

NÚMERO 154  
ABRIL 2026

[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)

# PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS



Sonia Calzada, directora de Distribución de Zurich España

## LAS NUEVAS PYMES, MÁS CONSCIENTES DE LA IMPORTANCIA DEL SEGURO

### Visión de experta

Sandra Fernández, responsable de Empresas en Cogesa.  
"Multirriesgos Pyme: hacia un modelo más especializado"

### Punto de encuentro

Todos los operadores de la cadena de distribución  
tendrán responsabilidad por productos defectuosos

### Más a fondo

No Vida, baluarte del negocio de los corredores

### In situ

Las pequeñas y medianas corredurías,  
próximo objetivo de la concentración del mercado



# La evolución del Ciberseguro



El ciberseguro que redefine el sector.  
Ahora con más coberturas y mejores servicios.



**Más fácil**

Suscripción simplificada



**Más completo**

Coberturas ampliadas



**Más exclusivo**

Acompañamiento integral





## El negocio de los corredores sigue atrayendo a los fondos de inversión

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado el Informe Estadístico Anual de Mediación, en el que se recoge la actividad de los corredores de seguros (sin CCAA). En 2025, la cifra de corredores personas físicas descendió hasta los 884, frente a los 970 que se registraron al concluir 2024, lo que supone la cifra más baja en la última década. La evolución de las corredurías de seguros también fue descendente, pasando de los 2.718 a los 2.561, revirtiendo por primera vez la tendencia alcista en diez años. En términos relativos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas, se ha reducido respecto al ejercicio anterior en un 6,59% (ver [Más a fondo](#)).

Así se refleja también en el último 'Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros', que está dedicado al fenómeno de concentración de las corredurías, comenzado hace 5 o 6 años. Una tendencia que pudiera pa-

recer que ya está llegando al final, pero los expertos piensan que todavía queda recorrido, porque los fondos de inversión han visto negocio ahí. Sin embargo, parece que va a cambiar el objetivo porque ya quedan pocas operaciones grandes. Ahora empezarán con los medianos y pequeños. Se buscarán corredurías que tengan un nicho de negocio singular o que estén en una zona geográfica que interesa (ver [In situ](#)).

Una de las causas que está llevando a los corredores a acceder a la compra de su negocio es la enorme normativa de la que tienen que estar pendientes. Precisamente, el 9 de diciembre de 2026 es la fecha tope establecida para que los Estados miembros de la UE transpongan a sus ordenamientos jurídicos la Directiva 2024/2853, sobre responsabilidad por los daños causados por productos defectuosos, con el objetivo de adaptar la normativa preexistente en esta materia a los avances tecnológicos y a las transformaciones del mercado. Una medida que revolucionará la RC de las empresas, al afectar a todos los intervinientes en la cadena de distribución, lo que obligará a una revisión en profundidad de los condicionados de las pólizas (ver [Punto de encuentro](#)).

Además, les afecta enormemente la situación económica que está provocando la desaparición de las empresas más vulnerables. Eso ha modificado el perfil de riesgo de las carteras y ha obligado al sector a revisar sus fundamentos técnicos. Las empresas continúan ampliando su actividad en entornos más digitales, más expuestos y complejos, y eso requiere soluciones completas que aborden no solo el daño material, sino también la continuidad de negocio, la logística, la ciberseguridad o la responsabilidad derivada de operar en mercados globales (ver [Hablando claro](#)).



**Carmen Peña**

Directora de Pymeseguros

[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)



## Staff

### Directora

CARMEN PEÑA  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

### Periodista

AITANA PRIETO  
[aitana@pymeseguros.com](mailto:aitana@pymeseguros.com)

### Área Comercial

CARMEN PARAMIO  
616 468 849  
[carmen2@pymeseguros.com](mailto:carmen2@pymeseguros.com)

### Diseño y maquetación

ESTUDIO 9C

### Fotógrafa

IRENE MEDINA

### Banco De Imágenes

FREEPIK

**PYMESEGUROS**  
REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y COMERCIO

Número 154 { **Abril 2026** }  
[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)  
ISSN 2173-9978  
Difusión gratuita

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



## 6 Hablando claro

Sonia Calzada, directora de Distribución de Zurich España. **Las nuevas pymes, más conscientes de la importancia del seguro**



## 14 Visión de experta

Sandra Fernández, responsable de Empresas en Cogesa. **Multirriesgos Pyme: hacia un modelo más especializado**



## 18 Punto de encuentro

Todos los operadores de la cadena de distribución tendrán responsabilidad por productos defectuosos



## 26 Más a fondo

No Vida, baluarte del negocio de los corredores



### 03 **Editorial**

El negocio de los corredores sigue atrayendo a los fondos de inversión

### 46 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

### 50 **Al día economía**

Noticias económicas que interesan a las pymes

### 54 **Al día seguros**

Noticias del sector asegurador

### 88 **Al día distribución**

Noticias de los corredores de seguros

### 112 **Algo más que negocio**

Acciones de RSC realizadas por corredores

### 114 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



### 30 **In situ**

Las pequeñas y medianas corredurías, próximo objetivo de la concentración del mercado



### 36 **Clave aseguradora**

Las respuestas del mediador no contienen 'alucinaciones'



### 38 **Cubriendo necesidades**

Nuevo mapa del autónomo: incertidumbre, ingresos reales y la oportunidad de proteger lo esencial



### 40 **Generando confianza**

Digitalización y prevención para cuidar mejor



### 42 **Protección asegurada**

Edificios más resilientes gracias al mantenimiento preventivo



### 44 **Riesgos que surgen**

El Estrecho de Ormuz en crisis: cómo el seguro marítimo pone en jaque a las pymes españolas



**Sonia Calzada**, directora de Distribución de [Zurich España](#)

# Las nuevas pymes, **MÁS CONSCIENTES** de la importancia del seguro

La desaparición de empresas más vulnerables ha modificado el perfil de riesgo de las carteras y ha obligado al sector a revisar sus fundamentos técnicos. Curiosamente, “el mercado se ha revitalizado con la creación de nuevas pymes que, aun siendo más pequeñas, llegan con una cultura más consciente sobre la importancia de asegurar correctamente su actividad”, afirma Sonia Calzada, directora de Distribución de Zurich España. Las empresas continúan ampliando su actividad en entornos más digitales, más expuestos y complejos, y eso requiere soluciones completas que aborden no solo el daño material, sino también la continuidad de negocio, la logística, la ciberseguridad o la responsabilidad derivada de operar en mercados globales.





### **La crisis económica ha provocado la desaparición de muchas empresas, ¿cómo ha repercutido eso en el sector de Multirriesgos Pyme en 2025?**

El impacto ha sido sobre todo cualitativo más que cuantitativo. La desaparición de empresas más vulnerables ha modificado el perfil de riesgo de las carteras y ha obligado al sector a revisar sus fundamentos técnicos.

Hemos visto ajustes de coberturas y una sensibilidad creciente al precio, también un fenómeno interesante: el mercado se ha revitalizado con la creación de nuevas pymes que, aun siendo más pequeñas, llegan con una cultura más consciente sobre la importancia de asegurar correctamente su actividad.

Para Zurich, 2025 fue especialmente positivo, con un incremento cercano al 20% y alcanzamos niveles de retención superiores al 95%. Estos datos reflejan que, pese a la tensión económica, la pyme que permanece activa valora la continuidad de su negocio y tener un seguro adecuado a su actividad. Zurich siempre ha sido una compañía muy especialista en empresas y ahora, queremos tener una cobertura más extensa, que llegue a todo el tejido empresarial, con soluciones completas, en especial, cuando ocurre un siniestro.

### **¿Cómo cree que se comportará el seguro de Multirriesgos Empresa en 2026?**

Las previsiones apuntan a un crecimiento sostenido. Las empresas continúan ampliando su actividad en entornos más digitales, más expuestos y complejos, y eso requiere soluciones completas que aborden no solo el daño material, sino también la continuidad de negocio, la logística, la ciberseguridad o la responsabilidad deri-

vada de operar en mercados globales. El ramo evolucionará hacia una protección más integral, apoyada en el asesoramiento profesional y en un acompañamiento continuo.

Es importante, seguir poniendo el foco en dos temas adicionales, que son la prevención y la continuidad del negocio, ante un siniestro. Lo hemos visto tras la Dana, apoyar y trabajar para que el negocio no se cierre y continúe la actividad, es clave.

### **El 12% de las empresas no actualiza su cobertura desde hace 3 años. ¿Qué implica y cómo se puede evitar?**

Diría que un 12% es una cifra poco relevante, para el total de empresas que se aseguran. No obstante, el objetivo es llegar a cero para que exija fluidez en la gestión de los siniestros. Tres años sin revisar una póliza es prácticamente una invitación al infraseguro. Las distorsiones generadas por fenómenos como la Dana dejaron al descubierto que muchas empresas tenían límites y capitales claramente insuficientes para la realidad actual. Esto genera frustración para el asegurado y un desgaste reputacional para el sector. La solución requiere un doble esfuerzo: por un lado, una mediación muy proactiva que revise periódicamente las necesidades del cliente; y por otro, un trabajo pedagógico del sector para que las empresas comprendan que actualizar una póliza no es un

**Las operaciones digitales, la logística asociada a envíos y devoluciones, y la responsabilidad derivada de vender en mercados internacionales han añadido nuevas capas de complejidad al riesgo**



coste, sino una garantía de supervivencia. En Zurich estamos impulsando iniciativas como la Academia de Empresas y varias presentaciones del **Informe PERC**, que permiten sensibilizar con datos reales.

### **¿Cómo se puede cambiar que el 22% de las pymes tenga límites de indemnización de un millón de euros o menos?**

En muchos casos, la empresa crece, incorpora maquinaria nueva o amplía actividad, pero su póliza se mantiene igual. Debemos seguir poniendo en valor la figura de la mediación, analizando los límites y asegurando una buena protección.

El límite de un millón de euros, que hace años podía ser razonable para ciertos negocios, hoy puede quedarse muy corto. Para revertir esta situación, es esencial un asesoramiento riguroso que explique con claridad cuál sería el impacto económico de un siniestro grave. Cuando el cliente entiende esa posible pérdida real, la conversación cambia y se inclina hacia una protección ajustada a su exposición verdadera.

### **¿Se han endurecido las renovaciones para el segmento empresa?**

Más que endurecer, se ha producido una vuelta al rigor técnico. Du-

**Tres años sin revisar una póliza es prácticamente una invitación al infraseguro**

rante años, el precio tuvo un protagonismo excesivo y eso generó desequilibrios. En un entorno con mayor volatilidad climática y económica, no se puede sostener un ramo sin exigir medidas correctoras cuando hacen falta. Ajustar condiciones es necesario para asegurar que tanto la empresa como la aseguradora puedan mantener relaciones estables a largo plazo. Endurecer las renovaciones siempre responde a situaciones de mercado, aumento de costes, mejores protecciones, apoyo a las empresas... un buen seguro, con las coberturas y límites adecuados, es parte de las acciones más estratégicas de la empresa.

### **¿La revisión cuenta por cuenta es la solución?**

La revisión individualizada es hoy imprescindible. Cada empresa tiene un comportamiento y una exposición distinta, y tratarlas de manera homogénea es injusto y técnicamente ineficiente. Este enfoque permite premiar a quien invierte en prevención y garantizar que cada póliza refleje de manera fiel la realidad del riesgo.

### **Muchos corredores afirman que la situación económica ha endurecido los filtros de acceso. ¿Qué opina?**





Las dificultades económicas de algunas empresas generan inevitablemente mayor riesgo. No es cuestión de restringir, sino de asegurar de manera responsable. Cuando una empresa atraviesa una situación delicada, es fundamental analizarla con más detalle para garantizar que el seguro sea viable para ella y sostenible para el conjunto de la cartera.

### ¿En qué medida la calidad de los reparadores es un problema para el ramo?

El siniestro es el momento de la verdad para cualquier asegurado. Por eso, es necesario trabajar con proveedores homologados, auditados y profesionalizados. Se trata de que el cliente tenga una experiencia impecable y de que los plazos y la calidad de las reparaciones estén a la altura de lo que la compañía promete. Tenemos que tomar conciencia todos de la importancia de mejorar la experiencia de clientes en los siniestros de reparación, sabemos, que, por diferentes circunstancias, hay un trabajo que hacer por parte de todos.

### ¿Qué medidas se están aplicando frente al aumento de siniestros por fenómenos meteorológicos?

El aumento de estos fenómenos ha obligado a revisar tarifas, a elevar el nivel de exigencia en suscripción y a desarrollar protocolos de gestión más especializados. Cada vez hemos invertido más en sistemas de apoyo en la prevención, alertando con acciones especiales. Además, una vez ocurridos los mismos, se activan protoco-

**El aumento de los fenómenos meteorológico ha obligado a revisar tarifas, a elevar el nivel de exigencia en suscripción y a desarrollar protocolos de gestión más especializados**



los de actuación específicos que tratan los casos de forma más específica.

También observamos que las empresas son cada vez más conscientes de este riesgo, lo que abre la puerta a estrategias de prevención y a coberturas más amplias. Sin embargo, sigue siendo necesario impulsar garantías como la de Pérdida de Beneficios, esencial para la supervivencia de los negocios tras un siniestro climático.

### ¿Debe ajustarse el papel del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)?

El papel del CCS es crucial, es algo único en el mercado internacional, una de las soluciones más importantes para las empresas aseguradoras, porque da mucha tranquilidad, contar con él; si bien, el incremento de la intensidad de los eventos climáticos obliga a reflexionar sobre su capacidad y su agilidad. Los múltiples episodios vividos en los últimos meses han demostrado que el modelo debe seguir evolucionando para responder de manera conjunta a una realidad cada vez más exigente.

### ¿Cómo están evolucionando los seguros Multi-riesgos para empresas?

El ramo se está modernizando rápidamente. Hoy vemos productos más simples, más digitales y personalizables. Las compañías han avanzado en procesos más ágiles para mediadores y clientes, y el uso de datos permite crear propuestas mucho más adaptadas a cada actividad. La inteligencia artificial ya es una pieza clave

en la suscripción y la gestión, acelerando consultas y mejorando la calidad del servicio.

### ¿Cómo influye la venta online y la exportación de las empresas en el ramo?

Estas tendencias amplían la actividad de las empresas, pero también su exposición. Las operaciones digitales, la logística asociada a envíos y devoluciones, y la responsabilidad derivada de vender en mercados internacionales han añadido nuevas capas de complejidad al riesgo. El Multirriesgo debe acompañar este modelo de negocio y ofrecer soluciones que cubran desde instalaciones físicas hasta exposición cibernética o responsabilidades internacionales. En Zurich hemos añadido coberturas específicas como el punto de recogida, muy útil para comercios que funcionan también como puntos logísticos.

**El límite de un millón de euros, que hace años podía ser razonable para ciertos negocios, hoy puede quedarse muy corto**

### ¿A qué retos se enfrenta el Multirriesgos Empresas?

El principal reto es ajustar correctamente los capitales y lograr una rentabilidad técnica compatible con un entorno muy dinámico. A esto se suma el impacto del cambio climático, la necesidad de un asesoramiento cada vez más experto y la exigencia de ofrecer un servicio excelente en el si-

## RELACIONES FUERTES Y A LARGO PLAZO

**Sonia Calzada, directora de Distribución de Zurich España, afirma que la aseguradora aporta a los corredores “experiencia, estabilidad y una propuesta de valor sólida que combina conectividad, ingeniería**

**de riesgos, formación especializada y un servicio diferencial. Nuestro programa para corredores Elite y la Academia de Empresas son ejemplos de cómo queremos acompañarlos en su crecimiento. Estamos invirtiendo cada vez más en compartir con la mediación el conocimiento que durante muchos años se ha construido, organizando formaciones, charlas, reuniones... creo que estamos elevando entre todos, como hablar más de protecciones completas que de precios o límites”. A cambio, se les pide “profesionalidad, asesoramiento riguroso y una revisión**

**periódica de los riesgos. La relación con la mediación es un *partnership*, y la transparencia y la visión de largo plazo son clave para que ambas partes crezcan de manera sostenible. En definitiva, poder construir relaciones fuertes, basadas en la confianza y un trabajo a largo plazo para que el mercado y los clientes se sientan tranquilos”. En Zurich, en torno al 70% de la cartera de Empresas llega a través de los corredores de seguros, porcentaje que asciende al 80% en nueva producción y supera el 90% en empresas grandes. “Son actores esenciales en nuestro modelo”, indica Calzada.**





# Elige tu seguro de hogar y vive tranquilo

## HOGAR

Proteger tu vivienda con un **seguro de hogar es una garantía** para que imprevistos y accidentes no te generen ningún tipo de problema. Descubre las **diferentes pólizas** y servicios que podemos ofrecerte.



### Flexibilidad en la contratación

Contrata un producto a tu medida, con la máxima personalización de coberturas según tus intereses y las características del inmueble.



### Servicios exclusivos\*

Dispondrás desde el primer día de Asistencia hogar, Bricohogar, Reparación urgente de calderas, Asistencia informática y mucho más.



### Atención urgente

Recibe asistencia de urgencia por parte de profesionales 24 horas al día los 365 días del año.

\*Los servicios exclusivos dependen de la modalidad de seguro de Hogar contratada.

[www.occident.com](http://www.occident.com)

 **Occident**

**El modelo del CCS debe seguir evolucionando para responder de manera conjunta a una realidad cada vez más exigente**

niestro. La integración de la inteligencia artificial marcará un antes y un después en la forma de suscribir, de evaluar riesgos y de atender a los clientes. Y por mi experiencia anterior en el área en siniestros, elegiría bien, con quien me aseguraría y como respondería ante un siniestro de cualquier naturaleza... en definitiva, nos aseguramos por ello y es clave.

**¿Por dónde va la demanda de las empresas?**

Las empresas quieren claridad, agilidad y acompañamiento. Buscan soluciones fáciles de entender, que eliminen fricciones y que protejan su actividad en su conjunto, desde lo físico, hasta lo digital. La prevención y la continuidad del negocio se han convertido en prioridades absolutas.

**¿Existe falta de interés por la nueva producción en Pyme?**

No diría que falte interés, sino que el mercado es más selectivo. La pyme sigue siendo un segmento es-

tratégico para Zurich, siempre que se trate de riesgos bien asesorados y con una visión de estabilidad. La clave está en el conocimiento, no en el volumen.

**¿En qué consiste el modelo de negocio de Zurich en Multirriesgos Empresa?**

Es un modelo centrado en relaciones de largo plazo, un servicio cercano y una rentabilidad técnica sólida. Contamos con más de 200 suscriptores distribuidos por el territorio y un enfoque donde la mediación es un socio esencial. Queremos crecer, sí, pero crecer bien: de forma sostenible y con clientes bien protegidos. Por eso, llevamos más de tres años, invirtiendo en capacidades técnicas, herramientas... pero, sobre todo, en personas en el mercado, que estén al lado de los mediadores y equipos comerciales, acompañándolos en el día a día. Cercanía con personas muy preparadas y, sobre todo, con gran actitud de apoyo en el servicio al mercado.

**¿Están pensando en nuevos seguros Multirriesgo?**

Más que nuevos productos, estamos centrados en mejorar y simplificar los que ya existen. Hemos renovado las propuestas de Multirriesgos Pyme y Comercio para hacerlas más claras, más ágiles y con mayor autonomía para los mediadores. La evolución seguirá en esa línea. Es una propuesta sólida, con buenos productos y precios competitivos, ahora, el partido se juega en la simplicidad y agilidad, así como en un servicio personalizado y que responda a las necesidades de clientes y de nuestros mediadores.

*CARMEN PEÑA  
FOTOS: IRENE MEDINA*

*Millennials, después  
de enfrentarnos a todo...*

*Como Lola, que a sus  
39 años ha decidido  
cambiar de rumbo  
y comenzar una  
nueva profesión.*

*¿Por qué arriesgarlo ahora?*



Entra en [preventiva.com](https://preventiva.com) o llama al 900 20 30 10



Protegemos la tranquilidad  
de los expertos en vivir.



**Sandra Fernández**, responsable de Empresas en **Cogesa**

# MULTIRRIESGOS Pyme: hacia un modelo más especializado

La situación actual provoca una rentabilidad claramente tensionada. “El incremento en los costes de reparación y reposición está obligando a las aseguradoras a ajustar primas y condiciones. Aun así, el Multirriesgo Pyme sigue siendo un ramo estratégico y con recorrido”, indica Sandra Fernández, responsable de Empresas en Cogesa. En su opinión, este año “se espera un crecimiento moderado, acompañado de una evolución hacia un modelo más especializado y con mayor complejidad en el asesoramiento. La creciente oferta de soluciones diseñadas por las aseguradoras para la protección integral de las pymes exige un incremento en los niveles de profesionalización y formación continua”.



La crisis económica ha provocado el cese de actividad de un número significativo de pymes y ha deteriorado la situación financiera y operativa de otras muchas empresas. Una consecuencia directa de este hecho, según Sandra Fernández, responsable de Empresas en Cogesa, ha sido “un incremento de la siniestralidad en el sector, lo que ha derivado en un endurecimiento de las políticas de suscripción y condiciones, por parte de las aseguradoras”.

Por un lado, -continúa- “se ha reducido la base de empresas aseguradas; y por otro, las pymes que han logrado mantenerse operativas presentan un mayor nivel de concienciación respecto a la necesidad de proteger su actividad. Este contexto ha elevado los estándares de exigencia y ha favorecido un proceso de creciente profesionalización en el ámbito asegurador”.

Cogesa apostó por Multirriesgos Pyme porque “es un segmento estratégico. Permite estar cerca del tejido empresarial, ofrecer soluciones transversales y aportar un alto valor añadido como profesionales del sector de seguros. La formación y la experiencia que hemos ido acumu-

lando se traduce en un conocimiento importante que las pymes perciben claramente”, comenta su responsable de Empresas.

De hecho, Multirriesgos Pyme es “una línea estratégica dentro de su negocio, con un peso relevante en la cartera y un gran potencial de crecimiento. Por eso, hacemos un esfuerzo importante tanto en inversión de medios, la formación y la actualización continua del personal cualificado”, indica Sandra Fernández.

### RETO TRANSVERSAL

El cambio climático constituye un reto transversal para todos los agentes del sector —pymes, corredores y aseguradoras—. “La adaptación de las empresas a un entorno caracterizado por episodios de sequía, temperaturas extremas, precipitaciones intensas y otros fenómenos adversos se ha convertido en un factor crítico para la continuidad del negocio. En este contexto, el sector asegurador debe desempeñar un papel activo de acompañamiento, lo que está impulsando una rápida adaptación a esta nueva realidad. Se están revisando coberturas, estructuras tarifarias y modelos de evaluación del riesgo, al tiempo que se refuerzan las estrategias orientadas a la prevención y la concienciación. En España, el papel del Consorcio de Compensación de Seguros continúa siendo fundamental como mecanismo de estabilización frente a eventos de carácter extraordinario”, afirma Sandra Fernández.

Todo provoca que la rentabilidad esté claramente tensionada. “El incremento en los costes de reparación y reposición está obligando a las aseguradoras a ajustar primas y condiciones. Aun así, el Multirriesgo Pyme sigue siendo un ramo estratégico y con recorrido”, indica Fernández.

Para 2026, la responsable de Empresas en Cogesa dice que “esperamos un crecimiento moderado del sector, acompañado de una clara evolución hacia un modelo más especializado y con mayor com-

**Las pymes buscan cada vez más flexibilidad, soluciones a medida y coberturas que garanticen la continuidad del negocio, especialmente frente a interrupciones de actividad**



plejidad en el asesoramiento. La creciente oferta de soluciones diseñadas por las aseguradoras para la protección integral de las pymes exige un incremento en los niveles de profesionalización y formación continua. En este contexto, el corredor de seguros reforzará su papel como figura clave en el acompañamiento al cliente, especialmente en la identificación, evaluación y gestión de sus riesgos”.

Por otro lado, la jubilación masiva de empresarios sin relevo generacional se consolida como un desafío crítico para la economía, particularmente en España, donde cerca del 90% de las empresas familiares carecen de un plan de sucesión.

“Esta situación pone en riesgo tanto el empleo como la continuidad del tejido empresarial. Ante este escenario, resulta fundamental adoptar un enfoque basado en la anticipación y la planificación, preferiblemente con varios años de antelación, con el objetivo de evitar cierres, optimizar el valor de las compañías y garantizar la estabilidad económica y social”, asegura Sandra Fernández.



**Es un producto complejo, que requiere asesoramiento, y las pymes valoran mucho la cercanía y la confianza que aporta el corredor**

### **EL 12% DE LAS EMPRESAS NO ACTUALIZA SU COBERTURA**

Según un informe de una aseguradora, el 12% de las empresas no actualiza su cobertura, eso supone un riesgo importante, porque genera situaciones de infraseguro que pueden ser críticas en caso de siniestro.

“Aquí es fundamental reforzar la labor de revisión periódica y concienciación por parte del corredor. Es necesario un equilibrio entre cobertura y coste, pero siempre hemos de cuidar no poner en riesgo la continuidad de la empresa”, indica Fernández.

Ese mismo informe señala que el 22% de las pymes tiene límites bajos de indemnización. Por eso, “desde la mediación estamos intensificando el asesoramiento para adecuar los capitales a la realidad del negocio. Muchas veces se trata más de pedagogía que de venta. Es necesario que las pymes conozcan bien los términos aseguradores para que puedan indicar correctamente los capitales a asegurar y evitar desagradables sorpresas a la hora de evaluar un siniestro”.

Sin duda, se ha endurecido la selección de riesgos. La responsable de Empresas en Cogesa, comenta que “las aseguradoras están siendo más exigentes, tanto en la suscripción como en las renovaciones. Esto nos sitúa en un papel clave como interlocutor, explicando al cliente los cambios y las razones de las aseguradoras, pero también defendiendo sus intereses”.

“El interés en los corredores por este ramo sigue existiendo, incluso diría que ha aumentado, lo que ocurre es que somos conscientes que las aseguradoras van a estudiar con mucho detalle los riesgos que van a asumir, exigiendo un número mayor de medidas de seguridad y, en la medida que nos es posible, intentamos adelantarnos aconsejando a los clientes. Es un ramo que sigue siendo fundamental, aunque ahora se analiza mucho más cada riesgo antes de incorporarlo a la cartera”, afirma.



## APARICIÓN DE NUEVOS RIESGOS

Desde hace años las empresas están apostando por vender sus productos de forma online y en el extranjero, “eso está transformando el producto. Aparecen nuevos riesgos, como los cibernéticos o los asociados a la logística internacional, que obligan a adaptar el Multirriesgo a una realidad más global y digital. El sector asegurador está haciendo sus deberes, creando y mejorando productos aseguradores para las pymes como los contratos Ciber, o nuevas coberturas en el ramo de Transportes, etc.”.

Entre los retos a los que se enfrenta el ramo en nuestro país, Fernández identifica, principalmente, “el cambio climático, la inflación, la aparición de nuevos riesgos y la necesidad de digitalización. Todo ello en un entorno de alta competencia. También es preciso hacer hincapié en la necesidad de trasladar a las pymes que es preciso elevar el nivel de seguridades en sus empresas”.

Las pymes buscan cada vez más flexibilidad, soluciones a medida y coberturas que garanticen la continuidad del negocio, especialmente

frente a interrupciones de actividad. Por eso, es importante también ajustarse en los costes, porque la competencia es muy dura y los costes para las pymes aumentan.

El mayor valor añadido que aporta el corredor en este ramo “es el asesoramiento independiente. Los corredores trabajamos con una extensa lista de aseguradoras, lo que nos permite dirigirnos según las características y necesidades de la pyme, a unas o a otras entidades, dependiendo de los riesgos de nuestros asegurados. El corredor no solo vende una póliza, sino que acompaña al cliente, adapta las coberturas y le defiende en los momentos clave, como es un siniestro. Para el corredor el cliente tiene un nombre, no es un número”, afirma la responsable de Empresas en Cogesa.

La mediación concentra el 68% del negocio de Multirriesgos. Un porcentaje que Sandra Fernández cree que “es muy probable que incluso aumente. Es un producto complejo, que requiere asesoramiento, y las pymes valoran mucho la cercanía y la confianza que aporta el corredor. Cuando un empresario pone en tus manos sus coberturas de seguros es porque sabe que buscarás las mejores garantías con el coste más ajustado posible. Es ‘su empresa’ y precisa de la profesionalidad que ofrece el corredor”.

Durante mucho tiempo las aseguradoras han aceptado riesgos con mínimas medidas de seguridad y el resultado ha sido muy negativo. Costes bajos y riesgos mal protegidos. Eso ha llevado a que en los dos últimos años el ramo se haya endurecido en cuanto a la exigencia de las medidas de seguridad y el encarecimiento de las primas a pagar. Fernández indica que “tenemos por delante dos grandes retos, uno es seguir avanzando en la cultura aseguradora de las pymes. Es clave que vean el seguro no como un coste, sino como una inversión en la continuidad de su negocio. Por otro lado, es importante que los empresarios inviertan en seguridad, porque protegen el futuro de su empresa”.

CARMEN PEÑA



**Es clave que las pymes no vean el seguro como un coste, sino como una inversión en la continuidad de su negocio**



# Todos los operadores de la cadena de distribución tendrán **RESPONSABILIDAD** por productos defectuosos

La directiva de 1985 para establecer la responsabilidad por los daños producidos por productos defectuosos que imperaba en el ámbito comunitario hasta hace poco “estaba preparada para una sociedad analógica”, como señala Gonzalo Iturmendi, director del **Bufete G. Iturmendi y Asociados**, ya que los productos de aquella época no estaban dotados de desarrollo tecnológico.

Pero no se trata solo de un cambio puntual, como matiza Rebeca Rico, responsable de Broking en **Grupo Concentra**, ya que se producen numerosas modificaciones: se amplía la definición de lo que es un producto; se incrementan los daños que son indemnizables; se amplía quiénes son los responsables de los



El 9 de diciembre de 2026 es la fecha tope establecida para que los Estados miembros de la UE transpongan a sus ordenamientos jurídicos la Directiva 2024/2853, de 23 de octubre de 2024, sobre responsabilidad por los daños causados por productos defectuosos, con el objetivo de adaptar la normativa preexistente en esta materia a los avances tecnológicos y a las transformaciones del mercado. Una medida que revolucionará la RC de las empresas, al afectar a todos los intervinientes en la cadena de distribución, lo que obligará a una revisión en profundidad de los condicionados de las pólizas.



daños; se facilitan las reclamaciones, con presunciones e inversiones de las cargas probatoria; se excluye a las personas jurídicas como víctimas indemnizables; se amplían los plazos.

Desde la perspectiva aseguradora, estos cambios implican una mayor exposición al riesgo. “El incremento de conceptos indemnizables, como el daño moral o psicológico, junto con la flexibilización de la carga de la prueba, derivará en un aumento de la frecuencia de reclamaciones y de su coste medio”, explica Miquel Torres, director de Responsabilidad Civil en **Occident**. Esto obligará a revisar condicionados, coberturas, exclusiones, primas, franquicias y sublímites.

“Las entidades aseguradoras van a tener que cambiar y revisar todos los condicionados muy en profundidad”, corrobora Gonzalo Iturmendi, entre otros aspectos porque se pasa de un esquema en el que antiguamente estaban como posibles responsables los fabricantes y los importadores en la Unión Europea a tener nuevos operadores económicos responsables. En este sentido, especifica que el legislador europeo lo que ha querido es meter a toda la cadena de distribución, teniendo en cuenta a los nuevos operadores logísticos y todas las figuras que intervienen en la distribución.

En este sentido, Néstor Díaz, responsable del Área de Gerencia de Riesgos y Programas de Seguros para Empresas de **Ágora Bróker**, aboga por que el mercado dé solución a esta circunstancia, ya que es en esta parte de los operadores logísticos donde aprecia



**“Las empresas tienen que tener una gestión de riesgo adecuada y que hacer su análisis correctamente y ver, con todas las extensiones de cobertura que hay en el mercado, cuáles necesitan”.**

**Gonzalo Iturmendi**

los principales problemas que puedan surgir con la directiva, y que muchas compañías de seguros aún no lo contemplan.

“Habrá que ver al final cómo hace la digestión el mercado asegurador de todo esto, especialmente el que asegura a las pymes”, añade Iturmendi.

Además, como señala Miguel Torres, la globalización amplifica estos riesgos, ya que los procesos de distribución pueden abarcar ámbitos territoriales muy extensos.

### **AMPLIACIÓN DE SERVICIOS**

Rebeca Rico llama la atención sobre el papel que juegan hoy las aplicaciones que utilizan las compañías de seguros para ofrecer servicios, como las plataformas de telemedicina. Considera interesante explorar si, en ciertos casos, estas herramientas podrían entrar dentro del alcance de la nueva directiva, especialmente cuando su funcionamiento influye en la experiencia del cliente.

Torres aclara que la directiva solo sería aplicable si la herramienta tecnológica genera un defecto de seguridad que cause un perjuicio al usuario, pero no en el caso de incidencias operativas como la imposibilidad de obtener una cita médica. “La gestión tradicional del seguro —peritación, tramitación de siniestros— queda fuera del ámbito de la directiva”, señala.

Néstor Díaz apunta a los daños morales que ahora sí van a estar incluidos y que podrían suponer un grave problema de cara a cobertura a muchos clientes: “No sé si en la directiva se establece que se pueda reclamar un daño moral derivado de un daño

material o personal, o simplemente puede haber una reclamación de un daño moral única y exclusivamente”, asegura, ya que esto último podría afectar a prácticamente la totalidad de las pólizas que hay en el mercado hoy en día.

Gonzalo Iturmendi señala que ha seguido la génesis de la directiva en el seno del Parlamento Europeo y hubo un enorme debate en torno a esta cuestión. Se solucionó dejando que cada estado nacional regulara esta materia con una cierta libertad. “España no va a tener problema porque siempre aceptó la indemnización del daño moral, incluso el daño moral directo”, asume. Con todo, cree que pueden surgir problemas, porque el seguro va a cubrir el daño directo material, el daño corporal y el perjuicio consecutivo del previo daño material y corporal, y muy raramente lo va a hacer por el perjuicio patrimonial puro, es decir, el que se produce sin un previo daño ni material ni corporal, pero este está contemplado en la nueva directiva.

### CARENCIA DE COBERTURA

Por eso, Díaz cree que se va a tardar en que las compañías den cobertura a un operador logístico por producto defectuoso. “Nos vamos a encontrar en un tiempo en el que seguramente los grandes operadores logísticos lo van a solucionar y lo tendrán ya previsto, pero los pequeños tardarán tiempo en que alguien les diga ‘¿tú sabes que puedes tener responsabilidad por esto?’”, aprecia. De ahí que reivindique la función de la mediación en este aspecto.



**“Se van a poder hacer reclamaciones por daños morales por un producto defectuoso sin que haya habido un daño material o personal, lo que deja una carencia en el 80% de las pólizas”.**

**Néstor Díaz**

En este sentido, Torres destaca que las pólizas actuales cubren daños materiales y corporales, así como los perjuicios económicos derivados de estos. Además, en determinados casos, incluyen cobertura para daños patrimoniales puros, siempre que se trate de un perjuicio económico real, cuantificable y acreditado.

“El problema está en la pregunta: ¿se van a poder hacer reclamaciones por daños morales por un producto defectuoso sin que se haya provocado un daño material o personal? Sí, con lo cual nos deja una carencia en el 80% de las pólizas que hay en el mercado, que no tiene una responsabilidad profesional pura”, afirma el responsable de Ágora Bróker.

“Nosotros cubrimos los daños materiales y corporales, así como los perjuicios económicos derivados de estos. Con la nueva directiva, es previsible que se incorporen con mayor claridad los daños psicológicos y morales cuando exista un daño material y/o corporal previo. Además, contemplamos cobertura para determinados supuestos de daños patrimoniales puros, incluso en ausencia de un daño material o corporal previo”, explica el director de Responsabilidad Civil en Occident. No obstante, según su parecer, el principal reto surge cuando se produce un daño moral o psicológico sin que exista un perjuicio económico ni un daño material o corporal previo.

Gonzalo Iturmendi apostilla que el daño moral puede ser una infracción de un derecho fundamental, por ejemplo, de la intimidad, la propia imagen... o puede ser un derecho industrial, de compe-



tencia o de consentimiento informado: “Estos son daños morales, todos ellos de carácter objetivo que son evaluables económicamente”, asevera, y que se contemplan por parte de la jurisprudencia desde hace muchos años en España y en otros países, pero no así en otras partes de la UE.

Miquel Torres señala que “garantizar únicamente un daño moral sin que exista ningún daño previo asociado es algo que previsiblemente tendrá un encaje muy limitado en el mercado asegurador”.

### LA IA EN LA FABRICACIÓN

En el caso de productos en los que participa la inteligencia artificial en su fabricación, Iturmendi menciona que se conjugan dos normas: el Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial y la Directiva de Responsabilidad Civil de Productos Defectuosos, de modo que el primero de ellos ya regula el régimen de responsabilidad de los productos con IA. No obstante, puede haber errores sistemáticos que pueden afectar negativamente a la salud, la seguridad o los derechos fundamentales de las personas en este tipo de productos, con la dificultad añadida de los problemas de acceder a esos algoritmos por parte del perjudicado. “Esto es un tema especialmente preocupante en tanto en cuanto no hay una facilidad probatoria a la hora de acreditar el sesgo de esa IA. Y aquí puede haber muchos perjuicios, muchos de carácter inmaterial”.

Torres señala que, en el caso de la inteligencia artificial, su posible encaje dentro de la categoría de producto defectuoso exige tener en cuenta su comportamiento potencialmente imprevisible y



**“Por un principio de prudencia, lo recomendable es contratar de forma conjunta la RC de Productos Defectuosos y la RC Post Trabajos en cualquier situación”. Rebeca Rico**

los riesgos que pueda generar en forma de perjuicios o irregularidades.

El temor de Néstor Díaz, pensando en la parte de transferencia de riesgo, es que, al igual que ha pasado con el tema ciber, las compañías hagan una exclusión expresa a cualquier reclamación derivada de la inteligencia artificial del propio producto.

El director del Bufete G. Iturmendi y Asociados menciona que, ante un posible conflicto normativo entre el Reglamento de Inteligencia Artificial de 2024 y el 2853 se establece que si el operador de un sistema de IA es también el productor del sistema, prevalecerá el régimen del reglamento de inteligencia artificial sobre la directiva de productos defectuosos, pero si el operador inicial es fabricante, según la directiva, se aplicará esta última.

Además, que, como menciona Rico, en el caso de aplicar la directiva, las presunciones probatorias facilitan la reclamación al perjudicado.

Gonzalo Iturmendi coincide, toda vez que el fabricante de la IA, quien lo ha diseñado, al final sabe los algoritmos y las ecuaciones que ha metido para la toma de decisiones.

### MÁS CONCIENCIACIÓN QUE OBLIGATORIEDAD

Ahora bien, a pesar de su importancia, todos los participantes de la mesa redonda de Pymeseguros opinaron que no tendría que ser un seguro de obligatoria contratación. Néstor Díaz cree que la mayoría de empresas identifican bien los riesgos importantes que tienen al fabricar un producto como para cubrirse ante

ellos y, si no, es el mediador el que debe informarle.

“Yo no soy partidario de los seguros obligatorios”, sentencia Gonzalo Iturmen-di. Lo importante es que las empresas que fabrican productos o que están dentro de una cadena de distribución, “tengan una gestión de riesgo adecuada, teniendo en cuenta el seguro y que hagan su análisis correctamente”. Recalca, asimismo, que tener una póliza troncal de Responsabilidad Civil de Productos Defectuosos sin ninguna extensión, no va a ser suficiente para el asegurado.

“Es más un tema de concienciación que de obligatoriedad”, acepta Díaz, tanto por parte de la empresa como de la mediación. Pero, especialmente, recalca la carencia entre las pymes, “ahí es donde yo creo que va a haber mucho problema con la nueva directiva”.

“Aquí hay una importante labor del mediador a la hora de que el cliente te traslade sus necesidades y ver que tú las puedes transferir a una póliza de seguros”, reitera la responsable de Broking en Concentra, quien confirma que las empresas suelen tener esta garantía de RC, especialmente en industria. Otra cosa es que los límites se queden cortos a la hora de afrontar una indemnización de este tipo o que carezcan de las extensiones necesarias a cada caso.

El director de Responsabilidad Civil en Occident coincide en que, en términos generales, la mayoría de las empresas ya cuentan con cobertura de RC de Productos Defectuosos, especialmente en sectores como el manufacturero, la alimentación o las exportaciones. Sin embargo, persisten carencias relevantes en otros



**“La inteligencia artificial también entra dentro del servicio, con lo cual hay que buscar el encaje como producto defectuoso”. Miquel Torres**

ámbitos, como startups, empresas de software o fabricantes de menor tamaño, donde es más habitual encontrar ausencia de cobertura o situaciones de infraseguro. A ello se suma la existencia de pólizas antiguas que no se han adaptado a la evolución del negocio, por ejemplo, cuando una empresa ha ampliado su actividad más allá de la Unión Europea. Asimismo, subraya que la heterogeneidad del tejido industrial dificulta establecer la obligatoriedad de este tipo de seguros, aunque reconoce que determinados sectores, por su nivel de exposición, deberían contar con una protección adecuada.

Para el responsable de Ágora Bróker queda claro que es mucho más importante la conciencia que la obligatoriedad.

### DOS RC DE LA MANO

Otro aspecto relevante es si la RC de Post Trabajos y la RC de Productos Defectuosos deben contratarse de forma conjunta o separada. En este sentido, Miquel Torres, director de Responsabilidad Civil en Occident, señala que habitualmente ambas coberturas se ofrecen de manera conjunta, ya que muchas empresas no solo comercializan el producto, sino que también se encargan de su montaje o instalación. “En estos casos, se trata de coberturas estrechamente vinculadas que deben integrarse dentro de una misma definición para evitar posibles vacíos de protección”, explica.

Néstor Díaz, responsable del Área de Gerencia de Riesgos y Programas de Seguros para Empresas de Ágora Bróker, admite



Hola, somos Helvetia Seguros, una compañía dinámica y competitiva que opera en España desde 1883. Con sede social en Sevilla y perteneciente al grupo asegurador suizo Helvetia Baloise, centramos nuestra actividad en los ramos de vida, no vida y reaseguros, y estamos comprometidos con ofrecer a nuestros clientes un servicio cercano y personalizado que responda a sus necesidades. Para ello, contamos con más de 600 empleados y una extensa red de mediadores distribuida por todo el territorio nacional. Actualmente, desde 2025,

**Caser y Helvetia nos hemos unido en una suma de fortalezas que nos permitirá a ambas marcas ofrecer mejores productos y servicios y una atención más cercana a nuestros clientes, acompañándolos en sus necesidades durante todas las etapas de su vida.**

**Esta unión refuerza nuestro compromiso con las personas: adaptándonos a nuestros clientes y mejorando la capacidad de ofrecer soluciones a nuestros mediadores y bancos, que son clave en esta nueva e ilusionante etapa que comienza hoy.**

**Caser y Helvetia. Helvetia y Caser.**

**Una compañía con una única vocación: estar más cerca de cada una de las personas que llevan décadas confiando en nosotros. Juntos no sólo seremos mejores, sino también más ágiles y eficientes, con soluciones más completas y adaptadas. Por parte de Caser, aportamos innovación desde la anticipación y nuestra vocación de servicio. Por parte de Helvetia, cercanía al cliente y al mediador y una sólida trayectoria, lo que nos ha situado en una posición de gran solvencia dentro del sector. Porque juntos mejoramos para ti.**



Hola, somos Caser, una compañía de seguros española que nació en 1942 con una clara vocación de servicio a las personas. Con un equipo de más de 1.700 personas, ofrecemos productos en todos los ramos, desde salud hasta hogar, pasando por vida.

Nuestro propósito es ofrecer un producto de valor y un excelente servicio y lo hacemos conociendo en detalle las necesidades de los clientes y las empresas y anticipándonos con soluciones y servicios innovadores.

Estamos, en definitiva, preparados para ti. Además, desde 2025,





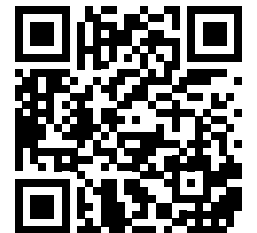
Para las ventas a crédito de tu empresa,  
toda la seguridad de las mejores pólizas  
con toda la libertad de elegir.

## Con Máster Flexible, Elige elegir.

Porque sea cual sea el nivel de riesgo de tus  
clientes a crédito, a la hora de asegurarlos,  
tú eliges cuántos, y tú eliges cuáles.

**¡LLÁMANOS!**

**900 104 438**  
**cesce.es**



# NO VIDA, baluarte del negocio de los corredores

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ([DGSFP](#)) ha publicado el Informe Estadístico Anual de Mediación 2024, que ha puesto en evidencia el papel decisivo de los ramos de No Vida en el negocio de los corredores. Si en Vida han visto descender notablemente su cartera un 7,32% (revirtiendo la tónica alcista del ejercicio anterior), en No Vida el crecimiento ha sido muy importante, de un 9,99% en volumen de primas gestionadas.



En 2024, los corredores tramitaron 2.773.897.735,82 euros en primas de Vida, cayendo notablemente frente a lo obtenido en 2023 (2.992.891.420,95). En concreto, los corredores personas físicas experimentaron un pronunciado descenso hasta los 39.026.226,73 euros, frente a los 45.161.975,61 euros del año precedente. De ese montante, el 95,69% correspondió a primas individuales y el 4,31% restante, a colectivas. Las corredurías también empeoraron sus resultados, de los 2.947.729.445,34 euros de 2023 a los 2.734.871.509,09 euros de 2024, de los que el 60,41% fueron de primas individuales y el 39,59%, de colectivas.

Consecuencia de ello es que las comisiones obtenidas en este ramo se han visto afectadas en general. En el caso de las corredurías se situaron en 141.543.392,54 euros, un 13,85% menos que el ejercicio anterior, mientras que los corredores experimentaron una caída aún mayor, al lograr 2.128.115,1 euros, un 15,09% por debajo de lo obtenido en 2023.

Nueva producción de Vida ha tenido, igualmente, un decrecimiento en las primas trabajadas, cuyo volumen ha descen-



dido a los 1.087.106.343,94 euros, lo que supone una caída del 9,99%. De este montante, tan solo 17.060.556,04 euros han sido gestionados por corredores, copando las primas individuales el 99,46%, por el escaso 0,54% de las colectivas. Las corredurías han tramitado 1.070.045.787,9 euros, y en su caso se dan porcentajes más parejos, ya que el 42,42% son individuales y 57,58% colectivas, consiguiendo estas últimas tener más peso por segundo año consecutivo.

### AUTOS, EL RAMO MÁS POTENTE

A pesar de estos buenos datos, y como en años anteriores, el principal negocio de estos mediadores sigue siendo el de No Vida, en el que intermediaron 12.963.915.275,3 euros, de los que 317.124.449,74 euros correspondieron a personas físicas y 12.646.790.825,56 euros, a personas jurídicas. Esta cifra supone un incremento del 6,99% respecto a 2023. En total, este segmento les proporcionó unas comisiones de 1.808.276.103,6 euros (+11,61%).

Autos sigue siendo, con gran diferencia, el ramo que más volumen de negocio reporta a los corredores de seguros, 2.693.460.785,05 en el caso de Autos Individual, de los que 136.863.289,65 los tramitaron personas físicas (suponiendo el 43,16% del total de primas gestionadas de todos los ramos por este colectivo) y 2.556.597.495,4, personas jurídicas (20,21%). Si a ello se añade el volumen de Autos Flotas, se contabilizaron 744.913.841,43 euros, de los que los corredores gestionaron 6.249.479,38 euros (con un incremento del 1,97%) y las corredurías, 738.664.362,05 euros (+5,84%). Las cifras experimentaron un importante repunte respecto al ejercicio anterior, cuando el volumen total fue de 3.057.705.645,49 euros, por los 3.438.374.626,48 en global de este ejercicio, manteniendo la tendencia alcis-

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMO VIDA 2024							
		Primas	%	Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas
CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS FÍSICAS	Individual	37.345.794,09	95,69%	1.936.111,51	5,18%	5.722,79	0,01%
	Colectivo	1.680.432,64	4,31%	192.003,59	11,43%	8.609,03	0,51%
CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS JURÍDICAS	Individual	1.652.075.282,01	60,41%	95.636.062,76	5,79%	400.570,46	0,02%
	Colectivo	1.082.796.227,08	39,59%	43.779.214,68	4,04%	20.939.563,76	1,93%
CORREDORES DE REASEGUROS	Individual	58.292.990,51	53,42%	854.968,26	1,47%	0,00	0,000%
	Colectivo	50.833.940,52	46,58%	1.999.431,11	3,93%	0,00	0,000%
TOTAL		<b>2.883.024.666,85</b>	<b>100,00%</b>	<b>144.397.791,91</b>	<b>5,01%</b>	<b>21.354.466,04</b>	<b>0,74%</b>



**En No Vida, los corredores intermediaron casi 13.000 millones de euros en primas**

ta de los últimos ejercicios, al subir un 12,45%.

En el caso de los corredores, los siguientes ramos más productivos fueron Multirriesgo Hogar (13,43%), seguido de Multirriesgo Comunidades (7,51%), Asistencia Sanitaria (7,21%) y Multirriesgos Industriales (4,78%). Un ranking muy parecido al de las corredurías. Así, tras su cartera de Autos, se colocan Asistencia Sanitaria (14,60%); Multirriesgos Industriales (7,66); RC General (7,03%), que cae al tercer puesto desde el liderato del año anterior; Multirriesgo Hogar (4,48%); y Transportes (4,05%).

### LA NUEVA PRODUCCIÓN DE NO VIDA, EN AUGE

Las buenas cifras globales de No Vida se han visto reflejadas un año más en la nueva producción, que ha vivido un importante incremento, marcadamente superior al del ejercicio anterior. En 2024 las primas intermediadas por los corredores se auparon hasta los 3.332.057.167,86 euros, volumen un 19,80% mejor que en comparación con doce

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS FÍSICAS 2024						
Ramos	Primas	%	Comisiones	% Comisiones sb. Primas	Honorarios	% Honorarios sb. Primas
Accidentes	7.377.670,81	2,33%	1.325.348,94	17,96%	156.544,15	2,12%
Enfermedad	3.912.587,93	1,23%	484.326,80	12,38%	3.334,01	0,09%
Asistencia sanitaria	22.853.723,65	7,21%	1.976.136,33	8,65%	47.048,41	0,21%
Dependencia	427.308,44	0,13%	50.488,15	11,82%	0,00	0,00%
Transportes	4.924.473,94	1,55%	842.538,33	17,11%	5.066,60	0,10%
Autos-Individuales	136.863.289,65	43,16%	15.793.171,49	11,54%	106.887,41	0,08%
Incendios y elementos naturales	633.068,08	0,20%	108.324,88	17,11%	6,36	0,00%
Autos-flotas	6.249.479,38	1,97%	636.036,28	10,18%	0,00	0,00%
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	2.929.198,55	0,92%	234.653,24	8,01%	264,00	0,01%
Otros daños a los bienes: robo u otros	716.055,14	0,23%	92.838,03	12,97%	20,72	0,00%
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	2.258.148,28	0,71%	270.494,83	11,98%	0,00	0,00%
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	60.694,66	0,02%	9.898,51	16,31%	0,00	0,00%
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	3.833.240,13	1,21%	614.111,36	16,02%	5.735,66	0,15%
Crédito	3.294.644,66	1,04%	318.012,09	9,65%	0,00	0,00%
R.C General	12.107.586,17	3,82%	2.064.116,16	17,05%	28.136,27	0,23%
Caución	248.556,38	0,08%	24.556,33	9,88%	0,00	0,00%
R.C Profesional	1.643.589,70	0,52%	282.629,09	17,20%	147.388,64	8,97%
Pérdidas diversas	444.553,76	0,14%	86.034,66	19,35%	0,00	0,00%
Defensa jurídica	1.435.699,99	0,45%	303.241,65	21,12%	3.531,21	0,25%
R.C Seguros medioambientales	117.206,27	0,04%	17.001,11	14,51%	0,00	0,00%
Asistencia	951.370,27	0,30%	181.102,67	19,04%	12.584,02	1,32%
R.C Seguro D&O	293.803,95	0,09%	56.369,85	19,19%	1.193,75	0,41%
Decesos	4.754.978,01	1,50%	1.044.568,50	21,97%	3.665,79	0,08%
Multirriesgo hogar	42.598.855,03	13,43%	9.582.153,40	22,49%	85.414,29	0,20%
Multirriesgo comunidades	23.813.765,39	7,51%	4.572.855,38	19,20%	46.493,25	0,20%
Multirriesgo comercios	13.801.792,02	4,35%	2.713.065,41	19,66%	20.321,88	0,15%
Ciberriesgos	46.154,16	0,01%	8.039,30	17,42%	0,00	0,00%
Multirriesgo industriales	15.166.023,21	4,78%	2.928.582,61	19,31%	21.254,19	0,14%
Otros multirriesgos	3.366.932,13	1,06%	605.854,59	17,99%	4.779,22	0,14%
<b>TOTAL</b>	<b>317.124.449,74</b>	<b>100,00%</b>	<b>47.226.549,97</b>	<b>14,89%</b>	<b>699.669,83</b>	<b>0,22%</b>

meses antes. De este volumen, 64.318.624,14 euros han sido gestionados por corredores y 3.267.738.543,72 euros por las corredurías, habiéndose alcanzado unas comisiones globales de 513.600.512,47 euros, un 16,77% más.

También entre las nuevas primas el ramo de Autos encabeza la intermediación por parte de los corredores, especialmente entre los profesionales personas físicas, que han llegado a los 33.094.770,28 euros, lo que supone el 51,45% de su volumen de negocio en No Vida. Aunque en menor medida, también tiene un peso relevante entre los corredores personas jurídicas, ya que corresponden a más de un cuarto de los seguros gestionados (27,98%), con 914.265.778,91 euros.

Multirriesgo Hogar ocupa el segundo lugar entre los corredores, con el 10,17% de las primas intermediadas de nueva producción. Tras él se colocan los ramos de Multirriesgos Comunidades (6,28%), Asistencia Sanitaria (4,99%), RC General (3,87%) y Agrarios Combinados (43,65%). Entre las corredurías, tras Autos aparecen Agrarios Combinados (8,39%); Asistencia Sanitaria (8,09%), que vuelve a recuperar el tercer puesto perdido en 2023; Otros Multirriesgos (7,48%); y Multirriesgos Industriales (6,64%).

**En 2024 se produjeron 247 cancelaciones de corredurías de seguros, pasando de los 2.718 a los 2.561 en el último registro**

## MENOS CORREDORES

En este informe también se recoge la actividad desarrollada por los mediadores de seguros durante el ejercicio 2024, proporcionada por los propios corredores a través de sus respectivas documentaciones estadísticas.



tico-contables remitidas anualmente. Ahora bien, al igual que en el último informe, este año se muestra el número de profesionales en activo a lo largo de 2025, en concreto hasta el 21 de noviembre. Ese ejercicio, siguiendo la senda bajista de los anteriores, la cifra de corredores personas físicas descendió hasta los 884, frente a los 970 que se registraron al concluir 2024, lo que supone la cifra más baja en la última década. Se concedieron 55 inscripciones por 141 cancelaciones, con descenso del 8,86%.

**Autos sigue siendo el ramo más decisivo entre los corredores, al aumentar un 12,45% las primas tramitadas**

La evolución de las corredurías de seguros también fue descendente, pasando de los 2.718 a los 2.561 en el último registro (-5,78%), con 90 nuevas inscripciones y 247 cancelaciones, revirtiendo por primera vez la tendencia alcista en diez años. En términos relativos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas, se ha reducido respecto al ejercicio anterior en un 6,59%.

Durante el ejercicio de 2025 hubo una inscripción de uniones temporales, y ninguna cancelación, resultando un número total de 37 uniones temporales inscritas a 21 de noviembre. Por otra parte, no se inscribió ninguna agrupación de interés económico de empresas de correduría de seguros, pero sí hubo una cancelación, resultando un total de 14 agrupaciones inscritas. Por lo que respecta a la actividad internacional de los corredores residentes o domiciliados en España que operan en el Espacio Económico Europeo, aumentaron hasta los 282, frente a los 266 de finales de 2024.

AITANA PRIETO

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS JURÍDICAS 2024						
Ramos	Primas	%	Comisiones	% Comisiones sb. Primas	Honorarios	% Honorarios sb. Primas
Accidentes	342.100.010,42	2,71%	57.701.518,99	16,87%	1.827.268,32	0,53%
Enfermedad	363.962.282,73	2,88%	32.976.450,23	9,06%	64.227,89	0,02%
Asistencia sanitaria	1.846.127.544,14	14,60%	188.050.457,69	10,19%	2.806.813,26	0,15%
Dependencia	912.130,40	0,01%	177.073,51	19,41%	11,60	0,00%
Transportes	512.182.015,49	4,05%	75.668.058,20	14,77%	1.682.746,05	0,33%
Autos-Individuales	2.556.597.495,4	20,21%	345.239.968,78	13,50%	10.065.840,69	0,39%
Incendios y elementos naturales	357.215.456,48	2,82%	34.560.371,59	9,67%	6.061.498,07	1,70%
Autos-flotas	738.664.362,05	5,84%	65.324.309,00	8,84%	3.826.288,05	0,52%
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	340.331.978,77	2,69%	41.124.581,69	12,08%	412.414,66	0,12%
Otros daños a los bienes: robo u otros	82.530.417,26	0,65%	12.363.597,37	14,98%	798.332,12	0,97%
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	149.234.627,87	1,18%	31.498.790,28	21,11%	452.802,37	0,30%
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	3.850.813,04	0,03%	71.300,13	1,85%	4.908,29	0,13%
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	478.343.038,43	3,78%	58.683.778,91	12,27%	3.579.294,73	0,75%
Crédito	379.558.361,51	3,00%	45.495.200,49	11,99%	2.779.425,92	0,73%
R.C General	889.193.694,52	7,03%	141.141.667,09	15,87%	6.135.236,06	0,69%
Caución	299.272.506,19	2,37%	42.095.482,83	14,07%	3.505.638,99	1,17%
R.C Profesional	262.130.627,57	2,07%	37.879.739,62	14,45%	980.187,56	0,37%
Pérdidas diversas	101.719.512,83	0,80%	29.468.468,82	28,97%	71.751,34	0,07%
Defensa jurídica	39.223.714,55	0,31%	10.684.517,30	27,24%	249.949,33	0,64%
R.C Seguros medioambientales	25.084.134,36	0,20%	4.045.220,23	16,13%	221.466,99	0,88%
Asistencia	92.879.114,44	0,73%	24.080.508,35	25,93%	204.851,67	0,22%
R.C Seguro D&O	112.711.677,04	0,89%	15.013.066,77	13,32%	515.238,88	0,46%
Decesos	96.900.784,65	0,77%	32.559.768,79	33,60%	239.788,67	0,25%
Multirriesgo hogar	566.060.444,59	4,48%	141.588.003,21	25,01%	1.694.951,89	0,30%
Multirriesgo comunidades	278.807.372,01	2,20%	58.408.081,81	20,95%	520.641,43	0,19%
Multirriesgo comercios	202.599.009,34	1,60%	43.996.268,91	21,72%	588.961,86	0,29%
Ciberriesgos	104.828.139,86	0,83%	11.975.186,55	11,42%	1.088.176,10	1,04%
Multirriesgo industriales	968.188.633,81	7,66%	135.634.063,05	14,01%	4.599.227,48	0,48%
Otros multirriesgos	455.580.925,81	3,60%	43.544.053,44	9,56%	5.867.410,13	1,29%
<b>TOTAL</b>	<b>12.646.790.825,56</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.761.049.553,63</b>	<b>13,92%</b>	<b>60.845.350,40</b>	<b>0,48%</b>

## Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros

# Las pequeñas y medianas corredurías, próximo objetivo de la **CONCENTRACIÓN** del mercado

Desde hace 5 o 6 años, el negocio de las corredurías está experimentando un fenómeno de concentración. Pudiera parecer que ya se está llegando al final, pero los expertos reunidos en la presentación del 12º 'Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros' de **CGPA**, piensan que todavía queda recorrido, porque los fondos de inversión han visto negocio. Sin embargo, parece que va a cambiar el objetivo porque ya quedan pocas operaciones grandes. Ahora empezarán con los medianos y pequeños. Se buscarán corredurías que tengan un nicho de negocio singular o que estén en una zona geográfica que interesa.



Eric Evian.

Eric Evian, CEO de CGPA Europe, en la jornada que organizó la compañía para presentar su 12º 'Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros', afirmó que "CGPA mantiene una firme apuesta por el mercado español en el que seguimos creciendo y consolidando nuestra posición como compañía de referencia en Responsabilidad Civil profesional para mediadores".

Por su parte, Carlos Montesinos, director general de CGPA Europe en España, presentó el Observatorio que, entre otras cosas, se centra en la concentración de corredores de seguros y sus riesgos. Analizando el tema en números, señaló que los mediadores registrados en la DGSFP y en las diferentes comunidades autónomas han



caído en 27.547 en los últimos 10 años (de los de 83.869 de finales de 2016 a los 56.322 a 14 de febrero de 2026). En esa década resalta sobre todo la reducción de agentes porque los corredores, si solo vemos las cifras de esos dos años, habrían crecido desde los 5.025 en 2016 hasta los 5.298 en 2026. Aunque Montesinos indicó que, en

los últimos 12 meses, se ha reducido el número de corredores en 435. En total, los mediadores (en su mayoría agentes) han descendido un 33% en poco más de nueve años.



Carlos Montesinos.

Eso se debe, sobre todo, a factores como: la falta de relevo generacional, que las aseguradoras están tratando de ser más efectivas y trabajan con menos mediadores que tienen más volumen de negocio, el interés y necesidad de los mediadores de seguros por encontrar economías de escala que les permitan invertir no solamente en tecnología e inteligencia artificial, sino también en el cumplimiento con la normativa del sector asegurador.

Aun así, comprobamos que las estructuras medianas y pequeñas todavía existen y tienen posibilidad de vida dentro del sector. Esto se consigue tratando de encontrar economías de escala que permitan invertir en tecnología y en cumplimiento. Y eso va de la mano de encontrar las alianzas necesarias que permitan hacer

eso, como asociaciones y colegios profesionales.

Sobre el observatorio, Montesinos se centró en tres conclusiones:

1. debemos tener presente que la responsabilidad del mediador (ni del que cede la cartera, ni del que la integra), desaparece en el momento de la integración. Por eso, es importante, sobre todo para aquel que cede la cartera, revisar los periodos de descubrimiento que tienen en sus pólizas, identificar cuáles son las definiciones que tienen, y en todos los casos, si es necesario, acomodarlo al riesgo de la cartera que está cediendo. También, por supuesto, será imprescindible, si lo cree conveniente, negociar periodos de *run-off* adicionales.

2. La responsabilidad del mediador de seguros es independiente a la situación del mercado en la que nos encontremos. Da igual que sea duro o blando. Deben de ser transparentes con sus clientes.

3. Es importantísimo documentar todos los procesos de las corredurías y agencias. Según la ley de servicios de atención a la clientela, el cliente no es solamente aquel que compra un producto o el servicio, sino también el que recibe una oferta personalizada. Por lo tanto, el deber de diligencia del mediador no empieza con la emisión de la póliza, sino desde el primer contacto con el cliente.

### **ES IMPORTANTE DOCUMENTAR TODO EL TRABAJO**

Posteriormente, se dio paso a dos mesas redondas. La primera de ellas, moderada por Carlos Montesinos, se centró en el 'Observatorio y sus aportaciones clave'. En ella participaron Gonzalo Iturmendi, socio director del Bufete G. Iturmendi y Asociados, Virginia Martínez, socia de Bird & Bird; y Jesús Jimeno, abogado de DSG Abogados.

Entre otras cosas, Iturmendi recordó que el Decreto Legislativo 3/2020 supuso un cambio muy importante porque vino a refle-



**Los mediadores (en su inmensa mayoría agentes) han descendido un 33% en poco más de nueve años**

jar de forma expresa obligaciones concretas del deber de información, del deber de transparencia, de deberes de carácter deontológico como es que la publicidad sea clara, precisa, transparente y el deber de no incurrir en conflictos de intereses. Además, tanto en los artículos 6 y 42 de la ley de medición 26/2006 como en la transposición de la IDD en la Ley 3/2020 en el artículo 72, se establece la obligación de todos los mediadores de trabajar por el beneficio del cliente. Asimismo, el artículo 175 incluye el deber de presentar pólizas que cumplan las expectativas y exigencias del cliente. Por lo tanto, “no solo tiene que informar, sino que tiene que saber lo que necesita el cliente”.

En este sentido, Jimeno recordó que “las compañías de seguros cuando venden en directo no tienen la obligación de conocer cuáles son los requisitos y expectativas de su cliente. Sin embargo, los corredores de seguros sí. Pero, en ocasiones, es complicado para el corredor poder demostrar que identificó todas esas necesidades que tenían los clientes”.

Por eso, Martínez insistió que es “muy importante documentar todo. Dejarlo todo por escrito”. Porque ya no es el cliente quien tiene que probar que el mediador le ha asesorado o informado mal sobre la naturaleza del producto o sus riesgos, sino que es el mediador quien tiene que acreditar que lo hizo bien.

Sin embargo, Gonzalo Iturmendi advierte de que “el artículo 8 de la ley de contratos de seguro, dice que el cliente cuando recibe una póliza debe revisarla y si en 30 días no ha identificado un error,



**Las estructuras medianas y pequeñas tienen posibilidad de vida dentro del sector, encontrando economías de escala que permitan invertir en tecnología y en cumplimiento normativo**



Carlos Montesinos, Jesús Jimeno, Virginia Martínez y Gonzalo Iturmendi.

se tiene que atender a lo que haya ahí. Este artículo es el mejor escudo en la defensa del mediador”.

A la hora de determinar si existe o no una negligencia por parte del mediador de seguros, se ha de verificar si ha habido cumplimiento de cuatro obligaciones fundamentales: secreto profesional, deber de información, hay que operar siempre en beneficio del cliente (los intereses del mediador quedan en segundo plano) y la Lex Artis Ad hoc, que es la adecuación del actor profesional a la técnica normal requerida.

Para finalizar los expertos en materia de defensa dieron los siguiente consejos a los m: documentar todo por escrito, para luego poder probar que se ha asesorado bien y se ha cumplido con la norma; que el tomador firme la póliza; y pensar bien y hacer bien el trabajo y eso se consigue con la formación.

### **CRECER, INTEGRAR Y DAR UN BUEN SERVICIO**

La segunda mesa redonda, ‘Concentración del sector: crecer, integrar, dar servicio y asumir responsabilidades’, fue moderada por Francisco Betés, presidente de Imaf, y contó con la participación de Joaquín Tabernero, CEO de Finsa Correduría Técnica de Seguros; Jorge Pons, consejero delegado en Quality Brokers; Juan David Ruiz,



**Francisco Betés, Emilio Navasqués, Ignacio Quesada, Juan David Ruiz, Joaquín Tabernero y Jorge Pons.**

socio y director ejecutivo de Ruiz Re; Emilio Navasqués, CFO de Grupo Concentra; e Ignacio Quesada, Head of M&A de Sabseg Group.

Todos ellos dieron su visión de la situación de compras y adquisiciones que se están produciendo en el sector de los mediadores. A una situación que, según Joaquín Tabernero, se ha llegado, entre otras cosas por la presión del cumplimiento normativo, el avance tecnológico y la imposibilidad de tener un contacto directo con las aseguradoras. Además, se busca que los descendientes estén apoyados para realizar una sucesión exitosa y que tengan una organización detrás que le permita seguir desarrollándose como corredor.

Entre los participantes en la mesa redonda hubo quienes eran partidarios, como Jorge Pons, de comprar el fondo de comercio (la cartera) mientras que otros preferían adquirir la empresa. Ignacio Quesada afirma que “cuando compras una cartera, tienes el cambio de posición mediadora y en ese cambio puedes perder algún cliente por el camino”.



**Si se va a comprar una sociedad hay que hacer una buena due diligence mercantil, legal, fiscal, financiera, de operaciones, incluso reputacional**

Emilio Navasqués, señala que “si puedo, siempre haría una compraventa de negocio con todos los activos, porque si no, sería una operación sujeta a IVA”.

En el caso de Ruiz Re, Juan David Ruiz explica que “nosotros le hemos dado una vuelta al modelo de socios, estamos creando una sociedad nueva en donde están los hijos y en ella el dueño de la correduría les dona el negocio”.

Navasqués, señala que “nosotros solo hacemos integración de carteras. Si surgiera la oportunidad de adquirir un fondo de comercio, compraríamos el fondo, nunca la sociedad. Entendemos que adquirir una sociedad tiene un riesgo. Los riesgos son evidentemente menores en la compra de una cartera porque te quitas los asociados a riesgos fiscales, a riesgos de gestión de la propia sociedad que traen los riesgos asociados y vinculados al negocio”.

En cuanto a la transferencia del personal de la correduría cedente, todos opinan que es el principal activo de la correduría porque es un negocio de personas. Quesada explica que “no solo compramos una cartera, compramos también talento y equipo humano. No solo por un tema fiscal, sino porque es el alma de la correduría”.

Todos coincidieron en que si vas a comprar una sociedad hay que hacer una buena *due diligence* mercantil, legal, fiscal, financiera, de operaciones, incluso reputacional.

Sobre los colaboradores de la correduría cedente, Tabernero dijo que “previamente a aceptar la integración de esa cartera, ese corredor se convierte en colaborador externo y a partir de ese momento va a utilizar nuestro logotipo y todo lo que ponemos a su disposición. Si tiene colaboradores, analizamos los colaboradores que tiene ese corredor y si merece la pena, pasa a ser nuestro colaborador (es decir, tiene un contrato de colaboración directamente con la correduría) y si no merece la pena cancelamos la colaboración”.



**La DGSFP quiere analizar cómo está funcionando la figura del colaborador y si se debería hacer alguna mejora para que fuera más clara**

Ante la pregunta de si todavía existe mucho interés por las concentraciones de corredurías, coincidieron en que parece que aún queda recorrido porque los fondos de inversión han visto negocio. Aunque parece que va a cambiar el objetivo porque ya quedan pocas operaciones grandes. Pero empezarán las operaciones con los medianos y pequeños. Se pueden buscar corredurías que tengan un nicho de negocio singular o que estén en una zona geográfica que interesa.

### **VISIÓN DE LA DGSFP ANTE LAS FUSIONES**

Cerró el acto, Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distri-



Eva María Lidón.

Sobre la integración informática, se intenta, por todos los medios, traer el cien por cien de la información porque es fundamental para seguir dando la atención a los clientes, tener el histórico.

## **CLAVES DEL 12º OBSERVATORIO EUROPEO DE MEDIADORES DE SEGUROS**

En la introducción del ‘Observatorio Europeo de Mediadores de Seguros’, Eric Evian comenta que, este año, se incorpora al mercado asegurador estadounidense, el mayor del mundo por volumen. “Nuestro objetivo ha sido analizar cómo se distribuyen los seguros en este mercado, el papel que desempeñan los intermediarios y la forma en que están organizados”. Por su parte, Carlos Montesinos presenta las implicaciones que conllevan la concentración del mercado y la responsabilidad civil en la que se puede incurrir. Esta ola de consolidación de corredurías se ve impulsada por importantes inversiones

por parte de fondos de inversión que valoran los modelos comerciales estables y recurrentes y su potencial de expansión y consolidación en el futuro.

A esto se suma la presión generada por el creciente peso del cumplimiento normativo, que requiere una inversión de tiempo que algunos corredores no están dispuestos a asumir, limitados por su tamaño o por la edad de sus directivos, y prefieren considerar las ofertas de compra. Desde una perspectiva general, es posible identificar tres grandes tipologías de operaciones: Cesión de activos o de cartera (*asset deal*), que implica la transferencia global de activos y pasivos, o

bien la cesión de una cartera específica; Cesión de participaciones o acciones (*share deal*), que consiste en la cesión de las acciones o participaciones de una sociedad que alberga la actividad de mediación; y la Fusión por absorción, que conlleva la extinción jurídica de la sociedad absorbida y efectos frente a terceros desde el momento de su inscripción en el correspondiente Registro Mercantil. Cada modalidad tiene consecuencias distintas en términos de riesgos, seguros y obligaciones. Desde el punto de vista de la responsabilidad civil profesional, la cesión de una actividad de mediación plantea la cuestión de quién,



si el cedente o el cesionario, debe asumir la responsabilidad de las reclamaciones tras la transmisión.

En el caso de una cesión de participaciones de una sociedad, el cesionario adquiere una entidad jurídica, portadora de un patrimonio, que incluye el conjunto de sus activos y pasivos, así como sus derechos y obligaciones.

A diferencia de la cesión de una sociedad, la cesión de una cartera no conlleva la transmisión de los pasivos asociados a ella. Tras la transferencia de una actividad de

correduría, es habitual suscribir una póliza de seguro de *run-off* (de 5 a 10 años) para que el cedente siga estando protegido contra las reclamaciones posteriores al cese de la actividad, pero que son resultado de errores u omisiones anteriores. Sobre la gestión de la clientela, un mediador cesionario no pueda transferir un contrato sin la autorización formal del asegurado, preservando así la transparencia y la integridad de los acuerdos contractuales a lo largo de todo el proceso de transferencia de la cartera. Desde el punto de vista de la protección de datos, aunque la Ley Orgánica 3/2018 no exige el consentimiento previo para la transferencia

de datos personales, los clientes deben recibir información clara sobre: la identidad del responsable del tratamiento de los datos, la finalidad y los procedimientos a su disposición para ejercer sus derechos legales. En caso de fusión, es imprescindible informar a la aseguradora de responsabilidad civil profesional del aumento del patrimonio de la sociedad absorbida y que esta lo acepte para garantizar que la cartera siga estando cubierta. Para terminar, en el Observatorio, Montesinos explica que, en 2025, un hecho especial relevante ha sido el inicio de las pruebas y la implementación de la Póliza Digital en España, que busca resolver la falta de firma por parte del tomador.

bución de la DGSFP, que dijo que no ha bajado sustancialmente el número de corredurías, quizás porque hay muy pocas fusiones.

En cuanto a los colaboradores externos, señaló que le encantaría que “trabajáramos juntos para analizar cómo está funcionando esa figura y si deberíamos hacer alguna mejora para que fuera más clara y para que todos tuviéramos bien precisos los límites de cada una de las figuras”.

Sobre el tema de la política y gobernanza de productos, explicó que “el distribuidor tiene que comprender bien los productos que está intermediando, conocer muy bien cuáles son los riesgos que está cubriendo el producto y el mercado destinatario. Porque no todos los productos son para todos los clientes. Sobre todo, tener claro aquellos clientes que no van a ser compatibles con ciertos productos”.

Con respecto al RIS, explicó que “va a incorporar unas obligaciones de información, unos análisis de las exigencias y de la idoneidad de los productos más potentes”.

Sobre el interés del capital riesgo en el sector, comentó que “el hecho de que sea un mercado regulado garantiza que las empresas funcionan con unos estándares”.

Por último, recordó la importancia del cumplimiento de una serie de requisitos que tienen los corredores de seguros, entre los que figuran la presentación de un programa de sus actividades, los ramos en los que van a trabajar, cómo van a realizar la distribución y cualquier cambio que se produzca con respecto a esta situación. “Se debe enviar toda esa información para obtener la autorización y también para conservarla. Hay que garantizar la idoneidad de los socios.”

# LAS RESPUESTAS del mediador no contienen ‘alucinaciones’

Mar Romero, directora de Distribución, Ventas y Organización Territorial de AXA España

La IA va a suponer para la mediación del seguro lo que supuso la irrupción en sus oficinas del ordenador personal. Su capacidad de gestión se va a multiplicar y va a reducir los tiempos de muchas de sus tareas. Ahora bien, lo que nunca va a poder hacer la IA es ofrecer la confianza y la seguridad que infunde un mediador a sus clientes. Porque el asegurado sabrá que las respuestas del mediador no contienen esos errores de los que los propios creadores de la IA advierten y que popularmente conocemos como “alucinaciones”.



Como un magma que lo cubre todo. Como una niebla que penetra hasta los rincones más recónditos, la Inteligencia Artificial (IA) está inundando nuestra vida personal y profesional de una forma inusitada. Quienes tenemos memoria recordamos un *hype* muy similar al de la IA. La apertura de Internet al público general allá por la década de los 90 del siglo pasado supuso un shock tecnológico muy similar al que estamos viviendo en estos momentos.

En aquellos tiempos se recuperaron los conceptos de apocalípticos e integrados de Umberto Eco para definir las dos reacciones más extremas a la irrupción de internet. Por un lado, estaban quienes veían la nueva tecnología como un caos o una amenaza por considerar más relevan-

tes sus efectos perniciosos: la fragmentación del pensamiento, la manipulación de las masas, la erosión de la identidad y lo privado, la hipervigilancia, etc. Por otro, estaban los integrados, es decir, aquellos que abrazaron internet por creer que estábamos entonces ante la herramienta de liberación y democratización más importante de la historia.

Cuarenta años después, la historia se repite.

Hace mucho que sabemos de la existencia de la Inteligencia Artificial (IA). De hecho, en AXA llevamos años aplicando en algunos de nuestros procesos de gestión de siniestros reglas basadas en la IA. Pero no fue hasta finales de 2022 cuando (de la mano de ChatGPT) estalló la bomba. Su uso fue tan exponencial que en cuestión de días ya había por todos lados expertos y consultores que vendían su (supuesto) conocimiento a las empresas para hacerlas más eficien-

tes y, por ende, más competitivas. En el reverso de la moneda, quienes advertían de los graves riesgos que pueden suponer algunos de sus usos, y de la necesidad de regulación.

Hoy, como ocurría hace cuarenta años, podemos decir que ambas visiones estaban (y están) en lo cierto.

### **MULTIPLICAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN**

Como oí decir a alguien una vez en una charla a la que asistí, la IA es como el fuego: si lo tocas te quemas, pero eso no significa que la humanidad deba prohibir su uso.

La IA va a suponer para la mediación del seguro lo que supuso la irrupción en sus oficinas del ordenador personal. Va a hacer sus procesos más ágiles. Su capacidad de gestión se va a multiplicar y va a reducir los tiempos de muchas de sus tareas. Ahora bien, lo que nunca va a poder hacer la IA es ofrecer la confianza y la seguridad que ofrece un mediador a sus clientes.

En un mundo expuesto a unos riesgos descomunales, como los que tenemos enfrente, lo más valorado por las personas es la certeza. Y de eso la IA carece. No tenemos más que ver la advertencia final de todos sus buscadores: Las respuestas de la IA pueden contener errores.



**En un mundo expuesto a unos riesgos descomunales, lo más valorado por las personas es la certeza**

La relación de confianza que infunde un mediador que está disponible para atender a su cliente en cualquier momento de necesidad, es la base de gran parte del negocio asegurador. Pese a todas las advertencias, cabe la posibilidad de que alguien contrate un seguro por recomendación de ChatGPT. Ahora bien, si detrás de esa operación hay una persona, un mediador, al que conoces, a quien respetas y en quien confías, la posibilidad de que, en lugar de uno contrate dos seguros, es infinitamente mayor. Porque el asegurado sabrá que las respuestas del mediador no contienen esos errores de los que los propios creadores advierten y que popularmente conocemos como “alucinaciones”.



**Prioriza tu salud tanto como la de tus seres queridos.**

**Seguro de Salud**

**DESCUBRE MÁS**

# NUEVO MAPA DEL AUTÓNOMO: incertidumbre, ingresos reales y la oportunidad de proteger lo esencial

Los autónomos se han visto obligados a adoptar el sistema de cotización por ingresos reales, basado en 15 tramos de ingresos distintos. Ya no se cotiza por elección, sino por estimación y regularización posterior. Esto aumenta la incertidumbre. Por eso, ahora más que nunca necesitan estabilidad. En un escenario donde los ingresos fluctúan y la protección pública no siempre tiene alcance, el seguro de baja laboral tiene la oportunidad y la responsabilidad de ocupar un lugar central.



Desde hace más de tres años, el colectivo de autónomos y profesionales liberales en España vive una profunda transformación estructural. En enero de 2023 se implantó por primera vez el sistema de cotización por ingresos reales, basado en 15 tramos de ingresos distintos, lo que ha supuesto un cambio de paradigma: **ya no se cotiza por elección, sino por estimación y regularización posterior.**

Este nuevo modelo persigue una **mayor equidad** -sobre el papel-, puesto que, en la práctica, ha introducido en el día a día del autónomo una nueva variable: la **incertidumbre.**

Actualmente, un profesional autónomo, no solo gestiona su actividad, sus clientes o su fiscalidad, sino que también debe prever sus ingresos, ajustar su base de cotización hasta seis veces al año y asumir las posibles regularizaciones posteriores. El resultado de todo esto es que se genera una sensación ampliamente compartida: la **dificultad de anticipar con precisión** cuál será su coste real y, sobre todo, determinar su nivel de protección.

Esta es una de las claves menos visibles del nuevo sistema, dado que **cotizar más no siempre se percibe como sinónimo de mayor seguridad.** De hecho, históricamente, la mayoría de autónomos ha optado por cotizar por la base mínima, lo que se ha traducido en coberturas limitadas ante contingencias como pueden ser la incapacidad temporal.

En este contexto, la baja laboral emerge como uno de los grandes puntos ciegos del sistema. **La prestación pública, aunque necesaria, pocas veces cubre el verdadero nivel de ingresos del profesional.** Por tanto, en un entorno donde los ingresos son variables, una interrupción de la actividad puede comprometer directamente la estabilidad económica personal y familiar.

## HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

Aquí es donde el **seguro de baja laboral** deja de ser un producto complementario para convertirse, para autónomos y otros profesionales por cuenta propia, en una **herramienta estratégica**.

En **Previsión Mallorca**, como compañía especializada, hemos entendido esta evolución del mercado. No se trata únicamente de ofrecer una cobertura, sino de posicionarse en la mente del autónomo como un **'socio de estabilidad'**.

No deja de ser una oportunidad para el sector asegurador, enfatizando en el **acompañamiento del autónomo** en un entorno cada vez más complejo, donde la previsión sustituye a la certeza.

### ¿Cuál es la lógica de este acompañamiento?

#### 1. Traducir la complejidad en tranquilidad.

En el sistema de 15 tramos de ingresos, las regularizaciones o los cambios de base de cotización generan fricción. Debemos simplificar el mensaje: **garantizar ingresos cuando la actividad se detiene**.

#### 2. Alinear el producto con la realidad del autónomo.

Unos ingresos variables requieren coberturas flexibles. Por tanto, **productos adaptables, con capitales ajustables y contratación ágil**, son clave para conectar con este perfil.

#### 3. Reforzar el concepto de protección real.

El autónomo no busca solo cumplir con sus obligaciones, sino

proteger su nivel de vida. Debemos comunicar el seguro de baja laboral como un **estabilizador de ingresos**, no como un gasto adicional.

#### 4. Hacer pedagogía financiera (lo resaltamos en nuestra campaña de comunicación en 2024).

Existe todavía una brecha entre cotización y cobertura percibida. Explicar, de forma clara, **qué cubre el sistema público y qué no**, es esencial para generar la necesidad y activar la demanda.

Las claves del nuevo entorno del autónomo serían las siguientes:

Factor	Impacto
15 tramos por ingresos	Mayor ajuste, pero más complejidad
Regularización anual	Incertidumbre financiera
Cambios de base frecuentes	Necesidad de planificación constante
Prestación pública limitada	Riesgo ante bajas laborales

En definitiva, el autónomo de hoy no solo necesita facturar, **necesita estabilidad**. Y en un escenario donde los ingresos fluctúan y la protec-

ción pública no siempre tiene alcance, el **seguro de baja laboral** tiene la **oportunidad** y la responsabilidad de ocupar un lugar central.

En este sentido, en **Previsión Mallorca** no solo vendemos pólizas, sino que tenemos como misión **construir confianza**.



Porque cada autónomo tiene su propia realidad,  
ofrecemos un seguro integral que cubre todo tipo de realidades

¿Cuál es la tuya?

élite-pm profesional



Previsión Mallorca

**Seguros de baja laboral  
para autónomos**

**Siéntete realmente autónomo**



Jaime Ortiz, director Comercial y Marketing de Asisa

# Digitalización y PREVENCIÓN para cuidar mejor

**El avance de la tecnología ha permitido evolucionar hacia un modelo preventivo, predictivo y centrado en el bienestar integral. En Asisa se apuesta por un modelo en el que la inmediatez de lo digital conviva con la cercanía del trato profesional, combinando eficiencia y humanidad.**

La transformación digital ha irrumpido con fuerza en todos los sectores, pero en pocos ámbitos su impacto ha sido tan profundo como en la sanidad. En apenas unos años, hemos pasado de un modelo centrado en la atención de la enfermedad a otro en el que la salud se gestiona de forma continua, conectada y personalizada. Hoy hablamos de una medicina capaz de anticiparse, de acompañar al paciente en su día a día y de ofrecer respuestas adaptadas a sus necesidades reales.

Durante décadas, el seguro de Salud se activaba cuando aparecía un problema. Era, fundamentalmente, un mecanismo de respuesta. Sin embargo, el avance de

la tecnología ha permitido evolucionar hacia un modelo preventivo, predictivo y centrado en el bienestar integral. El seguro deja de ser una herramienta útil cuando estamos enfermos para convertirse en un aliado activo que impulsa hábitos saludables, detecta riesgos de forma precoz y contribuye a mejorar la calidad y la esperanza de vida.

La digitalización ha introducido mejoras evidentes en términos de accesibilidad, rapidez y comodidad. Hoy es posible acceder a consultas médicas, pruebas o asesoramiento desde cualquier lugar y en cualquier momento. Pero su verdadero valor va más allá: permite construir una relación continua con el asegurado basada en el conocimiento de sus hábitos, su historial y sus necesidades y orientada a ofrecer una atención más humana y eficaz.

## LA TECNOLOGÍA MEJORA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

En Asisa entendemos la salud digital como una palanca para ampliar las capacidades de la medicina presencial, no para sustituirlo. La tecnología facilita la gestión, simplifica los procesos administrativos y mejora la experiencia del usuario, pero el acto médico sigue teniendo en la relación personal su elemento esencial. Por eso, apostamos por un modelo en el que la inmediatez de lo digital conviva con la cercanía del trato profesional, combinando eficiencia y humanidad.



Este enfoque ha permitido avanzar hacia un nivel de personalización sin precedentes. Gracias al análisis de datos y al conocimiento profundo del cliente, es posible diseñar productos y servicios ajustados a cada etapa de la vida, a cada perfil de riesgo y a cada necesidad concreta. El seguro de Salud se convierte así en una herramienta flexible, capaz de acompañar al asegurado a lo largo de todo su ciclo vital.

En este contexto, la prevención adquiere un papel central en la estrategia de Asisa. La compañía ha reforzado su apuesta por programas específicos que buscan actuar antes de que aparezca la enfermedad, promoviendo el autocuidado y la adopción de hábitos saludables. Esta visión responde a una realidad clara: en España, más del 90% de la mortalidad está asociada a enfermedades cuyo impacto podría reducirse mediante estrategias preventivas más eficaces.

Entre las iniciativas desarrolladas destacan programas como el 'Programa Integral de Menopausia' o el 'Programa Familias Primerizas', que combinan seguimiento médico, herramientas digitales y asesoramiento personalizado para ayudar a gestionar cambios físicos y emocionales, fomentando el bienestar a largo plazo. A ellos se suma el 'Plan Esperanza de Vida Plena', que integra ciencia, tecnología y acompañamiento profesional para abordar de manera integral los principales pilares de la salud: nutrición,

ejercicio físico, descanso y salud mental. El objetivo no es solo tratar enfermedades, sino optimizar el estado de salud global de las personas y prolongar su vida en condiciones de bienestar. Además, Asisa ha reforzado las coberturas de medicina preventiva en sus pólizas, facilitando el acceso a programas de detección precoz en especialidades clave como cardiología, ginecología, urología o pediatría. Esta estrategia se complementa con el desarrollo de herramientas digitales que permiten monitorizar la salud en tiempo real, mejorar la adherencia a los tratamientos y fomentar una mayor implicación del paciente en el cuidado de su propia salud.

El futuro del seguro de Salud pasa por consolidar un modelo híbrido en el que tecnología y cercanía no compitan, sino que se refuercen mutuamente. El objetivo no es sustituir el contacto humano, sino ampliarlo: facilitar la comunicación, anticipar riesgos y mejorar los resultados clínicos mediante el uso inteligente de la información. Este modelo permite, además, avanzar en eficiencia y sostenibilidad, dos elementos clave en un entorno marcado por el envejecimiento de la población, el aumento de la cronicidad y el crecimiento de los costes sanitarios. La combinación de prevención, personalización y digitalización es, en este sentido, una de las principales palancas para garantizar la viabilidad del sistema a medio y largo plazo.

**¿Estás preparado para vivir en el país más longevo del mundo?**

**BIENVEJECER**  
Cuidarse hoy para vivir mejor mañana

asisa   
mejor así

TEATRO REAL  
CERCA DE TI

bienvejecer.es

# Edificios más **RESILIENTES** gracias al mantenimiento preventivo

Los servicios de mantenimiento adecuados permiten alargar la vida útil de los edificios, reducen la aparición de siniestros, evitan reparaciones de urgencia –siempre más caras– y contribuyen a un uso más sostenible de los recursos. Desde Iris Global, creemos en la necesidad de evolucionar hacia un modelo en el que se integre la revisión preventiva: que permita identificar debilidades a tiempo y sea capaz de corregirlas antes de que se produzca el siniestro

En los últimos años, España ha experimentado un aumento notable en la frecuencia y la intensidad de los fenómenos meteorológicos extremos: tormentas súbitas, incendios incontrolables, olas de calor prolongadas o lluvias torrenciales. Hemos visto casos en los que, en pocas horas, cae tal cantidad de litros por metro cuadrado que no solo se complica el drenaje, sino que también se pone a prueba la capacidad aislante de todos los inmuebles. Lejos de ser anecdótico, esto supone una señal clara de que hay elementos del clima que están cambiando, lo que deriva en una necesidad urgente de adaptar nuestros edificios y viviendas a una nueva realidad. En Iris Global, donde trabajamos diariamente en servicios de asistencia, reparaciones y gestión de siniestros, hemos observado cómo estos fenómenos provocan averías y daños que no solo generan costes económicos, sino también interrupciones de la vida cotidiana de miles de personas. Filtraciones, roturas de bajantes, daños

eléctricos, fallos en climatización, humedades o inundaciones en garajes son solo algunos ejemplos. Dada esta situación, creo que las empresas aseguradoras y de servicios también debemos empezar a poner el foco en cómo prevenir la afección que todos estos fenómenos ambientales tienen en las viviendas; limitarnos a tener un papel reactivo no puede ser la única opción.

Las revisiones programadas y los servicios de mantenimiento preventivo no deben entenderse como un lujo o como un añadido; cada vez más son considerados una inversión estratégica. Permiten alargar la vida útil de los edificios, reducen la aparición de siniestros, evitan reparaciones de urgencia —siempre más caras— y contribuyen a un uso más sostenible de los recursos. En un contexto en el que la eficiencia energética y la responsabilidad medioambiental están en el centro de la conversación, anticiparse no solo tiene sentido económico, sino también social.

Sandra Llamas,  
directora de Alianza  
de Servicios  
de Iris Global

## EL VALOR ESENCIAL DE LA PREVENCIÓN

En el sector del alquiler turístico, de corta o de larga estancia, la prevención añade un valor esencial: la continuidad del servicio. Un pequeño incidente puede generar cancelaciones, reclamaciones o pérdida de reputación. Frente a esto, disponer de programas de revisión periódica —no sólo los más frecuentes de climatización sino también de fontanería, estructura, cubiertas o sistemas eléctricos— constituye una herramienta fundamental para garantizar experiencias consistentes y seguras. Por ejemplo, en el sector hotelero, hay estudios que indican que los establecimientos que implantan programas de mantenimiento preventivo apoyados en sistemas de gestión integral logran reducir entre un 40% y un 50% las quejas de los clientes relacionados con incidencias de mantenimiento, además de recortar sus costes operativos de mantenimiento en el entorno del 25%-35%.

En el caso de alquiler vacacional, la rotación frecuente implica un uso continuo de las instalaciones, menor seguimiento del estado real del inmueble y, a menudo, un mantenimiento reactivo que solo se activa cuando la avería o el desperfecto ya se ha producido. Este enfoque genera un círculo de ineficiencia: mayores costes, más tiempos de inactividad, más molestias para propietarios, para gestores, para inquilinos... En definitiva, una degradación gradual



**Apostar por el mantenimiento preventivo es proteger el patrimonio y garantizar la satisfacción de los inquilinos**

de la percepción del servicio ofrecido y del propio edificio. Por ello, desde Iris Global, creemos en la necesidad de evolucionar hacia un modelo en el que se integre la revisión preventiva: que permita identificar debilidades a tiempo y sea capaz de corregirlas antes de que se produzca el siniestro. Ofrecemos servicios integrales de asistencia, inspección y reparación en los que la anticipación es una pieza clave. Nuestra experiencia nos demuestra que cuando se actúa antes de que se produzca el desgaste o de que se produzca algún evento climático agresivo, los edificios responden mejor, las reparaciones son más rápidas, los costes se reducen y las personas se sienten más protegidas.

Apostar por el mantenimiento preventivo es proteger el patrimonio, garantizar la satisfacción de los inquilinos y asegurar que cada inmueble responda con fiabilidad a las exigencias del presente y del futuro.



Conoce nuestro servicio especializado en todas las labores de **Mantenimiento y Conservación de viviendas e inmuebles**

Más info en [www.irisglobal.es](http://www.irisglobal.es)



**Eduardo López García de Jaime,**  
economista

# El Estrecho de Ormuz en crisis: cómo el **SEGURO MARÍTIMO** pone en jaque a las pymes españolas

La póliza marítima convencional excluye riesgos de guerra, obligando a contratar la cobertura adicional *Institute War Clauses* (IWC). Antes de la crisis en Ormuz, este coste era casi simbólico (0,1% al 0,2% del valor CIF), pero la inseguridad actual ha disparado los recargos por zona peligrosa hasta niveles de entre el 1% y el 5%. Para una pyme con mercancía de 200.000 euros, esto supone pasar de una prima de 400 euros a facturas de 10.000 euros por envío.

En el comercio internacional contemporáneo, existe una premisa tan invisible como determinante para la supervivencia de cualquier operación mercantil: un buque no levanta anclas sin cobertura, pero ahora, esta máxima ha dejado de ser un simple tecnicismo administrativo para convertirse en el principal estrangulador de la operativa logística global. La escalada de tensión en el Estrecho de Ormuz ha transformado este paso estratégico en un “punto negro” para las reaseguradoras internacionales, desencadenando una tormenta perfecta de costes que impacta directamente en la línea de flotación de las pymes españolas. Por sus aguas transita diariamente entre el 20% y el 30% del petróleo que consume el planeta, lo que equivale a un flujo constante de entre 17 y 20 millones de barriles diarios, además de cerca del 20% del gas natural licuado (GNL) global, clave para mover el resto de la economía.

Cualquier interrupción en la zona —ya sea por tensiones con Irán o conflictos regionales— provoca subidas rápidas del precio del crudo, a menudo entre un 10% y un 30% en poco tiempo. Este encarecimiento afecta directamente al transporte y se traslada al conjunto de la economía, generando inflación y frenando el crecimiento. Si el cierre se prolonga, el impacto sería mucho mayor, con pérdidas de cientos de miles de millones de dólares y efectos en cadena sobre la industria, la logística y los mercados financieros globales.

La magnitud de la crisis actual se entiende mejor al observar la respuesta militar internacional desplegada en la zona. Estados Unidos y sus aliados han activado operativos navales masivos para intentar proteger el tráfico marítimo, con un coste que ya supera los 12.000 millones de dólares en apenas una semana de operacio-

nes intensas. El gasto operativo diario de mantener esta presencia militar se acerca a los 1.700 millones de dólares, cifras que no solo reflejan la importancia estratégica del enclave, sino que envían un mensaje de extrema alerta al mercado asegurador: el riesgo ya no es una posibilidad hipotética, sino una probabilidad constante.

### DE RIESGO ALEATORIO A RIESGO PREVISIBLE

Cuando el riesgo deja de ser aleatorio y pasa a ser un escenario previsible de ataques con drones y misiles, el sistema de seguros tradicional deja de funcionar con normalidad. Las reaseguradoras, que sostienen el comercio global, reducen drásticamente su exposición, lo que provoca la desaparición de coberturas y un aumento muy elevado de las primas.

Además, en el Estrecho de Ormuz está surgiendo un cambio sin precedentes: parte del comercio de hidrocarburos comienza a realizarse en yuanes. Esta tendencia hacia la desdolarización introduce una diferencia importante en el impacto de la crisis. Los países y grandes empresas que operan con la moneda china pueden esquivar, en parte, la volatilidad del dólar y ciertos bloqueos financieros. En cambio, la pyme española, muy dependiente del euro y de sistemas tradicionales como SWIFT, se enfrenta a una desventaja adicional. Mientras otros competidores mantienen el comercio con menos fricciones gracias al uso del yuan, las empresas españolas quedan más expuestas a un sistema de pagos y seguros más caro y restrictivo, lo que encarece su acceso a la energía y dificulta su actividad.

El impacto más tangible para las pymes españolas se refleja en la póliza marítima. El seguro convencional excluye riesgos de guerra, obligando a contra-

tar la cobertura adicional *Institute War Clauses* (IWC). Antes de la crisis en Ormuz, este coste era casi simbólico (0,1% al 0,2% del valor CIF), pero la inseguridad actual ha disparado los recargos por zona peligrosa hasta niveles de entre el 1% y el 5%. Para una pyme con mercancía de 200.000 euros, esto supone pasar de una prima de 400 euros a facturas de 10.000 euros por envío. Este sobrecoste del 2.500% fulmina el margen comercial, transformando operaciones rentables en pérdidas netas.

A esta presión se suma una inestabilidad operativa extrema: las cotizaciones de guerra solo valen de 24 a 48 horas y las coberturas pueden cancelarse con apenas siete días de preaviso. Ante la imposibilidad de asegurar ciertas rutas, muchos buques rodean África por el Cabo de Buena Esperanza, añadiendo entre 10 y 15 días de navegación. Este desvío incrementa el flete y el riesgo de Avería Gruesa, normativa jurídica que obligaría a la pyme a pagar sumas astronómicas para contribuir al rescate del buque ante cualquier percance grave. El endurecimiento del mercado asegurador está desplazando operaciones hacia plazas más complejas y creando nuevas barreras para las empresas españolas. La dependencia de proveedores extranjeros se ha vuelto arriesgada, ya

que muchas pymes descubren tarde que sus pólizas incluyen exclusiones que las dejan desprotegidas ante incidentes en el Estrecho de Ormuz.

En definitiva, este enclave ya no es un punto lejano, sino un factor clave para la competitividad y supervivencia de muchas empresas en España. En un contexto marcado por el uso estratégico del yuan y el aumento de primas de guerra, la gestión del riesgo marítimo ha pasado de ser un coste secundario a una necesidad crítica.

**Las cotizaciones de guerra solo valen de 24 a 48 horas y las coberturas pueden cancelarse con apenas siete días de preaviso**





## Seguro de Vida para mayores de 60 años

Occident ha ampliado su oferta de Vida con el lanzamiento de 'Vida Sénior', una póliza específica para personas de entre 60 y 75 años.

'Vida Sénior' es un seguro de vida individual, anual renovable, que nace con el objetivo de aportar tranquilidad a este colectivo y a sus familias. Para ello, combina la protección económica en caso de fallecimiento, con coberturas ante hospitalización y accidentes, la posibilidad de solicitar un anticipo en caso de enfermedad terminal e incorpora servicios de orientación médica, jurídica, y ayuda en la gestión de trámites.

La póliza contempla un capital por fallecimiento por cualquier causa de entre 10.000 euros y 100.000 euros, en función de la edad

de contratación.

Entre las garantías incluidas, 'Vida Sénior' incorpora la cobertura de 'Accidentes Sénior', que prevé indemnizaciones por fracturas, quemaduras, pérdidas sensoriales, amputaciones o traumatismos graves. A ello se suma una indemnización diaria por hospitalización, aplicable tanto por enfermedad como por accidente, que permite elegir un subsidio diario de 20 euros, 40 euros, 60 euros u 80 euros, con una franquicia de dos días y cobertura de hasta 90 días por año.

El seguro también contempla la cobertura



de enfermedades terminales, ofreciendo la posibilidad de solicitar un anticipo de hasta el 50% del capital de fallecimiento cuando el asegurado se encuentre en cuidados paliativos y no exista opción de recuperación. Además, incorpora servicios gratuitos de orientación médica por teléfono o videollamada, asesoramiento jurídico telefónico y apoyo en la liquidación del Impuesto sobre Sucesiones, con el objetivo de ayudar al asegurado y a su entorno a resolver dudas y gestionar trámites de forma más ágil y segura.



## Ciberseguro para grandes empresas

**Beazley** ha comenzado a comercializar 'Beazley Quantum Cyber', una solución de ciberseguro diseñada específicamente para grandes empresas con ingresos superiores a mil millones de euros y que ofrece una cobertura completa con una capacidad de hasta 100 millones de euros.

Desarrollada para programas cibernéticos multinacionales complejos, tiene como objetivo simplificar la construcción de programas y la gestión de siniestros para las grandes organizaciones multinacionales. 'Quantum' forma parte de la propuesta 'Full Spectrum Cyber' (con seguro, prevención y respuesta a incidentes en una única solución) de Beazley y combina los seguros tradicionales con servicios modernos de gestión de riesgos, prevención y respuesta a incidentes. Se pretende proporcionar protección financiera y apoyar en la ciberresiliencia.



## Producto exclusivo para joyas y relojes

**Hiscox** dispone de un nuevo seguro específico para joyas y relojes, sin necesidad de incluirlos en una póliza de Hogar.

El nuevo seguro destaca por su capacidad de personalización, ofreciendo dos modalidades principales de contratación: cobertura mundial o protección en caja fuerte. Además, Hiscox ha optimizado los procesos para sus colaboradores, permitiendo la cotización y emisión automática a través de la plataforma 'MyHiscox' para riesgos con una suma asegurada de hasta 100.000 euros (con un valor máximo por pieza de 25.000 euros). Para aquellos casos que superen dichos límites, se ofrece una suscripción personalizada por parte de su equipo especializado.



## Mascotas y 'Pausa en Fallas'

**Generali** ha sacado al mercado su nuevo seguro para mascotas, ofreciendo a los propietarios una solución completa para la protección de sus perros y gatos, cubriendo una amplia gama de necesidades y ayudando a los dueños a afrontar gastos inesperados.

Entre su coberturas está:

- Gastos veterinarios: incluye consultas, pruebas diagnósticas, intervenciones quirúrgicas, hospitalización y medicación por accidente. Además, si el cliente lo desea puede contratar la Asistencia veterinaria por enfermedad.
- Responsabilidad civil: protege ante los posibles daños que la mascota pueda causar a terceros, una cobertura, en muchos casos, obligatoria.
- Asistencia y apoyo en situaciones clave: ofrece protección ante robo o pérdida, defensa jurídica, orientación veterinaria telefónica 24 horas; y adicionalmente, servicio de estancia en residencia canina/felina si el propietario es hospitalizado.

Por otro lado, con la llegada de Las Fallas 2026, el ruido y la pirotecnia para el bienestar de los perros volvió a ser una preocupación central para los hogares valencianos. En respuesta a esta realidad y con una visión integral del cuidado de las mascotas, Generali ha llevado a cabo un proyecto experimental bajo el nombre de 'Pausa en Fallas', que busca armonizar el disfrute de la fiesta con el bienestar animal. Para ello, durante unas horas, se habilitó un espacio piloto insonorizado en la capital valenciana que sirvió como refugio temporal para mascotas bajo la supervisión de adiestradores expertos, protegiéndolas de la intensidad sonora de la pirotecnia.



**Pelayo** ha lanzado un nuevo producto de **Multirriesgo** destinado a los negocios comerciales y oficinas, diseñado en estrecha colaboración con medidores especialistas. Se

dirige al perfil de autónomos y empresarios que buscan productos de seguros que les doten de una mayor protección desde el punto de vista patrimonial y personal.

## Multirriesgo para comercios y oficinas

El producto cuenta con una alta modularidad y flexibilidad en la configuración de la oferta, permitiendo adaptar las garantías a las demandas específicas de cada cliente.

Entre las novedades más destacadas del producto figuran: amplia gama de garantías, alta modularidad y flexibilidad de la oferta con garantías opcionales en función de las necesidades del cliente; aplicativo de contratación adaptado al producto para una fácil gestión; y estructura de tarifa que permite un posicionamiento competitivo del producto en el mercado.



## Inversión con una rentabilidad potencial del 23,4%

**AXA** ha lanzado 'Horizonte Rentable 2030', una opción de inversión disponible dentro de 'Asigna', el Unit Linked de AXA, a 4 años; con un cupón fijo del 3% a vencimiento y otro anual del 5,10%, lo que eleva su rentabilidad potencial al final del periodo hasta el 23,4%.

Se trata de una inversión con una protección total a vencimiento de todo el capital invertido y una fiscalidad muy eficiente, dado que los rendimientos generados solo tributarán en el momento que el cliente decida disponer de su dinero. En esta nueva oferta de inversión, cada año se hace una observación para confirmar si se ha obtenido el cupón anual del 5,10%, siempre que el precio de las acciones de Iberdrola, IAG (International Airlines Group) y Bankinter, se encuentre igual o por encima del valor de referencia inicial. A vencimiento de la opción de inversión, el cliente podrá decidir invertir entre las distintas opciones disponibles dentro de 'Asigna', realizando una gestión activa de su patrimonio, o disponer de él.

La aportación mínima es de 2.000 euros y el potencial cupón del 23,4% (cupón mínimo + cupones adicionales) es ya neto de recargos. Esta opción de inversión no permite aportaciones extraordinarias ni rescates parciales, aunque, si se necesitara el dinero antes del vencimiento, se puede contar con él y se valoraría a valor de mercado.



# HISCOX *ON TOUR*

Impulsando el talento  
en la mediación.



**REGÍSTRATE AQUÍ**

[www.hiscox.es/hiscox-on-tour](http://www.hiscox.es/hiscox-on-tour)

La Comisión Europea ha lanzado en marzo un paquete de medidas para hacer frente a la crisis energética que ha desatado la guerra en Irán. El Ejecutivo comunitario pedirá a los Estados miembros que rebajen los impuestos y cargos que gravan la electricidad hasta el mínimo permitido por la normativa europea, con el objetivo de aliviar la factura de los hogares.



## Bruselas pedirá a los Estados miembros **bajar al mínimo los impuestos de la luz**

El objetivo de Bruselas es abaratar la factura de hogares y empresas, con potencial de recorte de hasta un 14% —unos 200 euros anuales— mediante ajustes fiscales. La Comisión propone a los Estados reducir IVA e impuestos eléctricos hasta mínimos comunitarios y aplicar exenciones a consumidores vulnerables.

El plan contempla inversiones masivas: 691.000 millones en renovables y redes, y 240.000 millones en energía nuclear, con el objetivo de

reforzar la competitividad y contener costes. También se plantea revisar los peajes eléctricos, que suponen hasta un tercio del recibo.

El paquete impulsa el autoconsumo, las comunidades energéticas y el consumo flexible, lo que podría generar ahorros adicionales de hasta 550 euros anuales por hogar. Asimismo, se refuerzan los derechos del consumidor, facilitando cambios de proveedor en 24 horas y mayor transparencia tarifaria.

## España promueve la creación de una **plataforma de titulizaciones para mejorar la financiación a las pymes**

El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerdo, ha presentado los avances del Laboratorio Europeo de Competitividad, impulsando la creación de

una plataforma de titulizaciones para aumentar la financiación a las empresas.



España, junto a ocho Estados miembro, impulsa una plataforma europea de titulización dentro del llamado 'Laboratorio' del mercado único. La iniciativa busca dinamizar un mercado aún poco desarrollado en Europa, donde apenas el 1,9% de los préstamos se titulizan, muy por debajo del 7% de Estados Unidos y con alta concentración geográfica.

El objetivo es ampliar el acceso al mercado a más países y entidades, crear una base inversora paneuropea y fomentar operaciones transfronterizas. La estandarización permitiría a entidades pequeñas ganar escala y mejorar el flujo de crédito hacia pymes, consideradas clave para el crecimiento.

El proyecto prevé definir su diseño y lanzar un piloto en otoño. Además, abre la puerta a nuevas iniciativas, como *ratings* comunes para pymes o programas de educación financiera, orientadas a cerrar la brecha de financiación empresarial.



## El Gobierno quitará el IVA a los autónomos que ingresen menos de 85.000 euros

El Gobierno, finalmente, eliminará el IVA a los autónomos que facturen menos de 85.000 euros al año. Así lo ha confirmado la portavoz de Junts, Míriam Nogueras, en una entrevista en el programa 'La Mirada crítica' de Telecinco.

El Gobierno español abre la puerta a aliviar la carga fiscal de los autónomos con menores ingresos tras negociar con Junts. Según su portavoz, Miriam Nogueras, el ministro Félix Bolaños le comunicó que el Ejecutivo eliminará la obligación de repercutir y liquidar el IVA para este colectivo, aunque lo hará en una norma distinta al decreto anticrisis aprobado el 20 de marzo.

La medida responde a la presión de Junts, que condicionó su apoyo a cambios fiscales. Además, busca adaptar la legislación española a una directiva europea de 2020 que introduce el llamado IVA franquiciado, pendiente de transposición. De hecho, la Comisión Europea ha denunciado a España ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por este retraso.

El cambio reduciría trámites administrativos y alinearía a España con otros países como Francia o Alemania, que ya aplican exenciones según ingresos.



## SEGURO DE EMBARCACIONES

Disfruta del mar con tranquilidad

**Te ofrecemos todas las coberturas para adaptar el seguro a tu embarcación y programa de navegación.**



### Garantías básicas

Coberturas para que puedas navegar cumpliendo con la normativa: RC obligatoria, defensa penal y reclamación de daños.



### Protegemos también a las personas

Accidentes de ocupantes, robo, efectos personales y accesorios...



### Coberturas a medida

Además, puedes incorporar servicios según tus necesidades como pérdida total, averías particulares, Institut Yachs Clauses (todo riesgo), asistencia náutica y remolque entre otros.



### Expertos en el mar

Nuestra Unidad Náutica te asesora en todo momento, tanto en la contratación como en caso de siniestro, con una asistencia 24/7.

**CALCULA TU SEGURO**





## Luz verde a la factura electrónica obligatoria en los pagos de empresas y profesionales

El Gobierno ha impulsado un real decreto que obliga al uso de facturas electrónicas entre empresas y profesionales, conocido como sistema B2B. La medida, aprobada en el Consejo de

Ministros, busca reducir la morosidad, agilizar los cobros y pagos, y fortalecer la competitividad del tejido empresarial, especialmente de las pymes.

Según el Ministerio de Economía, el periodo medio de pago ronda los 80 días, muy por encima del límite legal de 60, lo que ha lastrado históricamente la liquidez y el crecimiento empresarial.

El nuevo real decreto permitirá registrar digitalmente cada fase de la factura —emisión, aceptación y pago—, facilitando el control de plazos y reforzando la supervisión por parte de la Agencia Tributaria. Las empresas podrán operar mediante plataformas privadas interconectadas o a través de una solución pública gratuita.

El sistema automatizará la integración contable, reduciendo costes administrativos. Su despliegue será progresivo: un año para grandes empresas y dos para pymes. La medida se complementa, pero no se solapa, con Verifactu, enfocado en la lucha contra el fraude fiscal.

La reforma laboral ha disparado las extinciones de contratos por no superar los periodos de prueba (que permite rescindir la relación laboral sin pagar indemnización). La Inspección de Trabajo indica que ha detectado irregularidades en 342 empresas, a las que ha impuesto sanciones por valor de 578.000 euros.

## Inspección impone sanciones por 580.000 euros a empresas por irregularidades en periodos de prueba

El Ministerio de Trabajo ha intensificado la vigilancia sobre el uso fraudulento de los periodos de prueba en contratos indefinidos, tras detectar irregularidades en el 75% de las inspecciones realizadas. La campaña, impulsada por Yolanda Díaz, busca frenar prácticas que vulneran la estabilidad laboral, como la extinción de contratos fuera del plazo legal o la repetición indebida de periodos de prueba.

De las 520 inspecciones iniciadas, 342 han concluido con infracciones y sanciones que superan los 578.000 euros. Trabajo utiliza herramientas predictivas para focalizar sus actuaciones en empresas con indicios de fraude.

El repunte de bajas en periodos de prueba —52.400 en enero frente a 16.300 en 2019— se vincula a la reforma laboral, que redujo la temporalidad.





## Los autónomos denuncian la asfixia fiscal que obliga a más de 57.000 autónomos a convertirse en sociedades

Upta denuncia que la brecha entre el IRPF y el Impuesto de Sociedades está expulsando a miles de pequeños negocios del régimen tributario de las personas físicas y exige un reequilibrio fiscal al Ministerio de Hacienda.

La organización de autónomos denuncia un desequilibrio fiscal que penaliza a los pequeños negocios frente a las grandes empresas, alertando de efectos negativos sobre la competitividad y el aumento de la economía sumergida.

Según su presidente, Eduardo Abad, las sociedades tributan

de media entre el 20% y el 22% en el Impuesto sobre Sociedades —incluso menos en grandes grupos gracias a deducciones—, mientras que los autónomos, con ingresos generalmente inferiores a 60.000 euros, soportan una mayor carga efectiva en el IRPF.

Upta subraya que las empresas cuentan con más planificación fiscal, como deducciones o diferimiento de dividendos, lo que amplía la brecha. La organización exige una reforma que garantice mayor equidad tributaria.



El Consejo de Ministros ha dado su último visto bueno al Estatuto del Becario, la norma con la que busca acabar con los falsos becarios y que corre el riesgo de estancarse en el Congreso de los Diputados, donde no reúne el apoyo de la mayoría de los representantes. Este borrador eleva las sanciones a las empresas que se salten la regulación y limita a 480 las horas de prácticas, pero también garantiza bonificaciones en las cotizaciones sociales para las empresas que contraten de forma indefinida a estudiantes que han tenido en prácticas.

## El Gobierno garantiza bonificaciones en las cotizaciones de las empresas que hagan fijos a los becarios

El Gobierno impulsa el Estatuto del Becario con incentivos para fomentar la contratación indefinida de jóvenes y combatir el uso fraudulento de prácticas. La norma, presentada por Yolanda Díaz, contempla bonificaciones de 138 euros mensuales durante tres años —cerca de 5.000 euros— para empresas que incorporen becarios a su plantilla, ampliables en caso de discapacidad.

El texto refuerza además las obligaciones empresariales, como compensar gastos de prácticas y garantizar transparencia, mientras endurece el régimen sancionador (las multas oscilarán entre 70 y 225.000 euros). La Inspección de Trabajo ha regularizado unos 1.600 falsos becarios desde 2021, aunque el ritmo se ha moderado en los últimos años.



## Los mayores de 55 años concentran **cerca del 40% del consumo privado**

El envejecimiento de la población está transformando de forma profunda la economía y la sociedad. En España, la población mayor de 55 años tiene cada vez mayor peso demográfico, económico y social, y se consolida como uno de los motores de consumo, ahorro e inversión del país. Actualmente, representan el 34% de la población española, más de 16,7 millones, y su consumo privado medio supera al del conjunto de la población. Estas son algunas de las conclusiones del 3º Congreso Silver Economy del Centro de Investigación Ageingnomics de **Fundación Mapfre e Icea**.

Juan Fernández Palacios, director del Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación Mapfre, ha señalado que “la longevidad debe entenderse no solo como un reto demográfico, sino también como una oportunidad económica y social. Los mayores de 55 años representan una generación con capacidad de consumo, ahorro y participación social que seguirá creciendo en los próximos años”.

Por su parte, José Antonio Sánchez, director general de Icea, ha subrayado la importancia de comprender el creciente peso del colectivo sénior en la economía y de adaptar los productos, servicios y estrategias empresariales a una sociedad cada vez más longeva.

Durante el evento, se ha presentado la nueva edición del ‘Sénior Economy Tracker’, en donde se destaca que la evolución de la economía de la longevidad en España sigue una trayectoria de mejora gradual, con un crecimiento del 21% entre 2015 y 2023. La generación sénior tiene un peso económico muy relevante en España. De hecho, se trata del grupo de edad con mayor capacidad adquisitiva media del conjunto de la población, tal y como muestra el informe ‘La economía

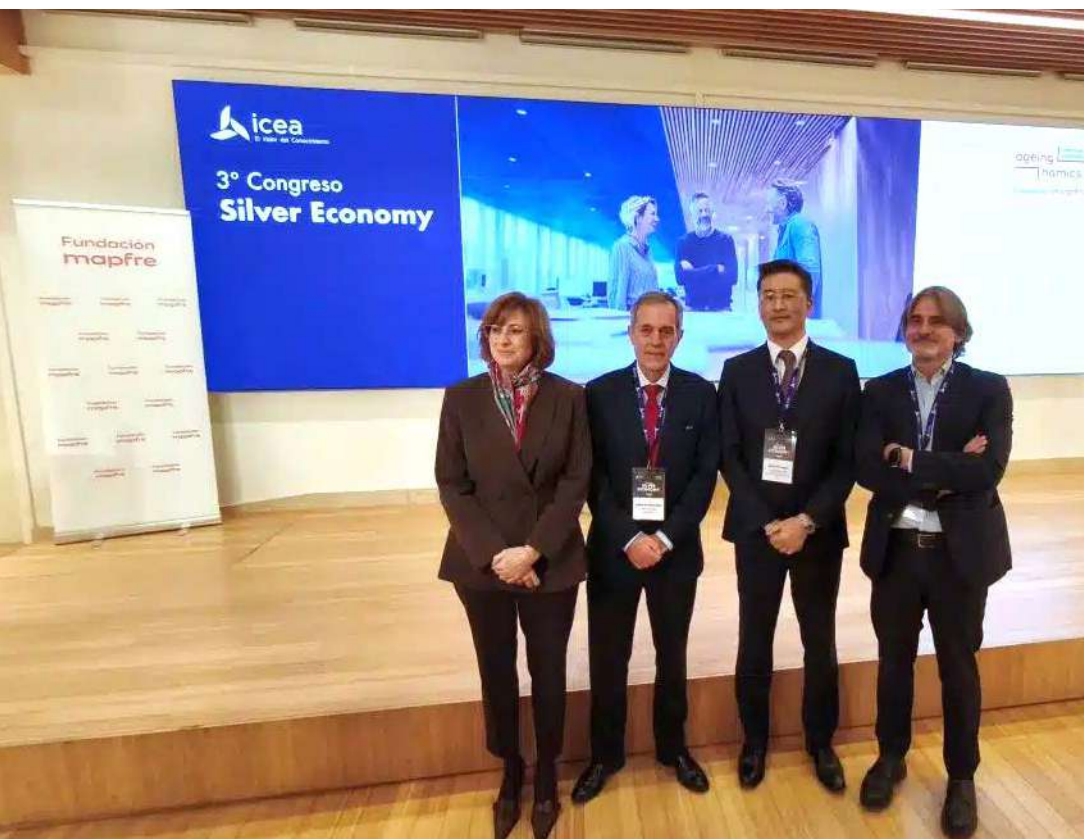
sénior en las cuentas de los hogares españoles’, elaborado por el Centro de Investigación Ageingnomics, en colaboración con la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea).

Los mayores de 55 años concentran el 38,7% de los recursos totales de los hogares, una cifra muy similar a la del grupo central de edad activa (30-54 años), que alcanza el 39,6%. En términos de renta, los mayores de 55 años son el grupo de edad con mayor capacidad de gasto del conjunto de la población española, y alcanzan 36.816 euros de recursos medios por persona (teniendo en cuenta ingresos laborales, rentas del capital y prestaciones públicas, entre otros factores).

El estudio también destaca su importante contribución al ahorro y al patrimonio de los hogares, así como su creciente protagonismo en la toma de decisiones financieras. Además, son un motor económico clave: el consumo privado de los mayores de 55 años representa un 39,3% del total, superando al del grupo principal de 30-54 años (36,9%), y en gasto turístico (vacaciones y ocio) este colectivo acapara el 33,7% del total.

En las conclusiones del ‘VI Barómetro del Consumidor Sénior’ se destaca que el colectivo sénior es activo y vital:





son ahorradores (51%), apoyan económicamente a su entorno (52%), tienen vivienda en propiedad (85%) —muchas veces sin cargas (69%)—, priorizan el gasto en alimentación (95%), vivienda (61%) y ocio (30%), siguen una buena alimentación (75%) y mantienen una vida activa (57%).

En este sentido, Iñaki Ortega, consejero asesor del Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación Mapfre, ha destacado que los mayores de 55 años son hoy una generación cada vez más activa, formada y digitalizada. De hecho, el estudio muestra que 13,3 millones de sénior en España (82%) son ya usuarios activos

de internet, utilizando con frecuencia servicios digitales como banca online, plataformas audiovisuales o redes sociales.

Sabina Martín, responsable de proyectos de Investigación de Icea, presentó las conclusiones del informe que profundiza en la presencia del colectivo sénior en las aseguradoras y cómo las mismas, conscientes de su relevancia, están trabajando en elaborar una propuesta aseguradora de valor para este segmento. En concreto, siete de cada diez entidades y/o grupos aseguradores disponen de una oferta aseguradora específica para sénior.

Durante la jornada también se ha celebrado la mesa redonda ‘Experiencia en la cancha: nuevas jugadas financieras para la longevidad’, en la que han participado Pedro Serrano, profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad Carlos III de Madrid; Trinidad Martín-Orozco, directora general de Santander Mapfre Hipoteca Inversa EFC; y Fernando Romay, exjugador de baloncesto. En ella, se han analizado las distintas fórmulas que permiten a las personas mayores complementar su pensión utilizando su vivienda como recurso financiero sin necesidad de abandonarla, así como las diferencias entre las soluciones tradicionales —como la venta, el alquiler o el cambio a una vivienda más pequeña— y las nuevas alternativas surgidas en los últimos años en un contexto de mayor esperanza de vida y pensiones más ajustadas (hipoteca inversa, la venta de la nuda propiedad o el anticipo de alquileres).

Para concluir la jornada, Jorge Alcalde, periodista, divulgador científico, escritor y director de la revista Esquire, ha realizado la conferencia ‘La aventura de la ciencia en pos de la longevidad humana’, en la que ha abordado los avances más recientes en la investigación sobre el envejecimiento y la prolongación de la vida. Analizó el estado actual de estas investigaciones, las expectativas de futuro y las implicaciones sociales y económicas que conllevará una mayor esperanza de vida a nivel global.

## Asisa Vida celebra su 10º aniversario

**Asisa Vida** celebra este año su décimo aniversario consolidada como una de las compañías más competitivas del mercado español de seguros de Vida riesgo.

En la última década, Asisa Vida ha liderado la apuesta del Grupo Asisa por diversificar su actividad aseguradora y cuidar de manera integral el bienestar de sus asegurados. Para ello, la compañía ha desarrollado una estrategia centrada en dar respuesta a unos clientes que demandan productos cada vez más flexibles, más sencillos de entender y, sobre todo, fácilmente accesibles.

A partir de este compromiso, Asisa Vida ha reforzado su posicionamiento mediante seguros con una prima competitiva, coberturas adaptadas y canales de distribución diversificados.

Durante 2025, Asisa Vida mantuvo su apuesta por el crecimiento: su volumen de primas se incrementó un 18% en España y Portugal, superando los 150.000 asegurados.

Francisco Martínez Aguilar, director general de Asisa Vida, destaca que la com-

pañía “cumple diez años de crecimiento apoyada en unos pilares básicos: un buen producto adaptado a la necesidad del asegurado; una orientación al mediador, al que aportamos soluciones y campañas que le ayudan a llegar mejor a su cliente; un equipo accesible, orientado exclusivamente a dar el mejor servicio a todos nuestros clientes y colaboradores; y un precio competitivo. A todo ello se une un trabajo constante para ser la mejor alternativa en el seguro de Vida riesgo”.

Esta apuesta por ser una compañía capaz de competir en el seguro de Vida riesgo se ha concretado en productos modulares, con primas ajustadas y prestaciones claras en coberturas de fallecimiento e incapacidad, complementados con una oferta específica para algunos colectivos, como, por ejemplo, familias numerosas, profesionales sanitarios o donantes de sangre, que pueden acceder en condiciones ventajosas a los productos de la aseguradora.

Además, durante estos 10 años, Asisa Vida ha consolidado su red comercial y sus acuerdos de distribución con corredores, uno de sus canales de distribución prioritarios y por el que seguirán apostando en los próximos años. Estas alianzas comerciales son estratégicas y han permitido a la compañía ampliar su capacidad para



llegar a nuevos segmentos de clientes en todo el territorio.

Esta evolución ha consolidado a los seguros de Asisa Vida como los más competitivos del mercado español de vida riesgo durante los últimos cinco años, según el ‘Estudio comparativo de primas del seguro de vida riesgo’ que elaboran anualmente Inese y Global Actuarial. Tras analizar los resultados de 18 entidades aseguradoras y 7 de bancaseguros en diferentes escenarios, este estudio concluye que Asisa Vida ofrece la mejor prima media para las diferentes edades y los capitales estudiados con las coberturas por fallecimiento e invalidez absoluta y permanente.

En otro orden de cosas, Asisa ha trasladado la oficina principal de su delegación en Vizcaya a unas oficinas más céntricas, situadas en la calle Alameda Urquijo 58 de Bilbao. La apertura de esta nueva delegación se enmarca en los planes de la aseguradora para seguir avanzando en ese objetivo de crecimiento en Vizcaya, ampliar los servicios que la compañía ofrece y simpli-



ficar todos los trámites burocráticos para establecer una relación más directa con los asegurados y facilitar el acceso a las prestaciones.

En 2025, la compañía aumentó más de un 8% sus asegurados en la provincia, fortaleciendo su posición como una de las aseguradoras de referencia en el seguro de Salud. Asisa ya atiende a más de 12.000 asegurados en la provincia vizcaína.

Además, Asisa está reforzando en el País Vasco su estructura comercial y los acuerdos con mediadores y corredores de

seguros, con el objetivo de llegar a nuevos clientes. En ese marco de crecimiento, la compañía ha diversificado su oferta y, junto a los seguros de Salud y dental, cuenta con productos de Vida, Accidentes, Dececos, Mascotas y Asistencia en Viajes.

Por último, señalar que la aseguradora, junto con el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón** ha celebrado, una jornada formativa centrada en las oportunidades comerciales que ofrece el mercado de los seguros de Salud para extranjeros residentes en España.

Bajo el título 'Especialízate en seguros para extranjeros y capta nuevo negocio', se ofreció una visión completa de las soluciones que Asisa pone a disposición de los mediadores para responder a las necesidades de estudiantes internacionales y nuevos residentes que deben acreditar coberturas médicas válidas para la obtención de visados y permisos de residencia. Asimismo, se resolvieron dudas frecuentes, la prevención de errores en la contratación y la aplicación de estrategias de venta efectivas adaptadas al cliente internacional.

## JubilaMe incluye nuevos planes de pensiones para autónomos

**JubilaMe** ha incorporado a su plataforma los Planes de Pensiones de Empleo Simplificados de Dunas Capital AM, una de las principales gestoras independientes españolas que cuenta con aproximadamente 5.300 millones de euros en activos bajo gestión.

Alfonso Benito, director de Inversiones de Dunas Capital AM, comenta que “la gestión activa del ahorro es más importante que nunca en un entorno de volatilidad marcado por signos de incertidumbre”.

En otro orden de cosas, la JubilaMe ha lanzado su nueva línea de negocio centrada en Beneficios Sociales. Refuerza su apuesta por apoyar al Canal de Mediación, dotándolo de plataformas tecnológicas de planificación totalmente personalizadas, facilitando a sus clientes corporativos un medio para que sus empleados puedan gestionar su bienestar financiero con autonomía y precisión.

La Mediación podrá integrar su propia oferta de productos, utilizando la tecnología de JubilaMe y/o ProtégeMe para convertir a sus clientes corporativos en prescriptores de bienestar de sus empleados.





## CNP Iberia participa en la VIII edición del programa 'El Riesgo y yo'

CNP Iberia ha participado en la VIII edición del programa educativo 'El Riesgo y yo', una iniciativa impulsada por **Unespa**, dentro del proyecto 'Estamos Seguros', en colaboración con la **Fundación Junior Achievement**.

El Grupo CNP Assurances en España forma parte del programa desde sus inicios, hace ya ocho años, gracias a la participación voluntaria de sus empleados, que imparten sesiones formativas dirigidas a estudiantes de secundaria sobre la identificación y gestión del riesgo. A través de ejemplos cotidianos y dinámicas participativas, los alumnos reflexionan sobre la relación entre las decisiones que toman y los riesgos asociados, así como sobre la

importancia de anticiparse.

Durante estas sesiones también se introducen conceptos propios del ámbito asegurador, como la mutualización, y herramientas que ayudan a gestionar situaciones de incertidumbre, entre ellas el ahorro o la planificación financiera.

“Tener la oportunidad de hablar con los estudiantes sobre riesgo y previsión es una forma muy directa de acercarlos a la realidad del sector asegurador. Muchas ve-



ces estos conceptos parecen lejanos, pero están presentes en nuestro día a día”, explica Sergio Pindado, Head of Mobility & Affinity de CNP Iberia.

Por su parte, Jaime Guance, Senior Actuary del área de Pricing de CNP Iberia, destaca que “este tipo de programas permiten trasladar a los jóvenes ideas que forman parte del trabajo diario del sector asegurador, como la anticipación o la gestión de la incertidumbre. Al mismo tiempo, escuchar sus preguntas y su forma de entender estos conceptos aporta una perspectiva muy interesante sobre cómo las nuevas generaciones perciben el riesgo”.



## Zurich invita a Grupo Intercor a un encuentro con mediadores

**Grupo Intercor** ha sido invitado, en calidad de asociación destacada del sector, a participar en un encuentro exclusivo organizado por el CEO de **Zurich**, Vicente Cancio.

Esta invitación reconoce la trayectoria, solidez y posicionamiento de Grupo Intercor dentro del mercado, así como su compromiso con la excelencia en el servicio y la innovación en la mediación.

El encuentro tuvo como objetivo compartir la visión estratégica, analizar la evolución del sector y la situación del mercado, así como debatir sobre los principales retos y oportunidades que marcarán el futuro del seguro.



## Reale mejora un 52,8% su beneficio

**Reale Seguros** ha presentado el avance de los resultados de 2025 de sus dos principales sociedades en España (Reale Seguros Generales y Reale Vida y Pensiones). Unas cuentas que continúan la inercia positiva de 2024, registrando de nuevo incrementos en beneficio neto, primas emitidas, ratio combinado operativo e índice de solvencia (calculado por la fórmula estándar) en ambas sociedades y con una aportación muy diversificada de los distintos ramos y sus siete direcciones territoriales en España. En 2025 aumento su beneficio un 52,8%.

“El 2025 ha sido un año de consolidación. Tanto los resultados de Reale Group en su conjunto, como los de nuestras dos principales sociedades en España, reafirman la tendencia positiva del ejercicio anterior, tras unos años marcados por la inflación y el aumento de los costes medios”, ha explicado Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale Seguros.

La sociedad Reale Seguros Generales ha logrado en 2025 un beneficio neto de 52,7 millones de euros, lo que representa una mejora del 52,8% respecto al año anterior. Su volumen de primas emitidas ha crecido un 4,9% en el último año hasta los 1.152,2 millones de euros, prácticamente en línea con sus previsiones y gracias al aumento de la prima media. Esta mejora se sustenta en los aumentos prácticamente homogéneos de los ramos de Autos (+5%) y de Diversos (+4,8%). En el desglose de este último, destacan los avances registrados en Pymes (+8,1%) y R.C. General (+6,5%). El segmento de Hogar, por su parte, presenta un repunte del 3,1%. A la conclusión de 2025, la sociedad contaba con algo

más de 2 millones de clientes.

En este contexto, Reale Seguros Generales ha cerrado el último año con una mejora interanual de dos puntos en su ratio combinado operativo, que retrocede hasta el 96,2%. Por su parte, el ratio de solvencia crece hasta el 171,3% calculado por la fórmula estándar.

La sociedad de Vida y Pensiones también ha presentado unos resultados positivos, con un aumento del 3,5% en el beneficio neto hasta los 3,8 millones de euros. Este resultado se sustenta en el incremento del 11,3% de las primas emitidas, que alcanzan los 76,8 millones de euros. Tanto el ámbito de Riesgo como el de Ahorro han contribuido con aumentos del 9,1% y del 12,8%, respectivamente.

Por otro lado, destaca también la mejora del ratio de solvencia que, calculado por la fórmula estándar, ha alcanzado el 270%.

Para 2026, en Reale Seguros Generales se apunta un crecimiento de las primas en torno al 5%. Su estrategia se centrará en la retención de la cartera y en consolidar la nueva producción. En el caso de Reale Vida y Pensiones, se centrará en seguir potenciando su negocio de Riesgo con el objetivo de aumentar un 6,8% el volumen de primas. “Aspiramos a ganar cuota de mercado y mantener nuestra rentabilidad, reforzando una apuesta por el canal de mediación que ha demostrado ser una gran fuente de valor para la compañía y para nuestros más de 2 millones de clientes”, concluyó Ignacio Mariscal. En este momento trabajan con más de 2.200 corredores de seguros y su calidad de servicio se ha valorado con un 7,36 en el último Barómetro de Adecose.



## AmTrust International se une a Asase como nuevo partner asegurador



**AmTrust International** se incorpora como nuevo partner asegurador de la Asociación de Agencias de Suscripción de España (**Asase**), coincidiendo con la celebración del II Congreso de Asase en Madrid.

AmTrust International (filial de AmTrust Financial Inc.) se posiciona como una proveedora de capacidad de suscripción, estado especializada en la colaboración estrecha con las agencias de suscripción, aportando capacidad sostenible, predecible y de largo plazo. AmTrust International resalta que su filosofía está orientada a un verdadero partnership con las diferentes agencias de suscripción, basado en la cercanía de la suscripción, el intercambio de información y la búsqueda conjunta de soluciones, apoyando a modelos de nuevas agencias como especializar a las MGAs ya consolidadas. AmTrust International se especializa en seguros de Professional Lines, SME Property, Warranty & Specialty, Mortgage & Credit y Legal Protection. Y opera en España bajo el régimen de libre prestación de servicios a través de AmTrust International Underwriters DAC, con sede en Irlanda.

Por otro lado, **Globartia Suscripción de Riesgos** (especializada en garantía mecánica dentro del ámbito de la movilidad y la automoción) se ha incorporado a Asase. De esta forma, pasa a contar con 37 agencias socias, lo que refuerza aún más la diversidad de representación dentro de la asociación.

**Allianz** ha celebrado la segunda edición de su 'Foro Anual Allianz Inversiones', un evento en el que se comunicaron las estrategias y objetivos en el ámbito de la gestión de activos.

## Allianz da a conocer sus estrategias en gestión de activos

La jornada, inaugurada por Celso Fernández, subdirector general de Vida, Salud y Asset Management de Allianz Seguros, estuvo centrada en el análisis de la actualidad económica, geopolítica y financiera, así como en el impacto de las tendencias globales sobre las decisiones de inversión y el futuro de los ahorradores e inversores.

Por su parte, Rafael Hurtado, Chief Investment Officer de Allianz Soluciones de Inversión, ofreció su visión sobre el entorno macroeconómico actual, mientras que Javier Santacruz, economista y analista financiero, abordó algunas tendencias globales que impactan en el mercado.

Durante el foro, se discutieron temas como el impacto de los conflictos bélicos en la economía y los mercados, la posición de los bancos centrales, la evolución de la inflación o el impacto de la IA en los mercados. En este contexto cambiante, entender la evolución de activos clave es esencial para ofrecer un asesoramiento con sentido.

Durante la jornada también se reconoció a los mediadores de Allianz, con la entrega de premios en distintas categorías.





## Markel lanza la línea de Marítimo

**Markel** ha lanzado en España su nueva línea de negocio Marítimo, poniendo a disposición del mercado prácticamente todos los tipos de seguros marítimos. Con ello, la compañía se posiciona como una de las pocas capaz de ofrecer una gama completa de soluciones de seguros especializados en ese ramo.

Con la apertura del negocio Marítimo en España, Markel ofrece una propuesta integral, diseñada para dar respuesta a riesgos complejos y necesidades específicas de corredores y clientes.

La oferta disponible en España abarca, entre otros: Mercancías y transportistas, Casco y Máquina, Responsabilidades Marítimas, Project Cargo + DSU, Protección & Indemnización (P&I), Responsabilidad Civil Fletadores, Guerra (WAR), Cascos y Mercancías.

Con el objetivo de impulsar el lanzamiento de la nueva línea de negocio, se incorporan Agustina de Blasis y Bernardo González, quienes desempeñarán el rol de Senior Marine Underwriter. Ambos profe-



sionales aportan una amplia y sólida trayectoria en el sector marítimo, fortaleciendo la especialización del equipo.

El lanzamiento en España se apoya en la plataforma de Markel Marine Europa, y en la escala del negocio Marine de Markel a nivel global, que en 2025 alcanzó aproximadamente 1.000 millones de dólares en primas suscritas.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha actualizado y optimizado su producto de medicina alternativa, introduciendo mejoras en primas, coberturas y usabilidad con el objetivo de ofrecer al mercado una solución más competitiva, flexible y adaptada a las necesidades reales de profesionales y colectivos del sector.

Las principales mejoras del producto se centran en: primas más competitivas, ampliación y reorganización de actividades cubiertas, condiciones más flexibles, proceso de cotización simplificado y compatibilidad con el Cuestionario de Medicina Alternativa para casos que excedan los lí-

mites del precotizado (individuales, colectivos, mayor complejidad).

Por último, señalar que la Asociación Española de FinTech e InsurTech (**Aefi**) y Markel España han firmado un acuerdo de colaboración para fortalecer el ecosistema FinTech e InsurTech en España. Ambas entidades trabajarán conjuntamente en iniciativas orientadas a fomentar la transformación digital del sector, impulsar el emprendimiento tecnológico y generar espacios de diálogo entre compañías FinTech, inversores y reguladores.

El acuerdo se enmarca en un contexto en el que el ecosistema FinTech e InsurTech español afronta riesgos crecientes, especialmente en los ámbitos tecnológico, regulatorio y de ciberseguridad. La mitigación de estos riesgos requiere un enfoque integral que combine tecnología robusta, cumplimiento normativo sólido, cultura de seguridad, supervisión de terceros y soluciones aseguradoras especializadas.

Además, la compañía pondrá a disposición de los asociados de la Aefi su nuevo producto FinTech/InsurTech, diseñado para cubrir sus necesidades aseguradoras. Este producto incluye coberturas de Responsabilidad Civil Profesional, obligatoria para la emisión de la póliza, Responsabilidad Civil de Administradores y Altos Cargos, Robo y Riesgos Cibernéticos.

## Cecas desarrolla un ciclo sobre aspectos normativos del sector

Cecas, junto con Fundación Inade, organiza un ciclo formativo de tres sesiones dedicadas a un ámbito normativo concreto con impacto directo en la actividad de los mediadores.

La primera sesión se centró en la correcta cumplimentación de la Documentación Estadístico-Contable (DEC), ofreciendo soluciones a los aspectos que generan mayor incertidumbre contable y estadística.

La segunda sesión analizó el impacto de la Ley 5/2025 y de la modificación del Reglamento General de Vehículos en el mer-



cado asegurador, con especial atención a sus implicaciones para el seguro de Autos.

La última de las sesiones, que se celebrará el 10 de abril, estará dedicada al sistema de aportación definida recogido en el Convenio Colectivo de Mediación, explicando su funcionamiento y las obligaciones que introduce para las empresas del sector.

En otro orden de cosas, Cecas organizó, a mediados de marzo, un curso sobre siniestros atmosféricos, un riesgo cada vez más frecuente y complejo. En él se abordó, desde una perspectiva práctica, la delimitación técnica de los fenómenos atmosféricos, su encaje en las pólizas, los criterios

de cobertura y exclusión, así como la intervención del Consorcio de Compensación de Seguros en este tipo de siniestros.

El programa profundizó en la interpretación de clausulados, en los procedimientos habituales de tramitación y en los elementos clave que intervienen en la valoración de daños derivados de riesgos atmosféricos.

Por último, señalar que Cecas ha organizado un webinar para analizar el seguro de Asistencia en Viaje a personas, impartido por Carlos Nadal, director de Negocio Asegurador en **Iris Global**. La formación se centra en el enfoque comercial de estos productos, incluyendo vías de captación de negocio y crecimiento de cartera. Según datos sectoriales, las aseguradoras atienden cada año a más de 500.000 personas en desplazamientos, gestionando incidencias de forma continua.



## Álvaro Beltrán de Heredia, se une a Intact Insurance España como Senior Liability Underwriter

Intact Insurance España ha anunciado el nombramiento de Álvaro Beltrán de Heredia como Senior Liability Underwriter.

Es licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid y cuenta con más de diez años de experiencia en el sector asegurador. Inició su trayectoria profesional en Willis Iberia en 2014, donde ejerció como ejecutivo de cuentas P&C en los departamentos de Administración Pública/Sanidad y Grandes Cuentas. Posteriormente, desarrolló su carrera como Casualty Underwriter en Generali Global Corporate & Commercial y, más recientemente, en Starr Europe Insurance Limited.



## Pelayo mejora su resultado un 50% en 2025

**Pelayo** cierra 2025 con un crecimiento del 50% en beneficio (14,3 millones de euros) y el 6,3% en facturación, gracias a la mejora de márgenes técnicos, el buen comportamiento del conjunto del negocio asegurador y el impulso del Plan Estratégico 25-27.

La facturación de Pelayo Mutua en 2025 se sitúa en 434,6 millones de euros (+6,3% respecto a 2024). En Autos, su principal ramo, alcanza 352,7 millones de euros (+ 6,3%). Las primas comercializadas (de productos propios y de terceros como Asisa en Salud y Santalucía en Decesos) llegaron a los 609 millones.

La mutua mantiene un sólido nivel de solvencia, situándose 2,3 veces por encima del mínimo exigido y con un capital disponible de 403 millones de euros. El ratio de siniestralidad se sitúa en el 71,01%, ligeramente inferior al de 2024.

El beneficio neto de Pelayo Mutua ha alcanzado los 6,3 millones de euros, reflejando el impacto positivo de las medidas aplicadas durante el ejercicio que han permitido una mejora de los márgenes.

En Pelayo Vida, compañía participada al 50% con Santalucía, la facturación asciende a 9 millones de euros, con 72 millones de fondos gestionados. El resultado neto se sitúa en 2,2 millones de euros.

Agropelayo, sociedad de negocio

agrario participada al 50% con AM Inversiones Colectivos Agrarios S.A., registra una cifra de negocio de 146 millones de euros y un resultado neto de 9,8 millones de euros.

El balance del primer año del Plan Estratégico 25-27 ha sido positivo para el Grupo. Su objetivo es crecer de manera sostenible, construyendo valor a largo plazo, a través de siete programas en los que son clave la experiencia de cliente, la omnicanalidad, la diversificación y la expansión de la red de oficinas. En este marco, Pelayo continúa su transformación empresarial con foco en innovación y tecnología, reforzando un servicio más personalizado y cercano para impulsar la fidelidad de sus clientes.

Para 2026 (segundo año del plan estratégico), Francisco Lara, presidente de Pelayo, dijo que se plantean tres objetivos: seguir avanzando en el cliente “dominio” (los gestionados por los agentes, sus oficinas y por teléfono) para potenciar el fondo de comercio y la gestión global del cliente; aumentar el margen de negocio para que siga creciendo al 35%; y aumentar la productividad comercial.

Francisco Gómez Alvado, director general de Pelayo, señaló

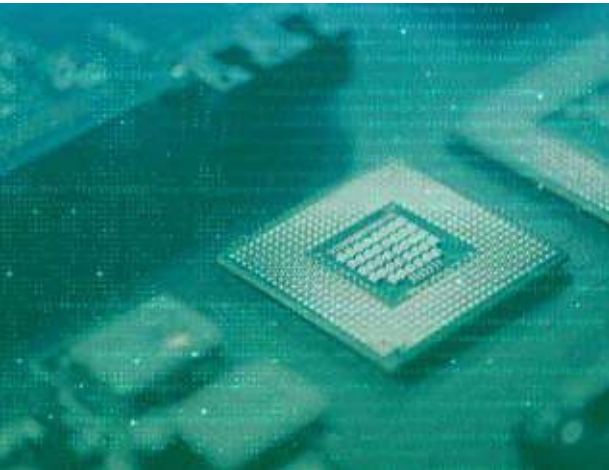
que se quiere diversificar más el negocio asegurador y potenciar más el productos de comercio y patrimoniales (Hogar). Asimismo, van a distribuir productos que no son aseguradores convirtiéndose en socio de una distribuidora de energía. Así como proyectos conjuntos con **IMA** y con **Lagun Aro** en asistencia.

Sobre el tema de la adquisición de alguna aseguradora, Lara comentó que hay que valorar las posibles oportunidades, que no son muchas. “Eso no quita que pueda haber colaboraciones para ser más eficientes”.





## Sanitas explica por qué es necesario **actualizar los sistemas core en el sector seguros**



El futuro del sector Salud depende de su capacidad para integrar la tecnología en cada decisión, proceso y experiencia del paciente. La modernización de los sistemas *core*, aquellos que sustentan los procesos más críticos del negocio, se ha convertido en una prioridad para muchas compañías de seguros y Salud que buscan avanzar hacia un modelo más eficiente, conectado y centrado en las personas.

Estas plataformas gestionan información esencial, desde los datos de clientes y pólizas hasta historiales clínicos, actos médicos y pruebas, y hoy necesitan actualizarse para responder a las nuevas demandas digitales y a un entorno tecnológico en constante evolución.

Desde **Sanitas** se indica que la transformación tecnológica elimina la dependencia en sistemas rígidos y monolíticos y permite a las organizaciones trabajar con mayor flexibilidad, seguridad y capacidad de adaptación. Las compañías que avanzan en este camino logran optimizar recursos, simplificar la gestión y minimizar los riesgos de interrupción del servicio.

En este proceso, son varias las tecnologías que están teniendo un papel protagonista: Computación en la nube, Inteligencia artificial y análisis de datos, Plataformas flexibles y escalables y Ciberseguridad avanzada.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha presentado la nueva unidad Odontológica y de Cirugía Maxilofacial en el Hospital Blua Sanitas Valdebebas, el primero nativo digital de la compañía.



## Crédito y Caución ayudó a más de **2.500 empresas a lograr contratos públicos en 2025**

Los seguros de Caución de **Crédito y Caución** ayudaron, en 2025, a más de 2.500 empresas españolas a conseguir cerca de 20.000 contratos con las **Administraciones Públicas**, por un importe de 13.000 millones de euros.

“En los últimos años han crecido significativamente las necesidades de garantía que precisan las empresas para su actividad, debido principalmente al fuerte aumento del volumen de contratación pública y a la expansión de los proyectos de energías renovables. En este contexto, el ramo de Caución es uno de los de mayor crecimiento. Además, es una palanca de crecimiento para las empresas”, explica el director de Caución de Crédito y Caución, Miguel Ángel Medina.



## Arag reclama mayor educación digital para **prevenir riesgos entre menores**

Muchos jóvenes han normalizado prácticas como revisar el teléfono móvil de su pareja o mantener contacto con desconocidos a través de redes sociales. Son algunas de las conclusiones del informe 'Percepción y riesgos digitales entre jóvenes', elaborado por **Arag**, tras realizar cerca de 3.100 encuestas a menores de Barcelona y Madrid. El estudio subraya la necesidad urgente de reforzar la formación en valores digitales y en privacidad desde edades tempranas, con el fin de fomentar un uso más seguro y responsable de la tecnología.

WhatsApp continúa siendo la plataforma más utilizada entre el alumnado, con un 70% de uso, seguida de Instagram, TikTok y YouTube, todas ellas con porcentajes superiores al 50%. Lo verdaderamente preocupante, según los expertos de Arag, es que el 46% del alumnado interactúa en redes con personas a las que no conoce en la vida real, lo que incrementa el riesgo de exposición a desconocidos. La comprensión de los límites de la privacidad sigue siendo uno de los principales desafíos en la educación digital de los menores. En España, un 16% de los jóvenes afirma que revisaría el móvil de su pareja sin consentimiento, mientras que un 17% ha recibido peticiones para enviar fotografías o vídeos íntimos a través de redes sociales.

Como nota positiva, solo un 4% de los encuestados compartiría imágenes privadas de otra persona sin permiso.

El 68% de los jóvenes encuestados participa habitualmente en videojuegos online y, entre ellos, uno de cada cuatro ha sufrido *griefing*: acoso dentro del propio juego o en sus chats, a través de mensajes insultantes o de contenido sexual.

Según el estudio de Unicef, 'Infancia, adolescencia y bienestar digital. Una aproximación desde la salud, la convivencia y la responsabilidad social', uno de cada diez menores afirma haber sufrido ciberacoso. Sin embargo, los datos de Arag indican que solo un 16% del alumnado reconoce haber presenciado un caso que afectara a un compañero o compañera. Eso sugiere que muchos episodios pasan desapercibidos para su entorno.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha renovado su identidad corporativa para reforzar un posicionamiento más moderno, cercano y diferenciado con la competencia.



Como consecuencia de esta transformación, la compañía presenta también una web, totalmente actualizada, que refleja la nueva imagen de la marca tras 12 años.

El nuevo diseño corporativo incluye una revisión del icónico logotipo de la aseguradora, actualizado sin perder sus elementos más distintivos.

La paleta cromática también se amplía: el característico amarillo Arag se enriquece con nuevos contrastes y posibilidades de diseño gracias a tonos arena y a un blanco luminoso.

Un elemento central del nuevo diseño es la tipografía, desarrollada a partir de la del logotipo de Arag y complementada con una variante en cursiva para dar acento.

El nuevo diseño comenzó a implementarse en la sede central del Grupo Arag y se está desplegando progresivamente en todos los países donde la marca opera.

## Pablo Pérez, nuevo suscriptor de Responsabilidad Civil de QBE

**QBE Iberia** ha incorporado a Pablo Pérez como suscriptor de Responsabilidad Civil, con el objetivo de reforzar su equipo especializado en RC y potenciar una de las líneas estratégicas de la compañía en España.

Dispone de una amplia experiencia en suscripción y una trayectoria de más de seis años en compañías como AXA XL y Everest, donde se ha especializado en análisis de riesgos, renovación y suscripción de nuevos

negocios, así como en la gestión de relaciones con brókeres y clientes.

Por otra parte, la aseguradora ha incorporado a Álvaro Hidalgo de Torres como Underwriter en el departamento de Cyber. Es ingeniero en Recursos Energéticos, Combustibles y Explosivos por la Universidad Politécnica de Madrid, cuenta con un

Máster en Ingeniería por la misma universidad y un Máster en Consulting por la Universidad Pontificia Comillas Icai-Icade. Se unió al equipo tras tres años en Management Solutions, donde trabajó como Consultor de Riesgos Tecnológicos. Anteriormente fue ingeniero de Proyecto en Mitsubishi Electric ES.

## Los siniestros con patinetes ocasionaron 19 fallecidos en 2025

En 2025, los medios de comunicación españoles registraron 549 siniestros con patinetes, un 38,6% más que el año anterior, lo que confirma un crecimiento por segundo año consecutivo. Estos siniestros dejaron un total de 572 personas lesionadas y 19 fallecidas. De estas, 16 fallecieron mientras usaban este tipo de vehículo, en un siniestro falleció un motociclista y dos peatones murieron atropellados por patinetes eléctricos.

Estas son algunas de las conclusiones del informe 'Avance de Datos de Siniestros e Incendios de Vehículos de Movilidad Personal 2025', realizado por **Fundación Mapfre** y **Cesvimap**, para ofrecer una visión global de la siniestralidad de los vehículos de movilidad personal (VMP).

Los siniestros se concentraron principalmente en Castilla y León (132), Andalucía (51)



y La Rioja (48). En cuanto a su naturaleza, las colisiones con otros vehículos continuaron siendo la causa principal (64,7%), seguidas de las caídas (19,1%) y los atropellos a peatones (10,9%).

En 2025, la mayoría de los fallecidos en vehículos de movilidad personal fueron hombres (89,5%). Por edades, seis tenían entre 15 y 24 años, tres eran mayores de 65 y dos entre 0 y 14.



## El resultado consolidado de GCO aumentó un 7,8% en 2025

GCO cierra el ejercicio 2025 incrementando su resultado consolidado un 7,8% respecto al ejercicio anterior, hasta los 742,4 millones de euros. También crece el volumen de negocio, que alcanza 6.260,4 millones de euros, un 4,4% más, impulsado por la buena evolución de Occident y consolidando el crecimiento experimentado por el Grupo en los últimos años.

GCO estructura su actividad a través de tres compañías: **Occident** y **Atradius** (Crédito y Caución en España) en el negocio asegurador y **Mémora** en el sector funerario.

Occident, el mayor negocio de GCO, ha impulsado el volumen de negocio del Grupo aportando 3.479,3 millones de euros, un 7,4% más que el ejercicio anterior. El resultado ordinario, por su parte, se sitúa en 336,6 millones de euros, un 15,1% superior al obtenido en 2024, y el ratio combinado mejora en -0,6 p.p. (puntos porcentuales), colocándose en el 90,3% gracias, sobre todo, al buen comportamiento de los ramos de Multirriesgos y de Autos.

En Multirriesgos, Occident alcanza una facturación de 980,6 millones de euros, un 9,7% más, y un resultado que avanza un 10,4% hasta los 105,8 millones de euros. Destaca el ratio combinado del ramo, que se sitúa en 88,7% (-0,1 p.p.). Este resultado se sustenta en un crecimiento de facturación, especialmente en los principales productos de Hogar, Comunidades y Pyme, la mejora de la eficiencia y el control de la siniestralidad. La compañía se ha centrado en la competitividad de la oferta, en la amplia gama de soluciones



adaptadas a las necesidades de los clientes y en una prestación de servicio ágil. Así, por ejemplo, en el último ejercicio se ha incrementado notablemente el uso de las videoperitaciones (26% frente el año anterior). También han aumentado los servicios preventivos.

En el ramo de Autos, las primas facturadas crecen un 9,6% hasta situarse en 828,2 millones de euros. El resultado técnico después de gastos alcanza 42,5 millones de euros, mostrando su buena evolución con un incremento del 63,2%, impulsado por un ratio combinado que también mejora hasta el 94,7% (-1,7 p.p.).

Occident finalizó el año 2025 con más de 4,7 millones de clientes, lo que representa un incremento del 1,6% respecto al periodo anterior.

En el negocio del seguro de Crédito, Atradius cierra el año con un resultado ordinario de 412,9 millones de euros, un 5,3% más que el ejercicio anterior. El volumen de negocio se incrementa un 0,3% y alcanza 2.502,1 millones de euros, mientras que el ratio combinado es del 76,4%, +0,1 p.p. por encima del registrado en el año anterior.

En alusión a la OPA de Inocsa sobre GCO, que resultó en la exclusión de esta última de bolsa el pasado 5 de enero de 2026, el consejero delegado del Grupo, Hugo Serra, ha recalcado que “GCO abre ahora una nueva etapa fuera del parqué, no obstante, su estrategia y modelo de negocio se mantienen inalterados”.

A cierre del ejercicio 2025, el ratio estimado de Solvencia II de GCO es del 231,4%. Los recursos permanentes a valor de mercado se incrementan un 4,6% y se sitúan en 6.862,0 millones de euros, mientras que los fondos administrados crecen un 5,3% hasta los 17.769,9 millones de euros.



## Casi 40 aseguradoras participan en la VIII edición de 'El riesgo y yo'

Ha arrancado la VIII edición de 'El riesgo y yo', el programa de educación financiera desarrollado por **Unespa** en colaboración con la **Fundación Junior Achievement**. En esta ocasión cuenta con la participación de 160 voluntarios procedentes de unas 40 aseguradoras, quienes compartirán sus conocimientos sobre el riesgo con cientos de adolescentes de entre 15 y 17 años.



En el curso 2025/2026, se impartirán, al menos, 91 sesiones de formación y se combinarán los encuentros presenciales con reuniones virtuales. Este planteamiento híbrido permitirá llegar a 63 centros educativos repartidos por toda la geografía española.

Cada programa contará con dos sesiones de una hora de duración. La primera, tendrá como objetivo educar a los alumnos en la prevención de los riesgos, brindándoles herramientas para evitarlos o reducirlos, en su caso. La segunda sesión se centrará en el concepto de mutualización, entendido como la unión de personas expuestas a riesgos similares para compartir colectivamente sus posibles pérdidas. A partir de este principio, los alumnos conocerán cómo se puede gestionar el riesgo y la relación de la mutualización con la sostenibilidad.



**Ebroker** ha cerrado su participación en la última edición de la Semana del

Seguro, de **Inese**, registrando un incremento del 20% en el número de oportunidades comerciales generadas, respecto al año anterior. "Un dato que refleja el interés creciente de los corredores por analizar a su proveedor tecnológico con una visión estratégica, valorando aspectos como la seguridad, la escalabilidad, la integración del ecosistema y la capacidad de innovación real", señalan desde la tecnológica.

## Ebroker aumenta en un 20% el interés de los mediadores en su plataforma

Desde Ebroker se destaca la percepción de que ha sido el año en el que más profesionales se han acercado al stand para conocer en profundidad las soluciones del ecosistema. Un interés cualitativo que indica que el corredor está evolucionando y buscando de manera más activa una mayor eficiencia operativa, mejor explotación del dato para la toma de decisiones, automatización real de procesos clave, conectividad sectorial estable y estratégica y soluciones que les permitan competir en un entorno cada vez más exigente.

En otro orden de cosas, **Occident** y **Reale** van establecer la integración bidireccional de la tecnológica bajo el estándar Eiac a través de la plataforma Cima mediante el modelo de conectividad de Ebroker.

La tecnológica da un nuevo paso en su apuesta por la conectividad como eje estratégico de la mediación aseguradora con la implementación de la bidireccionalidad de recibos bajo el estándar Eiac a través de la plataforma Cima para un grupo de corredores de seguros que ya se encuentran probando la funcionalidad.



## OnLygal presenta su nueva edición del 'Programa Partners' de fidelización de mediadores

OnLygal ha presentado la edición 2026 de su 'Programa Partners', de fidelización de mediadores con el que, año tras año, reconoce la labor de corredores con los que colabora. Bajo el lema 'Bienvenido a la clase *business* de la protección jurídica', se ha ofrecido al mediador acceder a una experiencia diferencial, con beneficios y ventajas exclusivos, comisiones atractivas, además de una atención más personalizada y soporte directo para seguir ayudándole a impulsar su negocio.

El programa incluye tres niveles para el mediador –Excellence, Premium o Advance– en función del volumen de negocio, productividad y rentabilidad, y entre los servicios ofrecidos destacan un canal exclusivo de atención personalizada y ágil a través de un teléfono y un buzón de correo específicos; el compromiso de respuesta en 24 horas, con priorización tanto en siniestros como en producción; una línea jurídica para consultas legales de la propia correduría; así como un servicio de asesoría jurídica telefónica para consultas legales de sus clientes.

Asimismo, la mediación cuenta con el soporte en materia de

Marketing y Comunicación con guías y herramientas que les ayudan en su labor



comercial, así como talleres formativos sobre producto.

Como novedad, se incorpora un *road-show* en el que el equipo comercial hará la entrega en mano al mediador del kit de bienvenida al 'Programa Partners', con el que la compañía recompensa su labor.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha informado que según su 'Termómetro de Consultas Legales', las consultas legales gestionadas en 2025 correspondieron al arrendamiento (29%), al tráfico (23%) y al consumo (8%). Les siguen las relativas a comunidades de vecinos y propiedades con un 6%, respectivamente, y las laborales (5%).

Por último, señalar que la entidad ha ofrecido recomendaciones legales para quienes alquilaron sus balcones para las procesiones de Semana Santa. Entre otras cosas, señala que es imprescindible consultar, por un lado, la normativa municipal correspondiente, pues los ayuntamientos pueden exigir licencias específicas o establecer limitaciones en función de la ciudad y del tipo de evento. Y, por otro, atender y respetar las normas de la comunidad de vecinos del inmueble, ya que pueden limitar o incluso prohibir este tipo de actividades si afectan a la convivencia. Asimismo, recomiendan formalizar por escrito un contrato entre las partes.

El jurado de los Premios Galicia Segura, presidido por Pilar González de Frutos, ha decidido que los ganadores de la XXII edición sean: en la categoría de Distribución de Seguros, **Ilunion Mediación**; en la categoría de Asegurador, **Asefa**; en la categoría de Progreso y Desarrollo del Seguro, Sección Española de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros (**Seaida**); en la categoría de Investigación Aseguradora, José Enrique Devesa Carpio; en la categoría de Dirección, Andrés Romero Peña; y en la categoría de Empresa Gallega, **Grupo Empresarial Sanjosé**.

## Ilunion Mediación, Asefa y Seaida, Premios Galicia Segura 2026



La ceremonia de entrega de los Premios tendrá lugar el 20 de mayo de 2026 en Santiago de Compostela, en el marco de los actos conmemorativos del Día Mundial del Seguro organizados por **Fundación Inade**.

## Campus Asegurador crea un programa sobre la protección de datos

**Campus Asegurador** ha creado un programa sobre el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), la Ley Orgánica de Protección de Datos y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD) y la figura del delegado de Protección de Datos (DPO), dada la relevancia e impacto de la regulación de los datos personales en el sector asegurador.

El curso online titulado 'Protección de datos, RGPD, LOPDGDD y DPO', permitirá comprender y aplicar correctamente la normativa vigente en materia de protección de datos personales. En 90 horas de clase se

aborda: los principios del RGPD, los derechos de los ciudadanos, las obligaciones de las organizaciones en el tratamiento de datos personales, la gestión de riesgos, las auditorías de seguridad y el papel del delegado de Protección de Datos (DPO).

Esta formación permite comprender cómo aplicar el RGPD dentro de las orga-



nizaciones, identificar riesgos asociados al tratamiento de información personal y establecer medidas de seguridad adecuadas para garantizar el cumplimiento normativo.

En otro orden de cosas, Campus Asegurador ha explicado su iniciativa 'Seguros School', que está orientada a la profesionalización, actualización normativa y mejora competitiva de los distribuidores de seguros.

Por último, señalar que ha indicado que la planificación anticipada de la formación continua anual es clave para cumplir con las obligaciones legales y garantizar una actualización profesional efectiva. De esta forma, se promueve no concentrar la formación continua obligatoria en los últimos meses del año.



## Macarena Durán, nueva directora del IES

El Instituto e-Learning del Seguro (IES) ha nombrado a Macarena Durán como nueva directora de esta institución formativa.

Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga, se incorporó al equipo del Instituto e-Learning del Seguro en mayo de 2021. Cuenta con dieciocho años de experiencia en el ámbito de la formación, habiendo desempeñado diferentes cargos de técnico de formación de plataformas e-learning en compañías como Novasoft y Vitaldent hasta su llegada al IES, hace cinco años.

En otro orden de cosas, IES ha realizado la primera prueba de equivalencia de conocimientos a un agente artificial. El examinado fue "Alex", agente especializado en seguros de Decesos desarrollado por Coberio Bróker y SegurosIA, y único proyecto asegurador autorizado en España para formar parte del Sandbox financiero.

El resultado fue contundente: obtuvo un "10 sobre 10", respondiendo correctamente las 60 preguntas y resolviendo adecuadamente todos los casos prácticos planteados. Con esta prueba, sus creadores tienen la certeza de que tiene el nivel de equivalencia formativo suficiente y correspondiente a un alumno del Nivel 2 para distribuidores de seguros.

Por otra parte, IES ha organizado una nueva edición de su



ya tradicional taller por webinar sobre 'La DEC 2025'. En él se hizo un repaso detallado de las novedades respecto al formato del año anterior, además de desarrollar un enfoque práctico basado en el análisis de las distintas fases de descarga, cumplimentación y envío de una DEC real y sobre una batería de consejos para su cumplimentación.

Por otro lado, el IES ha anunciado que la Asociación Nacional de Centros y Proveedores de e-Learning (**An-cypel**) es la galardonada con

el 'Premio Aula Magna 2026', premio que reconoce "la excelencia en la formación en el ámbito de las empresas e instituciones del ámbito asegurador".

El premio se entregará el 7 de mayo, como cierre de los actos del FForma 2026, el Foro Profesional de la Formación Aseguradora, en el que se analiza la evolución y las tendencias de la formación en el ámbito del seguro. Allí se hará entrega también al resto de premiados en las distintas categorías: once aseguradoras, seis corredurías, una agencia vinculada y tres asociaciones.

Por último, señalar que se ha iniciado una nueva edición del Curso de Seguros para Distribuidores del Nivel 1, correspondiente a su 8ª convocatoria y que finalizará el 15 de septiembre. El programa cuenta con una duración total de 300 horas (100% online), de las cuales el 30% corresponde a formación práctica.

## Cesce impulsa la internacionalización del sector vitivinícola y de bebidas espirituosas

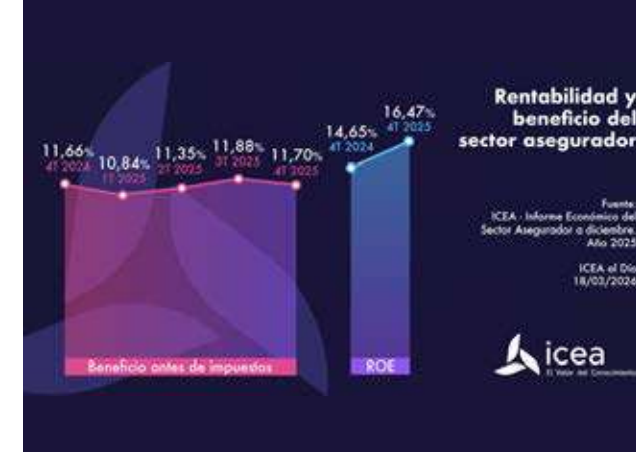
Cesce ha participado un año más en ProWein, la feria internacional de referencia para el sector del vino y las bebidas espirituosas en Alemania.

Cesce reafirma así su papel como socio estratégico para las empresas de este ámbito, a las que acompaña en su actividad internacional mediante soluciones de gestión del riesgo comercial y apoyo a la financiación, contribuyendo a que puedan desarrollar sus relaciones comerciales en los mercados exteriores con mayor seguridad y estabilidad.

Según datos del Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMv), en 2025 las exportaciones españolas de vino superaron los 2.870 millones de euros y cerca de 1.900 millones de litros vendidos al exterior, situando a España entre los principales actores del comercio internacional. Asimismo, según Espirituosos España, el sector de bebidas espirituosas mantiene un importante dinamismo internacional: las exportaciones españolas superan los 1.000 millones de euros y más del 40% de la producción nacional se destina a los mercados exteriores.

En otro orden de cosas, la aseguradora también ha participado en la edición 2026 de Alimentaria, la feria internacional de referencia de la industria de la alimentación, bebidas y gastronomía, que este año celebra su 50 aniversario.

El sector de alimentación y bebidas continúa siendo uno de los pilares de la economía española. Según el Informe Anual de la Industria Alimentaria Española 2024/2025, se mantiene como la primera rama manufacturera del país, con cerca de 28.000 empresas, más de 561.000 empleos y una aportación del 2,3% al PIB nacional. Además, el sector mantiene un destacado peso en el comercio exterior, con exportaciones de productos alimentarios transformados que alcanzaron los 49.942 millones de euros.



### El beneficio antes de impuestos se sitúa en el 11,70% de las primas a finales de 2025

En el cuarto trimestre de 2025, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 11,70%, prácticamente igual que al mismo periodo del año anterior, según datos de [Icea](#).

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 16,47%, 1,83 puntos porcentuales por encima respecto al cuarto trimestre de 2024. En cuanto a la solvencia, el ratio de solvencia (SCR) se situó en el 238,8%.



## AXA presenta su estrategia 2026 a sus corredores Premium

AXA España ha congregado en Madrid a más de 180 corredores Premium, colegios de mediadores y asociaciones de corredores para presentar las novedades y la estrategia de 2026. En un ejercicio marcado por la ambición de ampliar el crecimiento en volúmenes, captación de nuevos clientes y mayor vinculación de los existentes con el objetivo de seguir impulsando el crecimiento del canal de corredores.



Mar Romero, directora de Distribución, Ventas y Organización Territorial de la aseguradora en España, destacó la importancia de los corredores: “sois fundamentales para AXA, y no solo queremos crecer; queremos hacerlo de manera sostenible, para convertirnos en la primera opción de los corredores y de vuestros clientes”.

Olga Sánchez, CEO de AXA España, también dijo que “en 2026, la compañía tiene la firme voluntad de potenciar nuestra relación con corredores, uno de los pilares de crecimiento”.

Empresas, Vida, Retribución flexible, Salud y la innovación en negocios más tra-

dicionales como Auto u Hogar fueron los grandes protagonistas de la jornada a nivel técnico mientras que la ponencia sobre Inteligencia Artificial de Bernardo Crespo incidió en el papel de la confianza en tiempos dominados por la tecnología.

La jornada fue culminada por la entrega de galardones a las mejores corredurías según su actividad con AXA y un reconocimiento especial a la periodista de Actualidad Aseguradora Elena Benito ante su inminente jubilación.

En otro orden de cosas, **OVB España** ha sido reconocida por AXA con el premio a la Mejor Gestión de Vida en el marco de un encuentro profesional organizado por la

aseguradora. Este reconocimiento pone en valor la excelencia de OVB en la gestión integral de soluciones aseguradoras vinculadas al ramo de Vida, tanto en protección (Vida riesgo) como en planificación financiera a través de soluciones de ahorro e inversión.

Este premio pone en valor el trabajo desarrollado por OVB España al ofrecer soluciones aseguradoras adaptadas a las necesidades de cada cliente y acompañarlos en decisiones clave para su seguridad y la de sus familias. Asimismo, destaca la capacidad de OVB para ofrecer un enfoque integral de la planificación financiera.

## Fiatc presenta su **estrategia a sus mediadores**

**Fiatc Seguros** ha celebrado un encuentro con profesionales de la mediación, para compartir sus principales líneas estratégicas, con especial foco en el ramo de Salud.

Joan Manuel Castells, director general de la aseguradora, ofreció una visión global del grupo y puso en valor los elementos diferenciales de la entidad dentro del sector asegurador. Destacó la propuesta de valor de la compañía, sus principales hitos y el vínculo que mantiene con el País Vasco tras 40 años de presencia en la zona, así como su posicionamiento en el ramo de Salud y

las oportunidades de colaboración con la mediación para seguir impulsando el crecimiento conjunto.

Asimismo, Santi Gómez, director comercial de Fiatc, hizo énfasis en los elementos diferenciales que la entidad pone a disposición de los mediadores para dar respuesta a las necesidades de sus clientes, como la calidad del servicio y su amplia propuesta de soluciones y herramientas, entre otras.

Por su parte, Alberto Merino, director del área de Salud, profundizó en las características y fortalezas del ramo, con especial énfasis en la incorporación de Ipresa. Asimismo, subrayó los elementos comunes



entre ambas entidades, que han hecho posible tanto su integración como la buena acogida por parte de sus asegurados.

Asimismo, se dialogó con los mediadores sobre los aspectos en los que Fiatc puede potenciar su labor, así como sobre los retos compartidos.

La gestión de riesgos y la protección del patrimonio de las hermandades se ha consolidado como un aspecto relevante dentro de la organización de la Semana Santa. En España, **Umas Seguros** se ha consolidado como una de las aseguradoras con mayor implantación en este ámbito. La mutua cuenta actualmente con 1.139 pólizas de hermandades y cofradías en vigor, que agrupan a 796 mutualistas, con una cartera cercana a los 400.000 euros en primas.

## Umas pone en valor la **protección del seguro para las hermandades de Semana Santa**



Umas ha desarrollado soluciones aseguradoras específicas para las cofradías, orientadas a dar respuesta a las particularidades organizativas y patrimoniales de estas corporaciones. Estas soluciones contemplan aspectos como la responsabilidad civil durante los actos organizados por las hermandades, la protección del patrimonio histórico-artístico o la cobertura de



## El 89% de los agricultores y ganaderos **pretende renovar su seguro agrario**

El 89% de los agricultores y ganaderos encuestados en el Índice de Calidad Percibida 2025 realizado por **Agroseguro** confirma su intención de renovar su póliza de seguro agrario en la próxima campaña, lo que representa 4 puntos porcentuales más que en 2024.

Según esa encuesta, en la que han participado agricultores y ganaderos de todos los sectores productivos y de todas las comunidades autónomas, la fidelidad al seguro de los ganaderos (94%) y los agricultores (88%) se apoya en “la necesidad de contar con un instrumento que les dé tranquilidad” ante la “posibilidad de perderlo todo”.

En total, la nota media global que otorgan los asegurados obtiene un notable por quinto año consecutivo y se sitúa en un 7,2 sobre 10, la nota más alta desde 2019.

Por encima de la media, destaca la satisfacción de los productores con la calidad de la información proporcionada por Agroseguro, la atención telefónica recibida y la información que proporciona la página web de la Agrupación. Todos los colectivos afirman sentirse informados sobre la póliza, el siniestro y la tasación, con cifras de satisfac-



ción superiores al 95%. Además, también destaca sobre la media, un año más, la rapidez en el pago de indemnizaciones.

En otro orden de cosas, Agroseguro ha celebrado en Valencia una jornada sobre el seguro agrario, centrada en el seguro de

cítricos para la campaña 2026. Entre las novedades de este año, figuran los avances en la individualización de las coberturas y el adelanto al 31 de julio del final del período de contratación del seguro para todos los módulos y ámbitos.

Por último, señalar que Agroseguro inició, a finales de febrero, el pago de indemnizaciones por los siniestros provocados por el tren de borrascas registrado desde mediados de enero, especialmente en la mitad sur peninsular. La estimación de indemnizaciones se sitúa en los 50 millones de euros.

En el total nacional, Agroseguro ha recibido casi 70.000 hectáreas declaradas con siniestro de lluvia persistente, inundación y viento, para cuya valoración se ha desplegado 150 peritos en las zonas afectadas. La estimación de indemnizaciones se sitúa en los 50 millones de euros.



## Santalucía obtiene **certificaciones que refuerzan su modelo estratégico de compras**

**Santalucía** ha obtenido las certificaciones UNE 15896 de Gestión de Compras de Valor Añadido e ISO 20400 de Compras Sostenibles, que avalan la excelencia en la gestión de la función de Compras y el compromiso de la compañía con la sostenibilidad y las mejores prácticas en su cadena de suministro.

La certificación ISO 20400 reconoce la integración de la sostenibilidad en la estrategia y los procesos de adquisición de la compañía. Este estándar establece que las compras deben generar el mayor impacto positivo posible a nivel ambiental, social y económico durante todo su ciclo de vida, contribuyendo a la consecución de los objetivos globales de sostenibilidad en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Por su parte, la certificación UNE 15896 de Gestión de Compras de Valor Añadido, que se basa en las directrices europeas de Value Added Purchasing Management, acredita la adopción de las mejores prácticas en la gestión de la función de Compras.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado a su canal digital un nuevo proceso de tarificación y contratación de seguros de Hogar que permite a los usuarios obtener su precio y confirmar sus datos en apenas unos segundos gracias a Cl@ve Móvil y a la tecnología GaaS (Government as a Service) de TaxDown. Esta nueva solución permite recuperar automáticamente los datos del usuario y de sus viviendas a través de la Agencia Tributaria, evitando que el cliente tenga que introducir información que ya ha facilitado previamente a las administraciones.

Por último, señalar que Santalucía realizó un envío de más de 600.000 mensajes preventivos a sus clientes en sólo dos meses con motivo del tren de borrascas de primeros de año.



## Aura Seguros **integra la cartera de Martierra**

**Aura Seguros** ha formalizado, con la aprobación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), la integración de la cartera de **Martierra**, una operación que refuerza su posicionamiento en el ramo de **Decesos**.

Esta operación refleja la voluntad de la compañía de combinar el crecimiento orgánico multicanal (apoyado en su red de mediadores, delegaciones y capacidades digitales) con la incorporación selectiva de carteras que aporten complementariedad y continuidad al proyecto asegurador de la entidad.



## Hiscox identifica los seis principales desafíos en gobernanza digital

España se mantiene como uno de los mercados europeos con mayor incidencia de ciberataques. Por eso, las empresas españolas comienzan a reforzar sus estrategias defensivas. Según el 'Informe de Ciberpreparación' de Hiscox 2025, el 92% prevé incrementar su inversión en ciberseguridad y protección de datos en los próximos doce meses.

No obstante, el incremento presupuestario, por sí solo, no garantiza una mayor resiliencia. En este sentido, Hiscox ha identificado seis desafíos clave que condicionarán la ciberseguridad empresarial de cara a 2026:

- 1. Gestión avanzada de la identidad digital:** Hay transición hacia modelos de verificación continua y autenticación robusta -apoyados en biometría, llaves criptográficas, autenticación multifactor adaptativa y arquitecturas de confianza cero-.
- 2. Agilidad en la adopción y gobierno de la tecnología:** la ciberseguridad eficaz exige procesos de evaluación continua del riesgo, marcos de gobernanza claros y una estrecha coordinación entre áreas técnicas, legales y de negocio, permitiendo decisiones rápidas sin asumir riesgos innecesarios.
- 3. Preparación real del factor humano:** el 63% de las empresas españolas identifica la concienciación previa como el factor más determinante, lo que evidencia la necesidad de modelos basados en cambios de comportamiento, midan riesgos humanos y refuercen buenas prácticas, especialmente en perfiles con acceso crítico a la información.

- 4. Riesgos derivados de la inteligencia artificial:** la incorporación acelerada de tecnologías basadas en IA ha generado nuevos vectores de ataque. El 57% de las pymes españolas considera haber sufrido ciberataques relacionados con la IA en los últimos 12 meses, y en el 19% de los casos, estos ataques se materializaron a través de herramientas o software basados en IA.

- 5. Seguridad de la cadena de suministro digital:** la externalización de servicios y la interconexión con terceros han diluido el perímetro de seguridad. Más de un tercio de las pymes españolas identifica la cadena de suministro como una de las principales puertas de entrada de los ciberataques. Así, resulta imprescindible implantar procesos de *due diligence* tecnológica, auditorías periódicas, cláusulas contractuales específicas y mecanismos de supervisión continua que permitan evaluar la postura de seguridad de los proveedores a lo largo del tiempo, no solo en el momento de la contratación.
- 6. Presión regulatoria creciente:** marcos normativos como NIS2 o el Cyber Resilience Act elevan las exigencias técnicas y trasladan responsabilidades explícitas a los órganos de dirección, consolidando la ciberseguridad como un asunto de gobernanza corporativa.

**El 59 %**

de los encuestados sufrió un ciberataque en los últimos 12 meses.



**El 33 %**

recibió multas significativas tras sufrir un ciberincidente.



**El 94 %**

está aumentando la inversión en ciberseguridad y protección de datos.



**El 60 %**

está contratando personal adicional para aumentar su ciberresiliencia.



**El 88 %**

realiza evaluaciones trimestrales sobre riesgos de proveedores y socios.



**El 91 %**

realiza comprobaciones de ciber vulnerabilidad cada tres meses.



**El 27 %**

experimentó un ataque de ransomware en los últimos 12 meses



**El 71 %**

apoya la declaración obligatoria de los pagos de ransomware.





## Yamil Nazur y Mireia Soriano ocupan **nuevos cargos** en el organigrama de Solunion



**Solunion** ha nombrado director de Riesgos e Información en España a Yamil Nazur. Asimismo, Mireia Soriano, hasta la fecha directora de Zona Cataluña-Baleares, se ha convertido en directora Territorial Cataluña-Este, sucediendo en el puesto a Nazur.

Yamil Nazur cuenta con una amplia trayectoria profesional en el sector. Se incorporó al equipo de Solunion Argentina en 2013 como responsable de Riesgos, Información y Siniestros. En marzo de 2016, fue nombrado director de Riesgos de Solunion Chile y en

mayo de 2017, Country Manager de Solunion Argentina. En 2020 se incorporó al equipo de riesgos de Solunion España como jefe del Departamento de Suscripción de Riesgos y en 2022 pasó a ser responsable de Suscripción Comercial y Gestión de Cartera hasta ser nombrado, en 2025, director territorial Cataluña-Este.

La trayectoria profesional de Mireia Soriano en el área comercial del seguro de Crédito comenzó en 2011 en Barcelona, donde fue responsable Territorial de Empresas en Mapfre Caución y Crédito. Desde 2013, desempeñó el puesto de Ejecutiva de Cuentas hasta enero de 2023, fecha en la que fue nombrada directora de Zona Cataluña-Baleares.

## **Prima Seguros roza los 40 millones de euros** en primas en 2025, un **95,9% más**



**Prima Seguros** ha cerrado el ejercicio 2025 con un volumen de 39 millones de euros en primas emitidas en España, lo que supone un crecimiento interanual del 95,9% respecto a los 20 millones registrados en 2024.

Con este resultado, la insurtech prácticamente duplica su tamaño en el mercado español y afianza su desarrollo en el país desde su desembarco en 2022. Al cierre de 2025, Prima alcanzó los 150.000 clientes activos en España, ganando peso en el sector asegurador de automoción. El ejercicio 2025 ha

estado marcado, además, por el acuerdo alcanzado para la entrada en el Grupo AXA.

En otro orden de cosas, una encuesta realizada por Prima Seguros, en colaboración con Nielsen, revela que 27,9% de los conductores españoles afirma sentirse más expuesto cuando circula bajo condiciones meteorológicas adversas.

Tras las condiciones meteorológicas extremas (27,9%), los problemas mecánicos repentinos, como ruidos inesperados o luces de advertencia en el vehículo, ocupan el segundo lugar, con un 16,4% de las respuestas. En tercera posición están los pequeños incidentes en hora punta, como golpes leves o frenazos.



## Occident comparte su estrategia comercial con sus mediadores

Tras la celebración de sus Foros de Negocio, **Occident** ha llevado a cabo durante los meses de febrero y marzo diversos encuentros presenciales dirigidos a sus distintos canales de distribución. El objetivo de estas jornadas fue compartir prioridades estratégicas, alinear la actividad comercial y reforzar físicamente el vínculo con la mediación, en el marco del Plan Estratégico 25-27 de la aseguradora.



En conjunto, los encuentros han abordado temáticas clave vinculadas a Multirriesgos, Autos, Empresas, Decesos, Salud, Vida y otras áreas de actividad estratégicas. Asimismo, también se compartieron líneas de trabajo e iniciativas con foco en crecimiento, digitalización y eficiencia, transversalidad y orientación al cliente.

Los encuentros del Canal Corredores de Occident han contado con la participación de más de 700 corredores, además de equipos directivos y de mediación, en citas celebradas en Barcelona, Bilbao, Madrid, Sevilla y Valencia. Estas sesiones han servido para reforzar la relación con el corredor profesional y compartir la visión y prioridades estratégicas a medio plazo.

El director del Canal Corredores, David Gil, indicó que “estamos focalizados en incrementar la vinculación con los corredores, poniendo el foco en las personas, la cercanía, la escucha activa y el acompañamiento real”.

## Víctor García se incorpora a DKV como director de Talento y Organización

**DKV** ha anunciado la incorporación de Víctor García como nuevo director de Talento y Organización. Su trabajo se centrará en cuatro ejes: diseñar una organización más ágil; impulsar el desarrollo y crecimiento de las personas; reforzar la movilidad interna y la atracción de talento; y potenciar las capacidades digitales y de Inteligencia Artificial.



Es licenciado en Administración de Empresas y máster en Recursos Humanos. Se incorpora a DKV desde Telefónica, donde ejercía como Head of Global Talent & Capabilities Strategy. Con anterioridad, desarrolló su carrera en firmas líderes de RRHH como Randstad, Peplematters, Nova Talent o Adecco.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha lanzado su nueva campaña de branding bajo el concepto ‘Tan fácil como parece’, priorizando el valor y la calidad del servicio y buscando simplificar la relación con sus clientes. Se apuesta por un modelo ‘phygital’ que combina la agilidad de la salud digital con un cuadro médico de primer nivel, garantizando el acceso a los mejores hospitales y especialistas del país, hasta acompañar a las personas en momentos tan complicados como un fallecimiento, asumiendo cualquier gestión y dando apoyo psicológico especializado. Además, la campaña refuerza su apuesta por la prevención: cuidar la salud antes de que surjan los problemas.

## Fundación Inade analiza la **designación de beneficiarios del seguro de Vida**

**Fundación Inade** ha celebrado una nueva sesión de su tribuna virtual Charlas Legales, dedicada a analizar la designación de beneficiarios en el seguro de Vida, una cuestión de especial relevancia en la práctica del contrato de seguro y en la resolución de conflictos derivados de este tipo de pólizas.



La jornada contó con la participación de Jorge Etreros, abogado especializado en litigios y regulación en materia de seguros en Herbert Smith Freehills Kramer, que analizó el régimen jurídico del seguro de Vida y el papel del beneficiario conforme a los artículos 83 a 88 de la Ley de Contrato de Seguro, que establecen que el asegurador se obliga, mediante el cobro de la prima, a satisfacer al beneficiario un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, en el caso de muerte o bien de supervivencia del asegurado, o de ambos eventos conjuntamente.

Se analizaron distintos supuestos prácticos derivados de las designaciones genéricas, como cuando se identifica como beneficiarios a los hijos, a los herederos o al cónyuge. En estos casos, la Ley establece criterios para determinar quiénes tienen derecho a la prestación en el momento del fallecimiento del asegurado.

Otro de los puntos abordados fue la distribución de la prestación cuando existen varios beneficiarios. Salvo pacto en contrario, la indemnización se reparte por partes iguales entre ellos. Cuando la designación se realiza a favor de los herederos, la distribución se efectúa en proporción a la cuota hereditaria correspondiente a cada uno.

De acuerdo con la Ley de Contrato de Seguro, el asegurador debe entregar la prestación directamente al beneficiario en cumplimiento del contrato, incluso frente a posibles reclamaciones de terceros. No obstante, los herederos o acreedores podrán reclamar el reembolso de las primas abonadas por el tomador cuando se demuestre que fueron satisfechas en fraude de sus derechos.



Beazley ha puesto a disposición de sus clientes un nuevo 'Informe de Cibervulnerabilidades' (en inglés Security Posture Report, SPR), una herramienta diseñada para evaluar de forma objetiva y no invasiva la exposición real a los ciberriesgos de las empresas, a partir del análisis de las tecnologías visibles desde internet.

## Beazley ofrece a sus clientes obtener un informe para evaluar sus cibervulnerabilidades

En un contexto marcado por la rápida evolución de las ciberamenazas, el informe permite a las empresas obtener una visión clara y objetiva de sus debilidades externas, a partir del análisis de sus tecnologías expuestas a internet. El resultado es una fotografía comprensible y accionable de su nivel de exposición al riesgo ciber.

Este informe, que se ofrece de forma gratuita, se integra dentro del enfoque Full Spectrum Cyber de Beazley y es elaborado por Beazley Security, lo que permite combinar tecnología de análisis con la interpretación experta de los resultados. A partir de esta evaluación, los equipos especializados proporcionan recomendaciones priorizadas para ayudar a las empresas a reforzar su ciberseguridad antes de que las vulnerabilidades se traduzcan en incidentes con impacto operativo, financiero o reputacional.

La herramienta aporta valor al canal de la mediación, al facilitar una comprensión más precisa de los riesgos específicos de cada cliente y elevar la calidad del asesoramiento en ciberseguridad.

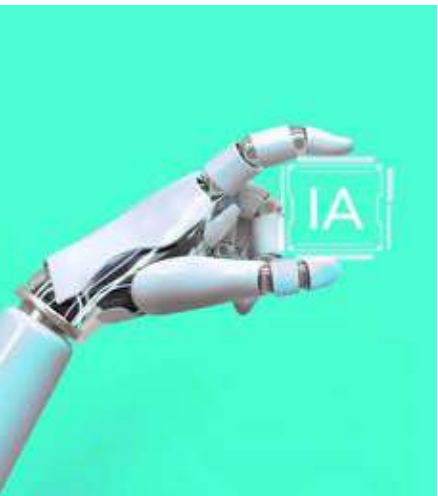
## Previsora General forma a los mediadores sobre IA aplicada a la venta cruzada y la estrategia comercial

Previsora General comenzó a finales de marzo en el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón el 'PG Tour 2026', una iniciativa que recorrerá distintas ciudades españolas con el objetivo de acompañar al mediador en su evolución estratégica, tecnológica y comercial.

La jornada, bajo el lema 'El Mediador de 2030: Mercado, Clientes, Estrategia y Tecnología', reúne a mediadores colegiados, colaboradores y profesionales del sector en una sesión formativa certificable que combina visión de futuro y aplicación práctica.

El bloque central del programa aborda los retos que definirán al mediador en 2030, analizando el impacto de la inteligencia artificial, la ciberseguridad y la transformación digital en el sector asegurador.

Asimismo, se presenta una herramienta de inteligencia artificial desarrollada en exclusiva para el PG Tour, que permite a los mediadores analizar su cartera, construir *buyers* persona, segmentar oportunidades y diseñar estrategias comerciales completas.



## Tuio se alía con El Chojin para lanzar un disco que convierte las coberturas de Hogar en canciones

Tuio ha lanzado 'Tus COVERturas', un álbum real de 10 canciones, disponible en Spotify, Apple Music, YouTube y el resto de plataformas de streaming, en el que cada tema parte de una cobertura concreta del seguro de Hogar de la insurtech: los daños por agua se transforman en balada, el fuego y las explosiones encuentran su ritmo en un tema de reguetón, la responsabilidad civil adopta un tono irreverente y el servicio de manitas tiene ritmo de rumba.

Es la primera vez en el mundo que una empresa de seguros convierte sus coberturas en canciones reales. El single del álbum es un *featuring* con El Chojin, uno de los nombres más reconocidos del rap es-

pañol con más de 25 años de trayectoria, que ha escrito personalmente la letra del tema y ha elegido la base musical, aportando su estilo.

El resto de las canciones del álbum



han sido desarrolladas por músicos independientes, cada uno aportando su estilo y género musical a una cobertura concreta. Para la producción, se han apoyado en herramientas de inteligencia artificial como parte del proceso creativo, lo que ha permitido a Tuio desarrollar un álbum completo con un coste adaptado al tamaño de una startup. Cada canción aborda una cobertura concreta: qué cubre, en qué situaciones, qué incluye.

## AXA Partners amplía las responsabilidades globales de Maite Trujillo, Country Manager en España

AXA Partners refuerza su posicionamiento internacional con la ampliación de responsabilidades de Maite Trujillo, actual Country Manager en España, que asume un papel clave en la nueva organización de la compañía en Portugal, Asia, Oriente Medio y África.



La directiva añadirá a sus responsabilidades el liderazgo del negocio de AXA Partners en Portugal —que incluye Credit & Lifestyle Protection (CLP), viaje, asistencia de motor y hogar, así como la división de asistencia Legal —, además asume la gestión de la línea de seguros de viaje en Asia, Oriente Medio y África (Amea). Este nombramiento sitúa a Trujillo como una de las figuras estratégicas dentro de la región Mediterráneo & América.

Con más de dos décadas de experiencia en el sector asegurador, ha construido una sólida trayectoria dentro de AXA Partners. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, inició su carrera en el ámbito financiero y ha desarrollado distintas responsabilidades dentro de la compañía.



## La frecuencia de siniestros **Ciber creció un 143% en 2025**

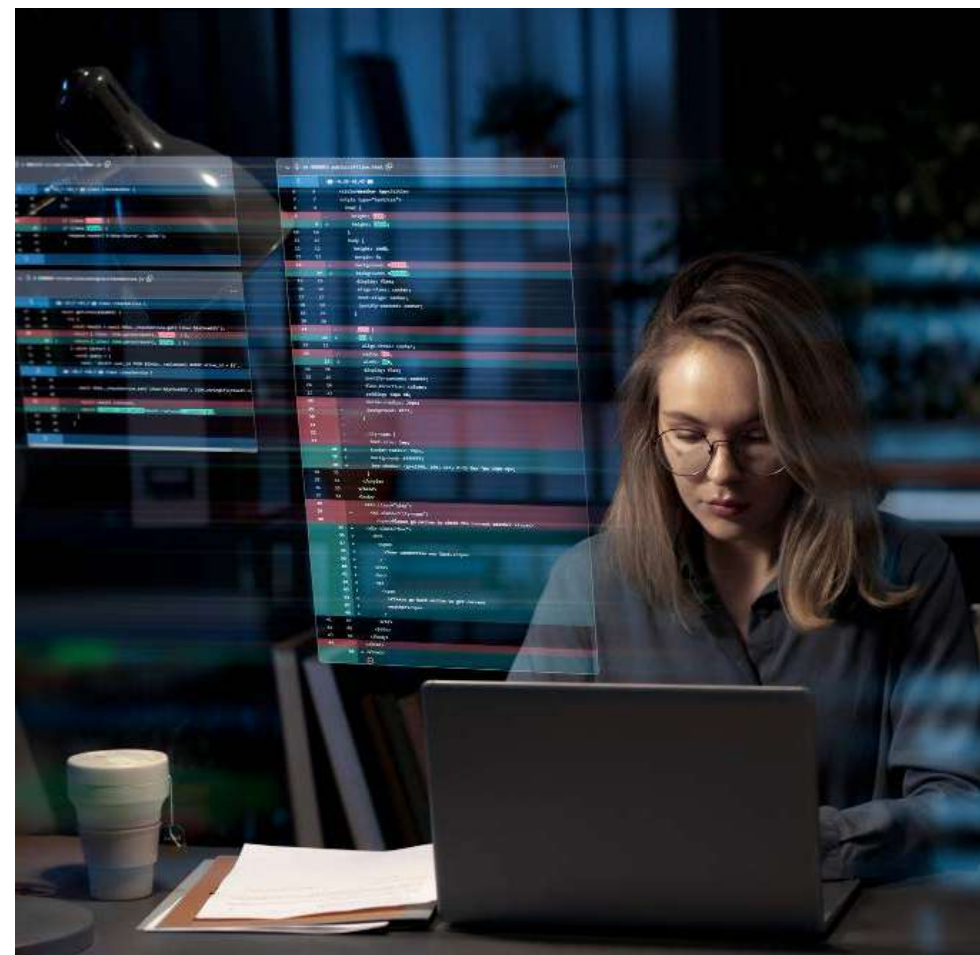
**Stoik** ha presentado su Informe de 'Siniestros Cibernéticos de 2025', en el que ofrecen una visión clara y basada en datos reales sobre a lo que se están enfrentando las empresas en España en riesgo cibernético. De esta forma, en 2025, la frecuencia de siniestros declarados debido a ciberataques por los asegurados de esta insurtech creció en el último año hasta casi el 11%, frente al 4,34% de 2024, lo que supone un 143% más que el año anterior.

Entre las categorías más relevantes, destaca un año más el compromiso de cuentas de correo electrónico, representando el 59% de los casos, demostrando ser la vía de entrada más común de los ciberdelincuentes para atacar a las compañías. A este le siguen el compromiso de activos expuestos a Internet con un 12% y el compromiso de activos internos con un 7%, intrusiones más técnicas que se producen con menor frecuencia, pero siguen siendo relevantes al implicar una exposición más amplia de los sistemas. Y aunque menos frecuente, el *ransomware* mantiene un peso significativo en términos de intensidad operativa y potencial para interrumpir un negocio, representando el 5% del volumen total de incidentes por categoría.

En 2025 se consolidó un nuevo tipo de *malware*, los *infostealers*, diseñados para robar información y datos sensibles por medio del compromiso de sistemas. De esta forma, los atacantes encontraron una nueva grieta por la que colocarse, explotando cada vez más herramientas que simulan sistemas legítimos e inofensivos como pueden ser un documento PDF o una extensión del navegador, para distribuir *infostealers*.

Esta tendencia, además, se ve potenciada por el uso de IA generativa, que permite a los atacantes generar este tipo de *malware* de forma masiva, ampliando así las posibilidades de ataque sin que les suponga mayor coste.

Conocido como "*living off the land*" o, lo que es lo mismo, el uso de herramientas cotidianas y legítimas, se aprovechan como focos de infección con los cuales convencer a los usuarios para que se descarguen las herramientas maliciosas.



## El sector abona 492 millones por siniestros climáticos en 2025

Las aseguradoras desembolsaron 492 millones de euros en 2025 para cubrir los daños causados por más de 628.800 siniestros provocados por fenómenos meteorológicos. Esto equivale a 1,34 millones de euros de coste cada día, con un coste medio por incidente de 783 euros, según la información recabada por [Unespa](#).

El estudio que se presenta contempla exclusivamente a los siniestros climáticos que corresponden ser indemnizados por las entidades aseguradoras. La distribución por ramos apunta que las viviendas fueron las más afectadas, concentrando dos terceras partes de los siniestros ligados al clima (407.885 incidentes), seguidas de las comunidades de propietarios (123.240 siniestros) y automóviles (43.265). Los hogares también concentraron la mayor parte de los pagos, con 213 millones de euros (43,3% del total), seguidos de las industrias, con 114 millones, y los automóviles, con otros 77 millones.

Los expedientes más gravosos desde un punto de vista económico se registraron en industrias. El coste medio ascendió a 3.532 euros por siniestro, frente a los 523 euros de media en hogares. Si la comparación se hace atendiendo al fenómeno natural causante del daño, sobresalen el granizo

—con un coste medio de 1.814 euros— y el viento, con 739 euros de media.

En términos absolutos, sin embargo, destaca el impacto de la lluvia. Este fenómeno atmosférico aglutinó más del 58% del total de siniestros y más del 36% de los pagos totales (178 millones de euros). También fueron significativos los daños por granizo, con un 17,7% de los siniestros y un 41,1% de los pagos (202 millones de euros). Por su parte, el viento acaparó algo menos de una cuarta parte de los siniestros y los pagos (111 millones de euros). El impacto de la nieve fue muy residual en 2025.

En el análisis territorial, las provincias con mayores pagos abonados por el seguro fueron Madrid, Barcelona y Valencia, con 79,2 millones de euros, 40,5 millones y 33,3 millones, respectivamente. No obstante, los costes medios más elevados se localizaron en provincias como Palencia (2.151 euros por siniestro) o Huesca (2.024 euros).





## Icea publica las entidades líderes por ramo en 2025

Icea ha publicado los rankings definitivos del año 2025, en los que se muestran los grupos y entidades líderes en cada ramo en volumen de primas.

En el caso de las entidades, los líderes en cada ramo son: en Defensa Jurídica, Arag (61,75%); en Crédito, Crédito y Caucción (41%); en Transportes, Mapfre España (36,54%); en Incendios, AXA XL (33,57%); en Salud, SegurCaixa Adeslas (30,68%); en Decesos, Santalucía (30,45%); en Vida, VidaCaixa (29,50%); en Asistencia, Santalucía (19,90%); en Caucción, Aserta Europa (17,39%); en Multirriesgos, Mapfre España (17,23%); en Automóviles, Mapfre España (16,43%); en Otros daños a los bienes, Helvetia Caser (15,85%); en Pérdidas Pecuniarias, Cardif (13,98%); en Responsabilidad Civil, Mapfre España (13,92%); y en Accidentes, Santander Generales (8,18%).

## Coface aumenta un 1,3% su volumen de negocio

Coface cerró 2025 con un beneficio neto de 222 millones de euros, una solvencia del 197% y una distribución del 84%, para un dividendo propuesto de 1,25 euros por acción. Su volumen de negocio alcanzó los 1.847 millones de euros, un aumento del 1,3% a tipo de cambio y perímetro constante.



Los ingresos por seguros crecieron un 0,6% a cambio constante, mientras que la actividad de los clientes avanzó un 2,6%. La retención de clientes se mantuvo en un nivel elevado (+92,9%), aunque los precios continuaron en terreno negativo (-1,6%), en línea con las tendencias históricas del mercado.

Por su parte, las actividades no aseguradoras —*Factoring*, servicios de Información Comercial y Recobro de Deudas— registraron un crecimiento del 7,8%, hasta 166,2 millones de euros. Destaca el crecimiento de dos dígitos en los servicios de Información Comercial (+16,2% a cambio constante y +18,8% incluyendo Cedar Rose), así como el aumento del 24,4% en Recobro de Deudas. *Factoring* descendió ligeramente un 2,7%.

Ratio de pérdidas netas del 40,3%, un aumento de 5,1 puntos porcentuales; ratio combinado neto del 73,1%, un aumento de 7,6 puntos porcentuales

En términos de rentabilidad, el ratio de pérdidas brutas fue del 37,5% (con un aumento interanual de 4,1 puntos porcentuales), mientras que el ratio de costes netos aumentó 2,6 puntos, hasta el 32,8%.

Por su parte, los beneficios netos (participación del grupo) ascendieron a 222 millones de euros, lo que supone una caída del 15%, de los cuales 45,8 millones corresponden al cuarto trimestre de 2025.



## Helvetia Caser reúne a su red comercial

**Helvetia Caser** ha celebrado su Convención Comercial, Bajo el lema 'Momentum', para compartir resultados, alinear prioridades estratégicas y reforzar el impulso comercial para 2026.

Se repasaron los resultados del negocio multicanal en 2025 y se presentó la hoja de ruta para 2026, con especial atención a la evolución del mercado, las oportunidades de crecimiento y la propuesta de valor por segmentos. También se abordaron nuevos productos, iniciativas de segmentación y las principales líneas de marketing de negocio, entre ellas la 'Gran Regata 2026'.

Juan Estallo, CEO de Helvetia Caser, puso el foco en el papel de la red comercial como motor del plan de 2026 y en la importancia de mantener la cercanía al cliente en cada etapa. "Más allá de las cifras, en los momentos de integración es cuando verdaderamente se demuestra la valía de las personas. Contamos con el mejor equipo y una propuesta de valor única en el mercado".



Además, se habló de las palancas para crecer mejor en 2026, con sesiones dedicadas al desarrollo de la red de agentes, el impulso de productos de alta rentabilidad, el papel de Asistencia Familiar como pilar del negocio y el fortalecimiento del canal de corredores. Asimismo, se abordaron prioridades en CRM y el despliegue de campañas comerciales 2026, orientadas a mejorar la relación con el cliente y aumentar la eficacia comercial durante todo el año.

El programa se completó con un coloquio en el que responsables de distintas áreas -estrategia, operaciones, personas, tecnología y negocio- compartieron una visión transversal sobre los retos y oportunidades del ejercicio.

En otro orden de cosas, la aseguradora presentó una nueva edición de 'Orientación', el programa de mano decano de la Semana Santa de Sevilla, consolidado desde 1961 como guía para cofrades y visitantes.



La Junta de Gobierno de **Mutualidad** ha aprobado el nombramiento de Fernando Igartua como Defensor del Mutualista y del Asegurado.

## Fernando Igartua, nuevo defensor del Mutualista y del Asegurado de Mutualidad

Cuenta con una sólida trayectoria en el ámbito jurídico y financiero. Profesor en Derecho Civil y doctor en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto, ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en el despacho Gómez-Acebo & Pombo.



## Las primas en Autos se estabilizan y caen las de Hogar y Salud

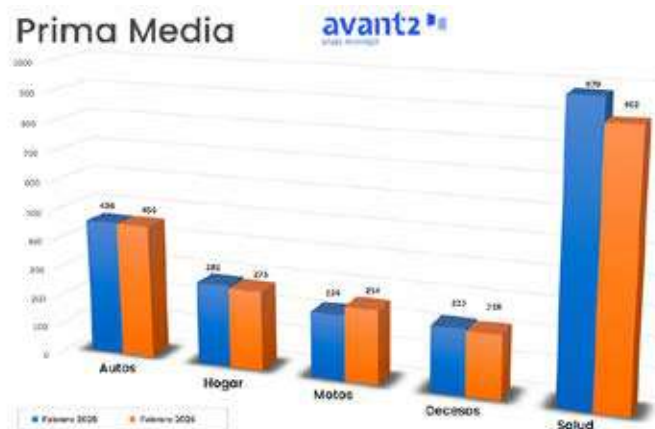
En febrero, las primas medias de nueva producción mostraron una evolución desigual: estabilidad en Autos, descensos en Hogar y Salud, crecimiento destacado en motos y un repunte mensual en Decesos, según datos del multitarificador Avant2 Sales Manager ([Codeoscopic](#)).

La prima media de los seguros de Autos de nueva producción se mantuvo sin apenas variación interanual durante el mes de febrero, alcanzando los 456 euros. Sin embargo, la evolución intermensual tuvo un pequeño ascenso del 3%.

Los seguros de Hogar de nueva producción mantienen en febrero el descenso del 2%. Por su parte, se mantuvo la tendencia alcista en los seguros de moto de nueva producción, en cuanto a su evolución interanual, alcanzando un crecimiento del 13%. Observando la evolución intermensual, el pasado febrero la prima media experimentó un descenso de un 1% con respecto al mes anterior.

La prima media de nueva producción se elevó en febrero de este año a los 218 euros, en el ramo de Decesos. Lo que representa un decremento un 2% respecto al mismo mes del año anterior, y un incremento del 9% sobre enero de 2026.

En febrero de 2026, el ramo de Salud alcanzó una prima media de nueva producción de 902 euros, (un 8% interanual).



Correduidea ha organizado junto a los Colegios de

Mediadores de Seguros de Almería, Colmedse, Jaén, Las Palmas, Tenerife y Castilla-La Mancha, bajo el título 'Jornada sobre ChatGPT: Explorando el potencial de la IA', una sesión para ayudar a los mediadores a comprender para qué sirve la inteligencia artificial (IA), cómo puede integrarse de forma útil en sus procesos de trabajo y qué ventajas aporta en eficiencia, productividad, atención al cliente y desarrollo de negocio.

## Correduidea organiza con varios colegios de mediadores una jornada para impulsar la IA

Entre los contenidos básicos destacaron la configuración inicial de ChatGPT, la investigación profunda, las aplicaciones y conectores, el desarrollo de proyectos concretos y la creación de GPTs personalizados. El objetivo es que los mediadores conozcan el potencial de estas herramientas y aprendan a utilizarlas con criterio, seguridad y enfoque estratégico.

En otro orden de cosas, junto a Colmedse, Correduidea ha celebrado C1B3R5E6UR0S 2026 en formato online. Las jornadas se han centrado, entre otras cosas, en cómo ocurren los incidentes, cómo prevenirlos, cómo diseñar planes de seguridad y cómo transferir el riesgo.



## Adecose debate la **evolución de la Estrategia Europea de Inversión Minorista en Bipar**

**Adecose**, por medio de su director gerente, Borja López-Chicheri, ha asistido a la última reunión del Comité de Directores de la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar), celebrada en Bruselas. El Comité centró gran parte de la reunión en abordar la evolución de la Estrategia Europea de Inversión Minorista (RIS) en cuanto al impacto que puede tener sobre el sector, en el marco del acuerdo alcanzado por el Consejo de la Unión Europea (UE) y el Parlamento Europeo el 17 de diciembre de 2025 y las reuniones técnicas que todavía se están llevando a cabo bajo la presidencia chipriota de la UE para finalizar los textos legales.

Además de abordar en profundidad la situación actual del RIS, la reunión también sirvió para estudiar la evolución de otros proyectos actualmente debatidos. Entre estos se encuentran el proyecto relativo a la creación de un marco para el acceso a los datos financieros (FIDA), la propuesta de Reglamento de Ómnibus Digital, la iniciativa del Parlamento Europeo sobre educación financiera, la revisión del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles, la consulta pública de la Comisión Europea sobre resiliencia climática, y la consulta pública sobre la propuesta de nuevos Estándares Técnicos de Regulación (RTS) de la Autoridad contra el Blanqueo de Capitales y la Financiación del Terrorismo (AMLA). Se

destacó especialmente la participación en las Propuestas de la Comisión Europea de Reglamento de pensiones de empleo y de Reglamento relativo al Producto Paneuropeo de Pensiones Personales (PEPP) sobre las que Adecose ha presentado observaciones en el trámite de participación pública.

El director gerente aprovechó la reunión para informar de la iniciativa puesta a disposición de los socios por Adecose en relación con el proyecto sobre el uso de la Inteligencia Artificial de divulgación práctica a través de diferentes casos de usos relativos a la comparativa de pólizas, digitalización de documentos, cobertura de siniestros y asistente personal sobre área de conocimiento.



En otro orden de cosas, la Junta Directiva de Adecose ha celebrado la reunión mensual de su Junta Directiva, en la que se abordaron las iniciativas y proyectos que la asociación está llevando a cabo.

En el transcurso de la reunión, se informó de la participación de la asociación en la última reunión de la Junta Consultiva de Seguros y Fondos de Pensiones. En este contexto, se destacó el envío de observaciones en las participaciones públicas sobre la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican las Directivas (UE) 2016/2341 y 2016/97 en lo relativo al refuerzo del marco para la previsión social complementaria (pensiones de empleo) y sobre la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica el Reglamento (UE) 2019/1238 relativo al Producto Paneuropeo de Pensiones Personales (PEPP).

Además, se abordó el contenido de la Ley por la que se regulan los servicios de atención a la clientela, recientemente apro-



bada en cuya tramitación la asociación ha participado activamente presentando propuestas de enmiendas en defensa de los intereses del sector.

También se debatió acerca de las reuniones mantenidas en las últimas semanas con la Dirección General del Tesoro y Política Financiera para tratar las observaciones presentadas por Adecoase al Anteproyecto de Ley de contratos de crédito al consumo en relación con la ventas vinculadas y combinadas con productos aseguradores y con el Consorcio de Compensación de Seguros en cuanto al papel desempeñado por las corredurías en el

marco de actuación ante las catástrofes.

Tras la celebración de esta reunión, tuvo lugar un almuerzo con socios cuyo invitado fue Pablo de Ramón-Laca, presidente ejecutivo de **Cesce**, que compartió los objetivos a corto plazo de la empresa público-privada, centrados en el apoyo del crecimiento de las pymes españolas, destacando el papel ejercido por las corredurías de seguros.

Por último, señalar que Fundación Adecoase ha lanzado la convocatoria de la III Edición de los Premios RSE. '#CorreduríasporElClima' premia a la correduría que presente un proyecto o políticas que de-

muestren un compromiso con el medioambiente y una contribución al desarrollo sostenible. Mientras que 'Atracción y Retención del Talento', premia al proyecto que presente la mejor estrategia de atracción y retención del talento joven (menores de 35 años). Los ganadores de cada categoría recibirán, respectivamente, una dotación económica de 3.000 euros, un diploma, un sello de calidad, y un trofeo personalizado. Las candidaturas ganadoras se darán a conocer en la ceremonia que tendrá lugar en la Cena Anual de Adecoase 2026, el próximo 10 de junio, en el Complejo U Zalacaín La Finca en Madrid.

## Broker Directo se une a Apromes

**Apromes** ha formalizado la integración de la correduría **Broker Directo**, que supone la séptima incorporación de este año.

Desde la asociación se ha valorado muy positivamente la incorporación de Broker Directo, destacando su apuesta por un modelo de mediación basado en la cercanía con el cliente, la profesionalidad y la búsqueda constante de soluciones aseguradoras adaptadas a las necesidades del mercado.

En otro orden de cosas, la asociación ha otorgado el reconocimiento de asociada de honor a Agustina Decarre, presidenta de Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (Fapasa), en un acto celebrado en Buenos Aires. Apromes mantiene con Fapasa un convenio de colaboración corporativa desde hace varios años, basado en el intercambio institucional, la cooperación profesional y la promoción de iniciativas conjuntas en favor de la mediación.



## El Colegio de Madrid impulsa la transformación digital de la mediación

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** ha reafirmado su compromiso con la vanguardia tecnológica del sector mediante la celebración de Segurtech 26, una jornada diseñada para trazar la hoja de ruta de la transformación digital en la mediación.

El evento, coordinado por Alberto de Lope, vocal de Innovación y Tecnología de la institución, ha servido de plataforma para presentar nuevas herramientas de apoyo al colegiado y analizar el impacto real de las tecnologías emergentes en el negocio tradicional.

De Lope anunció el lanzamiento de dos pilares de apoyo institucional que buscan mitigar los retos económicos y operativos que la digitalización supone para los mediadores más pequeños. A partir del 1 de mayo, el Colegio iniciará un programa de formación continua mediante webinars mensuales centrados en soluciones prácticas como la automatización de ventas y el uso de agentes de voz, entre otros. Asimismo, se ha formalizado un acuerdo con la consultora Damantia para ofrecer un servicio de asesoría tecnológica gratuita que ha entrado en vigor el 6 de abril, permitiendo a los profesionales resolver dudas críticas sobre la implementación de sistemas CRM o procesos de automatización robótica (RPA).

La mesa redonda central contó con las aportaciones de Nieves García Maeso, CTO en Proyectos y Seguros, y Carlos Rosillo,



director de Rosillo Hermanos Correduría de Seguros. Ambos coincidieron en que el éxito de la digitalización no reside en la mera adquisición de software, sino en el rediseño previo de la estrategia empresarial.

García Maeso enfatizó que la transformación debe nacer de un cambio en la cultura de la organización que involucre a todo el equipo, garantizando que la tecnología potencie la humanización del servicio en lugar de desplazarla.

Por su parte, Carlos Rosillo expuso el caso de éxito de su firma, que desde 2009 ha evolucionado hacia un modelo de eficiencia basado en la identificación de los denominados puntos de dolor. La implementación actual de entre 12 y 14 bots ha permitido liberar al capital humano de tareas administrativas repetitivas, permitiendo que el mediador se centre en el asesoramiento de valor añadido. Rosillo subrayó que la tecnología sin una transformación paralela de las personas carece de utilidad operativa real.

El análisis de la Inteligencia Artificial ocupó un lugar destacado en el debate, donde se presentaron casos de uso prácticos



que ya están operando en el mercado. Desde la auditoría automática de calidad en llamadas y la extracción masiva de datos en documentos PDF, mencionadas por García Mae-so, hasta el desarrollo de sistemas de *scoring* automáticos y herramientas de venta 100% digital, como el caso de la plataforma Hipócrates citado por Rosillo. No obstante, los ponentes lanzaron una advertencia unánime sobre la importancia de la calidad del dato, señalando que una base de datos mal estructurada es el principal obstáculo para el despliegue eficiente de cualquier sistema de inteligencia artificial.

En otro orden de cosas, el Colegio, en colaboración con **Assicuratrice Milanese**, ha celebrado una jornada centrada en la Responsabilidad Civil Profesional Sanitaria, un segmento identificado como uno de los nichos con mayor potencial de crecimiento y que demanda una especialización técnica rigurosa.

El objetivo era dotar a los mediadores de las herramientas técnicas y comerciales necesarias para ofrecer un asesoramiento de excelencia a médicos, profesionales sanitarios y centros clínicos.

Renato Legnani y Enrique Montaner destacaron el papel crucial que desempeña la mediación profesional en este ámbito. Ambos expertos subrayaron que la gran mayoría de los profesionales del sector sanitario prefieren canalizar la contratación de sus pólizas a través de un mediador de confianza que sea capaz de comprender y gestionar sus riesgos específicos de manera personalizada.

Asimismo, se abordó la argumentación comercial mediante el análisis de ejemplos reales y casos prácticos que facilitan la identificación de clientes potenciales y ayudan a defender el valor diferencial de la póliza frente al cliente final.

## CenterBrok refuerza su vínculo con sus mediadores en sus Convenciones Territoriales 2026

**CenterBrok** ha celebrado sus Convenciones Comerciales Territoriales 2026 en distintos puntos del país –Alicante (24 de febrero), Santiago de Compostela (3 de marzo), Córdoba (10 de marzo) y Logroño (12 de marzo)– con el objetivo de fortalecer el contacto directo con su red de mediadores, compartir un marco común de prioridades y avanzar en la ejecución del plan del grupo para este año.



Durante las jornadas, el equipo directivo trasladó una revisión del estado de la red y sus principales hitos, en un contexto de consolidación y crecimiento sostenido, con foco en la especialización y en la mejora de la retención. Además, se destacó la expansión territorial del grupo, con aperturas recientes y en curso en ubicaciones como Tenerife, Huelva, Navarra, Sevilla, San Sebastián y Albacete.

En el repaso de resultados, CenterBrok compartió los principales indicadores del ejercicio 2025 y la previsión de superar los 12 millones de facturación en 2026. En palabras de Rafael Carrasco, CEO de CenterBrok: “En 2026 vamos a seguir reforzando la cohesión para crecer con rentabilidad, mejorar la retención y ejecutar la transformación operativa y digital con impacto real en el día a día”

## Intermundial desembarca en Colombia con el lanzamiento de su propia web de venta directa de seguros de Viaje

**Intermundial** ha dado un nuevo paso en su estrategia de crecimiento exterior con su entrada en Colombia, con una plataforma online de contratación dirigida al consumidor final.

La operación se enmarca en el objetivo de elevar progresivamente el peso del negocio internacional hasta que represente el 30% de la facturación total de la compañía en los próximos años, frente al 5% actual.

Latinoamérica concentra hoy el principal foco de ese crecimiento por su potencial turístico, el aumento de la movilidad internacional y la oportunidad de desarrollar una presencia regional más sólida.

Los primeros pasos del proceso de internacionalización de Intermundial en Latinoamérica se remontan a 2016, con su entrada en México. A ello se suma el lanzamiento operativo en Ecuador, que tuvo lugar hace solo unos días.



## El director de Grandes Cuentas en Howden, ingresa en el Consejo Consultivo de Agers

**Howden Iberia** ha anunciado el nombramiento de Roberto Fernández, director de Grandes Cuentas, como miembro del Consejo Consultivo de la Asociación Española de Gestión de Riesgos y Seguros (**Agers**).

Roberto Fernández cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito asegurador, con una sólida trayectoria en la gestión de riesgos complejos y el desarrollo estratégico del negocio corporativo. En la actualidad, lidera el área de Grandes Cuentas en Howden Iberia, responsabilidad que asumió en 2023.

El Consejo Consultivo de Agers tiene como misión asesorar y apoyar a la Junta



Directiva en el cumplimiento de los fines de la asociación y aportar visión estratégica sobre los principales retos del sector.

En otro orden de cosas, en el Día Mundial de la Obesidad, la correduría destacó el avance de los tratamientos para la pérdida de peso y diabetes derivados del GLP-1, como el Ozempic. De acuerdo con el informe Changing Face of Employee Health elaborado por Howden Employee Benefits, la rápida expansión de estos fármacos está forzando a las compañías a adaptar los planes de salud corporativos a las necesidades de los trabajadores. De hecho, el 96% de las empresas europeas ya incorpora fármacos dedicados al tratamiento de la obesidad dentro de la cobertura de salud para sus empleados.



## Aemes analiza las claves de la previsión social en el convenio de la mediación

En el marco de **Forinvest**, Lucía Relanzón, del departamento jurídico de **Aemes**, resolvió las principales dudas del sector sobre las claves de la previsión social en el convenio de la mediación.

En su ponencia, detalló la transición entre el histórico Premio de Jubilación y el nuevo Plan de Aportación Definida. Recordó que el premio de jubilación, un derecho heredado del antiguo convenio de aseguradoras, premia económicamente a los trabajadores que se jubilan en el mes exacto en que cumplen su edad ordinaria de jubilación. Sin embargo, destacó las novedades y obligaciones críticas para las empresas:

- El 31 de diciembre de 2025 es la última fecha en la que los trabajadores generarán nuevas mensualidades de antigüedad para este premio.
- Desde el 1 de enero de 2026 ya no se acumularán más derechos para el premio de jubilación.
- El premio de jubilación no puede mantenerse en fondos propios y debe exteriorizarse obligatoriamente, conforme estable-

ce la Disposición Adicional Decimoquinta, de la Ley 44/2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

- No tener este fondo exteriorizado supone una falta muy grave por cada trabajador, lo que puede generar un agujero económico importante ante una inspección por las multas que acarrea.

Para sustituir y complementar al premio de jubilación sin suponer un sobrecoste inasumible, el convenio introduce el Plan de Aportación Definida a partir de 2026. Las claves operativas son:

- Convivencia de sistemas: El premio de jubilación no desaparece de golpe; los derechos ya adquiridos se mantienen y se complementan con el nuevo plan.
- Aportación económica: Las empresas deberán hacer una única aportación anual equivalente al 1,5% del salario base que el trabajador tuviera en el ejercicio anterior.
- Instrumento de exteriorización: Debe realizarse a través de un seguro colectivo de Vida apto para la exteriorización de pensiones, y no a través de un Plan de Pensiones de Empleo (PPE).
- Gestión en nómina: Al tratarse de una



expectativa de derecho, las aportaciones no deben incluirse en la nómina mensual del trabajador.

- Fiscalidad: Para la empresa, constituye un gasto de personal no deducible hasta el momento en que el trabajador cobre efectivamente la prestación.
- Contingencias cubiertas: Pasados los 3 años de antigüedad, el plan cubrirá la jubilación (ordinaria, que tenga lugar en el mes en que el trabajador cumpla la edad ordinaria de jubilación, y anticipada legal), el fallecimiento y la incapacidad permanente.

La sesión concluyó recordando que las empresas que ya contaban con un sistema de previsión social similar o superior pueden mantenerlo, dotando al convenio de la flexibilidad necesaria para adaptarse a la realidad de cada negocio.

## Llull Segur pone en valor su compromiso con las personas

Llull Segur, socio de Cojebro, ha celebrado su III Encuentro de Equipo, una cita que pone en valor uno de sus principales pilares: las personas.



Durante tres jornadas, que se celebraron en Murcia, el equipo de Llull Segur ha compartido un espacio que ha ido más allá del ámbito profesional, combinando formación, convivencia y experiencias que fortalecen los lazos entre sus integrantes.

El encuentro ha estado marcado por el intercambio de conocimientos, dinámicas de aprendizaje y momentos de conexión que reflejan la cultura interna de la compañía.

Grupo Concentra ha comprado la empresa Annemieke MCS, especializada en el asesoramiento asegurador a clientes expatriados, como parte de su estrategia de crecimiento en la península ibérica.

## Grupo Concentra impulsa su negocio de expatriados adquiriendo Annemieke MCS

La incorporación de Annemieke MCS al Grupo Concentra reforzará su posicionamiento en el segmento de expatriados y abrirá nuevas oportunidades de crecimiento, ampliando progresivamente el alcance del negocio hacia clientes de otras nacionalidades.

Annemieke MCS desarrolla una actividad aseguradora generalista y cuenta con una sólida cartera de clientes internacionales residentes en España y mantendrá el asesoramiento y el acompañamiento a sus clientes. En 2024, su negocio superó los 6 millones de euros en primas, con una cartera superior a 9.000 clientes.

La integración de Annemieke MCS se realizará de forma progresiva. La operación está pendiente de la autorización por la DGSFP.

En otro orden de cosas, Grupo Concentra ha presentado su nuevo *rebranding*. Tras un crecimiento sostenido, la incorporación de nuevas compañías y su consolidación como uno de los principales grupos de intermediación de seguros independientes en la

península ibérica, la nueva identidad de marca busca acompañar la dimensión actual de Grupo Concentra y reforzar la coherencia entre sus marcas.

Bajo el lema 'Concentra es otra historia', intenta conectar tanto con el público interno como externo, transmitiendo de forma transversal los valores y la personalidad de la marca. El elemento central de esta identidad es la "O" en forma de paréntesis, concebida como símbolo de protección, acompañamiento y marco común. La combinación de los colores arena, naranja y azul oscuro aportan cercanía, energía y solidez.





## E2K asesora sobre el control del blanqueo de capitales

E2K brinda un apoyo integral y directo a aquellas firmas que han sido seleccionadas aleatoriamente por el Sepblac para participar en un ejercicio pionero de supervisión.

La nueva Autoridad Europea de Lucha contra el Blanqueo de Capitales y la Financiación del Terrorismo (AMLA) ha iniciado un ejercicio europeo de calibración de riesgos. Por primera vez, este proceso afecta directamente a las corredurías de seguros, y varias entidades de la Red E2K han sido elegidas para participar en esta prueba que marcará la hoja de ruta de cómo se supervisará esta materia en el futuro.

“Desde E2K las hemos acompañado para entender el proceso e interpretar correctamente la información”, explica Pura Rubio, responsable de Apoyo Legal de E2K.

Debido a la complejidad técnica del proceso que exige la recopilación de datos y la cumplimentación de plantillas de alta dificultad, E2K las está apoyando. El objetivo es garantizar que cada entidad comprenda perfectamente qué se le solicita y pueda cumplir con los plazos de entrega, fijados para el 22 de abril de 2026.

El apoyo de E2K se ha materializado en acciones concretas: Coordinación directa con el Sepblac para asegurar la adecuación de las respuestas; Interpretación de la documentación técnica y guías de AMLA; Adaptación de documentación específica de Prevención de Blanqueo de Capitales (PBC/FT) que E2K ya facilita a su red; y Guía paso a paso para facilitar una respuesta completa



y ajustada a los nuevos requisitos europeos.

Desde E2K se recuerda que, aunque este ejercicio actual afecta a una selección aleatoria, la normativa de blanqueo de capitales es una realidad para todas las corredurías que operan en el ramo de Vida, independientemente de su tamaño.

En otro orden de cosas, E2K recuerda que el 10 de abril es la fecha límite para que las corredurías comuniquen a la Autoridad Independiente de

Protección al Informante quién es su responsable del Sistema Interno de Información. Se trata de una importante novedad sobre el Canal de Denuncia y, ante la llegada de esa próxima obligación, la asociación está ayudando a todas las corredurías de su Red en el proceso, revisando cada situación concreta y ayudando con la comunicación dentro del plazo fijado.

La comunicación se realiza con carácter general ante la Autoridad Independiente de Protección al Informante, organismo de reciente creación. Además, existen Autoridades Independientes con competencia en distintas autonomías como Andalucía, Galicia, Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha, Navarra, Castilla y León, Cataluña y Comunidad Valenciana, lo que está creando desconcierto a la hora de saber dónde realizar la comunicación.



## El Colegio de Alicante aprueba **el presupuesto de 2026**

El **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante** ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, donde los colegiados han aprobado por unanimidad la gestión económica de 2025 y el presupuesto para 2026.



Allí se dio el balance detallado sobre el estado de la venta de la actual sede y la adquisición de las nuevas instalaciones.

El presupuesto para 2026 pone el foco en la formación de alto nivel a través del Centro AFA y en la digitalización. La estrategia de la Junta de Gobierno apuesta por la implementación de nuevas herramientas tecnológicas.

## El Colegio de Asturias presenta sus **líneas estratégicas para 2026**



El **Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias** ha celebrado su Asamblea General Ordinaria 2026, en la que se han analizado los principales hitos de la actividad colegial

durante 2025 y se han definido las líneas de actuación que marcarán el presente ejercicio.

Durante la sesión, se aprobaron por unanimidad la memoria de actividades de 2025, así como el balance económico del ejercicio y los presupuestos para 2026. También, se ratificaron las cuotas colegiales, que se mantienen en línea con los dos últimos años.

En su intervención, el presidente del Colegio, Ignacio Frieria, destacó el compromiso de la institución con la evolución de la mediación y del sector asegurador, y la necesidad de continuar adaptándose a un entorno en constante transformación.

Entre las principales líneas estratégicas para 2026, se reforzará su apuesta por la formación continua, el impulso de la profesionalización del mediador, la captación de nuevos colegiados y el fortalecimiento de las relaciones institucionales con entidades del sector asegurador. Asimismo, se destacó la importancia de seguir ampliando la red de colaboraciones con aseguradoras y otros agentes del sector, para ofrecer a sus colegiados acceso a herramientas, conocimiento y soluciones que contribuyan a mejorar su competitividad.

En otro orden de cosas, el Colegio, junto con **IMQ Asturias** prepara una jornada sobre el seguro de Salud de empresa, un ramo que está registrando un notable crecimiento y que se ha consolidado como una herramienta estratégica para las compañías en materia de retribución flexible, atracción y fidelización del talento.



## ACS-CV analiza la **relación entre seguridad jurídica y reputación**

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha celebrado, en el marco de **Forinvest**, una jornada que puso el foco en la relación entre seguridad jurídica y reputación, un aspecto clave para reforzar la confianza en el mercado asegurador.

La sesión contó con la intervención del profesor de Derecho Mercantil de la Universitat de València, Juan Bataller, quien ofreció una conferencia centrada en el impacto del marco jurídico en la reputación de las aseguradoras y en el papel que juegan los mecanismos de reclamación y resolución de conflictos.

Bataller subrayó que “sin seguridad jurídica no puede existir reputación”. A partir de esta premisa, planteó si el sistema jurídico actual ofrece las garantías necesarias para que el sector pueda fortalecer su imagen y consolidar la confianza de los clientes.

El profesor analizó distintos elementos del marco normativo del seguro y puso especial atención en el sistema de reclamaciones. En su opinión, uno de los retos pen-

dientes es avanzar hacia un modelo más claro y eficiente de resolución de controversias entre clientes y entidades financieras. En este sentido, señaló la conveniencia de contar con una única entidad independiente que centralice este tipo de procedimientos y refuerce la percepción de imparcialidad.

Bataller también repasó algunos aspectos del derecho material del contrato de seguro, señalando que determinados plazos recogidos en la legislación actual resultan llamativos desde el punto de vista jurí-

dico y podrían requerir una revisión en el futuro. Asimismo, abordó la evolución de las reclamaciones presentadas ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y los cambios regulatorios que afectan a los sistemas de atención al cliente y a los mecanismos de resolución alternativa de conflictos.

La ponencia permitió realizar un análisis de las claves jurídicas del nuevo escenario regulatorio, marcado por una creciente exigencia normativa y por la necesidad de que las entidades y los profesionales de la mediación adapten sus procesos para cumplir con las nuevas obligaciones sin perder competitividad.

El encuentro sirvió además para reflexionar sobre cómo estos cambios afectan a la relación con el cliente y a la gestión de la reputación en un sector en el que la confianza sigue siendo un elemento fundamental.



## El Colegio de Valladolid, en la presentación de la nueva directora regional de Mapfre

La presidenta del **Colegio de Mediadores de Seguros de Valladolid**, María José Laguna, asistió a la presentación oficial de la nueva directora regional de **Mapfre**, Raquel Polo, en un acto en el que también se dio a conocer la nueva imagen corporativa de la entidad.

Durante su intervención, Laguna puso en valor el papel esencial de la mediación: “Compañías y mediadores somos las dos caras de la misma moneda. Aportamos asesoramiento, confianza y proximidad, valores imprescindibles incluso en un entorno de transformación tecnológica”.



**WTW** celebrará entre el 8 de abril y el 13 de mayo la sexta edición de **School of Risks**, su iniciativa formativa orientada a

profesionales interesados en profundizar en la gestión de riesgos empresariales y el funcionamiento del mercado asegurador.

## WTW prepara una nueva edición de School of Risks

El programa se desarrollará en formato online y sin coste para los asistentes a través de seis webinars en directo. Las sesiones serán impartidas por especialistas de la correduría con experiencia en el diseño y la gestión de programas de riesgos para empresas de distintos sectores.

En esta edición, se han incorporado nuevos contenidos vinculados a riesgos emergentes, entre ellos los asociados al uso de la inteligencia artificial, la suplantación de identidad o la tarificación, además de sesiones dedicadas a áreas clave del mercado asegurador como ciberriesgos, responsabilidad civil, daños materiales, medioambiente, transportes o gestión de siniestros.

En otro orden de cosas, Willis ha nombrado a Alejandro Valladolid como nuevo Head de Willis Risk Consulting Services para el negocio de Corporate Risk & Broking (CRB) en España, ampliando su actual ámbito de responsabilidad dentro de la compañía.

Desde esta posición, será responsable de impulsar la coordinación estratégica de cuatro áreas clave como Gerencia de Riesgos, Strategic Risk Consulting (SRC), Alternative Risk Consulting & Parametrics (ART) e Ingeniería, reforzando la alineación entre capacidades técnicas, enfoque consultivo y desarrollo comercial.



La póliza 'Iati Mochilero' contiene una cláusula llamada 'Extensión de viaje obligada' para que, si durante el viaje el asegurado se ve obligado a permanecer inmovilizado por inclemencias meteorológicas, desastres naturales, fenómenos extraordinarios de la naturaleza, intervención de las autoridades, guerra, terrorismo, movimientos populares, huelga o conflicto social, la aseguradora asumirá los gastos que se generen por esta situación, hasta el límite establecido en las condiciones particulares de la póliza.

## Iati amplía la cobertura de asistencia médica en Viaje **ante la situación en Oriente Medio**

Además, ante la reciente inestabilidad del espacio aéreo y las cancelaciones de vuelos derivadas del conflicto en Oriente Medio, ha activado un protocolo extraordinario en el que para:

- **Viajeros actualmente en destino:** Se amplía de forma extraordinaria la cobertura de asistencia médica 5 días adicionales a partir de la fecha de finalización de la póliza, asegurando atención continua ante cualquier eventualidad.
- **Próximos viajes:** permite modificar fechas o destinos de las pólizas para adaptarse a la evolución de la situación, asegurando que los viajes se realicen en condiciones de máxima seguridad.
- **Vuelos cancelados por cierre de espacio aéreo:** Se habilita un servicio de asistencia para los asegurados que no puedan iniciar su viaje debido a restricciones aéreas. El equipo de soporte proporcionará instrucciones personalizadas para cada caso, garantizando acompañamiento y soluciones inmediatas.



## Senda Brokers **refuerza su hoja de ruta**

Senda Brokers cierra con un balance positivo su participación en la última edición de **Forinvest** porque "ha servido para consolidar su posicionamiento dentro del sector de la mediación y reforzar su hoja de ruta para los próximos años", indican desde la asociación.

El consejero delegado de Senda Brokers, Pablo Vizoso, trasladó el momento de evolución que vive la organización. "Se ha intensificado el diálogo con diferentes

actores del mercado, fortalecido relaciones con aseguradoras y abierto nuevas vías de colaboración con corredurías interesadas en integrarse en un modelo que combina independencia empresarial con economías de escala y capacidad de negociación. Estamos trabajando para consolidar una AIE sólida, enfocada en aportar valor real a las corredurías y en reforzar su competitividad en un entorno que exige mayor dimensión, especialización y capacidad de adaptación".





## Ana Zamora y Silvie Cuijpers, en el área de *Employee Benefits* de PIB Group Iberia

PIB Group Iberia ha anunciado una nueva estructura en su área de *Employee Benefits* con el objetivo de fortalecer su posicionamiento en ese mercado y ofrecer un modelo más ágil, consultivo e integrado.

Como parte de esta reorganización, Ana Zamora asume la dirección de *Employee Benefits* de PIB Group Iberia, mientras que Silvie Cuijpers pasa a desempeñar el cargo de directora de Broking de Vida y Salud para Empresas, reforzando el área de broking especializado.

Estos nombramientos suponen un paso adelante en la evolución iniciada tras la adquisición de Vitaance y la incorporación de su equipo.

La reorganización del departamento responde a una transformación enfocada a ofrecer los productos de beneficios para empleados y retribución flexible con una visión 360 para el cliente. A partir de este momento, *Employee Benefits*, adopta un modelo horizontal que integra de forma coordinada los distintos beneficios para los empleados: seguros de Salud, de Accidentes, de Vida y de ahorro, así como planes de pensiones colectivos y otros beneficios, a través de su propia plataforma de retribución flexible.

En otro orden de cosas, la agencia vinculada de PIB Group Iberia ha sido reconocida con el premio a la mejor gestión de unit linked durante la convención anual organizada por AXA. Este galardón reconoce el trabajo desarrollado por la unidad de ahorro de Bárymont, actualmente integrada en Conbenefits Previsión. El reconocimiento pone en valor la gestión realizada en el ámbito de soluciones de ahorro e inversión vinculadas a seguros, así como la confianza depositada por los clientes en el modelo desarrollado por el equipo.

PIB Group Iberia adquirió el negocio asegurador de Bárymont, quedando integradas las unidades de la agencia vinculada y de la correduría en Conbenefits Previsión y PIB Group Iberia (correduría), respectivamente.



## Carglass presenta sus novedades a los mediadores de Colmedse



El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (**Colmedse**) ha celebrado en Córdoba una jornada en la que **Carglass** ha presentado novedades de interés para el sector.

En ella se presentó Puntos Club Carglass y el nuevo servicio MSR, herramientas, servicios y soluciones que contribuyen a mejorar la atención al cliente y a reforzar la actividad diaria de los profesionales de la mediación de seguros.



## Aprocose centra su XVI aniversario en el valor del compromiso moral

Forinvest acogió la celebración del XVI aniversario de la Asociación Profesional de Corredores de Seguros (Aprocose), en donde, su presidente, Martín Julián Rojo, puso el foco en el compromiso ético, un pilar fundamental para la credibilidad y el futuro del sector asegurador. También aprovechó para dar la bienvenida a un nuevo miembro, la correduría de seguros LaVieta.

La conferencia magistral, centrada en la contribución de la ética empresarial, fue impartida por el catedrático de Filosofía Moral de la Universitat Politècnica de València (UPV), José Félix Lozano, que subrayó, entre otras cosas, que “el comportamiento moral de las personas es esencial para el funcionamiento de las sociedades y las organizaciones”.

También apuntó que “la investigación y la generación de conocimiento requiere cooperación con un mínimo de valores compartidos”. Es necesario construir confianza con “compromiso institucional (código ético, programa RSC...), y compromiso personal”.

El acto finalizó con la entrega de los Premios a la Excelencia 2026, que este año distinguió a Antonio Fabregat, expresidente del Colegio de Castellón, con el Premio a la Excelencia Profesional y a la compañía de seguros, Surne, con el Premio Aprocose a la Excelencia Institucional. También se otorgó un reconocimiento a la Asociación Depén De Tu con el Premio Aprocose a la Excelencia en el Compromiso Social, dotado de contribución económica.

Javier Barberá, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Se-

guros, que clausuró el acto, destacó la importancia de los valores en el ejercicio profesional. “Sin ética no hay profesión”, afirmó, al tiempo que subrayó el compromiso y la generosidad que caracterizan la labor de la asociación.



## Garantía Global pone en valor el seguro de garantía mecánica

Garantía Global ha participado en el Congreso Faconauto 2026, donde ha puesto en valor el papel creciente de las soluciones como el seguro de garantía mecánica en el mercado del vehículo de ocasión.

Este seguro se está consolidando como una herramienta clave para reforzar la confianza del comprador, mejorar la propuesta de valor del concesionario y generar nuevas vías de rentabilidad en la venta de vehículos.



## Gabi Zaballa, nuevo director general corporativo de Sabseg

Sabseg ha incorporado a Gabi Zaballa como nuevo director general corporativo, y asumirá la responsabilidad de las áreas de Finanzas, Legal & Compliance, Recursos Humanos y Comunicación.

Con más de 35 años de experiencia en el sector asegurador y en servicios profesionales, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Aon.

Por otro lado, la correduría ha inaugurado una nueva oficina en Valladolid, dentro de su estrategia de expansión territorial 2030, que combina la implantación de oficinas propias, la integración de corredurías nicho y la incorporación de talento especializado. Sabseg aspira a consolidar su posicionamiento como uno de los principales referentes en la gestión de riesgos para empresas del segmento pyme y *middle market*, que, en Castilla y León, representa el 99,8% del tejido empresarial regional.

El equipo de la oficina de Valladolid está liderado por Bernardo Sagarra, que se ha incorporado a Sabseg como responsable de la Zona Centro, que abarca, además, los territorios de Castilla-La Mancha, Asturias y Cantabria. Con más de tres décadas de experiencia en el sector asegurador, Sagarra aporta un profundo conocimiento del mercado y una sólida trayectoria en la gestión de riesgos. Con esta apertura, Sabseg supera las 60 oficinas en España, Portugal e Italia, reforzando su presencia en la Península Ibérica y prevé ampliar próximamente su presencia en Castilla y León con la apertura de un nuevo centro en Burgos.

En otro orden de cosas, la correduría ha alcanzado un acuerdo con Ebro para la renovación integral de su flota corporativa en España. La operación contempla la incorporación de vehículos híbridos enchufables, reforzando el compromiso de la compañía con una movilidad más eficiente, sostenible y alineada con las nuevas exigencias regulatorias.



Los 16 socios de Mediavanz y APS

celebraron una reunión para analizar el nuevo escenario tras su inminente salida de Senda Brokers, como una única asociación, Mediavanz, y definir las principales líneas de actuación para esta nueva etapa.

## Los socios de Mediavanz y APS definen su hoja de ruta

Durante el encuentro, los miembros de ambas asociaciones abordaron el futuro del proyecto común y coincidieron en la importancia de reforzar la colaboración entre socios y consolidar su posicionamiento dentro del mercado de la mediación aseguradora.

Entre los ejes estratégicos planteados, la asociación destacó su apuesta por el desarrollo tecnológico, con especial atención a la incorporación de soluciones basadas en IA como palanca para mejorar la eficiencia, optimizar procesos y generar nuevas oportunidades de valor para los socios.

La reunión permitió sentar las bases de la hoja de ruta que guiará a Mediavanz en los próximos años, con el objetivo de impulsar la innovación, fortalecer el modelo asociativo y seguir aportando herramientas que refuercen la competitividad de sus miembros en el sector asegurador.



## Arrenta Sabseg insta a **contratar los seguros de impago del alquiler a través de corredores**

El cobro rápido de las rentas en caso de impago del alquiler, solución de incidencias por actos vandálicos o cualquier otro problema se resuelven mejor y más rápido con la intervención de un corredor de seguros especializado, según indica **Arrenta Sabseg**.

La intervención del corredor especializado facilita prácticamente “cero quejas” entre los propietarios. El contrato con la aseguradora se establece de forma clara, precisa y unívoca, no dejando lugar a dudas. También asegura que toda la tramitación se realiza correctamente, anticipándose y superando cualquier imprevisto. Entre otras

cosas, aclara si la póliza incluye franquicia y cómo ésta puede afectar al cobro de la primera renta en caso de impago. El papel del corredor es prevenir malas interpretaciones y asegurar que los propietarios comprendan plenamente los términos de la póliza.

En otro orden de cosas, Arrenta Sabseg se alía con la Asociación de Propieta-



rios de Viviendas en Alquiler (**Asval**) para poner en marcha una nueva herramienta de colaboración para fortalecer la seguridad jurídica del alquiler, así como mejorar la protección a los asociados de Asval.



## Los mediadores navarros **se forman en conectividad**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra** ha acogido una jornada formativa organizada por **Allianz**, en la que se ha acercado a los colegiados las últimas mejoras en conectividad y en las vías de contacto con la compañía, facilitando así su operativa diaria.

La jornada, que tuvo una duración de dos horas, se estructuró en dos bloques, impartidos por Daniel Palau, responsable de la Oficina de Soporte de Negocio, y Héctor Galvete, de la Oficina de Conectividad de la compañía.

En el primero, se abordaron las principales soluciones de conectividad entre Allianz y los ERP más utilizados por la mediación, como Ebroker o MPM, mostrando de forma práctica cómo

estas integraciones facilitan el trabajo diario de los mediadores.

El segundo bloque se centró en las vías de comunicación entre la Red de Mediación y Allianz, con especial atención a la implantación del Punto Único de Entrada (PUE), el funcionamiento de la Oficina de Soporte de Negocio, la atención inmediata vía WhatsApp y el refuerzo de la autonomía de los mediadores mediante funciones delegadas.



## El 70% de los corredores tiene desactualizados sus datos en el registro de la DGSFP

Un informe elaborado por la web [mitramiteoficial.com](http://mitramiteoficial.com), línea de negocio del **Grupo W2B**, revela que 7 de cada 10 corredores y corredurías de seguros reconocen tener desactualizados sus datos básicos de contacto en el registro administrativo del organismo supervisor nacional.

Según el análisis realizado por [mitramiteoficial.com](http://mitramiteoficial.com), esta situación quedó en evidencia tras la campaña de llamadas realizada en febrero por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, para verificar y confirmar la actualización de los datos básicos de contacto de los mediadores inscritos en su registro administrativo.

Durante esta campaña, el 70% de los corredores y corredurías contactados reconocieron que sus datos básicos de contacto no estaban actualizados, una circunstancia que pone de manifiesto la necesidad de corregir una situación que puede provocar que el supervisor no pueda comunicarse eficazmente con los mediadores ni ejercer adecuadamente sus funciones de supervisión y control del mercado, además de poder derivar en posibles situaciones de incumplimiento normativo.

La actualización de los datos de los corredores y corredurías en el registro administrativo de la DGSFP no es una cuestión meramente formal, sino que se trata de una obligación legal recogida en el Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorpora al



ordenamiento jurídico español la Directiva de Distribución de Seguros.

El incumplimiento de la obligación de mantener actualizados los datos en el registro general de mediadores de la DGSFP puede constituir una infracción administrativa, en función de su gravedad y de las circunstancias del caso. Entre las posibles consecuencias se encuentran requerimientos formales de subsanación por parte de la DGSFP, procedimientos sancionadores por incumplimiento de obligaciones administrativas y sanciones económicas o medidas disciplinarias previstas en la normativa de distribución de seguros.



## El Grupo 10 obtiene un crecimiento del 23% en febrero

El arranque de año para el **Grupo 10** está dejando cifras que invitan al optimismo. Tras un mes de enero positivo, en febrero ha logrado un crecimiento que casi triplica al del mes anterior.

En enero Grupo 10 obtuvo un crecimiento del 7,74% y en febrero un 22,99%. En solo dos meses, el Grupo 10 ha inyectado casi 1.000.000 euros extra, lo que supone un crecimiento medio del 15,36%.



## Acrisure Summa apuesta por la IA para reforzar su área tecnológica

Acrisure Summa ha reforzado su departamento de tecnología en 2026, consolidando su apuesta por la inteligencia artificial (IA) como palanca de desarrollo del negocio y como elemento diferencial para corredurías que buscan integrarse en un grupo global. La compañía ha incorporado nuevos perfiles técnicos y ha dotado a toda su organización de equipamiento y soluciones de última generación.

Este movimiento se enmarca en un contexto sectorial en el que la digitalización y la capacidad de análisis de datos se han convertido en factores clave para garantizar continuidad, eficiencia y competitividad, especialmente para mediadores que contemplan integrarse, abordar un proceso de sucesión o fortalecer su estructura operativa.

Como parte del refuerzo, la organización incorpora un analista de datos, un arquitecto de datos y un ingeniero de sistemas, ampliando su capacidad interna para desarrollar soluciones basadas en IA y potenciar los flujos operativos. Además, se ha realizado una inversión aproximada de 10.000 euros en licencias de herramientas de IA por cada punto de venta, impulsando la adopción tecnológica desde la base.

En otro orden de cosas, Acrisure Summa sigue incorporando a nuevas corredurías a su organización. En el último mes se han unido **Ipar Artekari** (que refuerza su posicionamiento en Guipúzcoa), **Asesoría y Correduría El Norte** (consolidada en el País Vasco) y **García Premium** (correduría con más de 20 años de experiencia en Santomera - Murcia).



**Unipoliza** continúa reforzando su equipo con la incorporación de **Andrea Gómez** a su departamento

comercial. Su incorporación permitirá reforzar el trabajo que la correduría viene desarrollando en la captación de nuevos clientes y en el asesoramiento personalizado a particulares y empresas.

## Andrea Gómez se incorpora al Departamento Comercial de Unipoliza

Con esta incorporación, Unipoliza refuerza su departamento comercial y continúa avanzando en su objetivo de consolidar un modelo de atención basado en la cercanía, el asesoramiento especializado y la confianza.

En otro orden de cosas, la correduría ha participado en la III Feria de Empleo de Écija, en donde se fomenta la empleabilidad y se facilita el contacto entre empresas, estudiantes y profesionales en búsqueda de nuevas oportunidades laborales. En ella, contó con un espacio en el que pudo presentar su actividad dentro del sector asegurador y explicar a los asistentes las distintas áreas profesionales que forman parte del funcionamiento de una correduría de seguros.



## Espabrok da voz al talento femenino

Espabrok ha desarrollado una jornada online bajo el título 'Mujeres Espabrok con voz propia', con el apoyo técnico del **Instituto e-Learning del Seguro**.



Luis López Visús, director general de la asociación, puso el foco en los numerosos avances alcanzados y consolidados hasta la fecha por la iniciativa 'Mujeres Espabrok': "La iniciativa nació hace cinco años para dar voz y altavoz al enorme talento femenino que tenemos dentro de nuestra organización. No con la idea de dar privilegios a las mujeres, sino de no ponerles obstáculos".

El presidente de Espabrok, Domingo Elena, aseguró que: "nuestro sector va más avanzado con respecto a otros en materia de igualdad, si bien aún queda mucho trabajo por hacer".

Ana Gamelo, directora Financiera y adjunta a Dirección General, aprovechó su participación para hablar de las acciones concretas puestas en marcha por 'Mujeres Espabrok': "Una de las primeras acciones fue el 'Sello de Compromiso Mujeres Espabrok', que da un reconocimiento a todas aquellas corredurías que cumplen con las leyes de Igualdad (Decálogo); hoy en día, ya tenemos 70 corredurías distinguidas con este Diploma Sello de Compromiso".

Lola Ayala, responsable del departamento de Siniestros y Asesoría Jurídica, recordó que: "Como en años anteriores,

Espabrok pone a vuestra disposición el 'Curso a la desconexión digital', que dura tres horas y media". Durante su participación, Carmelo Alonso, consejero de la asociación, recordó el reciente galardón otorgado a Luis López Visús, en materia de Igualdad: "que ha recibido como referencia en la lucha y en el apoyo a la igualdad, que le ha concedido la Red EWI".

La parte central de la sesión ha sido protagonizada por Elena Jiménez de Andrade presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y embajadora saliente de la iniciativa 'Mujeres Espabrok'; y Aurora Cumplido, directora Territorial Centro de Generali España y presidenta de su Comité de Diversidad, Equidad e Inclusión, que asume el rol de Embajadora de 'Mujeres Espabrok' durante 2026. Las embajadora saliente y entrante de 'Mujeres Espabrok', conversaron sobre temas relevantes para la industria aseguradora como: el liderazgo, el desarrollo de la carrera profesional en el mercado del seguro, las posibles barreras que superar para que dicho desarrollo sea exitoso, la conciliación, la flexibilidad laboral, la visibilidad femenina y el futuro del mercado asegurador ante los avances de la digitalización.



## Marsh abre una **nueva oficina en Galicia**

**Marsh** continúa con su plan estratégico de expansión en España con la apertura de una nueva oficina en Galicia, liderada por José Antonio Fraga.

El equipo de Marsh en Galicia ofrecerá servicios integrales que incluyen análisis y gestión de riesgos, diseño de programas de seguros, planes de continuidad de negocio y gestión de siniestros, entre otros.

## Innovación y soluciones tecnológicas, en el XVIII Consejo Anual de Willis Networks

**Willis Networks** ha celebrado su XVIII Consejo Anual, en donde se ha compartido estrategias, se han analizado tendencias y se ha fortalecido la colaboración.

Las jornadas de trabajo permitieron profundizar en pilares esenciales para la alianza:

- La Memoria 2025, revisando resultados y logros, y poniendo en valor el trabajo y el compromiso de los miembros de la alianza.
- Novedades incorporadas en la oferta de valor de Willis Networks, con especial atención a los nuevos productos exclusivos, los servicios complementarios del servicio de colocación y el espacio 'La Voz del Asociado', en el que varios corredores compartieron sus experiencias, inquietudes y proyectos.
- La Hoja de Ruta 2026, que marca las prioridades y líneas estratégicas de los próximos pasos de Willis Networks, subrayando el papel de Willnova, un marketplace de soluciones tecnológicas que aporta valor al día a día de las corredurías asociadas.



Además, se celebraron dos ponencias sobre planes de pensiones y D&O, impartidas por el equipo de Retirement y Finex, respectivamente.

Por otro lado, Willis Networks ha comunicado el acuerdo de colaboración que ha firmado con **ERSM Insurance Brokers**, para generar sinergias, compartir talento y reforzar sus respectivas capacidades en el mercado asegurador. ERSM se incorpora como 'Strategic Partner'. Su voluntad es aportar su experiencia en soluciones tecnológicas y en el mercado global de automoción y affinity.

Por último, señalar que Incorporate Insurance Broker se ha unido a Willis Networks. Con un equipo formado por más de 60 profesionales y presencia en todo el territorio nacional, Incorporate Insurance Broker destaca por su enfoque integral en la gestión de riesgos y por su capacidad para diseñar soluciones aseguradoras avanzadas para empresas y profesionales. Con esta incorporación, la alianza alcanza los 58 asociados.



## La correduría Galia se forma en IA y gobernanza



La correduría gerundense **Galia** ha apostado por la capacitación tecnológica para integrar la inteligencia artificial en su actividad profesional. Junto a **Correduidea**, ha organizado una jornada de formación especializada en IA aplicada al sector asegurador y gobernanza del dato, para explorar cómo estas herramientas pueden integrarse en la actividad diaria de la correduría.

Durante la sesión se abordaron desde los conceptos básicos de inteligencia artificial hasta la aplicación práctica de herra-

mientas, incluyendo su configuración profesional, la creación de asistentes personalizados, automatizaciones y el de-

sarrollo de proyectos internos orientados a mejorar la eficiencia en la gestión de información y en los procesos de trabajo.

La formación también incluyó una visión sobre el ecosistema actual de herramientas de IA aplicables a la mediación, analizando su potencial para apoyar tareas como la organización del conocimiento interno, la generación de documentación o el refuerzo de la comunicación con clientes.

Uno de los aspectos centrales de la jornada fue la seguridad de la información, abordando cuestiones relacionadas con la gobernanza, la protección de datos y las buenas prácticas en ciberseguridad, elementos clave para integrar la inteligencia artificial en el entorno asegurador con garantías.

**Confluence Group** participó en una nueva edición de **Forinvest**, en donde propuso 'La revolución' para el corredor de seguros. Una forma diferente de entender el crecimiento de las corredurías, basada en la tecnología, la inteligencia artificial y en nuevas formas de organizar y optimizar el negocio del mediador.

## Confluence Group propuso una "revolución" a los corredores en Forinvest

Durante el encuentro, el equipo de la correduría mostró cómo su modelo permite a los corredores reducir cargas administrativas, ultradigitalizar su gestión y acceder a herramientas estratégicas pensadas para acelerar el desarrollo de su negocio. Todo ello, con el objetivo de que los profesionales del sector puedan centrarse en lo realmente importante: asesorar mejor a sus clientes y hacer crecer su cartera.





## Grupo Globartia celebra sus primeras **jornadas formativas corporativas**

**Grupo Globartia** ha celebrado sus primeras jornadas formativas corporativas, un encuentro que se estructuró en dos jornadas centradas en la actualización de conocimientos técnicos en mecánica, tendencias del sector asegurador, normativas recientes y evolución de los modelos de servicio vinculados a la automoción y la movilidad.

Javier Salas, CEO & Founder de Grupo Globartia, señaló que “estas jornadas reflejan nuestra apuesta por el conocimiento como ventaja competitiva. La especialización en garantía mecánica exige equipos altamente preparados y una visión técnica profunda del producto asegurador y del vehículo”.

Uno de los hitos destacados del grupo es el reciente lanzamiento de Globartia Suscripción de Riesgos en febrero de 2026, posicionada como la primera agencia de suscripción en España especializada exclusivamente en seguros de garantía mecánica.

## Jhasa incorpora a Raisa Sasian Villegas para **reforzar su capacidad internacional en Marine**

**Jhasa** ha anunciado la incorporación de Raisa Sasian Villegas como Senior Associate Marine, posición desde la que se integrará en el área especializada de Marine.

Este nombramiento se enmarca en la estrategia de la compañía de seguir reforzando sus capacidades técnicas en áreas de alta complejidad, con el objetivo de ofrecer a sus clientes un asesoramiento cada vez más especializado, internacional y orientado a la gestión integral del riesgo.

Licenciada en Derecho por la Universidad Europea de Madrid, completó el Máster en Derecho y Negocio Marítimo impartido por Icade junto con el Instituto Marítimo Español, así como el Máster de Acceso a la Abogacía. Inició su carrera profesional en Willis Towers Watson, dentro del departamento de siniestros de Marine, donde adquirió experiencia en la gestión de expedientes para compañías de referencia del ámbito marítimo, logístico y portuario.





## El Colegio de Málaga avanza en su modelo de digitalización

El Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga ha confiado en Ebroker para impulsar el acercamiento a la tecnología al mediador desde un enfoque útil, progresivo y alineado con la realidad operativa.

Este convenio permite a los profesionales colegiados acceder en condiciones ventajosas al ecosistema tecnológico de Ebroker, facilitando la optimización de procesos, la mejora de la eficiencia operativa y una gestión más avanzada del negocio asegurador.

Además, más allá del acceso a tecnología, este acuerdo contempla acciones de divulgación y acompañamiento orientadas a acercar la tecnología a los mediadores, favoreciendo su adopción de forma progresiva y alineada con su realidad operativa.



## Senda Vivir Seguros participará en Forinvest 2026

Senda Vivir Seguros estuvo presente en Forinvest, con espacio propio en el Stand 33.



Forinvest se volvió a convertir en punto de encuentro del sector asegurador y financiero, un entorno en el que se compartió visión, se analizó el contexto actual del mercado y se reforzaron relaciones profesionales.

Para Senda, la feria supuso una oportunidad para mantener contacto directo tanto con compañías como

con corredurías y colaboradores, en un momento especialmente relevante para la distribución independiente.

La organización acudió con una agenda de reuniones ya cerradas y con la voluntad de seguir consolidando su red, reforzando acuerdos y escuchando las inquietudes del colectivo. El actual escenario exige rigor, estabilidad y trabajo coordinado, y precisamente ese enfoque fue el que marcó la presencia de Senda durante las dos jornadas.

Desde el Stand 33, el equipo directivo atendió a asociados y profesionales que quisieron acercarse, intercambiar impresiones o conocer las líneas de trabajo previstas para este ejercicio. La feria fue, una vez más, un espacio para conversar con serenidad sobre el presente y el futuro de la correduría profesional.

# REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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

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

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

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

**GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL**

### El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

#### La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

Consulta todas tus dudas con un simple email: [carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)



## La correduría Castañeda & Asociados obtiene el premio Medialia de DKV por su responsabilidad social

La correduría **Castañeda & Asociados** ha obtenido por tercera vez el primer premio del Movimiento Medialia de **DKV**, que reconoce las mejores prácticas en sostenibilidad y responsabilidad social dentro de la red de mediadores de la aseguradora.



A este nuevo primer puesto se suma un segundo premio obtenido en la edición de 2022, así como la victoria en el Reto Social Medialia 2025. Gracias a los distintos premios y retos logrados en el marco del Movimiento Medialia, Castañeda & Asociados ha transformado su participación

en un impacto social directo y acumulado, destinando 12.500 euros a Anela, la Asociación Navarra de Esclerosis Lateral Amiotrófica. Solo en 2025, entre el Premio Medialia y el Reto Social, la correduría ha canalizado 4.500 euros a favor de esta asociación.



## Medicorasse patrocina al Club de Rugby Sant Cugat en la temporada 2026-2027

La correduría **Medicorasse** y el **Club de Rugby Sant Cugat** han formalizado un acuerdo de patrocinio para la temporada 2026-2027.

El patrocinio nace de la apuesta por el trabajo en equipo, el compromiso, el esfuerzo y la cultura de la superación. Valores como el respeto, la disciplina y el sacrificio —esenciales en el rugby— forman también parte del ADN corporativo de Medicorasse.

## BMS Iberia celebra su torneo de pádel solidario

El bróker **BMS** celebró su torneo de Pádel Solidario a Beneficio de la Asociación Española contra el Cáncer.

El evento, que tuvo lugar en Córdoba, contó con el apoyo de las principales empresas de la ciudad, asociaciones empresariales, así como representación institucional de la Junta de Andalucía y del Ayuntamiento.

La iniciativa se enmarca en el calendario del Comité de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) de BMS, orientado a apoyar diferentes causas sociales durante el año.





## PuntoSeguro patrocinará al equipo femenino de fútbol 'Las Tías'

La correduría **PuntoSeguro** ha firmado un acuerdo de patrocinio con el equipo femenino 'Las Tías' integrado en la Liga 'Toco y me voy' de Madrid. De esta forma, refuerza su compromiso con el deporte de base y la salud integral, contando además con la participación activa de sus propias empleadas en la competición.

Y es que, Sabrina Jasche y Sabina León, responsables de atención al cliente en PuntoSeguro, forman parte del equipo.

En palabras de Juan Betés, CEO de PuntoSeguro "Apoyar a 'Las Tías' es nuestra forma de llevar la prevención de la App al terreno de juego. Es el mismo compromiso que tenemos con todos nuestros asegurados: premiar el movimiento y los hábitos saludables cada día".

## DKV reconoce los mediadores implicados en las actividades sostenibles

**DKV** ha hecho públicos los nombres de los ganadores de Medialia DKV 2025, el programa que reconoce y apoya a los mediadores que participen y construyan acciones sostenibles, otorgándoles la capacidad de elegir a qué entidades sociales destinan las ayudas económicas de la aseguradora.

Estas son algunas de las entidades seleccionadas por los corredores ganadores que recibirán el apoyo económico:

- Castañeda y Asociados, COR., S.L. (Navarra): primer puesto con 2.500 euros para Anela Navarra.
- AB Corredora de Seguros (Pontevedra): destina 2.000 euros a Afedaba Los Calatravos, enfocada en la mejora de la calidad de vida de los enfermos de Alzheimer.
- José María Medina Dorrego (Toledo): otorga 1.100 euros a Afanion, la Asociación de Familias de Niños con Cáncer de Castilla-La Mancha.
- Íñigo Delgado (Zaragoza) y New Correduría (Madrid): han obtenido dotaciones de 1.500 euros y 750 euros respectivamente para proyectos sociales.

Además de los premios por baremo, el programa cuenta con el Reto Social, una votación popular que reparte 8.000 euros entre los proyectos más respaldados por la ciudadanía y donde la involucración de los mediadores es máxima, pues no solo son ellos quienes proponen los proyectos sociales, sino que también son los encargados de difundir la iniciativa para conseguir más votos para su ONG. En esta edición, las entidades que han logrado este apoyo adicional son: Anela Navarra, Adispaz, Aspace Soria y Asapme Aragón.





## Vas a dirigir

Cómo liderar equipos y ventas con éxito

**Felipe Pérez de Madrid**

**Editorial:** Kolima  
**Precio:** 16,15 € libro impreso

A lo largo de sus páginas, el autor desarrolla los pilares fundamentales de la dirección: valores, planificación, organización y análisis. Explica cómo construir equipos alineados, motivados y productivos, cómo fijar objetivos realistas, medir lo que importa y tomar decisiones con criterio. Cada concepto se acompaña de ejemplos, casos prácticos y herramientas concretas aplicables desde el primer día.

Está dirigido a directores comerciales, managers, responsables de equipo y a quienes aspiran a liderar sin perder el propósito ni la cercanía. Un manual claro, directo y accionable que invita a reflexionar, mejorar hábitos y convertir el liderazgo en una decisión diaria. Porque cuando se lidera con valores, método y constancia, los números acompañan.



## La IA en los negocios

Liderando, compitiendo y prosperando en la era de la inteligencia artificial

**Jorge Calvo y Carlos Escapa**

**Editorial:** Libros de Cabecera  
**Precio:** 31,35 € libro impreso

¿Estás preparado para dirigir en un entorno donde la inteligencia artificial redefine la estrategia, la competencia y el futuro de tu negocio? Este libro es la hoja de ruta que necesitas para transformar tu organización y situarla al frente del cambio. Descubrirás cómo la inteligencia artificial multiplica el valor, abre oportunidades y convierte la incertidumbre en ventaja. A través de ideas claras, ejemplos inspiradores y marcos estratégicos, se muestra cómo integrar la IA en el núcleo del negocio. El mayor riesgo no es equivocarse con la IA, sino ignorarla. Aquí encontrarás las claves para construir una empresa más inteligente, resiliente y competitiva. Y, sobre todo, cómo liderar con inteligencia aumentada, visión y audacia.

# PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS

Información relevante para pymes y autónomos

A diario  
Accede a las noticias  
que te interesan en

[www.pymese seguros.com](http://www.pymese seguros.com)



# PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS



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**