmente digitalizados y conectados: "Existen miles de plataformas que se ponen al servicio de los corredores, que generan cotizaciones y emiten las pólizas sin ningún tipo de intervención, ya no solo por parte del asegurador, sino por parte de la agencia de suscripción", destaca, ya sea en la gestión documental, la automatización de proce-

sos internos, el manejo de datos, los medios de pago y facturación digital o la atención multicanal. Ahora bien, el valor añadido y la ventaja de la agencia, al margen de tener todos estos procesos que evidentemente ayudan a la gestión y la actividad profesional, es que "sigue funcionando la reunión presencial, el teléfono y el sentarte en una mesa de trabajo para ver los riesgos conjuntamente".

Pero Ignacio Sánchez-Moreno insiste en que la digitalización 100% solo funciona cuando tienes alguna *facility* porque haces, por ejemplo, la RC de mascotas, en la que hay que recabar pocos datos o si te quieres sacar el seguro de caza la misma mañana en que vas a cazar. "Para el resto de seguros, se necesita la interlocución con los profesionales", argumenta.

"Aplicar procesos de automatización es necesario a la vez que obligatorio", reconoce el director de Cabot Jané Brokers, pero cuando se necesita hablar, gerenciar un riesgo, exponer la información… los canales establecidos por las compañías generalistas no son suficientes, ya que aboga por una mayor interacción humana para agilizar los procesos.

Sánchez-Moreno corrobora que hay compañías que son muy difíciles, pero que también depende de en qué ramo se opere, porque hay algunos más específicos, como el de Caución, en los que es más fácil llegar a hablar con un responsable. Ahora bien, reconoce que "es mucho más fácil en una agencia de suscripción" llegar a contactar con alguien de alto nivel que pueda solucionarte el problema.

"¿Que el riesgo es agravado? Sí, claro, pero porque hemos apostado por ese mercado, porque lo conocemos, porque tenemos una sensibilidad especial de muchos años trabajando este nicho".
Valentín Palanca

GANAR CONECTIVIDAD

También se abordó en la mesa redonda de Pymeseguros la importancia de la conectividad con los corredores. Martínez admite que el que las agencias de suscripción terminen adhiriéndose a EIAC y CIMA "es cuestión de tiempo": "Nosotros ahora mismo no estamos en ninguna de ellas, pero no dudes que estaremos en breve", promete.

El director de Myrtea Ibérica se queja de que "el mercado tecnológico para la agencia de suscripción en España es muy deficiente", ya que, a ellos, que han empezado su andadura hace poco, les ha costado mucho encontrar algo que les pueda ayudar.

"Al final una conectividad siempre es buena para el mercado", atestigua el Managing Director, Surety & Credit de BMS Iberia, para quien resulta muy útil tanto a nivel administrativo, para volcar datos de una manera más ágil y eficiente, como para la gestión de los siniestros.

Con todo, Ricardo Cabot, director de Cabot Jané Brokers, reconoce que "la tecnología también ha sido un caballo de batalla" para las agencias. En el caso de los corredores, estos sistemas están más desarrollados y son herramientas que funcionan, por lo que su implantación es meramente una cuestión de costes. "Administrativamente hablando, si todo fluye por un canal automático, es bienvenido", admite.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

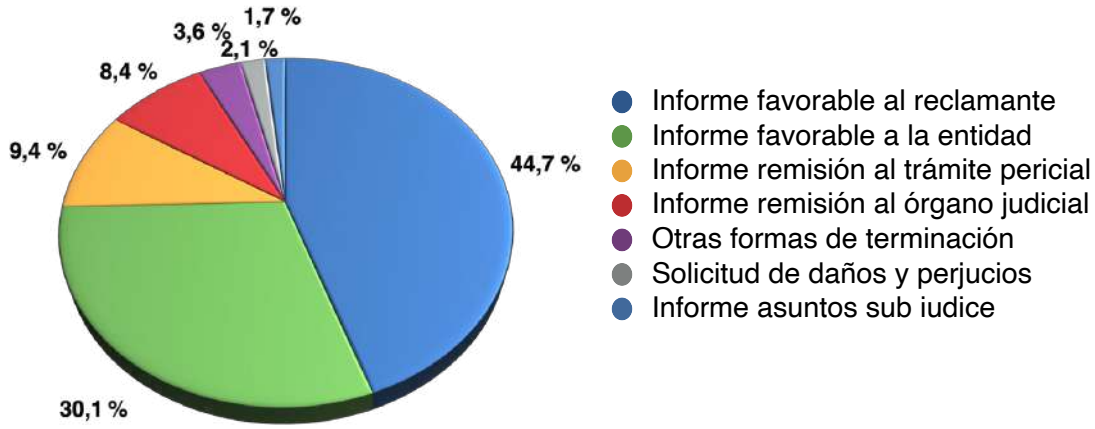
Las **RECLAMACIONES** de los clientes a los corredores se desploman

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado la 'Memoria del Servicio de Reclamaciones' correspondiente al año 2024 con unos datos significativos: mientras el número de expedientes iniciados subió un 11,50% en términos globales, las reclamaciones de los consumidores a los corredores descendieron notablemente, un 45,33%, lo que sitúa a los profesionales de la mediación como uno de los canales que presenta menores incidencias y conflictividad del sector asegurador.

El número total de expedientes iniciados por reclamaciones y consultas se ha elevado hasta los 14.934, cuando un año antes se contabilizaron 13.394. Si a estas cifras les incluimos las consultas y las reclamaciones de planes de pensiones de empleo y seguros colectivos que instrumentan compromisos por pensiones (que son atendidas por la Subdirección General de Organización, Estudios y Previsión Social Complementaria), se alcanzan los 15.113 expedientes en 2024, frente a los 13.519 del periodo anterior.

Los expedientes resueltos (aquellos cuya tramitación ha finalizado en 2024, independientemente de que se iniciaran ese ejercicio o en años anteriores) fueron 10.935, de los que poco más de la mitad (51,37%) fueron reclamaciones; un 47,11%, escritos no admitidos; y un 1,52% consultas. De todos ellos, un 44,67% terminó con un informe favorable al reclamante; un 30,09%, a la entidad; y para el restante 25,24% el Servicio de Reclamaciones no pudo emitir un pronunciamiento expreso que estimara o desestimara la pretensión del interesado.

Reclamaciones resueltas clasificadas por su forma de terminación



RECLAMACIONES POR CANAL

En las reclamaciones frente a las aseguradoras se ha producido un incremento de un 11,38% (9.202 por las 8.262 de 2023), mientras que las presentadas sobre planes se ha producido una disminución del 18,02% (141 por los 172 del ejercicio anterior).

Por territorios, Madrid con 2.994 consultas, quejas y reclamaciones fue la región con más expedientes presentados, lo que supuso uno de cada cinco del total (21,01%). Le siguieron Andalucía (15,39%), Cataluña (11,21%), Galicia (9,85%) y Comunidad Valenciana (9,31%).

Por el contrario, La Rioja con 0,79% del total y solo 112 expedientes presentados, fue la comunidad autónoma en la que menos reclamaciones se realizan, por delante de Navarra (0,93%), Cantabria (1,54%), Extremadura (1,73%) y Aragón (2,16%).

Madrid, con 2.994 consultas, quejas y reclamaciones, fue la región con más expedientes presentados

Multirriesgos (Incendio y Elementos Naturales / Otros Daños a los Bienes) fue el ramo por el que se realizaron más reclamaciones, 3.905, lo que supone el 42,44% del total, seguido de Autos (20,01%), Vida (10,62%), Enfermedad (10,28%) y Pérdidas Pecuniarias Diversas (5,56%). Vida (57,93%), Decesos (55,27%) y Caución (50%) son los ramos en los que más pronunciamientos son favorables a los reclamantes, mientras que Pérdidas Pecuniarias Diversas (25,58%), Accidentes (33,98%) e Incendios y Elementos Naturales / Otros Daños a los Bienes (38,85%) fueron los que registraron resoluciones menos favorables a los reclamantes.

En cuanto a las entidades concretas, Mapfre, AXA, Caja de Seguros Reunidos, Occident y Mutua Madrileña

fueron las que registraron un mayor número de reclamaciones, aunque por ratio en relación al volumen de primas devengadas fueron Nationale-Nederlanden, Pelayo, Santander, Kutxabank y Cajamar Seguros.

En relación a la actividad de los corredores se presentaron 240 reclamaciones (otras 128 no fueron admitidas). Es muy llamativo que hayan caído un 45,33% (en 2023 fueron 439), lo que en términos de volumen global representan solo el 2% del total de expedientes tramitados por el Servicio de Reclamaciones.

De las 177 reclamaciones resueltas sobre el canal corredor, el 89,27% se realizaron porque la asistencia durante la duración del contrato fue inexistente o deficiente. Un 1,69% fue por el cambio de la aseguradora sin consentimiento del tomador. Y el 9,04% restante por otros motivos no concretados en el informe. SFAM, Cover Genius Europe e Intermundial XXI fueron las corredurías sobre las que se interpusieron un mayor número de reclamaciones en 2024.

ASUNTOS DE LAS RECLAMACIONES

Sobre los asuntos principales de los expedientes de reclamación resueltos, con carácter general, en todos los ramos ocupan un lugar destacado, por su número, las reclamaciones que tienen que ver con el rechazo del siniestro por parte de la entidad y la disconformidad con el importe de la indemnización. No obstante, existen particularidades según cada ramo:

- **Vida**. El primer motivo de reclamación (más de un 31%), tiene que ver con el rechazo del siniestro por parte de la aseguradora. El segundo, casi el 22%, está relacionado con el asesoramiento recibido en la fase previa a la contratación y/o durante la vida del contrato. Y el tercero, el 17%, deriva de la disconformidad con el importe recibido.
- **Accidentes**. En 2024, más de la mitad de las reclamaciones resueltas (53%) tuvieron que ver con la negativa de la entidad a abonar el importe de la indemnización. El segundo motivo de reclamación, en torno al 21%, se debe a la disconformidad del asegurado con el importe de la indemnización recibida.
- **Enfermedad y Asistencia Sanitaria**. El rehúse del siniestro constituye el motivo mayoritario de las reclamaciones resueltas en este ramo, en torno al 56%. Tras él, en torno al 11%, destaca la disconformidad en la prestación del servicio en los contratos en los que la asistencia se presta a través de cuadro médico o con el importe recibido.

Reclamaciones de seguros presentadas en 2024 clasificadas por ramos o agrupaciones de ramos

Ramos o agrupaciones	Total 2024	% S/ Total 2024	Total 2023	% S/ Total 2023	Diferencia 2024 – 2023
Multirriesgo (Incendio y elementos naturales / Otros daños a los bienes)	3.905	42,44	3.458	41,85	447
Vehículos	1.841	20,01	1.486	17,99	355
Vida	977	10,62	1.093	13,23	-116
Enfermedad	946	10,28	812	9,83	134
Perdidas pecuniarias diversas	512	5,56	356	4,31	156
Responsabilidad civil general	292	3,17	247	2,99	45
Decesos	270	2,93	264	3,20	6
Defensa jurídica	227	2,47	248	3,00	-21
Asistencia	130	1,41	184	2,23	-54
Accidentes	102	1,11	113	1,36	-11
Caución	0	0	1	0,01	-1
TOTAL	**9.202**	**100**	**8.262**	**100**	**940**

El rechazo del siniestro por parte de la entidad y la disconformidad con el importe de la indemnización, principales asuntos de reclamación

— **Autos**. El asunto más destacado, que comprende el 30% de las reclamaciones, tiene que ver con la diferente valoración de los daños que hacen las partes. El segundo de los motivos, en torno al 20%, se refiere al rechazo del siniestro por parte de la entidad. La tercera causa de reclamación deriva de la solicitud de la devolución del importe de la prima no consumida.

— **Incendios y Elementos Naturales, y Otros Daños a los Bienes**. El 45% de los expedientes versa sobre la disconformidad del asegurado con el importe ofrecido como indemnización. En segundo lugar, en torno al 40%, se sitúan las reclamaciones relacionadas con el rehúse del siniestro por parte de la entidad.

—**Responsabilidad Civil General**. Una amplia mayoría de los expedientes resueltos (68%) son por el rechazo del siniestro. Lo siguen los expedientes referidos a discrepancias en la valoración de los daños y perjuicios por parte de los perjudicados.

— **Decesos**. Destacan los casos de reclamaciones que tienen que ver con la cuantificación del exceso de la suma asegurada sobre el coste del servicio prestado por el asegurador, en torno al 26%. En segundo lugar, el 22%, se situarían las reclamaciones relacionadas con los aumentos de prima. En tercer lugar, casi el 21%, estarían las reclamaciones que se refieren al rechazo del siniestro.

— **Caución**. Las reclamaciones que se refieren a este seguro son escasas. En 2024 se resolvieron solo dos y el asunto tenía que ver, en ambas, con el rechazo del siniestro por parte de la aseguradora.

Mientras las reclamaciones por los planes de pensiones individuales descendieron un 18,02%, en los de empleo se incrementaron un 43,20%

— **Pérdidas Pecuniarias Diversas**. El asunto que genera mayor número de reclamaciones, el 79%, es, de nuevo, el rechazo del siniestro por parte de la entidad. En segundo lugar, estarían los expedientes que versan sobre la disconformidad del asegurado con el importe ofrecido por la aseguradora.

— **Defensa Jurídica**. El motivo de reclamación más numeroso, en torno al 68%, tiene que ver con el rechazo del siniestro por parte de la entidad. En segundo lugar, se encuentran los expedientes que versan sobre la discusión sobre los honorarios de los abogados y procuradores designados libremente por los asegurados.

— **Asistencia**. La causa de reclamación más frecuente es la referida al rechazo del siniestro, casi el 38%. El segundo motivo es la disconformidad con la prestación del servicio de asistencia.

En relación a las consultas, los asuntos sobre los que versan (un total de 138) presentan una gran diversidad. La primera posición, con un 41,30% del total, la ocupan las consultas sobre la información relativa a seguros de personas e incluyen las referidas a la posible existencia de registros de pólizas y asegurados. Las consultas en referencia a las disposiciones generales de contrato de seguro (duración del contrato, oposición a la prórroga, derechos del asegurado en caso de siniestro, información previa a la contratación, etc.) se

colocan en segunda posición (23,19%). En tercer lugar, se sitúan las consultas relativas a los seguros de Daños (21,74%). Las solicitudes de información sobre el procedimiento de presentación de reclamaciones ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ocupan el último lugar (13,77%).

PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES

Respecto a las reclamaciones por los planes de pensiones individuales, descendieron un 18,02%, de las 172 en 2023 a las 141 en 2024 (hubo 63 que no fueron admitidas). También se registraron 53 consultas de particulares por las 37 del año anterior.

El primer motivo de reclamación fue el relativo a importe, formas y plazo para el abono de las prestaciones, representando un 27% del total de reclamaciones resueltas. Las principales cuestiones reclamadas afectan al retraso en el abono de la prestación, con el consiguiente impacto sobre el importe cobrado, que ocasionó una pérdida en el valor de los derechos económicos como consecuencia de la evolución negativa del valor liquidativo de las participaciones del plan.

Reclamaciones de seguros resueltas en 2024 clasificadas por ramos atendiendo a su forma de terminación

RAMO	TOTAL	Informes favorables al reclamante				Informes favorables a la entidad	%	Otros pronunciamientos	%
		Allanamientos	Resoluciones a favor del reclamante	Suma	%				
Incendios y elementos naturales / otros daños a los bienes	1.601	282	340	622	38,85	487	30,42	492	30,73
Enfermedad y asistencia sanitaria	917	195	248	443	48,31	266	29,01	208	22,68
Vida	801	121	343	464	57,93	195	24,35	142	17,72
Perdidas pecuniarias diversas	473	56	65	121	25,58	242	51,16	110	23,26
Defensa jurídica	457	68	139	207	45,30	157	34,35	93	20,35
Vehiculos terrestres	382	105	77	182	47,64	88	23,04	112	29,32
Decesos	237	19	112	131	55,27	49	20,68	57	24,05
Accidentes	206	14	56	70	33,98	73	35,44	63	30,58
Asistencia	178	17	60	77	43,26	60	33,71	41	23,03
Responsabilidad civil general	82	8	31	39	47,56	14	17,07	29	35,37
Caución	2	1	0	1	50,00	1	50,00	0	0
Total	**5.336**	**886**	**1.471**	**2.357**	**44,17**	**1.632**	**30,59**	**1.347**	**25,24**

El segundo motivo de reclamación a destacar en el año 2024, un 24%, se refiere a discrepancias planteadas por los reclamantes respecto de la comercialización de los planes de pensiones y la publicidad realizada sobre ellos. Estas reclamaciones ponen de manifiesto discrepancias relativas a la información recibida en la contratación de un plan de pensiones, especialmente cuando la vocación inversora del fondo de pensiones no corresponde con las expectativas de rentabilidad y riesgo del partícipe.

Sobresalen también las reclamaciones tramitadas en relación con la movilización de derechos consolidados, representando un 22% respecto del total de reclamaciones resueltas. En estos casos, las discrepancias puestas de manifiesto derivan de retrasos en la ejecución de los traspasos, diferencias de valoración de los derechos consolidados e inobservancia por parte de las entidades gestoras de los requisitos formales exigidos por la normativa de planes y fondos de pensiones.

En relación a las consultas, durante el año 2024 se han resuelto un total de 28 en relación a los planes de pensiones. En cuanto a los principales temas son llamativas las cuestiones relativas al régimen de incompatibilidades entre

QUEJAS ANTE LAS ASEGURADORAS

El informe también aborda un resumen de los datos facilitados por las aseguradoras sobre la actividad de los órganos encargados de atender las quejas y reclamaciones que les presenten sus clientes, bien ante los servicios de atención al cliente (SAC), bien ante los defensores del cliente. El número total de quejas y reclamaciones presentadas en el año 2024 ante las entidades se ha elevado a 145.568. De ese volumen, se resolvieron 137.147 expedientes, de los que un 37,07% finalizó con la estimación por la aseguradora de las pretensiones del reclamante, un 51,85% finalizó con la desestimación de la pretensión del interesado, y en un 11,08% de las reclamaciones la entidad no emitió un pronunciamiento expreso estimando o no la pretensión del interesado por diferentes causas (desistimiento del reclamante, remisión a tribunales, trámite pericial).

aportaciones y prestaciones, la movilización de derechos, la existencia de un registro de planes de pensiones y el procedimiento a seguir para la presentación de una reclamación.

PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO

Sobre los planes de pensiones de empleo, el total de expedientes iniciados en el periodo de referencia se eleva a 179 (por las 125 del ejercicio anterior, lo que supone un 43,20% más), de los cuales el 64,25% son reclamaciones de planes de empleo, seguros colectivos de exteriorización de compromisos de pensiones y planes de previsión social empresarial, y el otro 35,75% se refiere a consultas.

En cuanto a las reclamaciones presentadas destacan, por su relevancia cuantitativa, las formuladas por desacuerdos con el importe de la prestación o de los derechos consolidados, por discrepancias surgidas en relación con la interpretación de las especificaciones de planes de empleo o de las cláusulas de contratos de seguros colectivos o las relativas a operaciones de movilización de derechos consolidados.

Entre los temas más habituales en las consultas sobresalen las solicitudes de aclaración de criterios o interpretación de la normativa de planes y fondos de pensiones, en particular, referidas a las modificaciones recientes y a la creación de los planes de pensiones de empleo simplificados y los fondos de pensiones de promoción pública abiertos.

Aitana Prieto

Encuentro de Navidad de Iris Global

RETOS y oportunidades de 2026

Maite Maroto

Iris Global organizó su V Encuentro de Navidad en el que se abordaron cuestiones como la situación geopolítica global, el cambio climático o los nuevos modelos de familia. Asimismo, se resaltó la importancia del seguro en la sociedad porque aporta en todos los ámbitos.

El evento, conducido por Luz Jiménez, directora de Comunicación de Iris Global, comenzó con la bienvenida de Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, que resaltó la importancia del seguro en la sociedad porque aporta en todos los ámbitos. "No hay un reto en esta sociedad que no pueda tener una solución en el seguro", dijo.

Además, la presidenta de Unespa hizo un repaso sobre cuáles son las perspectivas en los próximos años para el ahorro en el contexto europeo. Incidió en que Europa se necesita una inversión de 1,2 billones anuales hasta 2030 y como el ahorro entra en esa ecuación, el seguro puedes ser parte de la solución. El problema es que el ahorro no es el mismo en todos los países de Europa, de media está en el 35% del PIB, pero sube hasta el 160% en Holanda, mientras que en España está en el 8%.

Para potenciar este ahorro, desde la Comisión Europea, que ha estudiado las mejores prácticas, se recomiendan los sistemas de adscripción por defecto, como el que hay en Reino Unido, en donde está funcionando, sobre todo para los colectivos más desprotegidos. O también, el desarrollo del pilar individual, relanzando el producto paneuropeo de pensiones y los incentivos fiscales.

También reconoció el papel de las aseguradoras, que en los últimos años han hecho frente a situaciones tan relevantes como las sequías que afectaron al sector agrario en 2023, las Danas en Castilla-La Mancha y la Comunidad Valencia en 2024 o el apagón energético de este año. Del Valle señaló que "el seguro te permite retornar a tu situación anterior cuando se produce un siniestro como la Dana u otros fenómenos catastróficos".

Sin embargo, señaló que "el seguro tiene que evolucionar para ir cubriendo todos los ámbitos y necesidades sociales. Por ejemplo, estamos desarrollando el contenido del seguro obligatorio para las mascotas".

El seguro te permite retornar a tu situación anterior cuando se produce un siniestro

COACCIÓN ECONÓMICA Y BÉLICA

A continuación, se dio paso a la primera mesa de debate 'Geopolítica y negocios internacionales', moderada por Carla Stern, directora de Red de Proveedores en Iris Global, que contó con la participación de Álvaro Schweinfurth, director Adjunto de Política Exterior y Organismos Multilaterales de la Ceoe, y el General Víctor Bados del Ejército de Tierra.

Mirenchu del Valle

El General Bados analizó la nueva realidad geopolítica, marcada por los conflictos internacionales, la rivalidad entre países –en detrimento de la cooperación- y la inestabilidad política. El mundo está tan fragmentado, que se ha vuelto a la coacción, tanto económica como bélica. Hemos entrado en una etapa de amenazas híbridas con ciberataques, desinformación… Bados comentó que "el conflicto se produce cuando falla la disuasión y Europa ya no es disuasoria para Rusia y, por eso, hay que invertir en defensa para evitar el conflicto".

Schweinfurth, puso el foco en cómo esta nueva realidad geoestratégica afecta a los flujos comerciales y a la competitividad de las empresas. En los 90 se apostó por el multeralismo y la internacionalización de la empresa. Sin embargo, el representante de la Ceoe, dijo que "el multeralismo está cuestionado ahora y los estados están adoptando medidas proteccionistas. La dependencia exterior se está cuestionando porque crea debilidad".

DESAFÍOS EN EL SECTOR ENERGÉTICO Y ASEGURADOR

En la segunda mesa, 'Cambio climático: retos para el sector energético y asegurador', moderada por Sandra Llamas, directora de alianzas de servicios en Iris global, participaron Francisco Espejo, subdirector de estudios y relaciones institucionales del Consor-

cio de Compensación de Seguros (CCS); Juncal Escribano, responsable de plataformas operaciones de Naturgy; Silvia Marqués dos Santos, directora de Producción y Marketing de Agroseguro; y Marta Marinas, directora de cuentas estratégicas en Google Cloud Iberia.

El incremento de los desastres climáticos como consecuencia, por ejemplo, del calentamiento del mar Mediterráneo, o cómo se calcula la rentabilidad de los productos aseguradores en el campo fueron algunos de los temas tratados en esta charla debido a su incidencia directa tanto en el trabajo del CCS como en los seguros agrarios.

Francisco Espejo, puso en valor el sistema de CCS que está bien diseñado porque se ha hecho frente a un siniestro tan importante como la Dana de 2024. Un siniestro que ha supuesto más indemnizaciones que el top ten de toda la historia del Consorcio. Se ha llevado una tercera parte de las reservas de CCS y ya se ha pagado el 98,6% de las indemnizaciones.

Marqués dos Santos señaló que "se piensa que el cambio climático es algo de futuro. Pero los que estamos cercanos al campo vemos que ya está aquí, con fenómenos atmosféricos que impactan en la producción de la cosecha y en el rendimiento del agricultor y en sus beneficios. Por eso, cada vez buscan más el seguro agrario. Hay 19.000 millones asegurados, que puede ser la mitad de lo que se produce".

Por parte de Naturgy se habló del peso que está teniendo las energías renovables en el mix energético: "En 2030, el 90% de la energía será de fuentes renovables". Asimismo, indicó cómo hicieron frente a impre-

Álvaro Schweinfurth, Carla Stern y el General Víctor Bados

Si no somos capaces de ser eficientes, la IA no puede escalar

Francisco Espejo, Silvia Marqués dos Santos, Juncal Escribano, Marta Marinas y Sandra Llamas

Javier Contin, Mario Fernández, Víctor Algra y Jaume Miquel

vistos de gran impacto como fue el apagón ocurrido el 28 de abril de este año.

Marta Marinas, por su parte, señaló que para Google Cloud la sostenibilidad es un valor fundamental, y tienen previsto que en "2030 solo trabajen con energía limpia" y explicó cómo su modelo de predicción de clima, 'WeatherNext2', ofrece más precisión, mejor eficiencia y más granularidad en la predicción de variables climáticas. Asimismo, comentó la intención de Google de democratizar el acceso a la IA: "Si no somos capaces de ser eficientes, la IA no puede escalar".

El multeralismo está cuestionado y los estados están adoptando medidas proteccionistas

SEGUROS ADAPTADOS

La última mesa, 'Mascotas: los nuevos miembros de la familia', moderada por Javier Contín, director de Marketing e Innovación en Iris Global, estuvo compuesta por Víctor Algra, veterinario y divulgador de televisión, Mario Fernández (Fundación Once del Perro Guía) y Jaume Miquel, director técnico de MMT Seguros.

En ella se destacaron aspectos como el papel de los perros guías y su integración en la sociedad. También se comentó el rol central que juegan las mascotas en las familias a día de hoy y cómo hay aspectos cotidianos que se ven afectados, como los permisos laborales para ir al veterinario, bajas porque ha fallecido la mascota o la custodia en caso de divorcio. Desde MMT Seguros se señaló cómo los productos aseguradores se van adaptando para cubrir las distintas necesidades que pueden surgir de la tenencia de mascotas, como el de responsabilidad civil o el de asistencia en viaje. Aún, "no se sabe si el seguro de mascotas será un producto especifico o se puede asegurar con el de Hogar". También se generalizarán en el futuro otro tipo de seguros para las mascotas, como el de Decesos o el de Asistencia veterinaria (como el de salud de las personas) con casos de reembolso. Precisamente Víctor Algra está a favor de los seguros de reembolso, porque con ellos "el veterinario no tiene que hacer nada". Además, llamó la atención para que los dueños de mascotas se informen cuando van a viajar fuera, porque si no cumplen con las exigencias se quedarán en el país al que se ha viajado o no entrarán a él. Por supuesto, no aconseja que los animales viajen en la bodega del avión.

El encuentro concluyó con la intervención de Maite Maroto, directora general de Iris Global, que agradeció a asistentes y ponentes por su generosidad. Además, puso en valor la curiosidad, la ilusión y "ese grado de inquietud, esas ganas de aprender que nos hace seguir adelante y que siempre debemos tener presente".

Las Pymes en el centro del seguro de AUTOS

El coste de las reparaciones peritadas que las entidades abonan a los talleres es una variable fundamental para la determinación de la prima y del margen. Por eso, en Pelayo han creado una herramienta de inteligencia artificial que permite una pretasación de un siniestro o la verificación de daños antes de la contratación de un seguro.

José Manuel Dominguez Mesa, director de Negocios no Aseguradores de Pelayo

El sector de la automoción de manera directa representa en España más del 8% del PIB, siendo uno de los grandes generadores de empleo a nivel nacional. De manera más específica, en el mercado asegurador el ramo de Automóvil representa un pilar indiscutible y una parte muy significativa de los ramos de No Vida.

En este contexto vinculado al mundo del seguro, existe un número elevado de pymes que colaboran directa o indirectamente en su desarrollo y que son indispensables. Sin pretender enumerarlos todos, las empresas que podemos destacar como determinantes en el ciclo productivo asegurador serían entre otros, los peritos que valoran tanto los riesgos como los daños existentes, los médicos que evalúan las lesiones corporales acaecidas en los accidentes, los abogados y jueces que participan en los procesos judiciales, los talleres, elemento fundamental en la reparación de los automóviles y añadidos a los anteriores, desguaces, empresas de repuestos, grúas y servicios de remolcaje, etc.

A los comentados tenemos que añadir pymes que desde las aseguradoras estamos sumando dentro del concepto de negocios no aseguradores. Siempre vinculado al mundo del automóvil, estamos desarrollando servicios que complementen nuestros seguros y que nos ayuden, por una parte, a fidelizar a nuestros clientes y obtener, por otra, un margen adicional que complemente el asegurador, que ha ido reduciéndose en los últimos años. Nuestra idea es ofrecer un servicio integral relacionado con el auto, desde la compra de vehículos nuevos o de segunda mano, su financiación, el manteni-

miento y obviamente su aseguramiento. Y añadido a lo anterior ofrecer soluciones de movilidad vinculadas con el renting, rent a car y *carsharing*.

Volviendo al mundo asegurador, uno de los pilares básicos en las compañías del ramo del Automóvil es la actividad que desarrolla el colectivo pericial. El coste de las reparaciones peritadas que las entidades abonan a los talleres es una variable fundamental para la determinación de la prima y del margen. En este contexto las entidades de seguros necesitamos el control exhaustivo y la contención continua de esta magnitud al que no podemos renunciar.

LA IA EN LA PERITACIÓN

Desde Pelayo hemos dotado a nuestra red pericial de una herramienta que les facilita la valoración de los daños de los vehículos siniestrados, apoyada en inteligencia artificial: 'Perifai'. Una aplicación que a partir de unas fotos guiadas hechas por el taller nos permite tener una pretasación de los daños. La herramienta desarrollada con técnicas de *matching learning* ha aprendido después de examinar millones de fotos y peritaciones. Con una precisión superior al 94% le ofrece al perito una pretasación para que el profesional confirme o modifique los aspectos que considere. Con ello hemos conseguido eliminar muchos de los desplazamientos de los peritos a los talleres y determinadas valoraciones sencillas. Nuestra red de profesionales se centra en aquellas valoraciones medias o graves y en corroborar los resultados que la aplicación ofrece, dedicando su tiempo a donde mayor valor aporta. Y todo ello sin perder precisión en la valoración de los costes que como decíamos al principio son irrenunciables en nuestro sector. Por el contrario, aportando homogeneidad y eliminación de subjetividad en las peritaciones efectuadas. Es importante señalar que esta herramienta está al servicio de nuestra red pericial, es su palanca para incrementar el valor de su actividad aún más.

'Perifai' agiliza la gestión de la reparación consiguiendo reducir sus tiempos y agilizar su agenda

Este aplicativo lo tenemos ya instalado en la mitad de nuestra red de talleres afines. Con ello se agiliza la gestión de la reparación por parte de estos talleres consiguiendo reducir sus tiempos y agilizar su agenda.

Otra de las utilidades de 'Perifai' es realizar la verificación de daños antes de contratar una póliza. En Pelayo todas las verificaciones de todos nuestros canales son realizadas de manera automática con este aplicativo habiéndonos permitido ampliar el número de verificaciones hechas prácticamente a la totalidad y haber eliminado por completo el fraude en la contratación.

Para más información o concertar demo:
info@perif.ai

Ana Pérez
Directora de negocio
Smart Berkley España
anaperez@wrberkley.com

La **EFICACIA** más rentable pasa por las soluciones digitales

Las soluciones digitales tienen la capacidad de transformar la forma de gestionar los negocios, y los corredores de seguros no son una excepción. Con ellas, se consigue mejorar: la experiencia del cliente, la eficiencia operativa, el acceso a datos y analítica avanzada, la competitividad, la escalabilidad del negocio e, incluso, el cumplimiento normativo y de seguridad. Berkley España está junto a los corredores de seguros también en esto.

Además de estas soluciones, Berkley España ha creado la unidad específica Smart, orientada a negocios que requieren agilidad y eficiencia. Smart combina tecnología con un modelo de negocio especializado, ofreciendo a los corredores una propuesta de valor basada en tres pilares: Accesibilidad, con personas detrás que acompañan y asesoran; Agilidad gracias a procesos innovadores y un *time to market* reducido; y Especialización, no solo en producto, sino en un modelo que ayuda a los corredores a alcanzar sus objetivos de eficiencia.

El cliente ha cambiado. Cada vez demanda más inmediatez y autoservicio: cotizaciones online, gestión de pólizas, notificación y seguimiento de siniestros desde apps o portales web. Y, precisamente, la digitalización permite dar respuestas más rápidas, transparentes y personalizadas.

A nivel interno, las soluciones digitales facilitan a las corredurías de seguros la automatización de procesos administrativos (emisión de pólizas, renovaciones, facturación...). Por otra parte, los sistemas centralizados y bases de datos actualizadas a tiempo real (con información del perfil de riesgo del cliente, historial de siniestros, preferencias...), conlleva la reducción de los errores humanos y el ahorro de tiempo para que el corredor se concentre en la asesoría estratégica y la captación de clientes, ofreciéndoles productos más adecuados, anticipándose a sus necesidades y detectando oportunidades de venta cruzada.

La digitalización es clave para que los corredores de seguros sigan siendo relevantes, competitivos y rentables en un mercado cada vez más orientado al cliente y basado en datos.

FUNCIONALIDADES DIGITALES MÁS DEMANDADAS

Las funcionalidades digitales más demandadas por corredores son: Gestión CRM de clientes/pólizas/siniestros/recibos; conectividad con aseguradoras (importación/exportación automática de datos, estándares como EIAC en España); multitarificadores (capacidad de comparar varias ofertas de aseguradoras rápidamente); firma electrónica; portales web / apps para que el cliente acceda a su póliza, reciba documentación, haga gestiones online; BI, cuadros

de mando, análisis de cartera; automatización de procesos administrativos (renovaciones, alertas, generación de documentos...); canales digitales de venta / marketing integrados: webs, embebidos, APIs, chat, etc.; y cumplimiento normativo, seguridad de datos, trazabilidad.
En un futuro próximo es posible que veamos la generalización de productos "más digitales" pensados para riesgos emergentes que se integren fácilmente con las plataformas digitales.

HERRAMIENTAS PARA CORREDORES

En la apuesta de Berkley España por los corredores de seguros, ha decidido ayudarles proporcionándoles una serie de soluciones digitales que les pueden ser muy útiles:
BE–Net: Plataforma de gestión integral para corredores: cotización, emisión de pólizas (con firma electrónica), consulta de cartera, descarga de recibos y documentos, apertura y seguimiento de siniestros. También permite ver información de la correduría ("Mi Correduría") como datos, cuentas, usuarios, informes del negocio con Berkley España.
Toolkit Digital: Herramienta comercial para los corredores: permite crear materiales de marketing digital personalizados (mini-sitios, banners, infografías, plantillas de email) con el logo y datos de contacto de la correduría, seleccionando productos de Berkley que quieran promocionar. Se actualiza regularmente con nuevos productos integrados.
EIAC / Plataforma CIMA: Berkley España está adherida al estándar de conectividad EIAC, por medio de la plataforma CIMA. Esto facilita las comunicaciones automatizadas entre aseguradoras, corredores y proveedores de software: intercambio de datos de pólizas, recibos, siniestros, etc., usando formatos normalizados.
BE–Campus / formación digital: Programas de formación para corredores: formación continua y certificada, cursos especializados, webinars, formación técnica y comercial. Mejora de capacidades profesionales mediante recursos digitales.

Especialización y agilidad: con Smart, Berkley ayuda a los corredores a alcanzar eficiencia y competitividad en un mercado digital

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Una revista en la que los pequeños y medianos corredores son los protagonistas, donde se tiene en cuenta su opinión y participación

Suscripción gratuita a través de nuestra página web **www.pymeseguros.com**

Viajes corporativos asegurados

Occident ha presentado su nueva modalidad de seguro 'Viajes corporativos', una solución diseñada específicamente para cubrir las necesidades de empresas, profesionales y organizaciones cuyos equipos realizan desplazamientos por motivos laborales, que se adapta a los nuevos hábitos de movilidad profesional.

La nueva modalidad corporativa está concebida para dar respuesta a perfiles que viajan de manera habitual por trabajo, como representantes, agentes comerciales, equipos que participan en ferias o congresos y empleados desplazados temporalmente. Para cubrir las distintas tipologías de viaje, la aseguradora incorpora tres formas de contratación: una opción de duración temporal para desplazamientos puntuales, una modalidad anual de corta estancia para viajes de hasta 90 días y una modalidad anual de larga estancia pensada para estancias superiores a 90 días y hasta un máximo de 365 días.

La actualización del producto incluye un importante refuerzo en capitales y coberturas. Los gastos médicos en el extranjero se amplían de manera significativa, con capitales ilimitados en las modalidades temporal y corta estancia, y un límite de hasta 5 millones de euros en la modalidad de larga estancia. Entre las mejoras más relevantes se encuentra la cobertura para el traslado de un sustituto profesional, que garantiza la continuidad de la actividad laboral en caso de que el asegurado sufra un incidente durante el viaje. Además, se integran las coberturas relacionadas con enfermedades preexistentes, tanto para gastos médicos como para traslados sanitarios, eliminando la necesidad de un módulo complementario.

Su chófer privado

byCAR

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

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

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

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

www.bycar.limo

653 782 028

reservas@bycar.limo

La mayor vigilancia que realizará la Agencia Tributaria sobre las transacciones ejecutadas por Bizum a partir de este año no afectará a las operaciones entre particulares. El Ministerio de Hacienda así lo ha aclarado, puntualizando que las entidades financieras deberán remitir al fisco solo la información relativa a los pagos a empresarios y profesionales establecidos en España.

El control de Hacienda sobre las operaciones de Bizum no afectarán a las hechas entre particulares

Las entidades financieras tendrán que incluir la identificación completa tanto de los empresarios o profesionales que están adheridos al sistema de gestión de cobros a través de tarjetas o de pagos asociados a un número de teléfono móvil, incluido Bizum, como de las cuentas bancarias o de pago a través de las que se efectúen los cobros. Las entidades deberán informar también sobre el número de comercio con el que operan, los terminales de venta y el importe mensual facturado a través de Bizum y otros medios equivalentes.

La periodicidad del suministro de información sobre las cuentas y los sistemas de cobro, además, pasa de ser anual a mensual, por lo que las entidades deberán presentar la primera declaración el 1 de febrero de 2026. Otra novedad es que desaparece el umbral anual neto de 3.000 euros en relación con dichos movimientos: las entidades deberán informar mensualmente sobre los cobros de sus clientes, independientemente del importe.

Las pymes pueden ahorrar hasta 4.000 millones implementando soluciones con IA

La automatización de tareas repetitivas, el análisis predictivo para *pricing* y stock y el uso de asistentes que aceleran la toma de decisiones, especialmente en las compañías pequeñas y medianas, aumenta los niveles de productividad y arroja unos costes operativos más ajustados. Solo en costes operativos, al aplicar la IA se podría ahorrar unos 4.000 millones de euros al año.

El informe Digital España 2023: El impacto de la automatización en las pymes, elaborado por de Sage junto con la consultora Strand Partners, señala que las pymes españolas que adoptan soluciones sencillas de automatización con IA pueden llegar a ahorrar hasta 13.500 euros por año. Extrapolando el dato a todo el ecosistema empresarial español de pequeño y mediano tamaño, se llega a una cifra asombrosa: el ahorro para las empresas, solo en costes operativos, de aplicar la IA rondaría los 4.000 millones de euros al año. "Con ese dato, la conclusión está clara: la implantación de la IA en los procesos productivos de las empresas no es un gasto, es una inversión que vuelve, multiplicada, a las compañías".

Bruselas quiere acelerar la interconexión de España con Europa a través de dos "autopistas energéticas"

La Comisión Europea propuso a mediados de diciembre la designación de dos "autopistas energéticas" a través de España para acelerar la interconexión de la península Ibérica con el resto de Europa, tradicionalmente frenada por las reticencias de Francia.

Hay ocho proyectos transfronterizos de electricidad, hidrógeno o gas con los que Bruselas busca mejorar la infraestructura energética europea y, así, "reducir las facturas y aumentar la independencia" del continente.

Las "autopistas", en el caso español una conexión eléctrica con Francia, a través de los Pirineos, y otra de hidrógeno que se extiende desde Portugal hasta Alemania, forman parte de un amplio "paquete de redes" energéticas, que incluye propuestas legislativas. También incluye una propuesta para acelerar la concesión de los permisos de proyectos de energía renovable, así como multiplicar por cinco los fondos comunitarios destinados a redes energéticas en el próximo presupuesto plurianual, hasta llegar a los 30.000 millones de euros. El coste de esta renovación de las redes energéticas se estima en 1,2 billones de euros hasta 2040.

La asociación de autónomos ATA ha pedido a la Comisión Europea que sancione a España por no eximir de IVA a los empleados por cuenta propia que facturen menos de 85.000 euros. "España es el único Estado miembro que no aplica el régimen de exención para pequeñas empresas, incumpliendo de forma flagrante y prolongada sus obligaciones", denuncia la asociación presidida por Lorenzo Amor.

ATA pide a Bruselas que multe a España por no eximir de IVA a los autónomos que facturan menos de 85.000 euros

"El 1 de enero de 2025 debería haber entrado en vigor la transposición de la directiva europea que eximiría de repercutir el IVA a los autónomos que facturen menos de 85.000 euros al año", denuncia ATA. Esta norma exime a los contribuyentes que no superen esa facturación de la obligación de incluir el IVA en sus facturas y también de la exigencia de presentar declaraciones periódicas sobre el mismo. "La inacción del legislador español provoca que la mayoría de los autónomos no puedan acogerse a ningún régimen de simplificación real del IVA, viéndose obligados a cumplir con las mismas obligaciones formales que las grandes corporaciones", indica en la denuncia interpuesta ante el Ejecutivo comunitario.

Mapfre refuerza su gestora de planificación financiera

Mapfre ha reorganizado la estructura de su gestora, Mapfre AM, mediante la creación de nuevos departamentos y la redefinición de responsabilidades. Entre las principales novedades destaca la creación del Área de Desarrollo de Proyectos Estratégicos e Innovación, que integrará iniciativas ya en marcha, como la incorporación de la plataforma tecnológica Aladdin y el impulso del negocio de Gestión Discrecional de Carteras.

Asimismo, la gestora evoluciona de ser una "fábrica de producto" a una "fábrica de servicios", gracias a la reorganización en dos nuevas verticales:

- Área de Inversiones, centrada en el desarrollo de fondos tradicionales de renta fija, renta variable, inversiones alternativas y ALM (gestión del balance del Grupo).
- Área de Asset Allocation, enfocada en estrategias multiactivos y selección de fondos.

Con esta transformación, busca consolidarse como referente en planificación financiera, apoyándose no solo en Mapfre AM, sino también en el asesoramiento que ofrece Mapfre Inversión, unidades dependientes de Mapfre Vida. Para 2026, Mapfre AM prevé superar los 700 millones, un 55% más que en 2025.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha renovado su acuerdo de colaboración con la empresa **Lobelia Earth**, para realizar un estudio interno de riesgos climáticos entre toda su cartera operacional, 16 millones de clientes distribuidos globalmente. El objetivo es ampliar su conocimiento sobre el impacto de este tipo de riesgos y valorar su aplicabilidad al negocio, especialmente en un contexto de intensificación de fenómenos extremos y de ampliación de brecha de protección de los desastres naturales.

Para ello, Lobelia Earth analizará la exposición y vulnerabilidad de viviendas, empresas, fábricas y otro tipo de inmuebles de los asegurados, ante siete peligros climáticos diferentes, como inundaciones, viento extremo, incendios forestales y sequías, entre otros, con datos climáticos de alta resolución y precisión.

Por otro lado, Mapfre ha anunciado sus novedades para 2026, centradas en digitalización, prevención y bienestar integral de sus asegurados de Salud. La compañía refuerza su compromiso con la salud mental ampliando el número de sesiones de psicoterapia en casos de violencia de género, por trastornos de la alimentación y *bullying* hasta 40 por asegurado al año, ofreciendo un apoyo más completo y especializado a quienes más lo necesitan. Asimismo, la app permitirá realizar videoconsultas de psicoterapia (un total de 20), que hasta ahora solo se podían realizar presencialmente. Además, la app Mapfre Salud, que ya permite a los clientes gestionar sus pólizas, acceder a telemedicina y realizar trámites online, incorporará nuevas funcionalidades. Entre ellas, la fisioterapia digital guiada por inteligencia artificial, que permite realizar ejercicios adaptados a distintas zonas corporales, disponibles 24/7 y al ritmo de cada usuario, con programas diseñados para prevenir dolencias o apoyar la recuperación de manera personalizada.

También se ofrecerán videoconsultas para la interpretación de analíticas, brindando orientación profesional para comprender los resultados médicos y facilitar la toma de decisiones sobre los pasos a seguir.

Por otra parte, Mapfre ha celebrado la última reunión del año 2025 de su Consejo Asesor Agropecuario, en la que se expuso la

situación actual del sector agropecuario y agroalimentario, haciendo hincapié en el impacto creciente de los fenómenos climáticos extremos y en la exigente situación sanitaria que afrontan las explotaciones ganaderas. Se recalcó la importancia de reforzar la bioseguridad, la vigilancia de síntomas y el rigor en los movimientos de especies. Asimismo, se realizó un análisis de la coyuntura del sector vitivinícola en España, destacando su papel como uno de los grandes motores del comercio exterior.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha presentado 'A tu lado Mapfre', una nueva gama de seguros accesibles que ofrece productos sencillos con coberturas limitadas, pero suficientes en caso de enfermedad, accidente laboral, fallecimiento de un familiar y protección para el hogar y el pequeño comercio en Latinoamérica.

La nueva gama de seguros accesibles está pensada para responder a las necesidades reales de los asegurados, en su mayoría microemprendedores, de ingresos modestos, pero integrados en la economía formal, con cuenta bancaria y medios de pago digitales.

La iniciativa, que ahora se lanza en Colombia y que próximamente lo hará en Perú, funciona desde hace tiempo en Brasil, bajo el nombre de 'Mapfre Na Favela'.

Por último, señalar que la aseguradora ha nombrado a Vanessa Escrivá directora general del Área Corporativa de Tecnología y del Dato.

Como consecuencia de esta reorganización, el director del Área, José Antonio Arias se ha convertido en el director corporativo de Inmuebles y Medios, funciones que se integran, en dependencia del director general financiero del grupo, Jose Luis Jiménez.

Los cambios también afectan al Consejo Asesor de Tecnología, Innovación y Transformación (Catit). Vanessa Escrivá se incorpora como vocal al Catit, mientras que Leire Jimenez, sumará a su condición de vocal de este Consejo Asesor la de secretaria del Catit.

El Comité Ejecutivo de Mapfre se renueva con la incorporación de Raúl Costilla Prieto, director general de Negocio, y de la nueva directora general de Tecnología y Dato, Vanessa Escrivá.

José Antonio Ledesma, actual director corporativo de Medios, se incorporará el próximo 30 de marzo a la Dirección Corporativa de Seguridad como director de Control de Seguridad, un puesto de nueva creación requerido por la mayor complejidad normativa que afecta a la actividad aseguradora.

José Luis Bernal, actual Chief Digital, Data and Innovation Officer de Mapfre USA, se incorporó el 1 de enero como experto para fortalecer los proyectos de transformación del Grupo y elevar su impacto en el negocio.

El Consejo ha aprobado que María de los Ángeles Santamaría sea vocal de dos de sus Comisiones: la Comisión de Riesgos, Sostenibilidad y Cumplimiento, en sustitución de Ana Isabel Fernández; y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, en sustitución de María del Pilar Perales.

David Heras deja Hiscox tras 18 años al frente de la compañía

David Heras ha dejado de liderar Hiscox Iberia tras 18 años. Para garantizar la continuidad en la estrategia, Carolina Morato y Filipe Homem, ambos miembros del Comité de Dirección y con más de una década en la compañía, han asumido, de forma interina, la responsabilidad del mercado ibérico.

Se ha ido "con la tranquilidad de saber que se queda al frente un equipo excepcional, capaz de seguir desarrollando nuestra estrategia y alcanzar nuevos retos con la misma calidad y dedicación que siempre hemos demostrado", afirma Heras.

En otro orden de cosas, el informe 'Hiscox Gap Report 2025: la brecha aseguradora en las pymes españolas', ofrece una radiografía del nivel de aseguramiento de estas empresas. En él se indica, entre otras cosas, que 7 de cada 10 pymes no saben con certeza qué cubre su seguro de Responsabilidad Civil general. Además, solo el 26% dispone de este tipo de póliza, y un 15% considera que no la necesita, a pesar de enfrentarse a riesgos que sí hacen necesaria esta cobertura.

En cuanto al seguro de Responsabilidad Civil Profesional, un 32% de las pymes españolas ya cuenta con uno de estos seguros. Sin embargo, un 73% piensa que cubre daños personales físicos o a los equipos de la empresa, y un 74% cree que cubre la divulgación, pérdida, robo o acceso no autorizado a datos personales de clientes, empleados o terceros (una cobertura más propia del ciberseguro).

En el caso concreto del ciberseguro, un 28% de los encuestados cree que también incluye cobertura por fraudes de transferencias de fondos y las interrupciones de la infraestructura.

En los últimos años, España se ha situado entre los países europeos que más ataques recibe. Casi el 60% de las pymes españolas ha sido víctima de un ciberataque en el último año, y más de la mitad ha experimentado hasta 10 incidentes en solo un año. El 38% de ellas reconoce que los ataques sufridos han provocado una reducción en sus indicadores de rendimiento, afectando a su actividad comercial, a su capacidad operativa y, en algunos casos, a su posición en el mercado.

Entre los tipos de ataques más preocupantes se encuentra el *ransomware*, que combina la encriptación de datos con la amenaza de divulgarlos si no se paga un rescate. Según el 'Informe de Ciberpreparación 2025' de Hiscox, sólo el 57% de las pymes españolas que pagaron un rescate

por ciberataque de *ransomware* en los últimos 12 meses lograron recuperar algunos o todos sus datos. Y el 25% de las pymes españolas que realizaron el pago terminó viendo filtrada su información sensible. Asimismo, un 31% de las compañías descubrió que la clave de recuperación proporcionada por los ciberdelincuentes no funcionaba, mientras que un 29% sufrió un nuevo ataque tras el incidente inicial. Más allá, en un 28% de los casos los atacantes exigieron pagos adicionales, y un 46% de las empresas se vio obligada a reconstruir sus sistemas por completo, incluso después de haber recibido una clave válida.

En cuanto a la Inteligencia Artificial (IA), el 40% de las pymes considera que no les reporta ninguna ventaja o beneficio, según el 'II Informe de Pymes y Autónomos de España' presentado por la aseguradora. Entre las empresas que ya identifican mejoras, las ventajas más visibles están relacionadas con la eficiencia operativa, ya que un 53,2% destaca la optimización de tareas o procesos, un 44% señala una mayor eficiencia general y un 32,2% menciona el ahorro de costes. Sin embargo, los beneficios directamente vinculados al crecimiento del negocio se perciben en mucha menor medida: solo un 12,8% afirma haber experimentado un aumento de las ventas y un 3,5% reconoce mejoras en la retención de talento.

ChatGPT destaca como la herramienta más reconocida: un 82,1% de las pymes afirma conocerla y un 38,5% asegura haberla utilizado en algún momento. A bastante distancia se encuentra Gemini, que aunque es conocida por el 49,1% de las empresas, solo un 14,2% la utiliza de forma activa. En una posición similar se sitúa Copilot, con un nivel de conocimiento del 34,9% y un 13,8% de uso. Deepseek, por su parte, muestra un grado de reconocimiento del 26,4%, y un nivel de utilización del 5,6%.

Prima Seguros ofrece consejos para conducir con tranquilidad

Para ayudar a los conductores a moverse con más tranquilidad, Prima Seguros comparte seis consejos para reducir el estrés mientras conducimos por la ciudad.

Se trataría de: Evita las horas más concurridas y elegir días de menor tráfico para los desplazamientos largos; salir con margen suficiente; apoyarse en apps de movilidad que ofrecen información en tiempo real sobre el tráfico, cortes de carretera o incidencias; mantener el coche despejado y ordenado para evitar distracciones al volante; buscar aparcamiento antes de salir; y tener siempre un 'plan B' de ruta.

Además, contar con un seguro de coche que ofrezca asistencia completa y rápida aporta una tranquilidad esencial.

Fundación Inade identifica las barreras del sector para las personas con discapacidad

La Cátedra Fundación Inade–UDC ha celebrado la jornada 'Rompiendo barreras: discapacidad, discriminación y seguro', en donde se reflexionó sobre las barreras que encuentran las personas con discapacidad para acceder a productos aseguradores y se profundizó en las obligaciones legales del sector en materia de igualdad de trato.

Durante la jornada se presentó el X volumen de la colección Cuadernos de la Cátedra Fundación Inade – UDC, titulado 'Discapacidad, discriminación y seguro' elaborado por las catedráticas Natalia Álvarez (Universidad de A Coruña) y Cristina Guilarte (Universidad de Valladolid). En él se indica que persisten prácticas diferenciadoras y discriminatorias en el ámbito asegurador, en ocasiones incumpliendo la Disposición Adicional 4ª de la Ley de Contrato de Seguro, vigente desde 2011.

El Cuaderno analiza el marco jurídico vigente, incluido el hito que supuso la Ley 15/2022 de igualdad de trato y no discriminación, que convierte este principio en eje estructural del ordenamiento. A partir de este análisis, identifica cuándo existe discriminación en el contrato de seguro, cuáles son sus manifestaciones más habituales y qué consecuencias jurídicas pueden derivarse de dichas prácticas.

La obra también incorpora buenas prácticas orientadas a prevenir la discriminación directa e indirecta y garantizar un acceso más equitativo a los productos aseguradores. Entre ellas destacan: la evaluación individualizada del riesgo sin recurrir a estereotipos; la accesibilidad universal en los procesos de contratación, atención al cliente y gestión de siniestros; la exigencia de que cualquier diferencia de prima o cobertura esté debidamente justificada.

Se revisaron las principales reformas legales que han marcado el camino en los últimos años, como la Disposición Adicional 5ª de la Ley de Contrato de Seguro, que prohíbe discriminar por razones de salud, o la incorporación del derecho al olvido oncológico, que ha cambiado la forma en que se evalúa el riesgo asociado a personas que han superado un cáncer. Además, se habló sobre si el derecho al olvido debería ampliarse a otras enfermedades; en qué supuestos podría considerarse legítima la denegación de contratación; cómo valorar las exclusiones que afectan a todos los tratamientos de una misma patología; o de qué modo controlar la discriminación indirecta que puede producirse cuando se imponen primas significativamente más elevadas sin una justificación suficiente.

También se abordó el reto de avanzar hacia un modelo de contratación aseguradora plenamente accesible para las personas con discapacidad. Se destacó la Guía de Buen Gobierno de las Entidades Aseguradoras en materia de Discapacidad (2008) y las diversas jornadas formativas impulsadas por Unespa sobre accesibilidad web, accesibilidad en oficinas, contratación de personas con discapacidad o accesibilidad documental.

La accesibilidad no puede ser un elemento accesorio, sino un requisito imprescindible para que las personas con discapacidad puedan ejercer su derecho a la protección aseguradora en igualdad de condiciones.

En otro orden de cosas, Fundación Inade celebró su última sesión del año de Charlas Legales, dedicada al reaseguro. Para ello, contó con la intervención de Joaquín Ruiz, socio responsable del área de Seguros y Reaseguros de Pérez-Llorca, que analizó los artículos 77, 78 y 79 de la Ley de Contrato de Seguro.

Ruiz revisó los distintos modelos existentes, como el reaseguro proporcional o "cuota parte", así como el principio *follow the fortunes*, que obliga al reasegurador a asumir las consecuencias de las vicisitudes del asegurador en los siniestros bajo determinadas premisas. También se detuvo en cuestiones clave de la regulación del reaseguro: la ausencia de acción directa del asegurado frente al reasegurador (artículo 77), el privilegio especial que corresponde al asegurado en caso de liquidación de su aseguradora (artículo 78) y la obligación de comunicar al reasegurador cualquier modificación del contrato directo.

Durante el análisis se subrayó la conveniencia de que las entidades que suscriben contratos de reaseguro en España lo hagan bajo derecho español, a fin de evitar conflictos interpretativos y prevenir la aplicación inesperada de principios ajenos a la tradición jurídica nacional.

El 28% de los españoles afirma que el estrés laboral perjudica su vida personal

Según el informe Cigna 'Healthcare International Health Study', el 28% de los españoles afirma que su vida personal se ve perjudicada por el trabajo.

El cansancio acumulado, la falta de tiempo de calidad y la dificultad para separar lo profesional de lo personal pueden favorecer la aparición de conflictos, distanciamiento y una menor calidad en las relaciones familiares.

Ese equilibrio, no obstante, se puede ver condicionado por el estado general de la salud mental. Un 54%, reconoce que su situación psicológica influye en su vida diaria, lo que acaba reflejándose en el ámbito familiar. Y, como consecuencia, el 38% afirma hacer menos de lo que le gustaría en casa, el 37% experimenta mayores niveles de estrés y el 29% reduce el tiempo dedicado a su vida personal.

A este contexto se suma la presión económica, que actúa como un factor adicional de desgaste emocional tanto en el entorno laboral como en el familiar. Solo un 17% de los españoles se declara satisfecho con su situación financiera personal, frente al 24% a nivel global. El 37% de los encuestados identifique el coste de la vida como una fuente relevante de tensión, ya sea por la dificultad para llegar a fin de mes, por los gastos cotidianos necesarios para el mantenimiento familiar o por la responsabilidad asociada al cuidado y atención de los hijos.

Jaume Masana liderará SegurCaixa Adeslas en sustitución de Javier Murillo

SegurCaixa Adeslas ha iniciado el proceso de relevo en la Dirección General de la compañía. Durante 2026, Javier Murillo, quien ha liderado la gestión de la entidad durante los últimos 26 años, cederá sus funciones ejecutivas a Jaume Masana, hasta ahora director de Negocio de CaixaBank. Murillo permanecerá vinculado a la aseguradora hasta finales de 2026, momento de su jubilación.

Jaume Masana es graduado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección y Administración de Empresas por Esade, Máster CEMS por la Università Commerciale Luigi Bocconi (Milán) y cursó el Programa Internacional de Management de la Stern - New York University.

Se incorporó a CaixaBank en 2013 siendo designado director Territorial Catalunya ese mismo año. En enero de 2023 fue nombrado director de Negocio de CaixaBank. Antes de incorporarse a CaixaBank, desarrolló su carrera en Catalunya Caixa, Caixa Catalunya y Caixa Manresa. Desde el año 2023, es consejero dominical de SegurCaixa Adeslas.

Asisa se compromete con el XXII Premio Nacional Joven Empresario

Asisa ha participado en la XXII Edición del Premio Nacional Joven Empresario, organizada por la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (**Ceaje**).

Este reconocimiento, que se concede desde 1989, vuelve a poner en valor el GEN (Generación Empresaria y Emprendedora Nacional), una cualidad que define a los jóvenes empresarios por su valentía, resiliencia y capacidad para impulsar proyectos innovadores que contribuyen al crecimiento del tejido empresarial español.

Enrique de Porres¸ consejero delegado de Asisa, entregó el Premio Nacional Joven Empresario en la categoría de Igualdad y Compromiso Social, que recayó en Beatriz de los Mozos, fundadora de Flabelus, por su apuesta por un modelo empresarial responsable y comprometido con la igualdad y el impacto social positivo.

En su intervención, De Porres recordó el compromiso de la compañía con iniciativas que fomentan un emprendimiento responsable, innovador y alineado con valores sociales.

Casi la mitad de los españoles no ahorra para la jubilación

El 49% de los españoles no ahorra para la jubilación, nueve puntos porcentuales por encima de la media europea, según revela la IV Encuesta Paneuropea de Pensiones de Insurance Europe, realizada entre julio y agosto de 2025 a más de 12.700 consumidores de 12 países europeos, entre ellos España.

Entre aquellos que no ahorran, un 56% manifiesta su intención de hacerlo en algún momento, pero con expectativas bien distintas. De esta cifra, 8 puntos porcentuales corresponden a quienes planean materializar este deseo en un futuro cercano; mientras que 30 puntos son de quienes no pueden permitírselo actualmente y otros 18 puntos de quienes reconocen no disponer de suficiente información sobre los productos de pensiones complementarias. Otro 31% de los encuestados que no ahorran para la jubilación afirma no estar interesado en hacerlo, ya sea porque dispone de otras fuentes de ingresos o por otras razones.

El 25% de los encuestados españoles cuenta con un plan de pensiones individual, seis puntos por debajo de la media europea. La brecha más pronunciada respecto a los europeos la presentan aquellos que ahorran a través de un plan de empresa: solo el 15% de los participantes españoles, frente al 28% de los europeos. Este dato refleja que España tiene mucho camino por recorrer en el segundo pilar de la previsión social complementaria. De hecho, casi tres de cada cuatro encuestados (73%) creen que se debería incentivar a las empresas para que incluyan automáticamente a sus trabajadores en un plan de pensiones de empresa, siempre que los trabajadores tengan la opción de darse de baja si lo desean (*automatic enrolment*, en inglés), cinco puntos porcentuales por encima de la media europea.

El asesoramiento profesional y la previsión social empresarial son factores clave que impulsan el ahorro: el 28% de los españoles que ha comenzado a ahorrar para su jubilación lo ha hecho tras recibir orientación de un intermediario o asesor, y el 22% a través de planes de empresa, cifras ligeramente por debajo de la media europea. Otro 26% se ha visto impulsado por amigos o redes sociales, el 20% por un sistema de seguimiento de pensiones *(pension tracking systems*, en inglés) y solo un 3% por una campaña pública de concienciación.

La encuesta también revela que la mayoría de los ahorradores españoles mantiene estables sus aportaciones a planes de pensiones (65%), mientras que el 16% las ha incrementado en el último año, el 9% las ha reducido y el 4% ha rescatado su plan de pensiones.

La seguridad sigue siendo la prioridad fundamental: el 78% prefiere productos que garanticen al menos la devolución del capital invertido, frente al 81% de la media europea. Solo el 22% opta por productos con un mayor potencial de rentabilidad, aunque impliquen también un mayor riesgo, porcentaje ligeramente superior al europeo. En cuanto a las formas de cobro, el 44% de los españoles prefiere recibir una renta vitalicia, el 30% un pago único, el 11% se decanta por retirar dinero ocasionalmente mientras este sigue invertido y el 15% una combinación de todas las opciones.

Fiatc mejora sus servicios y coberturas en Salud

Fiatc Seguros ha incorporado mejoras en su seguro de Salud para mantener un servicio adaptado a las necesidades cambiantes de sus asegurados, entre las que se encuentran telemedicina en dermatología y nuevos límites en la cobertura de prótesis.

En la telemedicina en dermatología, el cliente puede enviar una fotografía de la zona cutánea afectada a un dermatólogo cumplimentando un breve cuestionario en la aplicación móvil de Fiatc. Tras la consulta, el paciente es informado con un diagnóstico completo y, si es preciso, se agenda una consulta preferente para tratar el caso.

Por otra parte, en 2026 se incorporan novedades en tratamientos e intervenciones y se amplía el límite en su cobertura de prótesis. Alguna de estas mejoras son la ablación por radiofrecuencia en Esófago de Barrett, la inclusión de la malla torácica en procesos oncológicos, la incorporación de la terapia VAC/PICO en pacientes hospitalizados y del láser en intervenciones quirúrgicas de hemorroides.

Finalmente, recordar que, con el objetivo de apoyar a su red de mediación, Fiatc lanzó una campaña comercial en Salud ofreciendo dos meses gratis a las nuevas contrataciones realizadas antes del 14 de febrero de 2026, con la posibilidad de elegir entre esta opción o un chequeo médico completo en Clínica Diagonal, para aquellos que contraten en la provincia de Barcelona.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha celebrado el encuentro 'Competir y compartir', una conversación entre Marc Gasol, presidente del Bàsquet Girona, y Joan Manuel Castells, director general de la entidad. El espíritu del encuentro era partir del baloncesto como deporte y especialmente de la experiencia de Marc Gasol para ir más allá y hablar sobre liderazgo, innovación e impacto social desde ámbitos tan distintos como un club profesional y una aseguradora.

CGPA Europe ha reforzado su posición como aseguradora de referencia de su ramo con su ratio de solvencia del 397,7%, mientras que el ratio de solvencia medio está en 240,3%, según los últimos datos publicados por Icea.

CGPA alcanza un ratio de solvencia del 397,7%

CGPA, grupo asegurador especializado desde hace más de 90 años en Responsabilidad Civil Profesional y de forma exclusiva en la RC Profesional del mediador de seguros, ha construido su solidez financiera sobre tres pilares claves: especialización técnica, control riguroso del riesgo y una política de suscripción coherente y conservadora.

CGPA dispone de cuatro veces más capital del mínimo exigible por el regulador para la cobertura de los riesgos.

Arag recibe casi 10.000 peticiones de recursos de multas en un año

El año pasado, Arag recibió casi 10.000 peticiones de recursos de multas a través de sus pólizas.

En 2023 (último año con datos de la DGT), se alcanzaron casi 460 mil sanciones en toda España que comportaron la retirada de algún punto. Las multas más comunes son: saltarse un semáforo en rojo; el exceso de velocidad; y el consumo de alcohol o drogas.

Además, desde el 1 de enero de 2026, circular sin la baliza de señalización V16 se sancionará con una multa de 80 euros. Es el mismo importe que se aplica ahora por no llevar los triángulos de emergencia y no conlleva retirada de puntos.

Por otro lado, en 2026, el carné por puntos cumple 20 años y, según la DGT, desde su puesta en marcha ha habido una disminución notable en los accidentes de tráfico y las víctimas mortales.

En otro orden de cosas, Arag ha recordado que el premio de la lotería de Navidad pasa a los herederos en caso de que el ganador fallezca. Si el boleto premiado está depositado en una Administración de Lotería, los herederos tendrán que acreditar su derecho y que tienen el título de heredero a través de la escritura de aceptación de herencia. Además, deberán tributar por el impuesto de sucesiones.

En el caso de querer donar en vida el premio a un hijo o hija, Arag explica que existiría una doble tributación: una retención del 20% en IRPF habitual al recibir un premio a partir de 40.000 euros y el impuesto de Donaciones, que varía según la Comunidad Autónoma. Por eso, si hay una intención clara de donar el premio a un hijo o hija, el propietario del décimo premiado puede entregárselo antes de cobrarlo para evitar esta doble tributación.

A partir de estos 40.000 euros, hay una retención automática del 20% para Hacienda en el momento del cobro, por lo que en la próxima Declaración de la Renta no es necesario añadir nada.

Por otro lado, la aseguradora sigue dando a conocer las novedades de la nueva Ley de Eficiencia Procesal y los Masc. Las últimas jornadas fuero en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida** y en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Santander.**

Durante ambas jornadas, se explicaron las claves, novedades y exigencias introducidas por la Ley, así como su impacto directo en la gestión de las controversias en el ámbito civil y mercantil. Así como las ventajas competitivas que la Ley aporta a la comercialización de productos de Defensa Jurídica.

La nueva normativa representa un cambio de paradigma en la resolución de conflictos civiles, ya que establece la obligatoriedad de intentar una negociación previa a la demanda, constituyendo un requisito de procedibilidad. Asimismo, se destacó que la Ley obliga a cumplir determinadas exigencias formales y de fondo en los procesos de gestión de controversias.

Por último, señalar que la Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (**AJPS**) ha celebrado una nueva edición de sus Cenas con Talento, para impulsar el desarrollo de los futuros líderes del sector asegurador. En esta ocasión, el invitado principal fue Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag España y CEO de Portugal, quien compartió con los asistentes su experiencia profesional, marcada por retos estratégicos y aprendizajes clave en el ámbito comercial.

S&P Global ratifica el rating "A+" con perspectiva estable de Solunion

La agencia de calificación crediticia S&P Global ha confirmado el rating de solidez financiera "A+" con perspectiva Estable de Solunion.

Se destacan los principales atributos que consolidan a la aseguradora como socio de confianza para las empresas: Liderazgo en seguro de Crédito y de Caución en España y Latinoamérica, con amplia diversificación geográfica en 16 países; Capital y solvencia excepcionales, muy por encima del 99,99% de confianza, según el modelo de S&P; y respaldo estratégico de los dos accionistas, Allianz Trade y Mapfre, que aportan una robusta red comercial, fuerte experiencia técnica y amplias coberturas de reaseguro proporcionales y no proporcionales.

En otro orden de cosas, Solunion y la **Federación de Empresarios de la provincia de Toledo (Fedeto)** han firmado un acuerdo de colaboración para ofrecer a las empresas y empresarios asociados condiciones ventajosas en el asesoramiento técnico y los productos de seguros de Crédito de la aseguradora.

Los miembros de Fedeto accederán así a soluciones especializadas para la protección de sus operaciones comerciales, tanto a nivel nacional como internacional, en condiciones preferentes.

Vicente Cancio preside la Junior Achievement España

Vicente Cancio, CEO del Grupo Zurich en España y miembro del Consejo de Administración de la Z-Zurich Foundation, ha sido nombrado presidente de Fundación Junior Achievement España.

Cancio, que hasta ahora ocupaba el cargo de vicepresidente, liderará la estrategia de la Fundación para seguir fomentando la educación emprendedora, la empleabilidad y la inclusión financiera entre los jóvenes. Sustituye en el cargo a Alberto Placencia, que continuará siendo miembro del Comité Ejecutivo.

En otro orden de cosas, la campaña de Navidad de la aseguradora puso en valor la empatía como el mejor regalo que podemos hacernos.

Santalucía nombra a José Ángel López nuevo director de Compensación y Beneficios

Santalucía ha nombrado a José Ángel López nuevo director de Compensación y Beneficios (C&B) para impulsar una política retributiva competitiva, equitativa y alineada con la estrategia de Negocio y de Personas del Grupo Santalucía.

López cuenta con más de 20 años en puestos de responsabilidad corporativa inicialmente en el Grupo Eulen y durante los últimos 9 en años en el Grupo Ohla. Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, tiene una sólida formación en dirección de personas, entre la que destacan, un Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, la certificación Global Remuneration Professional (GRP) y el Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por Esade.

Asimismo, la aseguradora ha reforzado su estructura organizativa con el nombramiento de María Ocaña como nueva directora adjunta de Asesoría Jurídica Corporativa y de Negocio. Hasta ahora, era la responsable del Área de Legal, Negocio Internacional y Compliance de Santalucía. Cuenta con más de quince años de experiencia en asesoría jurídica, es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma y ha ampliado su formación con postgrados en Iese, Esade o el IE Law School.

Además, Óscar Díaz se ha incorporado como nuevo director de Transformación. Aporta una trayectoria consolidada en consultoras estratégicas, habiendo desarrollado durante los últimos 12 años su carrera en Accenture y, previamente, en PwC. Es Ingeniero Industrial Superior por la Universidad Carlos III y graduado en Administración y Dirección de Empresas por la Uned.

En otro orden de cosas, la entidad ha creado la Oficina de Privacidad y la Dirección de Programas Estratégicos de Supervisión y Gestión de Riesgos, que tendrá la responsabilidad de definir la estrategia global de privacidad, alineando políticas, estándares y objetivos con la normativa vigente. Se impulsará una cultura corporativa basada en la privacidad y la ética del dato.

Para fortalecer este objetivo estratégico se crea la Dirección de Programas Estratégicos de Supervisión y Control de Riesgos, para coordinar y facilitar la ejecución de las iniciativas de la Dirección General de Supervisión y Gestión de Riesgos, asegurando su alineación con las prioridades estratégicas del negocio y los compromisos de cumplimiento ante los organismos oficiales.

Por otro lado, Santalucía ha certificado con **Aenor** su compromiso con la Excelencia en la Experiencia de Cliente y Servicio Prestado. Su programa de voz de cliente integra todas las fuentes de interacción con éste y permite comprender en el momento lo que las familias necesitan. Además, activa respuestas inmediatas, generando alertas que se gestionan en tiempo real, y analiza con Inteligencia Artificial las interacciones para asegurar una visión total de la experiencia de los clientes. Su volumen de gestión, que supera los dos millones de interacciones al año, detecta incidencias tempranas para resolverlas antes de que evolucionen en una queja.

Asimismo, la aseguradora ha recibido por parte de **AM Best** la confirmación de su calificación de Fortaleza Financiera como "A" (excelente), y la Calificación de Emisor de Crédito a Largo Plazo como "a" (excelente), ambas con perspectiva estable.

VI Edición de los Retos de Innovación 'Mentes del Templo'

Iris Global ha celebrado la gran final de una nueva edición de sus Retos de Innovación, una iniciativa que fomenta la cultura innovadora y colaborativa en la compañia. Este año, bajo el nombre 'Mentes del Templo', la iniciativa ha reunido a cuatro equipos con la misión de combinar talento, creatividad y visión de negocio para descubrir nuevas formas de impulsar y fortalecer las líneas estratégicas de la empresa.

Esta vez, los desafíos han girado en torno a cuatro áreas clave: mascotas, sostenibilidad, hogar y viaje. Cada equipo presentó su propuesta ante un jurado de la dirección de Iris Global y de Santalucía, que valoraron la originalidad, viabilidad y potencial impacto de cada iniciativa. Desde su lanzamiento en 2021, los Retos de Innovación han impulsado más de 550 ideas y han involucrado a más de 250 empleados.

En otro orden de cosas, la aseguradora puso en valor el seguro de Defensa Jurídica como protección en las compras navideñas online, ante productos defectuosos, retrasos en entregas, fraudes digitales o conflictos con las garantías. Este tipo de póliza permite disponer de asesoramiento legal especializado y cobertura para reclamaciones frente a comercios, plataformas de venta o incluso entidades financieras.

Por último, señalar que **Icea** e Iris Global han presentado el informe sobre 'Situación y tendencias en el seguro de Decesos 2025' en una jornada en la que se compartieron análisis sobre el presente y el futuro del seguro de Decesos.

De entre los datos más relevantes del estudio, se destacó la alta madurez con la que cuentan los operadores del ramo (el 96,3% tiene una dilatada experiencia). También se apuntaron algunos cambios que puede estar sufriendo el sector: el 59,3% de las aseguradoras preguntadas cree que el tipo de cliente se está rejuveneciendo y el 55,6% piensa que la red agencial irá perdiendo protagonismo como canal de distribución, en favor de los canales online, la bancaseguro o los corredores.

Los mediadores distribuyen el 66,9% de las primas y el 59,3% de las pólizas de Multirriesgos

Agentes y corredores son el principal canal de distribución, con casi el 67% del total intermediado de las pólizas Mutirriesgos, seguido por el canal de bancaseguros que es el que tiene un mayor crecimiento.

Dentro de los seguros de No Vida, Multirriesgos ocupa una vez más el cuarto lugar, en esta ocasión con una cuota del 21,1%, según datos de **Icea**.

El IES lanza un curso online sobre la protección de datos de salud

El Instituto e-Learning del Seguro (IES) ha lanzado el curso 'La Protección de Datos de Salud en España', un curso 100% online que tiene un cómputo de 2,5 horas de duración a efectos de formación continua y que se integra en la sección formativa 'LOPD' de la plataforma.

Este nuevo curso ofrece una visión integral sobre la protección de los datos de salud en España. A lo largo de los módulos se abordan los principios de tratamiento, conservación y derechos del paciente, así como las obligaciones específicas de aseguradoras y mediadores en el manejo de esta información sensible. El curso incluye ejemplos prácticos y casos reales del sector asegurador para comprender los riesgos más frecuentes y cómo prevenirlos.

Con esta formación, la sección de LOPD ya contiene seis cursos que suman un total de 13 horas de formación continua: '¿Cuáles son los Derechos de los Tomadores al pedir una Hipoteca?', 'La Protección de los Derechos de los Consumidores', 'Los nuevos Derechos en Protección de Datos', 'La Protección de Datos en el Sector Asegurador', 'Diferencias entre Responsable y Encargado del Tratamiento de Datos Personales en el RGPD' y 'La Protección de Datos de Salud en España'.

Asimismo, el IES ha incorporado un nuevo curso al 'Canal de Normativa y Regulación Aseguradora by OnLygal'. La nueva formación, titulada 'Los Medios Adecuados de Solución de Controversias (Masc)', tiene una duración de 3 horas a efectos de formación continua.

En este curso se introduce al alumno en los fundamentos de los Masc, explicando en qué consisten y cuál es su finalidad dentro del marco jurídico actual. En él se desarrolla también la normativa que regula estos mecanismos, detalla los tipos de Masc que existen y expone su procedimiento general, permitiendo al profesional comprender cómo se aplican en la práctica y en qué situaciones resultan especialmente útiles. Asimismo, se dedica un apartado específico a analizar el uso de los Masc en el sector asegurador español, destacando su relevancia en la actividad diaria de los corredores y las implicaciones que estos sistemas tienen para su operativa y para la resolución eficiente de conflictos con clientes o terceros.

Por último, señalar que IES celebra el "creciente interés" de su Maratón de Formación Continua, que se desarrolló entre el 24 y el 28 de noviembre, con un programa compuesto por 20 clases online impartidas por profesionales de numerosas entidades y empresas del sector asegurador. En la edición 2025 del Maratón se ha contado con 2.256 alumnos inscritos, de los cuales más del 75% siguieron las sesiones en directo.

María Díaz y Natalia Gutiérrez refuerzan los equipos de Daños y Mercado de QBE

QBE Iberia incorpora dos nuevas profesionales para potenciar sus capacidades en su equipo de Daños Materiales y de Mercado: María Díaz y Natalia Gutiérrez.

María Díaz se ha unido como suscriptora de Daños Materiales. Con una sólida trayectoria en suscripción, llega a QBE tras 11 años en Mapfre Global Risks. Es licenciada en Derecho por la Universidad de Alicante.

Natalia Gutiérrez se ha incorporado en diciembre a QBE Iberia como Broker Relationship Manager. Anteriormente ha estado 17 años en AIG. Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU.

Asimismo, la aseguradora ha realizado tres promociones internas en sus equipos de Madrid y Barcelona, para reforzar la calidad del servicio a sus clientes y consolidar su presencia en el mercado.

Marta Salguero ha sido promocionada a suscriptora sénior de Líneas Financieras, desde el 1 de octubre. Ocupaba previamente el puesto de suscriptora de Líneas Financieras y forma parte de QBE desde 2020.

Asimismo, desde el 1 de noviembre, Laura Sánchez ha asumido el cargo de suscriptora sénior de Responsabilidad Civil. Anteriormente desempeñaba el cargo de suscriptora de Responsabilidad Civil y forma parte de QBE desde 2024.

Por otra parte, Raúl Corbalán ha sido promocionado a suscriptor de Daños y Responsabilidad Civil, desde el 1 de octubre. Antes desempeñaba el puesto de asistente de suscripción de las mismas líneas de negocio y forma parte de QBE desde 2024.

Previsora General finaliza su PG Tour 2025

Previsora General ha culminado su PG Tour 2025, con más de una decena de encuentros con profesionales del sector en distintas localidades de España, llegando a reunir a más de 300 mediadores de seguros.

Castellón, Las Palmas, Tenerife, A Coruña, Alicante, Murcia, Girona, Lleida, Madrid, Málaga y Valencia son las localidades en las que Previsora General ha reunido a los expertos en seguros durante 2025. El objetivo ha sido reforzar la colaboración con ellos y abordar los temas más actuales de la industria y formarse en ciberseguridad e inteligencia artificial.

Este año, se ha puesto especial énfasis en los seguros de Accidentes colectivos de Previsora General como nueva oportunidad de negocio.

Ebroker nombra a Ana Sánchez directora de Estrategia Digital y Transformación

Ebroker ha incorporado a Ana Sánchez como directora de Estrategia Digital y Transformación, una nueva posición creada para fortalecer el gobierno organizativo y la ejecución de la estrategia digital de la compañía.

Sánchez liderará la coordinación de las áreas de Tecnología, Desarrollo de Negocio, Conectividad Sectorial y Atención al Cliente-Usuario, con el propósito de impulsar la eficiencia organizativa, la innovación tecnológica y la transformación digital del ecosistema Ebroker.

Es ingeniera industrial por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales e Informáticos de Gijón y cuenta con una sólida trayectoria en el sector asegurador y tecnológico. Ha desarrollado una extensa carrera en Línea Directa Aseguradora, donde durante los últimos quince años ha sido la Directora de Tecnología (CIO) y Ciberseguridad.

En otro orden de cosas, el informe IEV 2025 T3, elaborado por Prisma (de Ebroker), confirma que el canal de corredores mantiene un ritmo de crecimiento sólido durante el año, gracias a un volumen de ventas que ha subido un 9,41% en el tercer trimestre de 2025, respecto al mismo periodo de 2024.

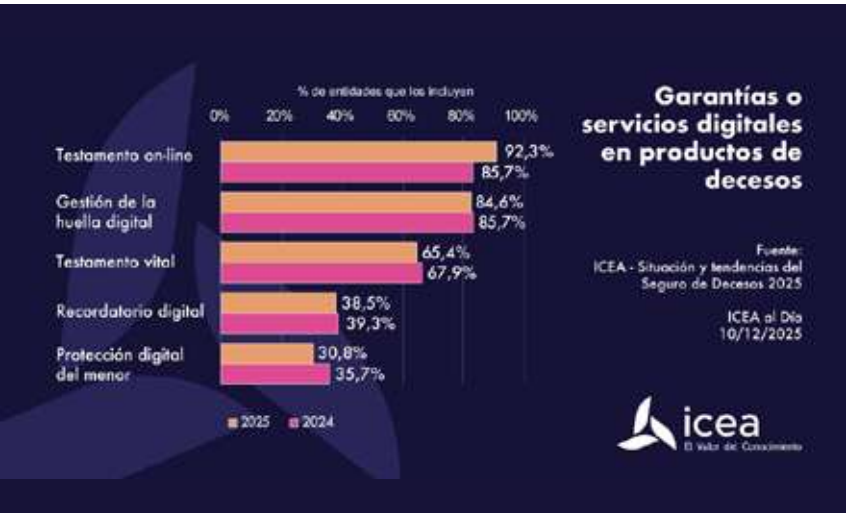
Por ramos, Hogar crece un 11,73% y se consolida como el de mejor comportamiento, manteniendo una evolución estable y muy similar en los tres meses del trimestre (julio, agosto y septiembre). Motos registra un incremento del 9,64%, con una evolución dispar por una fuerte caída en el mes de agosto. Mientras que Autos alcanza un 9,19%, con una trayectoria descendente durante el periodo analizado.

Estos datos consolidan la tendencia positiva observada en el informe del segundo trimestre de 2025, donde el crecimiento interanual del canal de corredores se situó en +8,98%.

Por otro lado, Ebroker reafirma su compromiso con la igualdad de género y el desarrollo del talento femenino en disciplinas STEM, destacando su papel como agente activo en la reducción de la brecha entre hombres y mujeres en ciencia y tecnología. La tecnológica, representada por Helena Iglesias, Ingeniera Industrial y directora de Conectividad Sectorial, participó en el encuentro 'Ciencia y Tecnología en Femenino', organizado por el Ayuntamiento de Avilés (Asturias) en colaboración con Conecta Industria, donde se abordaron los retos y oportunidades para impulsar la presencia femenina en ámbitos tecnológicos desde la infancia y la adolescencia.

En su intervención, Iglesias subrayó la importancia de actuar sobre las edades tempranas y de acercar referentes reales a colegios e institutos: "A los 15 años únicamente un 28% de las chicas se percibe competente en matemáticas, frente al 49% de los chicos. Si las niñas sienten que la tecnología no es para ellas, estamos perdiendo talento y oportunidades de innovación".

Por último, señalar que la tecnológica ha destacado el vínculo con las personas en su felicitación de Navidad. Reivindica que la tecnología es clave, pero son las personas quienes dan sentido a todo lo que hacemos.



Las compañías de Decesos cuentan con garantías o servicios con componente digital

Coberturas como la disponibilidad de la formalización de un testamento online o la gestión de la huella digital están presentes en los productos de más del 85% de las entidades, según datos de Icea.

Otras coberturas más novedosas, todavía con presencia incipiente, son la planificación del funeral y el chat médico, así como videoconsultas médicas y jurídicas, historial médico en la nube y consultas médicas online.

Atradius Crédito y Caución consigue la aprobación de Lloyd's para suscribir Atradius Syndicate 1864

La aseguradora de crédito global Atradius Crédito y Caución ha recibido la aprobación regulatoria definitiva para la constitución de su Lloyd's Syndicate 1864, que ha comenzado a operar desde el 1 de enero de 2026.

El Syndicato 1864 se centrará en los riesgos de crédito comercial, prestando servicio a nuevos clientes y a los ya existentes del sector financiero europeo. Al combinar la experiencia de Atradius Crédito y Caución en la gestión del riesgo con la marca global de Lloyd's, se pone a disposición de los clientes una solución sólida.

La suscripción a través de la plataforma de Lloyd's ofrece a los asegurados ventajas, entre las que se incluyen la calificación de solidez financiera de Lloyd's y una amplia red de licencias y recursos de gran alcance. También garantiza unos altos estándares de cumplimiento y eficiencia operativa, en línea con las propias prácticas de Atradius.

En otro orden de cosas, Crédito y Caución ha impartido cerca de 8.000 horas de formación distribuidas en casi un centenar de acciones formativas en la que han participado más de 2.800 personas. Este año se ha realizado especial hincapié en formaciones centradas en cuestiones específicas del seguro de Crédito como son los siniestros. Además, se han realizado formaciones en habilidades en la venta y nuevos servicios de valor añadido incluidos en las pólizas, entre otras temáticas.

Alberto Tafalla, nuevo jefe del departamento de Siniestros de Agroseguro

Alberto Tafalla será, a partir de abril, el nuevo jefe de departamento de Siniestros de Agroseguro, sustituyendo a Jorge Sánchez, que se jubila.

Tafalla es graduado en Economía y actuario de seguros por la Universidad Carlos III. Forma parte del equipo de Agroseguro desde 2016, cuando realizó sus prácticas profesionales en la sección de provisiones técnicas del departamento de Siniestros, y desde 2019 desarrolla su actividad en el departamento Actuarial.

En su nuevo puesto, será el encargado de la elaboración, aplicación y supervisión de los procedimientos establecidos para la tramitación de siniestros y pagos de indemnizaciones, de mantener las relaciones con entidades y organizaciones en el ámbito de los siniestros y de realizar la adaptación continua de los procesos de gestión de siniestros a la Directiva de Solvencia II.

En otro orden de cosas, la entidad ha presentado en Lleida y Murcia las principales novedades del seguro de frutales (albaricoque, ciruela, manzana, melocotón, nectarina, paraguayo, pera y platerina) para la campaña 2026.

Agroseguro mantiene su fortaleza y capacidad de crecimiento, con proyección de superar los 1.000 millones de euros de primas por tercer año consecutivo y un incremento constante del capital asegurado, lo que confirma al seguro agrario como la primera línea de defensa de agricultores y ganaderos. Por su parte, las indemnizaciones estimadas ascienden –a falta de las últimas semanas de 2025– a 694 millones, con más del 85% ya abonadas, reafirmando el compromiso de la agrupación con la rapidez de pago de los siniestros para garantizar liquidez al sector.

El seguro de frutales incorpora importantes mejoras técnicas y de gestión para la campaña 2026, con el objetivo de mantener y reforzar la viabilidad del sistema.

Por último, señalar que el 20 de diciembre finalizó el plazo para asegurar la campaña 2026 de cultivos herbáceos de secano (cereal de invierno, leguminosas, cártamo y girasol) y uva de vino con los módulos de otoño, las opciones del seguro que incluyen las garantías más completas. El seguro de cultivos herbáceos ha alcanzado una implantación del 70% en la última campaña. El aseguramiento alcanzó 4,8 millones de hectáreas, con un capital asegurado de 4.610 millones de euros (+8%). La campaña 2025 se ha cerrado con 126 millones en indemnizaciones, principalmente a causa de los pedriscos registrados durante el final de la primavera y el comienzo del verano.

Entre las principales novedades del seguro de cultivos herbáceos para la campaña 2026 se incluye la mejora de la base de datos de coeficientes de rendimientos y tasas de cultivos herbáceos, totalmente actualizada y realista con la situación actual del campo, que incluye a 95.000 asegurados y que a partir de este año se calcula de manera independiente para cada grupo de cultivo (cereal de invierno, girasol y cártamo, colza y camelina y leguminosas).

Iberian distribuirá el Ciberseguro de Telefónica Seguros

Iberian Insurance Group ha firmado un acuerdo con **Telefónica Seguros** para distribuir Ciberseguro como nuevo *binder* dirigido a brókeres españoles.

El nuevo esquema de colaboración permitirá a los brókeres españoles acceder, a través de Iberian, a soluciones aseguradoras diseñadas específicamente para el tejido empresarial, con especial foco en pymes, empresas de servicios, despachos profesionales y compañías con dependencia tecnológica, para protegerlos de los ciberriesgos.

Telefónica Seguros ofrece una solución diseñada para proteger a empresas y autónomos frente a los principales riesgos digitales. Incluye asistencia informática y legal 24/7, gestión integral del siniestro, cobertura de sanciones, daños a los sistemas, interrupción de negocio y cobertura frente a las principales modalidades de ciberdelincuencia. Con la experiencia tecnológica de Telefónica Seguros y un ecosistema experto en respuesta a incidentes.

Amaia Ayerdi ha explicado que Telefónica Seguros quiere proporcionar a todos los clientes, independientemente de su tamaño, una solución integral que facilite la recuperación de sus negocios, los oriente durante situaciones críticas y les ofrezca la confianza necesaria para desarrollarse en un entorno digital cada vez más competitivo.

Europea Seguros aumentó un 24,5% su facturación en 2025

Europea Seguros ha celebrado su Convención 2025 en la que se hizo balance del Plan Estratégico 2023–2025 y se presentó la nueva hoja de ruta para los próximos años.

Durante el Plan Estratégico 2023–2025, la aseguradora ha alcanzado un incremento del 24,50% en su facturación, del 12,55% en la cartera de pólizas y del 10,73% en el número de asegurados.

El nuevo Plan Estratégico 2026–2027, bajo el título Nexo, se articula en torno a cuatro grandes ejes estratégicos: Nexo Digital, Nexo Comercial, Nexo Sostenible y Nexo Humano, que buscan conectar clientes, mediadores, equipos y tecnología.

Entre los principales objetivos del nuevo plan destacan profundizar en la digitalización útil, con inteligencia artificial aplicada a procesos clave; el impulso del crecimiento comercial multicanal; el refuerzo del papel del mediador como asesor de bienestar familiar; y el posicionamiento de la compañía como un referente en sostenibilidad, impacto social e innovación en el sector asegurador. Todo ello con una clara vocación de humanizar el seguro de Decesos.

Marta Andradas, al frente de la Territorial de Madrid de DKV

DKV ha nombrado a Marta Andradas nueva directora Territorial de Madrid, una de las cuatro en las que se estructura la Dirección General Comercial. Su designación refuerza la apuesta de DKV por el mercado madrileño, donde la compañía está desplegando un plan específico de crecimiento y una inversión sostenida para impulsar tanto el negocio individual como el corporativo.

Con más de 25 años de trayectoria en DKV, Andradas ha desarrollado una carrera marcada por la especialización en negocio corporativo y el liderazgo de proyectos estratégicos de distribución, alianzas y transformación comercial. Hasta ahora era adjunta a la Dirección General Comercial y directora de Transformación Comercial.

Por otro lado, la aseguradora continúa en la reorganización de su Dirección General de Salud con la creación de cuatro Direcciones Médicas Territoriales, una es-

tructura diseñada para reforzar el modelo asistencial, simplificar procesos y fortalecer la coordinación clínica en un momento clave de transformación del sector. Este nuevo esquema, que reduce de diez a cuatro las direcciones territoriales, permite ganar agilidad y potenciar la relación con los profesionales sanitarios.

La Dirección Médica Territorial Centro-Canarias estará a cargo de Ana Olivera; la del Sur estará dirigida por Inmaculada Ruiz Díaz; la del Norte estará liderada por Alejandro Pérez; y en la del Este estará Xavier Cantó.

El siguiente paso será el refuerzo de la Unidad de Inspección Hospitalaria, con el objetivo de mejorar el control de la facturación, la experiencia del cliente ingresado y la relación con los centros hospitalarios.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha anunciado que la solución 'Lifelight', certificada como producto sanitario de prevención cardiovascular, está disponible desde este mes.

DKV ha celebrado la quinta edición de Health4Good, en donde se ha puesto el foco en cómo la tecnología, la inteligencia artificial y las nuevas herramientas de diagnóstico digital pueden transformar el modelo sanitario hacia uno más preventivo, accesible y sostenible.

El proyecto CardioSignal ha sido elegido entre 79 candidaturas procedentes de más de diez países, y se incorporará como servicio adicional en uno de los seguros de DKV. Es una app certificada como producto sanitario que detecta fibrilación auricular colocando el smartphone sobre el pecho durante solo 1 minuto. Con más de 12 años de desarrollo y validación clínica, la solución usa algoritmos clínicamente validados para reducir complicaciones cardíacas y ayudar a cualquiera de sus usuarios a detectar enfermedades del corazón.

Con Health4Good, la compañía reafirma su propósito en el desarrollo de un ecosistema digital propio, con servicios de telemedicina, historia clínica electrónica, monitorización remota y programas de prevención que buscan anticiparse a la enfermedad y mejorar la calidad de vida de las personas.

AsegúraME incorpora los productos de Salud y Decesos de Aura Seguros

AsegúraME, la plataforma digital de JubílaME, ha anunciado la incorporación de Aura Seguros como nuevo partner estratégico dentro de su boutique de productos aseguradores.

Con esta alianza, se suman a su catálogo los ramos de Salud y Decesos, con ofertas exclusivas para sus clientes de hasta 4 meses gratis.

Asimismo, AsegúraME ha incorporado a Caser como nuevo partner estratégico dentro de su boutique de productos, reforzando su oferta en el seguro de Vida Riesgo, ahora disponible con un 30% de descuento automático para los clientes de la plataforma.

Santévet desarrolla una estrategia de alianzas de socios B2B para crecer un 25% en Europa

Santévet continúa su desarrollo a escala europea basándose en una estrategia B2B y en alianzas estructurantes. El objetivo es impulsar las asociaciones B2B como palanca hasta alcanzar un 25% de crecimiento en Europa de aquí a 2028. Paralelamente, el mercado internacional se posiciona como un motor de crecimiento clave, representando un 50% de los nuevos contratos.

Gracias a su crecimiento sostenido (+30% de ingresos en 2025, de los cuales el 20% es orgánico) y a su reciente adquisición de una participación mayoritaria en el grupo británico Tedaisy Insurance Group, Santévet refuerza su posicionamiento como actor independiente y paneuropeo de referencia en el sector de los seguros de Salud para animales. En 2025, el Grupo cuenta con una cartera de 500.000 contratos, con Tedaisy Insurance Group, y 170 millones de euros en primas emitidas.

El mercado de los seguros de salud animal está en plena expansión en toda Europa, puesto que cada vez hay más mascotas: más del 45% de los hogares europeos tienen un animal de compañía y en España la cifra aumenta hasta el 49%. En este caso, el sector está en pleno crecimiento, caracterizado tanto por la inflación de los costes veterinarios, que en España se sitúa en un 3,4%, una décima más con respecto al Índice de Precios al Consumidor (IPC) general, como por la importancia que están adquiriendo los animales de compañía en las familias.

Combinando innovación, distribución multicanal y alianzas estratégicas, Santévet persigue su objetivo de hacer que la salud animal sea accesible para todos.

AXA mejora las coberturas de Salud en 2026

AXA ha incorporado de manera automática (en función de las modalidades) nuevos servicios de salud reproductiva, emocional e integral, entre otros.

En materia de salud emocional, amplía la cobertura de apoyo psicológico por cuadro médico en las consultas presenciales, previa autorización de la aseguradora, prescritas por psiquiatra, médico de familia, pediatra u oncólogo; y realizadas por psicólogos colegiados. Además, las consultas se podrán realizar a través del nuevo cuadro médico concertado o de forma combinada con profesionales de libre elección.

Adicionalmente, la entidad amplía la cobertura de la especialidad de psicología de 20 sesiones al año a 40 sesiones al año para los casos de trastornos de la conducta alimentaria, previa prescripción de un psiquiatra.

La salud de las mujeres es otro de los ejes vertebradores del servicio de AXA. Por eso, ha decidido incluir la simetrización de la mama sana tras mastectomía y micropigmentación areolar en el tratamiento y recuperación del cáncer de mama.

La micropigmentación de areolar de mama es un procedimiento de tatuaje médico que implanta pigmentos en la epidermis para crear o reconstruir el complejo areola-pezón de manera realista, mejorando la simetría y autoestima del paciente. Lo mismo ocurre con el tratamiento de simetrización y remodelación de la mama contralateral tras una mastectomía.

Además, está incluida entre sus coberturas el coste del dispositivo intrauterino (DIU), tanto en su versión convencional de cobre como en la hormonal, mediante el reembolso de gastos, así como los recambios en un plazo no inferior a cinco años.

Finalmente, en materia de cirugía traumatológica, se incluye el material osteo-ligamentoso biológico y sustitutos óseos, obtenidos de bancos de tejidos nacionales.

En otro orden de cosas, AXA Exclusiv, el canal especialista en inversiones y protección financiera de la aseguradora, ha reunido a clientes para ayudarles a planificar, de la mejor forma, la sucesión de su patrimonio.

Un equipo de expertos de AXA aportó su visión técnica de la fiscalidad de las sucesiones y donaciones, las reducciones y bonificaciones fiscales según cada comunidad autónoma, así como de las ventajas que los productos de vida ahorro pueden aportar dentro de esta planificación.

Por último, señalar que, según el último análisis realizado por la entidad, el 17% de los incendios en los hogares españoles tienen como fuente de origen las sartenes, seguido de los aparatos eléctricos el 10% y campanas extractoras con un 6%.

Berkley impulsa la transformación digital en Salud

Berkley España ha formalizado su adhesión a Barcelona & Madrid Health Hub, la asociación de referencia en Europa dedicada a conectar innovación y salud digital.

Como especialista en seguros de Responsabilidad Civil derivada de los actos médicos y en *Life Sciences*, aporta su experiencia en la gestión de riesgos asociados a entornos innovadores como los ensayos clínicos, biotecnología o fabricación de dispositivos médicos.

La incorporación al Hub supone un paso estratégico para consolidar la posición de Berkley España en el sector sanitario, integrándose en un ecosistema que conecta startups, hospitales, investigadores y líderes del sector.

Sanitas incorpora el robot quirúrgico 'Rosa' para cirugía de cadera

Sanitas Hospitales continúa avanzando en cirugía ortopédica mínimamente invasiva con la incorporación del robot quirúrgico 'Rosa' para cirugía de cadera que evita cortar músculos y preserva los tejidos blandos.

Este robot permite una planificación digital en 3D y ofrece una colocación extremadamente precisa de los componentes protésicos, gracias a la integración de imágenes intraoperatorias y sistemas de navegación en tiempo real. Gracias a su precisión y a la planificación digital, la cirugía asistida por este robot reduce el trauma quirúrgico y el dolor postoperatorio, favoreciendo una recuperación temprana.

Asimismo, se ha incorporado el sistema robótico 'Mazor', una tecnología que combina instrumentación de alta precisión y software de planificación tridimensional para asistir a los cirujanos en intervenciones de columna. Gracias al guiado robótico intraoperatorio, 'Mazor' permite colocar implantes con precisión submilimétrica, lo que reduce el riesgo de complicaciones y optimiza la recuperación. La apuesta por la robótica quirúrgica se extiende también al ámbito de la urología.

En otro orden de cosas, el Hospital Sanitas Virgen del Mar ha creado una Unidad Multidisciplinar de Pared Abdominal Compleja, que permitirá abordar de forma integral las patologías más complejas de la pared abdominal. Este nuevo servicio combina la experiencia de diferentes especialidades médicas con las técnicas quirúrgicas más avanzadas para ofrecer un tratamiento coordinado, seguro y orientado a la recuperación funcional del paciente.

Por último, señalar que Sanitas y **Santalucía** amplían hasta 2035 su alianza para distribuir seguros de Salud y Decesos.

Unespa aboga por fomentar la cultura de prevención

Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, ha participado en el último encuentro 'Líderes Responsables' para abordar, entre otros temas, la vocación social del seguro, la gestión de riesgos emergentes y el liderazgo responsable en las empresas.

Del Valle destacó cómo los retos sociales se han convertido en factores determinantes para la competitividad empresarial y cómo el seguro actúa como una herramienta esencial de estabilidad, prevención y protección para la ciudadanía.

Fernando Ruiz, presidente de Fundación Seres, ha señalado que "si hay un sector cuya razón de ser está profundamente ligada al valor social es el asegurador. Ha demostrado una enorme solidez incluso en momentos de crisis y mantiene siempre un propósito claro: proteger a las personas. Su actividad está conectada con aspectos esenciales de la vida —la jubilación, la vivienda, la salud— y su impacto social es mucho más amplio de lo que a veces percibimos".

Por su parte, Mirenchu del Valle subrayó que la conexión entre el negocio y lo social es hoy más evidente que nunca: "Los retos globales impactan directamente sobre el sector asegurador. Desafíos como el envejecimiento demográfico, el cambio climático o la transformación tecnológica implican de lleno al seguro. En un contexto de incertidumbre y cambio constante, el seguro aporta certeza. Nuestro objetivo es cerrar la brecha de protección".

Durante la sesión, Del Valle ha explicado cómo "las inundaciones de Valencia nos han mostrado la relevancia de contar con protocolos automáticos de colaboración público-privada para dar una solución temprana a los asegurados, así como la importancia de estar asegurados y adecuadamente protegidos. Cuando se produce un suceso de gran impacto, el seguro es la mejor garantía de recuperación".

Otro de los puntos tratados ha sido la colaboración entre Unespa y Fundación Seres en la medición y puesta en valor de la huella social del seguro. Del Valle ha abordado el reto de la longevidad, uno de los grandes desafíos sociales de España, y la necesidad de articular soluciones que acompañen a una población cada vez más longeva, diversa y con nuevas necesidades de protección.

Mirenchu del Valle también ha reflexionado sobre el futuro del sector asegurador y su evolución hacia un modelo más centrado en las personas. Ha señalado que el incremento de riesgos globales —sociales, climáticos y tecnológicos— obliga a reforzar la prevención, a acompañar mejor a los asegurados y a innovar en productos y procesos para responder a los nuevos contextos: "El seguro es la mayor plataforma de servicio que existe actualmente. Formamos parte de todo el ciclo vital de las personas y, por esta razón, damos acceso a servicios muy variados: atención sanitaria, talleres de automóviles, reparadores domésticos, abogados…".

Europ Assistance presenta a los corredores su herramienta de gestión integral Europ 4.0

Europ Assistance ha presentado su nueva herramienta digital para distribuidores en un webinar dirigido al canal corredor. Con más de 200 participantes conectados, la iniciativa permitió mostrar cómo la plataforma integra la gestión de presupuestos, pólizas, siniestros e informes en un solo entorno, además de ofrecer formación continua y personalización comercial.

Esta acción se enmarca dentro del proyecto estratégico Europ 4.0, enfocado en digitalización, multiproducto y servicio al corredor. La nueva plataforma permite centralizar la gestión de operaciones, acceder a un lanzador inteligente para seguros de Viaje, disponer de una tienda online personalizada y utilizar plantillas para múltiples asegurados. Además, incorpora formación continua y encuestas de *feedback*, fomentando la participación activa de los corredores en la mejora de la herramienta.

Forinvest comienza a perfilar algunos de los foros que formarán parte de su programa para la edición de 2026, que se celebrará los próximos 11 y 12 de marzo en el Centro de Eventos de Feria Valencia.

Forinvest y Rankia impulsan dos foros sobre ahorro, finanzas e inversión

En esta edición, se estrecha la colaboración y las sinergias entre Forinvest y Rankia, de manera que la comunidad financiera de referencia en el ámbito internacional organizará dos foros especializados en torno a ahorro, finanzas personales e inversión: Rankia Finance Forum y Rankia Investment Forum.

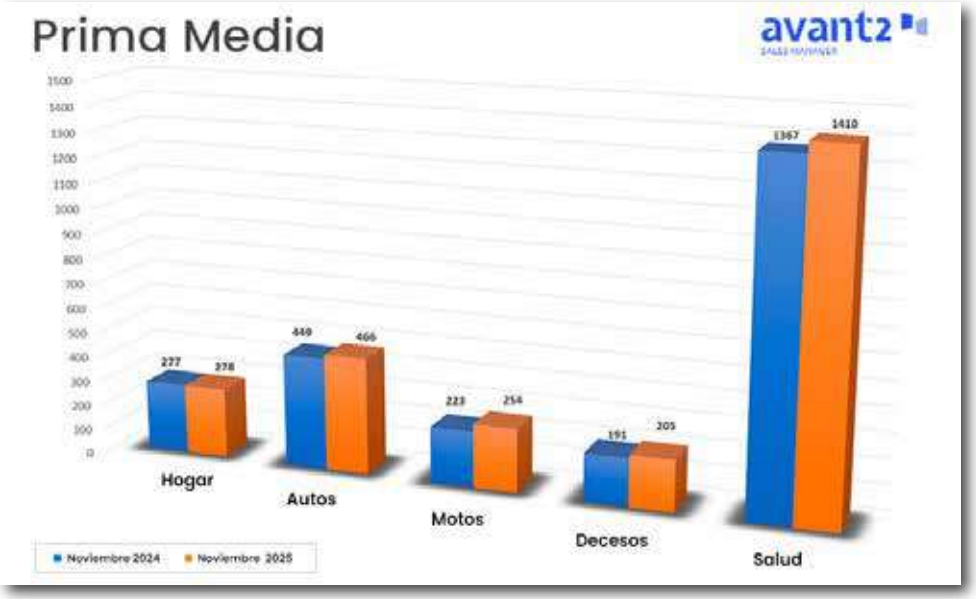
El 11 de marzo, el Rankia Finance Forum abordará temas sobre ahorro, hipotecas, finanzas personales y soluciones financieras para inversores, pymes y autónomos, ofreciendo una visión práctica y actualizada sobre cómo gestionar mejor los recursos económicos tanto a nivel individual como empresarial y con el uso y apoyo de la nueva plataforma profesional de Rankia.

Por su parte, el 12 de marzo, Rankia Investment Forum se centrará en bolsa, inversión y mercados alternativos. Este foro contará con el apoyo de la herramienta de gestión de portfolios de Rankia.

Este año, Forinvest cuenta con dos iniciativas: el lanzamiento del nuevo 'Business Pass' y la creación del 'Forinvest Club', un espacio exclusivo diseñado para potenciar el networking de alto nivel.

Las primas de Salud despuntan en noviembre

Durante el pasado mes de noviembre, el ramo de Salud alcanzó una prima media de nueva producción de 1.410 euros, lo que supone una subida interanual del 3%, según datos recientes recogidos en Avant2 Sales Manager (Codeoscopic).



Analizando por modalidades, fue 'Hogar Básico' la que alcanzó un mayor crecimiento, llegando al 3%. Mientras que 'Hogar Premium' fue la que obtuvo la prima media más alta alcanzando los 372 euros. Por otro lado, la modalidad 'Estándar', se mantuvo prácticamente igual este noviembre de 2025 respecto del mismo mes del año anterior con una prima media de 272 euros en un total de 6.445 pólizas de hogar emitidas en Avant2 Sales Manager.

La evolución intermensual continúa en línea con la estabilidad observada durante los últimos doce meses. Dónde la prima media se mantiene entre los 275 euros y 285 euros.

El ramo de Autos alcanzó los 466 euros de prima media de nueva producción durante el pasado mes de noviembre. Lo que supone un aumento de casi un 4% respecto al mismo mes del año anterior.

Por modalidades, el mayor incremento del ramo lo experimentó 'Terceros' alcanzando casi un 5%. Sin embargo, la prima más alta la alcanzó 'Todo riesgo sin franquicia' llegando a 832 euros.

La prima media de los seguros de moto de nueva producción experimentó en noviembre una subida, alcanzando el 13%, respecto al mismo mes del año anterior. Las modalidades de 'Terceros' y 'Todo riesgo con franquicia' son las que experimentaron el mayor incremento en su prima media, llegando a 193 euros y 628 euros respectivamente, lo que supone en ambos casos un ascenso del 7%. Analizando la evolución intermensual, este noviembre la prima media experimentó una subida del 2% con respecto al mes anterior. Lo que confirma la tendencia ascendente de los últimos meses.

Decesos alcanzó los 205 euros de prima media de nueva producción en noviembre de este año, Lo que representa un incremento del 7% respecto al mismo mes del año pasado, y un decremento del 3% comparado con octubre de 2025.

El ramo de Salud, durante el mes de noviembre de 2025, alcanzó una prima media de nueva producción de 1.410 euros, lo que supone una subida interanual del 3%. Revisando la evolución intermensual, noviembre de 2025 frente a octubre del mismo año, observamos un incremento excepcional que asciende al 46%.

Eva Torres e Ivonne García, nuevos miembros de la Junta Directiva de Asase

Los asociados de Asase, durante su Asamblea General 2025, dieron a conocer los cambios llevados a cabo en su Junta Directiva. Donde hubo movimiento de vocales: Eva Torres, suscriptora de Ayax, sustituye a Jose Luis Muñoz, CEO de Ayax, y como nueva secretaria y tesorera Ivonne García, directora General de Exsel, en sustitución de Alvaro Satrustegui, que pasara ahora al puesto de vicepresidente de Asase.

Dario Spata, presidente de Asase, dijo que "Ivonne aporta una trayectoria sólida y ampliamente reconocida al frente de Exsel Underwriting, mientras que Eva cuenta con una larga experiencia en Caución y un criterio respetado por profesionales de distintas compañías. Su incorporación nos impulsa con firmeza hacia los objetivos que compartimos".

En otro orden de cosas, Asase ha anunciado la incorporación de Stoïk como nueva agencia de suscripción socia, alcanzando así las 35 agencias dentro de la asociación.

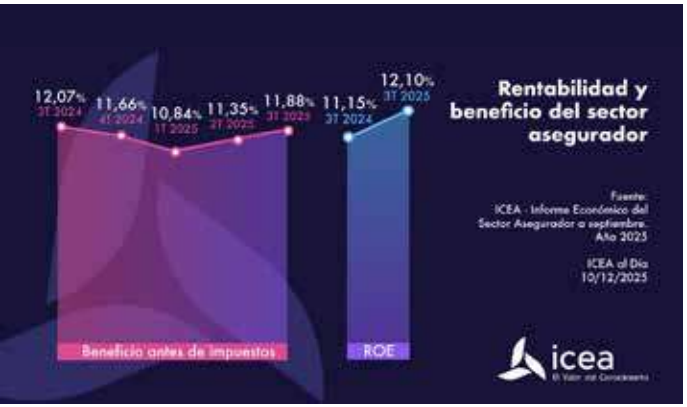
Generali sorteó 5.000 euros en un producto de ahorro o inversión en Navidad

Generali ha propuesto un regalo para generar valor a largo plazo: 5.000 euros en un producto de ahorro o inversión. El sorteo estuvo abierto del 5 de diciembre al 6 de enero. Después, la aseguradora se pondrá en contacto con la persona ganadora para conocer sus necesidades y ayudarla a elegir la opción que mejor se adapte a su proyecto de vida.

Para participar sólo era necesario seguir la cuenta oficial de Generali en Instagram y comentar el *reel* del concurso explicando para qué usarían ese regalo y mencionando a una persona. Además, los clientes de Generali, lo pudieron hacer directamente desde su área privada 'Mi Generali'.

En otro orden de cosas, la aseguradora reunió a empresarios de la provincia de Cuenca y localidades cercanas en una jornada dedicada a presentar sus soluciones de ahorro e inversión. El objetivo fue ofrecer herramientas adaptadas a las necesidades reales de particulares y empresas, en un contexto marcado por la búsqueda de estabilidad y planificación a largo plazo.

Durante el encuentro se analizaron las principales tendencias del mercado y se expuso la gama de productos financieros de Generali.



El beneficio antes de impuestos del sector se sitúa en el 11,88% de las primas

En el tercer trimestre de 2025, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 11,88%, 0,18 p.p. menos respecto al mismo periodo del año anterior, según datos de Icea.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 12,10%, 0,95 puntos porcentuales por encima respecto al tercer trimestre de 2024. En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 240,3%.

Occident celebra sus Jornadas de Salud 2025 centradas en la experiencia del cliente

Occident ha celebrado sus Jornadas de Salud 2025, que reunió a profesionales de toda la organización para analizar la evolución del negocio, revisar las mejoras implementadas en los últimos años y presentar las principales tendencias del sector y las novedades previstas para 2026. La compañía reafirma la relevancia estratégica del ramo de Salud y su compromiso con una propuesta de valor innovadora, digital y centrada en el cliente.

La cartera de Salud de Occident ha experimentado una evolución positiva, impulsada por su capacidad de atraer a un cliente joven-adulto y altamente digital. La nueva producción presenta una edad media en torno a los 35 años, mientras que la cartera se sitúa en los 40, con un peso significativo de la contratación familiar.

En los últimos años, la aseguradora ha fortalecido coberturas, ampliando servicios, mejorando su operativa y potenciando la salud digital. Esta estrategia se mantendrá en 2026 con novedades en prestaciones diagnósticas y quirúrgicas: pruebas de alta precisión en cáncer de próstata y trastornos digestivos (PET-TC Colina y PET-TC PSMA), manometría de alta resolución, cirugías avanzadas para Parkinson y epilepsia, crioablación cardíaca y acceso preferente a cirugía robótica Da Vinci, así como nuevas intervenciones como la septoplastia y la cirugía de hiato funcional.

Existe una apuesta por el acompañamiento, la accesibilidad digital y la rapidez en la atención, elementos que se reflejan en unos elevados niveles de satisfacción y recomendación. Prueba de ello, la plataforma de la compañía Tu salud digital —que integra chat médico 24/7, videoconsultas inmediatas y programadas, receta electrónica, informes, prescripciones y autorizaciones—registra un grado de satisfacción del 89%, un índice de recomendación de 8,2 y una valoración de 9,6 en videoconsulta.

Grupo Mutualidad convoca a sus colaboradores en su I Encuentro Anual

Mutualidad, y las demás compañías que integran el Grupo Mutualidad, Fundación Mutualidad y Avanza Previsión, han celebrado su I Encuentro Anual de Colaboradores bajo el lema 'El poder del nosotros: compartiendo valores', para fortalecer la colaboración y reconocer el papel fundamental que desempeñan los equipos y organizaciones que contribuyen al desarrollo y transformación del Grupo.

Durante la jornada, Fernando Ariza, director general de Mutualidad ha explicado las principales líneas de actuación del Plan Estratégico 2025-2028 y ha puesto en valor la importancia de la cooperación como motor para avanzar hacia una colaboración con un mayor impacto positivo en la sociedad.

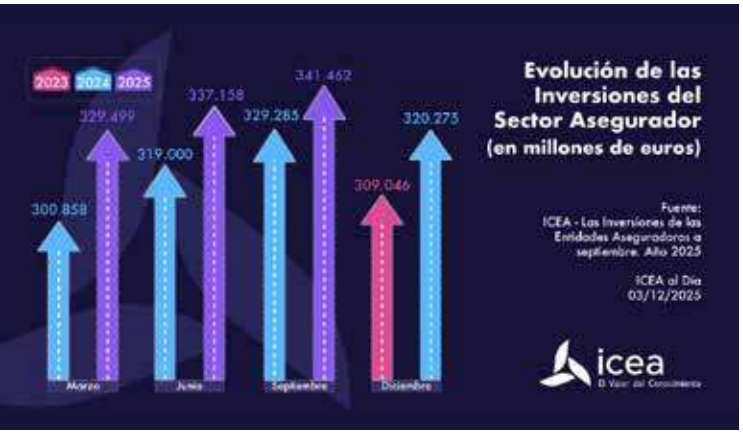
En esta primera edición, también se han entregado los IV Premios de colaboradores, una iniciativa que reconoce la excelencia, la innovación y el compromiso social de los colaboradores del Grupo.

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha concedido su autorización para la fusión entre Caser y Helvetia. Solo quedan unos trámites administrativos antes de que se haga efectiva la fusión legal de las empresas del Grupo Helvetia en España.

La DGSFP da luz verde a la fusión entre Caser y Helvetia

Esta autorización supone un hito en el proceso de integración anunciado por el Grupo Helvetia en diciembre de 2024 y permitirá la consolidación de una compañía más fuerte, eficiente y centrada en el cliente. La nueva entidad contará con más de 2,5 millones de clientes en España y un equipo de más de 7.000 empleados, posicionándose entre los diez primeros grupos aseguradores del mercado español.

Una vez completada la fusión legal, el Grupo Helvetia seguirá trabajando en la integración de sus organizaciones a nivel operativo y tecnológico. Ambas marcas coexistirán hasta 2027, y las redes comerciales de ambas entidades, especialmente las de agentes y corredores, seguirán desempeñando un papel clave en la estrategia de distribución. Los clientes y socios estratégicos tendrán acceso a una cartera más amplia de productos y servicios, así como a soluciones digitales mejoradas. La empresa seguirá promoviendo la venta cruzada de seguros y servicios y lanzará nuevas soluciones adaptadas a segmentos específicos, como los clientes mayores de 50 años y las pymes, aprovechando al máximo la experiencia y las capacidades combinadas de ambas organizaciones para crear un valor añadido tangible tanto para los clientes como para los socios.



Las inversiones del sector alcanzan los 341.462 millones

El volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el tercer trimestre del año 2025 se situó en los 341.462 millones de euros, según datos de Icea.

El 46,79% de dicho volumen representa la inversión de la cartera de Vida, el 15,73% la correspondiente a No Vida, el 33,85% a la cartera general y los fondos propios suponen el 3,63% restante.

Mutua Levante forma en ciberseguridad a los mediadores castellonenses

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, en colaboración con Mutua Levante, ha celebrado una jornada formativa titulada 'Ciberseguridad para mediadores: protege tu negocio de los delincuentes digitales'.

El ponente principal fue Marcos Sánchez, responsable de Ciberseguridad y director de Estrategia Corporativa de Mutua Levante, que ofreció pautas prácticas para prevenir incidentes, reducir vulnerabilidades y proteger la actividad profesional en un entorno cada vez más digitalizado.

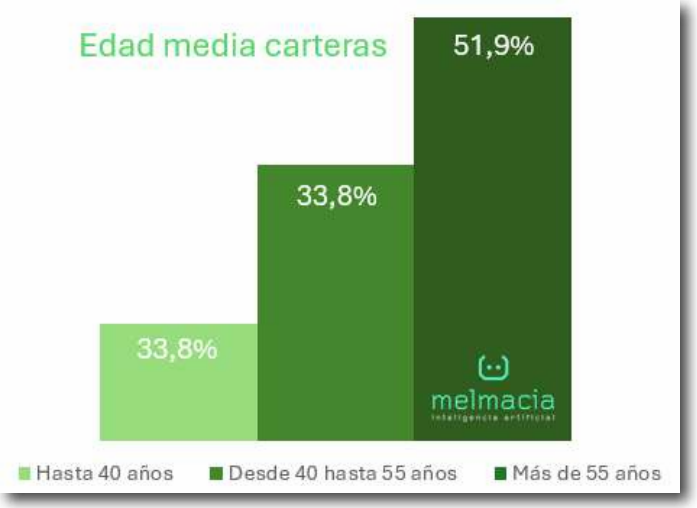
Umas supera los 30 millones en primas

Umas Seguros ha superado por primera vez los 30 millones de euros en primas. Su consejero delegado, Anastasio Gómez, destaca que las perspectivas para 2026 son "incluso mejores".

Gómez subraya también la solidez financiera de la entidad, que alcanza un ratio de solvencia del 513%. Uno de los factores clave del crecimiento es su naturaleza como mutua de seguros, lo que implica que los beneficios no se distribuyen, sino que se reinvierten en mejorar el servicio. "Los beneficios vuelven a la base mutual. Eso nos permite dedicar más recursos, más tiempo y más acompañamiento a nuestros mutualistas", afirma.

MelmacIA ha presentado su Panel de Métricas de Mercado y Auditoría de BBDD, que consolida información anónima y agregada de más de 2 millones de pólizas. El informe revela que la edad media de los asegurados en las carteras de la mediación es de 57 años.

La edad media del cliente de los mediadores de seguros es de 57 años



Según el análisis, la distribución por tramos queda así: el 14,3% de los asegurados tiene menos de 40 años, el 33,8% se sitúa entre 41 y 55 años y el 51,9% supera los 55 años.

Según los estudios internos de MelmacIA, la relación entre edad de la cartera y desempeño comercial presenta una dualidad clara:

- Las carteras más maduras suelen ser más fieles, tienden a cambiar menos de mediador y aseguran una base estable de ingresos. Sin embargo, son carteras con pocas oportunidades de crecimiento, con menor propensión a contratar nuevos productos y una mayor sensibilidad a cuestiones como jubilación o reducción de actividad económica.
- Las carteras más jóvenes ofrecen mayor potencial de crecimiento y un LTV más alto, especialmente en Vida, Salud y productos vinculados al ciclo vital familiar y profesional. No obstante, son las más difíciles de retener, más sensibles al precio, más digitales y más exigentes en experiencia de cliente.

MelmacIA ofrece estos indicadores comparados con métricas de mercado para ayudar a cada correduría a interpretar su cartera en contexto.

Unespa impulsa la formación en protección de la población sénior

La Confederación Española de Organizaciones de Mayores (Ceoma) y Unespa han suscrito un protocolo de colaboración destinado a impulsar la atención a las personas mayores, así como fomentar la educación y formación de este colectivo.

Las dos organizaciones pondrán en marcha iniciativas conjuntas destinadas a identificar y atender mejor las necesidades de las personas de edad avanzada. En concreto, está previsto impulsar acciones formativas en ámbitos como la salud, la seguridad económica, el ahorro, la prevención de riesgos y la digitalización. Igualmente, se fomentará la sensibilización e información sobre buenas prácticas en la atención y protección de las personas mayores.

Las mujeres son titulares del 30,7% de los coches

En España había, a cierre de 2024, 1,2 millones de mujeres de más de 65 años con un vehículo (y un seguro del Automóvil) a su nombre. En 14 años se han triplicado las conductoras sénior, según datos recabados por Unespa.

Cerca de 8,7 millones de mujeres de todas las edades figuraban en 2024 como titulares del contrato de seguro de un vehículo en el país. Una información que difiere de la que dispone la Dirección General de Tráfico (DGT) en su Anuario estadístico general, en donde el Ministerio del Interior contabiliza 12,2 millones de mujeres con permiso de conducir (un 43,4% del total de los conductores).

Hoy hay la mitad de conductoras de entre 25 y 35 años que en 2011. Debido a que los nacimientos se redujeron en España a partir de la década de los ochenta y se traduce en una caída sostenida de las conductoras de menos 45 años. En segundo término, están las alternativas de movilidad, ya que la red de transporte público es extensa en todos los grandes núcleos urbanos de España y existen varias alternativas de movilidad privadas (taxis, vehículos de transporte con conductor, bicicletas…). El tercer elemento que provoca que hoy haya menos conductoras veinteañeras y treintañeras que antaño es que los más jóvenes no otorgan al coche la misma importancia cultural que le dieron generaciones anteriores o, simplemente, prefieran no incurrir en los gastos que conlleva tener un vehículo propio.

El 31% de los turismos en España pertenece a una mujer. Le siguen en importancia los ciclomotores (20%) y los escúteres (19%). Muy pocas mujeres son titulares de un vehículo pesado o de trabajo (maquinaria industrial, tractores, autobuses, camiones, remolques…). También es poco frecuente que figuren como propietarias de motocicletas.

Aegon, ha identificado los cinco perfiles de asegurados más representativos dentro del ramo de Vida. Un análisis que permite comprender sus motivaciones, preocupaciones y comportamientos, para conocer cómo evoluciona el mercado y cómo las aseguradoras pueden responder a las necesidades reales de las personas y sus familias.

Aegon señala los 5 perfiles más comunes en asegurados de Vida

Están los que buscan protección, los que buscan bienestar, los que buscan tranquilidad en la madurez, las mujeres que buscan respaldo ante el diagnóstico y los jóvenes planificadores.

La compañía adapta su oferta a estas nuevas necesidades, ofreciendo soluciones flexibles que acompañan en su camino hacia un futuro más seguro y tranquilo.

Coface se alía con LSEG Risk Intelligence para reforzar el cumplimiento normativo de sus clientes

Coface ha firmado un acuerdo de colaboración con LSEG Risk Intelligence para integrar la solución World-CheckOne en su plataforma de información comercial Urba360.

Gracias a esta alianza, los clientes de la compañía de gestión integral de riesgo comercial podrán acceder a herramientas de verificación de cumplimiento normativo en proveedores, combinadas con los datos e indicadores de riesgo crediticio ya incluidos en la interfaz.

Se trata de una solución integral de inteligencia de riesgos, estructurada y basada en información actualizada de forma periódica, con un servicio avanzado de supervisión de la exposición de empresas a sanciones internacionales, personas políticamente expuestas (PEP), medios de comunicación adversos o medidas coercitivas. De esta forma, los clientes podrán optimizar sus flujos de trabajo de cumplimiento normativo, haciéndolos más rápidos y eficientes, y plenamente alineados con las regulaciones internacionales en materia de *compliance*.

OnLygal ha compartido cinco recomendaciones que garantizan una participación segura Sorteo Extraordinario de Lotería de Navidad, que solo en 2024 generó más de 3.505 millones de euros, con un gasto promedio de 73 euros jugados por persona.

OnLygal da consejos sobre cómo prevenir fraudes y conflictos legales con la Lotería

Sus recomendaciones son: Comprar siempre en puntos de venta oficiales, verificar los datos del décimo, proteger el décimo, compartir la ilusión, sí, pero de forma documentada y cobrar el premio de forma segura.

Además, los expertos recuerdan que los premios cuyo importe sea igual o inferior a 40.000 euros están exentos de tributación. Exención aplicable a cada décimo, fracción o cupón de lotería, por lo que si el premio fuera de titularidad compartida habrá que prorratearla entre todos los cotitulares según la cuota correspondiente a cada uno. Si superan el mínimo exento, en el momento de cobrarlo se retiene el 20% de forma automática al titular de la cuenta bancaria, para repartirlo después según lo acordado.

Mar Turrado, nuevo miembro del Consejo de Administración de Avanza Previsión

Avanza Previsión ha nombrado a Mar Turrado nueva vocal independiente de su Consejo de Administración y presidenta de la Comisión de Auditoría.

Turrado cuenta con más de tres décadas de experiencia en sectores como la banca de inversión, la financiación alternativa y la gestión pública y privada. Es socia fundadora y CEO de Findango Finance, fintech especializada en financiación empresarial desde 2019. A lo largo de su carrera, ha ocupado puestos de alta responsabilidad en firmas como Stormharbour/Ahorro Corporación, JB Capital Markets Group o Bravo Capital.

GCO reparte un dividendo extraordinario de 4,65 euros por acción

El último Consejo de Administración de GCO ha acordado distribuir un dividendo extraordinario, a cuenta de los resultados del ejercicio 2025, de 4,65 euros brutos por acción, que se hizo efectivo el 17 de diciembre de 2025.

En atención al resultado de la oferta pública de adquisición voluntaria de acciones que Inoc, S.A. (Inocsa) formuló sobre la totalidad de acciones de GCO el pasado 27 de marzo de 2025, el Consejo de Administración de GCO ha acordado distribuir un dividendo, con carácter excepcional y a cuenta de los resultados del ejercicio 2025, de 4,65 euros brutos por acción, que se corresponde con su sólida posición de capital.

La citada oferta ha alcanzado un 94,27% de aceptación sobre las acciones de GCO a las que se dirigía la misma, a la vista de lo cual, Inocsa anunció el pasado día 5 de diciembre de 2025, el ejercicio del derecho de venta forzosa sobre las acciones que todavía no controla y a las que se dirigía la oferta, a un precio de 49,75 euros por acción, ajustándose a la baja, en su caso, en el importe bruto por acción de cualesquiera distribuciones de dividendos. La fecha en la que se ejecutó la citada operación de venta forzosa fue el 30 de diciembre y la fecha de liquidación se produjo el 2 de enero de 2026. En consecuencia, este precio se vio ajustado por el dividendo extraordinario de GCO en 4,65 euros hasta los 45,10 euros.

Onred, la compañía de asistencia especializada en reparaciones para hogares, comunidades y pymes del Grupo Mutua Propietarios, ha anunciado la incorporación de Ignacio Velázquez como director de Servicios de Reformas.

Onred nombra a Ignacio Velázquez nuevo director de Servicios de Reformas

Doctorado en Biología Genética por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con una sólida trayectoria profesional en el ámbito de las reformas y el equipamiento del hogar. Antes de su incorporación a Onred, estuvo en Acierta Hogar, así como en gestión de proyectos de Obras y Equipamientos en El Corte Inglés Empresas.

Reale forma a los mediadores en estrategias basadas en la inteligencia emocional

Durante el mes de noviembre, el director del departamento de Formación de Reale Seguros, Josep Gendra, ha impartido talleres formativos para el Colegio de Mediadores de Seguros de Granada y Aunna Asociación centrados en el desarrollo de habilidades clave para generar un entorno de confianza y cercanía en su contacto con los clientes.

Las sesiones abordaron el concepto de la cercanía con el cliente desde una perspectiva integral, entendida como la construcción de vínculos emocionales y personalizados que trascienden la mera prestación de un producto o servicio. Los colegiados participantes exploraron estrategias para fortalecer la relación entre mediadores y clientes, subrayando la importancia de la transparencia y la autenticidad para la credibilidad del mediador.

El taller ofreció una visión innovadora alineada con el modelo de mediación profesional de la aseguradora y proporcionó recursos prácticos para diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo, como la personalización de servicios, la elaboración de propuestas de valor únicas o la implementación de encuestas de satisfacción que midan y mejoren la experiencia del cliente.

Gendra impartió además dos sesiones online para los socios de Aunna Asociación, para impulsar su competitividad mediante servicios, formación y apoyo al negocio. El programa ofreció estrategias prácticas para reconocer, gestionar y canalizar las emociones en el ámbito profesional, con el objetivo de mejorar el desempeño en ventas y liderazgo. Además, se analizaron cualidades como la asertividad, la humildad y la capacidad de generar confianza, elementos clave para conectar con el cliente y construir relaciones sólidas y duraderas.

Musaat da a conocer las novedades de su seguro de RC Profesional

Musaat ha puesto en marcha su primera campaña de publicidad en exterior y radio enfocada en la renovación de su seguro de Responsabilidad Civil Profesional (RCP) para Arquitectos Técnicos.

Por primera vez, la mutua devolverá, en el segundo semestre de 2026, hasta el 50% de la prima a los mutualistas que renueven la póliza de RCP para Arquitectos Técnicos. Además, proporciona la mayor protección a través de una defensa jurídica ampliada y cuenta con la mejor red de peritos y abogados.

La campaña, bajo el claim 'Compartimos lo que logramos juntos', responde a esta novedad, a través de la cual, se incorpora una cláusula de extorno parcial de la prima a los mutualistas que renueven la póliza de RCP para Arquitectos Técnicos.

Divina Seguros ha lanzado Muévete por días, su nueva marca para comercializar un seguro temporal para coches, motos y furgonetas. Desde principios de diciembre se puede adquirir este producto con el que el asegurado elige los días que necesita asegurar su vehículo, desde uno hasta sesenta días, sin ningún tipo de permanencia.

Divina Seguros crea Muévete por días para comercializar seguros temporales de movilidad

La contratación puede hacerse de forma online, en pocos pasos, a través de la página web muevetepordias.com y el conductor recibe la póliza al instante.

Este seguro, que puede contratarse desde 2,10 euros al día, incluye cobertura completa a terceros, Responsabilidad Civil obligatoria y voluntaria, accidentes del conductor y defensa jurídica. Además, ofrece la cobertura opcional de asistencia en carretera.

Los seguros temporales suponen un ahorro de coste para circunstancias puntuales de aseguramiento como la necesidad de pasar la ITV de un vehículo que no tenga el seguro en vigor, para la compraventa y traslado de vehículos y para mover vehículos para pruebas, reparaciones o entregas a clientes en el caso de talleres y profesionales, entre otras.

En otro orden de cosas, la aseguradora y **Pont Grup** (correduría española, integrada en el Grupo April) han firmado un convenio de colaboración por el que la correduría incorpora a su cartera de productos un seguro de motos, hecho a medida por Divina Seguros para los clientes de la correduría.

El Consejo General presenta alegaciones al proyecto que regulará el seguro obligatorio de los VPL

El Consejo General de Mediadores ha presentado varias alegaciones al proyecto de Real Decreto por el que se aprobará el Reglamento del Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil de los Vehículos Personales Ligeros (VPL). La corporación de derecho público considera necesario que la futura regulación garantice la máxima seguridad jurídica, refuerce la protección tanto de las víctimas como de los asegurados y evite la proliferación de normas dispersas que dificulten la comprensión para consumidores y operadores del mercado. La existencia de múltiples textos normativos, advierte el Consejo, "puede generar confusión en los consumidores, multiplicar las dudas interpretativas e ir en contra de los objetivos de legislar mejor" impulsados desde la Unión Europea.

El Consejo General solicita reforzar la protección del asegurado y no solo de la víctima, recordando la obligación de entregar la información previa al cliente y la imposibilidad de incluir exclusiones no amparadas legalmente. Igualmente, reclama una armonización entre la defensa jurídica del asegurado y la del asegurador, en línea con los artículos 76 a) -76 g) de la Ley de Contrato de Seguro.

El documento destaca que múltiples puntos del texto propuesto hacen referencia subsidiaria al RD 1507/2008, lo que evidencia, según el Consejo, que la regulación de los VPL encajaría de forma más natural como una reforma del reglamento ya existente.

Entre las principales alegaciones al contenido del articulado destacan:

1. Concepto de "hecho de la circulación" (artículo 3). El Consejo solicita que los VPL tengan el mismo tratamiento conceptual que los vehículos a motor, evitando generar dudas o interpretaciones dispares respecto a la Directiva 2009/103/CE. Además, propone incluir como hechos de la circulación los daños ocasionados por VPL parados, estacionados o durante su transporte en otros medios de transporte públicos. Se muestra total desacuerdo con las excepciones previstas en el apartado 2 del artículo, especialmente por la indefinición del concepto "fuera de un lugar destinado para aparcamiento".
2. Seguro de vehículos autorizados en otros Estados del EEE (artículo 5.3). Se solicita incluir la excepción prevista en la Directiva para vehículos con estacionamiento habitual en un tercer país adherido a acuerdos internacionales, permitiendo acreditar cobertura mediante carta verde o seguro frontera.
3. Aplicación supletoria de normas (artículo 5.6 y Disposición Final Segunda). El Consejo advierte que existe contradicción entre el artículo 5.6 (que remite a la Ley de Contrato de Seguro) y la

Disposición Final Segunda (que remite al RD 1507/2008). Solicita clarificar la prelación normativa e incluir también la Ley 20/2015 (LOSSEAR) como norma supletoria.

4. Exclusiones (artículo 8). Se rechaza la exclusión de los gastos y pérdidas de ingresos derivados de daños materiales, ya que generaría una diferencia injustificada en la protección de las víctimas según el tipo de vehículo implicado, vulnerando principios de seguridad jurídica y alejándose del espíritu de la Directiva y del texto refundido de la Ley sobre responsabilidad civil en la circulación. Asimismo, se propone trasladar el actual artículo 8.5 a un artículo independiente que prohíba expresamente cualquier cláusula limitativa de los límites indemnizatorios establecidos en los artículos 7 y 8.
5. Consideración de la reclamación previa como MASC (artículo 9). El Consejo recuerda que un Real Decreto no puede atribuir a la reclamación previa la consideración de medio alternativo de solución de controversias (MASC), pues la LO 1/2025 reserva esa calificación a normas con rango de Ley. Cualquier equiparación requeriría una modificación del Real Decreto Legislativo 8/2004, aunque entienden que no es necesaria pues la reclamación previa viene siendo entendida por los Juzgados y Tribunales como un MASC específico para los accidentes de circulación.
6. Derecho de repetición del Consorcio (artículo 15). Se solicita incluir expresamente la posibilidad de repetición por pagos realizados en el marco del Convenio Interburóx a Ofesauto. Asimismo, se advierte que el plazo de prescripción propuesto (un año desde el pago) resulta incompatible con el artículo 1968.2 del Código Civil y con el régimen del Código Civil de Cataluña, que fija el inicio del cómputo cuando el titular tenga conocimiento razonable de los hechos.

Centerbrok termina el año con más de 50 millones intermediados

El año que acaba de terminar CenterBrok ha alcanzado más de 500 millones de euros mediados, superando los 85 socios entre corredurías asociadas e integradas.

Uno de los hitos más significativos del ejercicio ha sido la reconfiguración de su equipo directivo con dos nombramientos: Cristina Santiago, como nueva directora comercial, con más de 12 años de experiencia en el sector asegurador; y Elías Pérez, como nuevo director de Desarrollo, con el objetivo de optimizar los procesos internos, las integraciones y el despliegue operativo a escala nacional.

En línea con esta renovación, CenterBrok ha reforzado el departamento de suscripción de empresas y ha ampliado su oferta de productos propios.

A nivel comercial, CenterBrok continuará su expansión en 2026 con la apertura de nuevas oficinas propias, extendiendo su presencia territorial. El objetivo de la compañía es cerrar 2026 con un crecimiento de entre el 8% y 10% en primas mediadas, alcanzando más de 12 millones de euros en su línea de negocio directo como correduría, de los cuales 6 millones corresponderán a negocio directo sin colaboradores.

Ruiz Re integra a la correduría alicantina Aracil y Pastor

Ruiz Re continúa reforzando su presencia en la provincia de Alicante con una nueva operación corporativa. La correduría Aracil y Pastor, ubicada en San Juan y con más de dos décadas de trayectoria, se integra en el grupo aportando una sólida base de clientes, principalmente particulares y familias, y un alto nivel de reconocimiento local.

Esta incorporación permite a Ruiz Re alcanzar un volumen de negocio de 14 millones de euros en la provincia de Alicante, consolidando su crecimiento y ampliando su red hasta 16 oficinas al servicio de los clientes alicantinos.

Asimismo, en la provincia de Alicante (en Villena), la correduría ha comprado Seguros Levante, una empresa que presta sus servicios orientada a particulares y que cuenta con una experiencia y trayectoria profesional muy consolidadas.

Rosillo Hermanos reduce un 23% las anulaciones de Autos y Motos con la solución Damantia

La correduría Rosillo Hermanos ha culminado su primer año trabajando con la solución conjunta de MelmacIA y Gauss, de Damantia, con un 23% menos de anulaciones en Autos y Motos; un 15% más de traspasos, que amplían todavía más el número de pólizas salvadas; y reduciendo la carga de trabajo administrativo de varias semanas a apenas una mañana de gestión, concentrada y altamente eficiente.

"Este hito es el resultado de una estrategia clara: actuar de forma preventiva y proactiva ante las renovaciones, cuidando la cartera antes de que aparezca el problema, y reforzando el papel del corredor como asesor profesional y personal del cliente", señalan desde la correduría.

Se anticipan meses antes de la renovación, revisando de forma sistemática las pólizas con mayor riesgo y ajustando condiciones antes de que aparezca el problema. La correduría ha implantado un modelo de trabajo apoyado en: detección temprana de pólizas en riesgo de fuga y la retarificación automática y masiva, mediante Gauss, el bot recotizador de Damantia, que extrae los datos de las pólizas de la web de compañías, cotiza en los multitarificadores según los criterios de la correduría, preemitiendo automáticamente, y entregando al equipo comercial propuestas listas para presentar al cliente.

Adecose se congratula de la consideración de la continuidad del aseguramiento en Salud de la DGSFP

Adecose ha valorado satisfactoriamente la consideración como buena práctica de la continuidad del aseguramiento en los seguros de asistencia sanitaria en la 'Memoria de Reclamaciones' de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

Este organismo ha establecido que es "criterio de buenas prácticas del Servicio de Reclamaciones considerar que el paso de un seguro colectivo, por ejemplo, de trabajadores de una empresa o de otra índole, a uno individual, para extrabajadores, jubilados, cualesquiera otros asegurados o beneficiarios de ese contrato colectivo, no debe dar lugar a la realización de un nuevo cuestionario de salud ni a la inclusión de nuevas carencias. Lo anterior, con independencia incluso del cambio de entidad aseguradora".

Por otra parte, Adecose, en colaboración con la empresa **Advisory Experts**, ha trabajado en la creación de un entorno de inteligencia artificial como parte de un proyecto que comenzó en 2023 con el objetivo de que las corredurías asociadas conozcan las ventajas que aporta la IA a la gestión diaria del corredor de seguros. Cuenta con cuatro casos de uso: comparativa de pólizas, digitalización de documentos, chatbot (agente virtual) y cobertura de siniestros.

Desde su implantación en septiembre, se han registrado más de 1.400 interacciones de los usuarios dentro del entorno. Sobre el comportamiento de estos, destaca especialmente el uso que se ha hecho tanto del caso de uso de digitalización de documentos, como de comparativa de pólizas, que son los más empleados dentro del entorno. Desde Adecose se está estudiando cómo continuar mejorando este proyecto durante 2026.

En otro orden de cosas, la asociación, por medio de su director gerente, Borja López-Chicheri, se reunió con el consejero de Asuntos Económicos y Financieros de la Representación Permanente de España en la Unión Europea a principio de diciembre para analizar la evolución de la Propuesta de Estrategia Europea de Inversión Minorista (RIS), actualmente en tramitación por el Parlamento Europeo (PE) y el Consejo de la Unión Europea en relación con el impacto que puede tener sobre el sector y con las propuestas de simplificación de la Propuesta que se están abordando.

Por otro lado, la Junta Directiva de diciembre aprobó la incorporación de H+ Correduría de Seguros (Segumed), con lo que Adecose alcanza la cifra de 175 miembros. Además, entre otras cosas, se trató el éxito de participación en las encuestas de la XVII Edición del Barómetro Adecose 2025, cuyos resultados se presentarán al sector el próximo 10 de febrero, en la que se ha obtenido un total de 1.606 respuestas, un 6% más que en la anterior edición.

Por último, señalar que durante la tradicional comida de Navidad de Adecose, su presidente, Martín Navaz, celebró con los socios "el magnífico año que hemos vivido" y aprovechó para homenajear a **Ferrer&Ojeda** por haber celebrado 125 años desde su creación.

El CEO de Safebrok publica un manual sobre el impacto de la digitalización en la asesoría patrimonial

Daniel Suero, CEO de SafeBrok, ha presentado 'El manual del asesor digital', donde reflexiona sobre el impacto de la digitalización y la inteligencia artificial en el sector financiero y cómo están transformando el día a día de los profesionales del asesoramiento.

Durante la presentación, Suero compartió su visión sobre el momento de cambio que atraviesa el sector y abordó de forma práctica cómo la tecnología puede convertirse en una aliada para mejorar la productividad, la personalización del servicio y la toma de decisiones, sin perder el componente humano que define la relación con el cliente. A través de ejemplos reales y de su propia experiencia, el autor explicó cómo integrar estas herramientas en la práctica profesional diaria desde un enfoque ético y cercano.

El Grupo MDS ha anunciado la integración de Marlow Caución Estructurada en su operación en España, una correduría especializada en seguros de Caución.

MDS integra en su estructura a la correduría especializada en Caución Marlow

Marlow es una correduría especializada en productos y servicios cuasi financieros como cobertura de riesgo político en su sentido más amplio, estructuración de coberturas financieras, seguro de Crédito y, especialmente, en seguro de Caución asociado a contratación nacional e internacional.

Administra programas de Caución para multinacionales y grandes empresas que desarrollan proyectos no solo en España y Portugal, sino también en Angola, Rumanía, Países Nórdicos, Brasil, Costa Rica, Australia o Chile, entre otros.

Con esta integración, MDS amplía su oferta de servicios para la empresa española, incorporando esta nueva área de negocio estratégica y de alta especialización.

Constituye la quinta integración realizada por MDS España en 2025, tras la creación de las unidades de negocio en riesgos corporativos, reaseguro y líneas financieras, así como la reciente integración de una unidad de negocio de seguro marítimo.

Los seguros de Impago superan el interés de los avales en los alquileres de locales

Los seguros de Alquiler se están generalizando en los locales comerciales como mejor garantía del cobro de la renta. Tanto los propietarios, como los inquilinos se interesan por esa garantía de forma mayoritaria frente a los tradicionales avales, según los datos de Arrenta Sabseg.

Las principales razones son las facilidades para el inquilino, pues evitan inmovilizar fuertes cantidades de dinero. Con la total garantía de cobro para el propietario, que cuenta con el respaldo de las grandes aseguradoras.

El interés por los seguros ha ido crecido en el sector del alquiler de locales comerciales, con un importante despunte a lo largo de 2025. Así lo explica Mercedes Robles, directora general de Arrenta Sabseg: "La petición de información sobre los seguros se están imponiendo a los avales por precio, rapidez en la contratación, coberturas y variedad de pólizas en función de los distintos tipos y precios de locales".

La rigidez de los avales bancarios es, de hecho, el mayor obstáculo para el alquiler de locales. Suponen el bloqueo del saldo de la cuenta bancaria del inquilino del equivalente de 3 a 12 meses de la renta. A lo que hay que sumar una comisión de apertura y renovación anual que oscila entre el 1 y el 2% del importe avalado. Frente a esto, el coste anual del seguro oscila entre un 4 y 6% de la renta anual del local.

Los seguros se han adaptado, además, a toda la tipología de alquileres de locales. Tanto a través de los seguros de Impago, para establecimientos pequeños y medianos, situados en barrios y pueblos, con rentas mensuales de hasta 10.000 euros. Como para los locales más grandes de Centros Comerciales o calles de mucho tránsito, a través de fórmulas personalizadas de Caución. En estos últimos, el seguro puede tener, por ejemplo, una duración de hasta tres años sin renovación anual, la aseguradora actúa como avalista e indemniza al propietario hasta el límite contratado, de seis o doce meses.

La rapidez es otra importante cualidad a favor de los seguros. La concesión del seguro es muy ágil, entre 24 y 48 horas frente al aval que tarda de tres días hasta dos semanas. En caso de siniestro, los tiempos también se alargan para el propietario, pues tiene que reclamar formalmente al banco. Frente al seguro que incluye la gestión del proceso y paga inmediatamente las rentas que se deben.

En otro orden de cosas, Sabseg ha inaugurado su primera oficina en Las Palmas de Gran Canaria. El nuevo centro, que cuenta con un equipo de siete profesionales liderados por Eugenio Fleitas, se enmarca dentro de la estrategia de expansión del grupo para reforzar su presencia en toda la Península Ibérica y consolidar su posición de liderazgo en el sector de la mediación aseguradora.

El Colegio de Madrid promueve la transformación digital con el programa Upro

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid anima a todos sus colegiados a inscribirse en Upro, una iniciativa de formación para potenciar el impacto profesional y la empleabilidad del mediador en el entorno actual.

Este programa, impulsado bajo el paraguas de 'Generación D Profesional', es el primer plan de formación digital pensado específicamente por y para mediadores, sin coste alguno, ya que cuenta con financiación de fondos europeos.

El programa Upro ofrece 150 horas con una metodología híbrida y flexible, combinando formación online, sesiones presenciales, webinars y materiales digitales descargables.

El plan de estudios se divide en dos grandes bloques: Formación Transversal (40 horas), centrada en las bases del liderazgo digital en donde se aprenderá a convertirse en líderes digitales y gestionar el cambio a través de la innovación, descubrir la importancia de la gestión con datos y aplicar técnicas para innovar en su entorno profesional; y la Formación Específica (110 horas), enfocada en herramientas prácticas para el negocio asegurador actual, incluyendo Inteligencia Artificial y Procesos (uso de la IA en la relación con el cliente y herramientas para la mejora de procesos), ciberseguridad y legalidad (aspectos legales del comercio electrónico y protección ante ciberamenazas), Marketing Digital (posicionamiento web, redes sociales, diseño de proyectos SEO y gestión del cliente en el entorno digital) y estrategia (elaboración de un Plan de Transformación Digital del negocio y uso de metodologías ágiles).

La correduría Berganza & Baz se incorpora a NB21

NB21 ha firmado un acuerdo de colaboración con la correduría Berganza & Baz, en Vitoria-Gasteiz. De esta forma, refuerza su presencia en el País Vasco, alcanzando los seis puntos de venta en la comunidad y avanzado en su Plan Estratégico de expansión.

Desde sus inicios, Berganza & Baz se ha distinguido por su cercanía con el cliente, la atención personalizada y una gestión especializada tanto en seguros personales como empresariales. Su incorporación a NB21 permitirá sumar capacidades, optimizar procesos y ampliar la oferta de soluciones aseguradoras.

Con esta nueva incorporación, NB21 consolida su presencia nacional con más de 60 puntos de venta.

La digitalización, la optimización de procesos y la experiencia del cliente centran la VII Convención Albroksa

Albroksa ha celebrado su VII Convención Nacional, marcada por la innovación, el crecimiento y la visión de futuro de la correduría.

Francisco Alcántara, presidente de Albroksa, compartió un análisis de la evolución del proyecto empresarial y los hitos alcanzados durante el último ejercicio.

El programa incluyó diversas ponencias centradas en la digitalización del sector, la optimización de procesos, la experiencia del cliente y nuevas líneas de colaboración estratégica.

La mesa redonda sobre la capacidad aseguradora permitió analizar la evolución de la capacidad aseguradora de la correduría, en un contexto de mercado más restrictivo y con mayor demanda de especialización. Se recalcó la necesidad de contar con compañías especialistas para determinados ramos y nichos de negocio, especialmente en aquellos que requieren de soluciones más individualizadas y/o se enfrentan a riesgos emergentes. Asimismo, se destacó en gran medida la necesidad de innovación en determinados productos, especialmente en ramos empresariales, pero también en mercados ya más maduros como el de Salud.

La mesa redonda sobre la transformación digital y el impacto de la tecnología en la distribución aseguradora, trazó una hoja de ruta clara: fortalecer la cercanía y proactividad con sus partners para perfeccionar su suite tecnológica. El debate evidenció que la eficiencia operativa pasa por la automatización de procesos, liberando a los equipos de tareas manuales, con el consiguiente ahorro de tiempo, y por potenciar una conectividad mediante una API ágil que garantice una gestión del dato fluida e integrada. Toda esta transformación interna converge en un objetivo prioritario: lograr una comunicación más efectiva, transparente y de mayor calidad con el cliente final.

En la convención se presentó el nuevo plan estratégico (2026-2028) de Albroksa, orientado a consolidar su red de delegaciones franquiciadas, potenciar la transformación tecnológica, mejorar la eficiencia operativa y reforzar la propuesta de valor hacia clientes y compañías colaboradoras. Este plan sitúa la expansión, la innovación y la excelencia en el servicio como pilares fundamentales del crecimiento futuro, y un objetivo de facturación en 2028 de 10 millones de euros. Antes de finalizar la Convención, también se procedió a la entrega de los galardones correspondientes a los Premios Albroksa 2025, reconociendo el esfuerzo, la excelencia y los logros más destacados de delegaciones, franquiciados y compañías colaboradoras:

Jorge Benítez, reelegido presidente de Aemes

Aemes ha proclamado en Asamblea General Extraordinaria, su nueva Junta Directiva para el mandato 2026–2029. La candidatura, encabezada por Jorge Benítez, que renueva su compromiso al frente de la asociación, fue proclamada tras presentarse como única candidatura al proceso electoral.

La nueva Junta Directiva está formada por: Jorge Benítez (Cuenta con Medio, Corredores de Seguros) como presidente; Francisco Javier Gutiérrez (Aon Iberia Correduría de Seguros y Reaseguros), como vicepresidente; Daniel Montalvo (Conceseguros Correduría de Seguros), como secretario; Juan José Ruiz (MGM Asociados, Correduría de Seguros) como tesorero; y como vocales:Carmina Homs (Ferrer&Ojeda Asociados, Correduría de Seguros, S.L.), Rafael Moreno (Agencia Seguros Boadilla, S.L.), Santiago Macho (Auxfise Asesores, S.L. Correduría de Seguros), Antonio Muñoz Olaya (TAT Mediadores, S.L.U.), Antonio José Rubio (Centro de Seguros y Servicios), Julio de Santos (Alkora EBS, Correduría de Seguros y Reaseguros, S.A.U.) e Iñaki Durán (Exel Broker S.A.U.). Entre las prioridades para este mandato destacan la preparación de la próxima negociación del convenio colectivo, el impulso de nuevos programas de formación adaptados a las necesidades cambiantes del mercado, y la consolidación de Aemes como interlocutor clave ante las administraciones públicas y demás agentes del sector asegurador.

En otro orden de cosas, la patronal de la mediación ha estado presente en la XII edición de los Premios **Cepyme**, que reconoce y pone en valor el papel fundamental que las pequeñas y medianas empresas desempeñan en la economía y sociedad españolas. En esta edición, las categorías premiadas abarcaron ámbitos como la transformación digital, el desarrollo internacional, la creación de empleo, el emprendimiento, la igualdad, la sostenibilidad y el compromiso social.

Confluence Group crece un 130% en los dos últimos años

Confluence Group ha despedido 2025 alcanzando un crecimiento acumulado del 130% en los dos últimos años, cumpliendo su propósito de duplicar el negocio en este período y afianzando su modelo de integración.

En el último mes del año destaca la integración de Silos Mediadores, que eleva a 8 el número total de corredurías incorporadas en el ejercicio.

En el ámbito tecnológico, ha seguido avanzando hacia una operativa más ágil, intuitiva y eficiente. Entre las mejoras más recientes destacan la integración de PayPal como método de pago, con opción de fraccionamiento, y la implantación de un servicio de atención en siniestros 24/7, gestionado por agentes de inteligencia artificial que permiten responder con inmediatez y continuidad durante todo el año.

Iago Merino refuerza el área de Administraciones Públicas de WTW

Iago Merino se ha incorporado al área de Administraciones Públicas de **WTW**, donde ejercerá como director de Desarrollo de Mercado e Innovación Tecnológica en Administraciones Públicas (AAPP).

Será el responsable de impulsar el desarrollo del negocio con aseguradoras especializadas en el mercado de las AAPP, facilitar las relaciones para la preparación de licitaciones y explorar nuevos mercados en el ámbito público. Asimismo, supervisará los procesos de colocación y negociación, proponiendo mejoras que permitan optimizar la rentabilidad y la eficacia operativa del área.

Con más de 20 años de experiencia, ha desarrollado su carrera profesional en algunas de las principales corredurías del país. Es licenciado en Derecho y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa (IE), cuenta con formación especializada en comercio exterior, seguros y responsabilidad civil.

En otro orden de cosas, el informe 'Situación del Mercado Asegurador', publicado por WTW, señala, que el sector asegurador español ha cerrado 2025 con un balance positivo: crecimiento sólido, entorno competitivo y precios a la baja en buena parte de los ramos. Sin embargo, las previsiones para 2026 apuntan hacia un escenario más exigente, en el que la complejidad de los riesgos climáticos, digitales y regulatorios obligará a las empresas a reforzar su gestión integral del riesgo.

Sin embargo, advierte que la evolución del mercado no será lineal. Aunque predomina un ciclo blando, las aseguradoras están endureciendo sus políticas de suscripción ante el aumento de ciertos riesgos.

Además, se observa una mayor disposición a aceptar acuerdos de larga duración (LTA), con condiciones más favorables, ampliación de límites y primas más competitivas. Las compañías con buena calidad de datos, baja siniestralidad y estrategia preventiva están consiguiendo mejores condiciones en las renovaciones.

Las renovaciones serán más selectivas, y las aseguradoras valorarán especialmente: presentaciones bien estructuradas, planes de inversión en prevención y mejora de infraestructuras y calidad del dato y claridad en la estrategia de colocación.

Aprocose reúne a socios y colaboradores

Aprocose ha celebrado su tradicional comida navideña en la que reunió a los asociados de la organización, representantes de aseguradoras y miembros de la Administración.

Durante el encuentro, los asistentes compartieron experiencias, reflexionando sobre los retos y oportunidades que afronta el sector en un contexto marcado por la creciente complejidad de los riesgos y la necesidad de soluciones innovadoras.

PIB Group Iberia incorpora 31 nuevos negocios desde 2024

PIB Group Iberia ha incorporado 31 negocios, resultado de 23 entidades fusionadas y 8 unidades de negocio integradas desde 2024.

La compañía ha culminado su tercera fusión, integrando en su estructura cinco corredurías con fuerte arraigo local: **Blat Corredoria D'Assegurances i Reassegurances**, **Segurnou Correduría D'Assegurances**, **Juan Luis Blanco Correduría de Seguros**, **Manuel Torres Cortegoso Correduría Asesoría de Seguros** y **Alba-Vera Correduría de Seguros**. De esta forma, la compañía consolida la integración de estas corredurías con presencia en Cataluña, Galicia y Andalucía, al tiempo que amplía sus capacidades técnicas en ramos como particulares, empresas y multirriesgo.

En paralelo, PIB Group Iberia ha cerrado la adquisición de **SaludCo**, correduría de Barcelona especializada en seguros de Salud corporativos. La compañía está centrada en la mediación y gestión de seguros colectivos de Salud, principalmente para grandes empresas, trabajando con las principales aseguradoras médicas del país.

Por otro lado, la compañía anunció la adquisición de **Vitaance**, una de las plataformas tecnológicas de bienestar y beneficios para empleados más avanzadas del mercado. La operación refuerza la posición de PIB Group Iberia en el ámbito de la protección personal, la compensación flexible y el bienestar corporativo.

Ágora Broker, reconocida por Berkley

Ágora Broker ha sido distinguida con el nivel Oro en el Programa **Berkley** Exclusive 2025, un reconocimiento que otorga la aseguradora a los mediadores que destacan en el ámbito de la mediación y su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente.

Este reconocimiento sitúa a Ágora Broker entre los partners estratégicos de referencia para la aseguradora, valorando factores como la calidad del asesoramiento, el crecimiento sostenido, el compromiso con la formación y la capacidad para ofrecer soluciones altamente especializadas a los clientes.

Daniel Rodríguez, Óscar Herrero y Raúl Boschetti se unen al equipo de SegurLike

SegurLike ha incorporado en su equipo a Daniel Rodríguez como director comercial, a Óscar Herrero como responsable de Transformación Digital y Proyectos Tecnológicos, y a Raúl Boschetti como responsable de Suscripción.

Rodríguez, con más de veinte años de trayectoria en el sector asegurador, aporta un sólido conocimiento y amplia experiencia en estrategia, gestión y desarrollo de negocio, así como en dirección técnica, lo que le permitirá impulsar el crecimiento de la asociación y fortalecer el servicio a sus socios. Su trayectoria profesional se inició en Marsh McLennan y, posteriormente, en Eurosegur y CSM (Correduría de Seguros de Madrid), donde asumió la Dirección Técnica y lideró la negociación de productos para grandes colectivos, sin dejar de lado la parte comercial. En 2014 se incorporó a Aon – Aon Net, donde fue responsable de Zona y, durante los últimos tres años, director del Área de Colaboradores, impulsando el crecimiento del canal y la relación con corredores a nivel nacional.

Herrero, con más de diez años de experiencia en el sector asegurador y tecnológico, liderará los procesos de transformación digital y colaborará con los socios para la implementación de las herramientas tecnológicas de la asociación. Entre sus funciones está la de reforzar el uso de la APP-Web PolizaLike, ayudando a los socios en su personalización para mejorar la eficiencia operativa y la productividad de sus corredurías. Antes de incorporarse a SegurLike, desempeñó distintos cargos de responsabilidad en empresas del sector como Codeoscopic y Getlife. Actualmente, también ejerce como Embajador de la Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) en Zaragoza y Teruel.

Boschetti aporta experiencia en la gestión de riesgos complejos y el desarrollo de soluciones aseguradoras para empresas. Cuenta con más de diez años en el sector en distintas compañías y corredurías.

Espabrok incorpora a Mare, Mayor&Segura y Tandem a su estructura

La asociación **Espabrok** ha comunicado la incorporación de varias corredurías, que refuerzan su presencia geográfica: **Mare**, **Mayor&Segura** y **Tandem**, ubicadas en Sevilla, Burgos y Écija (Sevilla).

Con estas incorporaciones, la asociación suma 134 corredurías, presentes en las 17 Comunidades Autónomas y en 44 provincias

Jhasa aboga por reforzar coberturas y retener talento ante la campaña de renovación de pólizas de Salud

Jhasa advierte de que la revisión de los programas de salud no debe centrarse únicamente en el aspecto económico. La transformación del sector, impulsada por la digitalización, la demanda de experiencias más personalizadas y la ampliación de servicios de alto valor, exige que las compañías actualicen de manera periódica sus pólizas si quieren mantener una propuesta competitiva y atractiva para el talento.

Los seguros de Salud se han consolidado como un beneficio altamente valorado, especialmente entre perfiles medios y directivos, y obliga a las compañías a revisar los sublímites y condiciones para garantizar que su programa se mantiene actualizado y es percibido como un beneficio realmente diferencial y de carácter premium.

En otro orden de cosas, la correduría ha anunciado su incorporación a RedEWI, la red que trabaja para acelerar la presencia de mujeres en posiciones directivas dentro del sector asegurador.

Ebroker y Grupo Intercor han suscrito un acuerdo de colaboración tecnológica con el objetivo de impulsar la digitalización y el desarrollo competitivo de sus integrantes a través de la Suite Ebroker.

Las corredurías de Grupo Intercor digitalizarán sus procesos de la mano de Ebroker

El acuerdo permitirá a las corredurías del grupo acceder a herramientas de gestión, conectividad y analítica de datos de última generación, así como a programas formativos orientados a la transformación digital del sector.

Los miembros de Grupo Intercor podrán incorporar en su día a día funcionalidades como el ERP de Ebroker, el multitarificador Merlín, las soluciones BI PRO o los Servicios Web de interconexión con aseguradoras, entre otras.

En otro orden de cosas, Grupo Intercor ha incorporado a Hernández y Matilla Correduría de Seguros, procedente de Salamanca.

Con esta incorporación, ya son 13 las corredurías que conforman Grupo Intercor.

Anagan integra a Asenor

Anagan Correduría ha integrado **Asenor**, firma salmantina con 25 años de trayectoria y un profundo vínculo con el sector agrícola y ganadero de la provincia.

La operación no solo refuerza la presencia de Anagan en una de las zonas de mayor relevancia en el sistema de seguros agrarios español, sino que implica también la integración de todas las oficinas que Asenor mantenía en la provincia: Salamanca capital, Vitigudino, Peñaranda de Bracamonte y Fontiveros (Ávila).

Salamanca y su entorno se consolidan, así como un enclave prioritario por su perfil agrario, la dimensión profesional de sus explotaciones y la elevada preparación técnica de sus productores. Con esta expansión territorial, Anagan refuerza su posicionamiento en Castilla y León y continúa creciendo en regiones clave para el seguro agrario.

El CCC aborda las estrategias para 2026

El **Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC)** celebró su última asamblea del año, en donde se puso en común los avances logrados durante el ejercicio y se abordaron cuestiones estratégicas que marcarán la hoja de ruta de 2026.

Durante la sesión, se realizó un exhaustivo seguimiento del cumplimiento de los acuerdos aprobados en anteriores asambleas, destacando el mantenimiento del ritmo de crecimiento de la asociación, que se sitúa por encima del 10% anual.

Durante la Asamblea, se profundizó sobre la implantación del sistema de facturación electrónica Verifactu. Se habló de cómo afectará este nuevo modelo a la emisión de facturas de comisiones, qué cambios operativos implica y cuáles son los errores más habituales que deberán evitar las correduría. En otro orden de cosas, la asociación ha impulsado la digitalización de su correduría CCC Broker y ha reforzado su compromiso con la transformación digital. Para ello, ha incorporado segElevia de la tecnológica **MPM Software**, como plataforma central para su gestión integral. Además, ha incorporado TarifAI, el multitarificador web totalmente integrado con segElevia.

Edurne Pasaban conecta con los valores de Grupo Globartia

El Grupo Globartia, inmerso en un proceso de transformación cultural durante 2025, quiso cerrar este ciclo con una charla motivadora de Edurne Pasaban, alpinista, ingeniera y conferenciante internacional, reconocida como la primera mujer en coronar los 14 ochomiles, uno de los mayores hitos en la historia del alpinismo.

Para el Grupo Globartia, esta intervención fue un momento de conexión profunda con los valores que guían su proyecto. Compartió cómo afrontó el reto de escalar los 14 ochomiles y estableció un paralelismo con los desafíos que enfrentan las empresas en su día a día. Subrayó la importancia de la determinación, la resiliencia y, sobre todo, de rodearse de un buen equipo y de buenas personas para alcanzar los objetivos.

El Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros ha entregado su premio anual a Asisa como reconocimiento al compromiso y la colaboración de la aseguradora con la mediación profesional en Andalucía.

El Consejo Andaluz reconoce la colaboración de Asisa con la mediación

Javier García-Hidalgo, director Territorial Andalucía Occidental y Extremadura de la aseguradora, ha señalado que "el crecimiento sostenido de Asisa en los últimos años no puede explicarse sin la alianza con la mediación, que es estratégica para la compañía. Seguiremos trabajando juntos para generar nuevas oportunidades comerciales, desarrollar nuestra cartera de clientes y fortalecer la confianza de los asegurados".

El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (Colmedse) ha abierto las inscripciones para el programa formativo IATeam de inteligencia artificial aplicada al seguro, diseñado por Correduidea para los mediadores.

Colmedse abre un programa formativo de IA aplicada al seguro

Desde el 1 de enero de 2026, IATeam estará disponible para todos los agentes y corredores de seguros de España. Ofrece formación completa sobre herramientas de inteligencia artificial, que incluye formación híbrida continua, y la posibilidad de obtener una certificación al finalizar el curso.

‘Quality Forward 2025’ reafirma su apuesta por el equipo

Quality Brokers ha celebrado su jornada corporativa ‘Quality Forward 2025: El futuro se construye con equipo, confianza y propósito’, que puso en valor el papel del equipo como motor de la compañía.

La mesa redonda ‘Personas, tecnología y servicio: los tres pilares de la mediación’, moderada por David Cruanyes, consultor de riesgos en Quality Brokers, contó con Jorge Benítez, director y fundador de Conmedio y presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y de Aemes; Alejandro Mocholí, corredor de seguros y vicepresidente de Aprocose; y Tania Carmona, consultora especializada en liderazgo y gestión de equipos. En ella se analizaron los desafíos actuales del sector asegurador, la evolución del negocio hacia modelos más consultivos, el papel de la tecnología como catalizador de eficiencia y la necesidad de seguir fortaleciendo el talento interno como activo estratégico.

Reme Egea, experta en liderazgo, realizó una ponencia sobre ‘Liderazgo y gestión de equipos’, aportando claves prácticas para fortalecer la cultura interna y potenciar el desempeño en un contexto de transformación constante.

Javier Sirvent, Technology Evangelist y divulgador reconocido internacionalmente, presentó ‘Todo lo que sabías caducó ayer’, en la que explicó cómo la convergencia tecnológica, la IA y los nuevos modelos de negocio reconfiguran la mediación y los servicios aseguradores.

Posteriormente, se entregaron los reconocimientos: Mejor Colaborador Comercial QB 2025 a Damián Gerardo Luciani; por jubilación a Antonio Herrero; y por cierre de etapa profesional en la compañía a Milagros Ventura y el tándem Ana Roig & Inmaculada Petit.

En otro orden de cosas, Quality Brokers ha anunciado la próxima integración de la correduría **Confiando**.

ACS-CV congrega a profesionales del sector en su encuentro navideño

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (**ACS-CV**) ha clausurado el año con su tradicional encuentro navideño, un evento que pone en relieve la función del corredor de seguros en la sociedad y en el tejido empresarial.

El presidente de ACS-CV, Miguel Sánchez, aprovechó la ocasión para destacar la fortaleza que emana de la unión del colectivo.

Asimismo, también celebró una comida de Navidad junto a las aseguradoras de protocolo.

Apromes designa a Javier Alfonsel vicepresidente segundo

Apromes ha designado a Javier Alfonsel como vicepresidente segundo de la asociación, reforzando así su estructura directiva.

Graduado en la IRU y con un programa de desarrollo directivo en seguros por la Universidad Europea, cuenta también con la capacitación profesional como Gestor de Transportes. Inició su carrera en Afersa Asesores como director comercial en 2007 y, desde 2018, ejerce como CEO de la firma. En 2024 asume la dirección del Grupo Afersa, liderando su expansión y la consolidación de sus distintas áreas de actividad. Desde 2018 es vocal de tecnología en Apromes, donde participa en la implantación de soluciones digitales para la mediación y el fortalecimiento de la competitividad del sector y representante de Apromes en Cima.

En otro orden de cosas, la asociación ha presentado su nueva página web, adaptada a las necesidades de los profesionales del sector asegurador. Como principal novedad, incorpora una zona privada para los asociados, un espacio que reúne toda la información de interés profesional y la pone a disposición de su colectivo de mediadores de seguros de forma inmediata. Esta área ofrece acceso directo a documentación, acuerdos, circulares, convenios y otros recursos útiles. Además, integra un apartado de formación que permite adquirir cursos directamente desde la web, facilitando el acceso a programas formativos actualizados y adaptados. De esta forma, Apromes impulsa la capacitación continua de los mediadores y su desarrollo profesional a través de una plataforma más accesible y funcional.

Check24 crea un comparador de seguros de moto

Check24 ha presentado su comparador de seguros de moto que permite comparar y contratar online con garantía de mejor precio en más de una decena de aseguradoras.

Disponible en web y app, el comparador de seguros de moto de Check24 ofrece la posibilidad de comparar vehículos de dos ruedas e, incluso ATV o quads. Permite a los motoristas encontrar seguros a terceros y terceros ampliado (con extras de asistencia y accidentes al conductor) y todo riesgo (con y sin franquicia). Además, ofrece la posibilidad de comparar tarifas con pago fraccionado. Asimismo, la correduría se ha aliado con Allianz Direct para incorporar la oferta digital de esta aseguradora en su comparador de seguros de moto.

En otro orden de cosas, Check24 lanzó en el Black Friday, el 'Blackcheck', regalando 10 euros a todos los conductores que contrataron online su seguro de coche a través de la app o su web.

Fecor mantiene una estructura continuista en su Junta Directiva e incorpora a Ana Suescun como tesorera

Tras la reelección de Alberto Ocarranza como presidente de Fecor para los próximos dos años, la federación ha confirmado la composición de su Junta Directiva para el nuevo mandato, que mantiene la estructura anterior e incorpora a Ana Suescun como tesorera de la federación.

La junta directiva está compuesta por: Alberto Ocarranza (presidente GrupoHiB), como presidente; Higinio Iglesias (consejero delegado en E2K), como vicepresidente I; Juan José Candela (presidente de Asoccex), como vicepresidente II; Paco Hoya (presidente de ACCA), como vicepresidente de Sostenibilidad y Expansión; José Luis González (vicepresidente de Grupo hIB), como secretario general; Ana Suescun (presidenta de Anacose), como tesorera; y Cristina Gutiérrez, como directora gerente de la federación.

Las vocalías son: Relaciones Institucionales, Juan José Ruiz Maguregui (presidente de Euskalbrok); Relación y Defensa del Asociado, Pablo Lariño (presidente de Agacose); Empresa y Gerencia de Riesgos, Néstor Díaz (presidente de Asociación Cántabra); y Fomento de la Cultura Aseguradora, Juan Ramón Galván (presidente de Cosas CyL).

En palabras de Alberto Ocarranza, presidente de Fecor: "Contamos con un equipo sólido y comprometido que seguirá trabajando para fortalecer el papel del corredor de seguros en España, garantizando coherencia y solidez en el desarrollo de la estrategia de la Federación".

II Broker adquiere la correduría de Julia Nogales

II-Broker (Incorporate Insurance Broker) ha adquirido la correduría madrileña de Mª Julia Nogales.

Darío Fernández-Blanco, director general de II-Broker, indica que "esta operación forma parte del plan estratégico de crecimiento 2024-2026 de II-Broker en la Comunidad de Madrid, donde nos proponemos alcanzar a final del periodo los 15 millones de euros en primas intermediadas".

El CEO de Senda Brokers AIE dimite por la falta de respaldo para ejecutar el Plan Estratégico

Senda Brokers ha comunicado la dimisión de su consejero delegado, Francisco Miguel Uceta, tras la celebración de la Asamblea General Extraordinaria del pasado 15 de diciembre, en la que quedó patente la ausencia del consenso necesario para continuar ejecutando el Plan Estratégico 2024–2028.

"La decisión, adoptada con efecto inmediato, responde a una incompatibilidad estructural entre el modelo de crecimiento, modernización y posicionamiento estratégico impulsado por la dirección y la dinámica interna que ha dificultado de forma reiterada la implementación de iniciativas clave para el futuro de la Agrupación", se indica en el comunicado de prensa.

Durante el último año y medio, Senda Brokers AIE ha desarrollado un proceso de transformación orientado a reforzar la eficiencia operativa, la rentabilidad de las corredurías integradas, el desarrollo tecnológico en el negocio y el fortalecimiento de la relevancia sectorial de la AIE. En este periodo, la Agrupación ha duplicando el volumen de primas intermediadas, y el número de clientes, aumentando la presencia territorial.

No obstante, la ejecución de este plan estratégico requería un respaldo que no se ha producido. Por eso, el consejero delegado ha considerado que permanecer en el cargo supondría una falta de coherencia y responsabilidad profesional.

De forma coordinada, el conjunto del equipo directivo ha presentado también su dimisión, con el objetivo de facilitar una transición ordenada y permitir que los órganos de gobierno definan un nuevo modelo organizativo alineado con la voluntad mayoritaria de los socios.

Senda Brokers AIE mantiene su actividad con normalidad y garantiza la continuidad operativa y el cumplimiento de sus compromisos con socios, aseguradoras y colaboradores, mientras el Consejo de Administración aborda la definición de la siguiente etapa de la agrupación.

Filhet-Allard adquiere la correduría Santamaría & Roldán

Filhet-Allard ha adquirido la correduría **Santamaría & Roldán**, que se integra en su organización y pasará a operar dentro de la estructura de Filhet-Allard en España.

Con esta adquisición, refuerza su presencia en el mercado español de mediación de seguros, ampliando su capacidad de servicio y manteniendo la cercanía, el trato directo y la atención personalizada. Santamaría & Roldán aporta una cartera sólida y una relación de confianza con sus clientes, construida a lo largo de muchos años de experiencia en el sector.

Jordi Aspa, nuevo CEO de RSBiz

RSBiz, el outsourcing laboral, fiscal y contable de RibéSalat, ha nombrado a Jordi Aspa como nuevo CEO de la compañía, en sustitución de Albert Rosés.

Con más de 20 años de experiencia en posiciones de CEO, General Manager y COO, Aspa ha desempeñado responsabilidades en entornos nacionales e internacionales, liderando procesos de crecimiento, transformación y eficiencia operativa. Su carrera incluye etapas en empresas como la farmacéutica Pierre Fabre, la consultora EY, la multinacional especializada en soluciones de gestión de nóminas y recursos humanos ADP y la firma de software Meta4 (Cegid).

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por Esade y con formación ejecutiva en Iese, HEC-Paris (CEMS) y la Universidad de California–Berkeley, entre otros.

E2K crea un espacio para resolver dudas ante la nueva Ley de RC y seguro de Circulación

Ante el impacto operativo y comercial que la nueva Ley sobre Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor (LRCSCVM) tendrá en miles de pólizas, E2K ha puesto a disposición de todas las corredurías un espacio FAQ diseñado para resolver las dudas más frecuentes que está generando la normativa.

Muchas corredurías siguen enfrentándose a cuestiones esenciales: ¿Qué vehículos deben asegurarse y cuáles no? ¿Qué pólizas conviene revisar en la cartera? ¿Qué cambios se introducen en la oferta motivada? ¿Cómo afectan los cambios a seguros de Hogar, Comunidades o Empresas?

El documento elaborado por E2K aborda estas preguntas permitiendo a las corredurías evaluar riesgos con rapidez y anticiparse a posibles desajustes en la cobertura de sus clientes. Además, Pura Rubio, responsable del Área de Apoyo Legal de E2K, se encuentra disponible para atender consultas personalizadas de las corredurías y apoyarles en la transición a este nuevo marco normativo.

La guía incluye cuestiones clave como la nueva definición de vehículo a motor, los requisitos para los VPL (como los patinetes eléctricos), la delimitación de los hechos de la circulación o las pólizas que deben revisarse de forma prioritaria.

Pablo Moreno, nuevo subdirector general de Howden Ibérica

Howden Iberia ha nombrado a Pablo Moreno nuevo subdirector general, para liderar la estrategia comercial de la compañía, potenciar el desarrollo del negocio y alinear e integrar de manera más sólida los negocios de territorios y *specialties* en Howden Corporativo.

Desde su nueva posición, asumirá la dirección y coordinación de las Direcciones Territoriales y las Direcciones de Specialties, así como de las unidades de soporte al negocio, que incluyen Markets, Desarrollo de Negocio, FAC In e Internacional.

Asimismo, la correduría ha promocionado a Ágata Sancho a directora general de Employee Benefits. Actuaria de formación, cuenta con más de 25 años de experiencia en el diseño y gestión de programas de beneficios y planes de retribución para empresas, multinacionales y administraciones públicas.

En otro orden de cosas, Howden ha publicado la quinta edición del 'Índice de lesiones en el fútbol masculino europeo tras la temporada 2024/25', en donde se examina las tendencias de lesiones en los últimos cinco años en las cinco principales ligas masculinas de Europa en la temporada 2024/25, con un capítulo dedicado al impacto de la recién ampliada Copa Mundial de Clubes de la Fifa 2025.

A pesar del aumento en el número de lesiones registradas en la temporada 2024/25 en las cinco principales ligas masculinas europeas (+27), se ha producido una disminución más que proporcional en los costes incurridos por los clubes más importantes (-160,48 millones de euros), en comparación con la temporada 2023/24.

Fuera de la Premier League, solo tres clubes, el Bayern de Múnich, el París Saint-Germain y el Real Madrid, registraron costes por lesiones superiores a 40 millones de euros en una sola temporada, en los últimos cinco años. En ese tiempo, el Real Madrid ha incurrido en un coste total por lesiones de 168,76 millones de euros, frente a los 122,99 millones de euros de su rival, el Barcelona.

Coseba celebra su tradicional perol navideño

Coseba ha clebrado, en sus oficinas centrales de Córdoba, su tradicional perol navideño, una jornada especial de convivencia y cierre de año que ha vuelto a convertirse en un punto de encuentro de la correduría y red de franquicias.

Esta jornada ha servido para compartir impresiones y realizar un balance del año, poniendo en común aprendizajes, retos y prioridades de cara al próximo ejercicio.

Senda Vivir Seguros presenta a los ganadores de su II Concurso de Postales Navideñas

Senda Vivir Seguros ha dado a conocer los ganadores de la 2ª edición de su Concurso de Postales Navideñas, iniciativa dirigida a los hijos e hijas de sus socios y empleados, cuyo objetivo es fomentar la creatividad, la participación y el espíritu navideño dentro de la agrupación.

Las propuestas presentadas han destacado por su imaginación, variedad cromática y por la capacidad de los pequeños artistas para reflejar el valor familiar y la ilusión propia de estas fechas.

Los ganadores de esta edición fueron: Mario Quílez Rodrigo (11 años), Claudia Portillo Mendoza (10 años) y Cristina Sánchez Serrano (7 años).

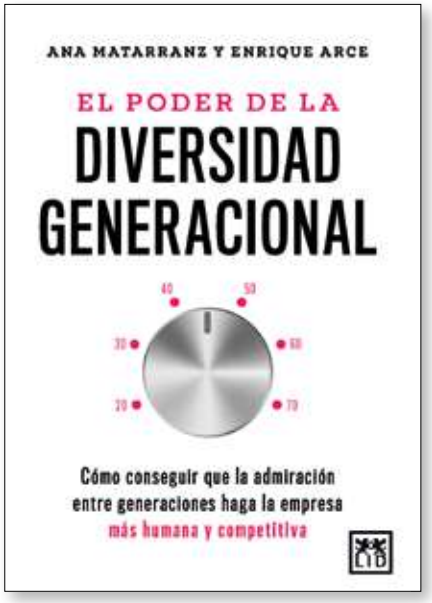
SegurLike Help sirve desayunos a personas vulnerables

SegurLike Help ha celebrado un año más su acción solidaria de Navidad, una iniciativa anual que, en esta edición, ha tenido lugar en el Comedor Social Ave María, gestionado por el padre Paulino Alonso, de la orden de los Trinitarios. Durante la jornada, los voluntarios ayudaron a preparar y servir el desayuno a más de 300 personas en situación de vulnerabilidad.

La acción se llevó a cabo en el marco de una jornada de voluntariado, en la que participaron representantes de medios de comunicación del sector asegurador, instituciones, ejecutivos de Allianz, AXA, Generali, Mapfre, Reale y Zurich, y miembros del equipo de la Junta Directiva de Cojebro.

Esta acción forma parte del compromiso de SegurLike Help en el apoyo a diferentes proyectos sociales, con el objetivo de ampliar su alcance y colaborar con entidades que trabajan de forma directa junto a los colectivos más vulnerables.

Antonio Muñoz-Olaya, presidente de SegurLike Help, ha subrayado: "Este tipo de acciones nos hacen palpar la cruda realidad de otro mundo que sabemos que existe pero al que sólo nos acercamos de vez en cuando y de lejos... No hay palabras para destacar los valores de los voluntarios que hacen posible este milagro de hermanamiento y cercanía, que cada día desarrollan en el centro a lo largo de todo el año".



El poder de la diversidad generacional

Cómo conseguir que la admiración entre generaciones haga la empresa más humana y competitiva

Ana Matarranz y Enrique Arce

Editorial: LID
Precio: 22,75 € libro impreso

¿Cómo convertir la diversidad generacional en una ventaja competitiva real? Construyendo entornos donde hasta cinco generaciones convivan, colaboren y, sobre todo, se admiren. Porque las diferencias no son un problema, sino una fuente de riqueza. Este libro es una guía esencial para quienes desean crear empresas dinámicas y sostenibles, construir culturas organizativas inclusivas y profundamente humanas, liderar equipos diversos y afrontar los retos del futuro con inteligencia colectiva.

Porque el verdadero potencial de una organización no reside en lo homogéneo, sino en su capacidad para unir generaciones distintas alrededor de un propósito común.

Negociar tras el no

Cómo retomar una negociación fallida y llegar a mejores acuerdos

Joshua N. Weiss

Editorial: LID
Precio: 22,75 € libro impreso

Si sabes negociar el fracaso, sabes negociar todo. Joshua N. Weiss —asesor de la ONU y cofundador de la Iniciativa de Negociación Global de Harvard— ofrece la propuesta de aprender a caer para volver a la mesa con más claridad, preparación y fuerza. Enseña los 5 pasos para identificar los errores, asimilar las lecciones verdaderas, soltar viejos hábitos y volver a la mesa de negociación con ventaja. Este libro es una guía práctica, directa y transformadora para quienes están dispuestos a convertir cada fracaso en una jugada maestra.

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

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

Mayte Muñoz

DISEÑO GRÁFICO

maytemunoz563@gmail.com • 626388002

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

Accede a información para poder encontrar nuevos modelos y nichos de mercado

Dirigida a corredores

Una revista en la que los pequeños y medianos corredores son los protagonistas

Buscamos la participación

Una revista que tiene en cuenta la opinión y participación de los corredores

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM