Número 158
OCTUBRE 2026

PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS

15 ANIVERSARIO

www.pymeseguros.com

Visión de experto
Luis Miguel Tabernero, director comercial/técnico de Finsa Grupo
Decesos, el gran desconocido para gran parte de los corredores

Punto de encuentro
El aumento de catástrofes naturales hace más necesaria que nunca la Pérdida de Beneficios

Más a fondo
Las empresas invierten más que nunca en resiliencia cibernética

In situ Madrid Reinsurance Week
Madrid Reinsurance Week crea un hub asegurador entre Europa y Latinoamérica

José María Martín, director general de Preventiva Seguros

DECESOS, EL RAMO QUE MÁS CRECE EN NO VIDA

Telefónica

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

www.telefonicaseguros.es

Cómo incrementar el negocio para el corredor de seguros

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

En los últimos años se ha incrementado el número de catástrofes naturales, cuyas consecuencias para las empresas, especialmente para las pymes, pueden ser realmente graves. Más que los daños propios ocasionados por el fenómeno, muchas empresas ven paralizada su actividad durante un periodo prolongado de tiempo. Sin embargo, la cobertura de Pérdida de Beneficios apenas ronda el 20% de la cartera del seguro, lo que plantea un reto en la contratación para los profesionales del sector. Junto a la concienciación del empresariado, la industria aseguradora aboga por evolucionar el producto, con opciones como la cobertura a primer riesgo (ver **Punto de encuentro**).

Otro ramo que aún está poco desarrollado en el canal corredor es Decesos, que crece por encima de la media del resto de ramos No Vida desde hace más de una década. De hecho, al cierre del primer semestre de 2026, había aumentado un 3,79% su facturación. Afortunadamente, se están dando cuenta de que es un seguro que tiene estabilidad, duración media muy larga y rendimiento importante si se trabaja para adquirir volumen. Estas son razones de peso para que cada vez más corredores quieran trabajar el ramo a favor de sus clientes, porque si no lo hacen ellos, otros lo harán (ver **Hablando claro**).

Se trata de un ramo que afronta una etapa de transformación marcada por la evolución de las necesidades de los clientes, la entrada de nuevos operadores y canales de distribución, la incorporación de nuevas coberturas y servicios y una creciente presión competitiva. En este contexto, el corredor tiene ante sí una oportunidad de negocio todavía poco explotada, continúa siendo un gran desconocido para buena parte de los corredores ya que apenas representa entre un 1,5% y un 2% de su cartera global (ver **Visión de experto**).

Además, aunque la frecuencia de ciberataques ha descendido notablemente en el último año, el miedo a la inactividad operativa y el daño reputacional que puedan derivarse de estos incidentes están empujando a las compañías a invertir cada vez más para ganar en resiliencia cibernética y garantizar la continuidad y recuperación total del negocio. Otra oportunidad de negocio para los corredores (ver **Más a fondo**).

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
José María Martín, director general de Preventiva Seguros.
Decesos, el ramo que más crece en No Vida

14 Visión de experto
Luis Miguel Tabernero, director comercial/técnico de Finsa Grupo.
Decesos, el gran desconocido para gran parte de los corredores

PYMESEGUROS
REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS

Número 158 **{ Octubre 2026 }**
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

03 Editorial
Cómo incrementar el negocio para el corredor de seguros

52 Productos
Los últimos seguros del mercado

58 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

62 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

94 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

110 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

114 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

20 Punto de encuentro
El aumento de catástrofes naturales hace más necesaria que nunca la Pérdida de Beneficios

28 Más a fondo
Las empresas invierten más que nunca en resiliencia cibernética

34 In situ Madrid Reinsurance Week
Madrid Reinsurance Week crea un hub asegurador entre Europa y Latinoamérica

42 In situ Madrid Seguro
La geoestrategia y el valor de la mediación centran la X edición de Madrid Seguro

46 Relaciones sólidas
Mucho más que un seguro de Decesos: cuidar de la familia antes, durante y después

48 Clave de empresa
AXA acelera su crecimiento y cuenta con los corredores para hacerlo posible

50 Producto destacado
Seguro de Salud complementario, para llegar a quien la sanidad privada dejaba fuera

José María Martín,
director general de Preventiva Seguros

DECESOS, el ramo que más crece en No Vida

Decesos crece por encima de la media del resto de ramos No Vida desde hace más de una década. De hecho, al cierre del primer semestre de 2026, había aumentado un 3,79% su facturación. Eso puede ser una de las causas de que la cuota de mercado de corredores, aunque aún es muy pequeña, esté aumentando. "Afortunadamente una parte de ellos se está dando cuenta de que los productos de demanda tienen mucha rotación y bajo rendimiento, mientras que Decesos tiene estabilidad, duración media muy larga y rendimiento importante si se trabaja para adquirir volumen" afirma José María Martín, director general de Preventiva Seguros. En su opinión, "son razones de peso para que cada vez más corredores quieran trabajar el ramo a favor de sus clientes. Si no lo hacen ellos, otros lo harán".

¿Cómo se está comportando el ramo Decesos en 2026?

El sector viene teniendo un crecimiento superior al de "otros seguros No Vida". Decesos ha aumentado su facturación, al cierre de junio, un 3,79%, mientras que los demás ramos de esa parte del negocio están en el 2,78%. Decesos viene teniendo una trayectoria de crecimiento superior al resto de ramos desde hace más de una década, y no sólo en primas, también en asegurados. Hay que pensar que entorno al 60% de los fallecidos en España tienen póliza de Decesos y a pesar de ello, año tras año, el número de asegurados aumenta levemente, de manera que la nueva producción viene superando las bajas de asegurados por fallecimiento.

¿Cómo está influyendo en el ramo la inflación que estamos soportando?

La inflación presiona principalmente los márgenes, ya que las compañías tratamos de ajustar las primas de nuestros asegurados. Lógicamente, el reajuste de 2027 será de mayor subida que en años anteriores, pero me consta que todos vamos a tratar de estar por debajo de la actual inflación que, dicho sea de paso, es consecuencia de los actuales acontecimientos exteriores, principalmente bélicos, que impactan directamente en los costes energéticos y se están trasladando a todos los elementos de la cadena productiva, alimentaria y de servicios.

¿Cómo influye en el ramo de Decesos el hecho de que los servicios funerarios estén sujetos al 21% de IVA? ¿Es posible que varíe en algún momento?

Influye negativamente y de una manera muy injusta, lo voy a decir de manera muy cruda: morirse no es un lujo. ¿Qué sentido tiene que un hotel de 4 estrellas tenga IVA del 10% y los costes de un fallecimiento, incluyendo tanatorio, incineración o sepelio estén gravados en un 21%? Ninguno. Es más, ninguno de los países de nuestro entorno tiene el 21% para estos servicios, que son universales y afectan al 100% de la población. Una persona elige ir de vacaciones si su economía se lo permite, pero nadie elige morir, sea rico o sea pobre, así de crudo.

Esperamos que el gobierno devuelva los gastos funerarios al IVA "razonable" que teníamos antes de 2012. Hasta entonces, el IVA era del 8% y en el contexto de las medidas de austeridad el gobierno subió de golpe un 13% hasta el actual 21%. Al respecto, tanto desde Unespa como desde Panasef (la asociación de empresas funerarias) venimos reclamando que el IVA vaya al lugar que corresponde, a lo que se considera primera necesidad. De hecho en Italia y en Portugal se trata de servicios exentos del IVA y tanto en Francia como en Alemania se aplican tipos inferiores. No tiene sentido que aquí sea el 21%.

¿Qué sentido tiene que un hotel de 4 estrellas tenga IVA del 10% y los costes de un fallecimiento, incluyendo tanatorio, incineración o sepelio estén gravados en un 21%?

¿Cómo influye en el ramo que, en los últimos años, hayan entrado en el mercado compañías generalistas con ofertas muy competitivas en precio para ganar cuota de mercado?

La entrada de nuevas compañías es casi siempre po-

sitiva, se incrementa la competitividad y, mucho más importante aún, se ensancha el mercado, se aumenta cuota de asegurados sobre la población total y eso es positivo. Lo menos positivo es cuando en algún caso se dan remuneraciones de venta por encima de lo que soporta la nota técnica del producto, o se comercializan primas naturales en un producto finalista a vida entera. Eso hace daño a todos y muy especialmente a clientes a los que se expulsará por precio en un futuro, cuando más lo necesiten, lo que perjudicará reputacionalmente a todos. Las guerras las perdemos todos y en la competencia honesta y saludable todos ganamos.

Entorno al 60% de los fallecidos en España tienen póliza de Decesos

Este seguro requiere un conocimiento profundo de sus particularidades para garantizar un servicio excelente desde el asesoramiento y venta, hasta el propio servicio de sepelio. ¿Cómo se conjuga eso con la venta por Internet?

En general mal, francamente. La entrada por internet o por redes es habitualmente por precio y el cliente debería informarse mejor, eso pide tiempo y las personas en el mundo digital actuamos muchas veces por impulso, pero que duda cabe que tendremos que saberlo hacer. No obstante, las tecnologías podrán ayudar, la IA puede ser una herramienta que genere mayor información y oriente al cliente digital para que tome la mejor decisión. A día de hoy, la combinación más potente es, desde luego, la de Internet o redes y que se siga con personas, de hecho, la contratación online pura es muy residual, lo que más está ocurriendo, y hacemos bastante bien, es la combinación del online con el offline.

Algo menos del 50% de la población española está asegurada en Decesos. ¿Qué estrategias se pueden utilizar para captar más asegurados?

Creo que las que ya estamos usando todos, acercar el producto a las necesidades, hacer de él algo más completo, del siglo XXI, darle usabilidad con utilidades en vida y explicarse, explicarse mucho.

¿Cree que la personalización es clave para atraer a los clientes más jóvenes que buscan productos flexibles y que aporten valor en vida?

Por supuesto, es muy importante que estemos cerca de nuestro asegurado, que le ayudemos antes durante y después, máxime cuando cada vez vivimos más años. La ecuación de éxito de los seguros de Decesos, que es el seguro voluntario más extendido en la sociedad española, ha sido la capacidad de adaptación y reinvención de nuestro sector. Recuerdo muy bien cuando en las últimas décadas del siglo pasado se instaló la idea de que el seguro de Decesos tendería a desaparecer. Lejos de eso, ha sido un ramo que ha seguido creciendo, renovado y rentabilizándose tanto que, en la década de nuestra peor crisis (entre 2008 y 2018), fue el ramo de mayor crecimiento. Por encima incluso del pujante ramo de Salud.

Cada vez se ve más oferta de seguros de Decesos (con el servicio de sepelio) combinados con otros seguros, por ejemplo, de ahorro. ¿Qué opina de ello?

Parecido a la aparición de nuevas compañías: bienvenidas nuevas miradas, bienvenida la innovación responsable y profesional. No hay ningún motivo para hacer lo de siempre y de la misma manera.

¿Cómo se logra el equilibrio entre servicios que aporta la tecnología, las redes sociales y la inteligencia artificial con la sensibilidad y el respeto que caracterizan al ramo de Decesos?

Con ese rigor, honestidad y profesionalidad que nos ha traído hasta aquí, gestionar nuevos horizontes con humanidad y empatía, y al final siempre tiene que haber personas que sirven a personas, con empatía, con corazón.

¿Con qué problemas se está encontrando el ramo de Decesos?

No veo en Decesos más problemas que no tengan que ver con cualquier ramo o industria, la vida nos reta cada día y cada ramo o industria tiene sus dificultades, en ellas radica el reto, y la capacidad de superarlas es siempre una oportunidad.

¿Por qué Preventiva apostó por especializarse en este ramo?

No fue una opción, fue la idea de un hombre que comenzó con la compañía en ese duro 1943 de la Asturias de posguerra y que creyó que emprender en Decesos tenía futuro, y según estamos en 2026, se diría que Don Arsenio no se equivocó.

¿Cuál es la estrategia de crecimiento de Preventiva en el ramo de Decesos?

En la década de nuestra peor crisis, entre 2008 y 2018, Decesos fue el ramo de mayor crecimiento

Tenemos tres vectores de crecimiento y los tres nos están dando alegrías: Las alianzas con otras compañías, tanto en marca blanca como dando soporte y reaseguro; la omnicanalidad, donde hemos abierto el abanico a todas las redes de distribución y capacidades de llegada a las familias; y, como no, la innovación en soluciones aseguradoras, con un uso muy importante de la tecnología en todo ello. Y luego, a nivel de Grupo tenemos un plus, la Scuderia de F1: Expertia Seguros, que con las alianzas e innovación está creciendo (y dando beneficio) a dos dígitos desde hace ya unos cuantos años.

¿Quiénes conforman la cartera de Decesos de Preventiva?

Entre más de un millón cien mil asegurados, obviamente hay de todo. Pero por dar rasgos demográficos y sociológicos, tenemos una edad media de cartera de 52 años, la nueva producción tiene una saludable edad media de 37 años, el nivel socioeconómico predominante es de clase obrera y clase media, la presencia es principalmente urbana, con un 70% y muy distribuida por todo el territorio.

Preventiva ofrece la preservación del legado genético. ¿Qué respuesta está teniendo esta cobertura entre los asegurados?

Honestamente, no es una cobertura que sea palanca de contratación, pero si, y muy fuerte, es palanca de retención. Nosotros creemos que esto es lógico, tanto por el perfil socioeconómico como por la popularización de las innovaciones biosanitarias que permite tener el mapa genético en la mano. Es, sin duda, una cobertura

El reajuste de la prima en 2027 tendrá una subida mayor que en años anteriores, pero vamos a tratar de estar por debajo de la actual inflación

EN 4 AÑOS SE HA DUPLICADO LA DISTRIBUCIÓN DE DECESOS A TRAVÉS DE CORREDORES

En estos momentos, el porcentaje de negocio del ramo de Decesos de Preventiva Seguros que proviene de los corredores está por encima del 10% y en nueva producción supera el 15%. "Teniendo en cuenta que la compañía, en los últimos cuatro años, ha crecido un 22%, ese porcentaje supone más del doble del 7% de negocio que en 2022 distribuían los corredores" afirma José María Martín, director general de Preventiva Seguros. A ello ha contribuido que la aseguradora aporta "una relación de servicio intensa desde el minuto uno, empezando por apoyo a la venta, formación, producto bueno con prima competitiva, comisión razonable y lo más importante: buen servicio a la hora de la verdad. En el momento del fallecimiento de ese ser querido la aseguradora tiene valoración de 9 sobre 10 en su desempeño, que sabe lo que hace, que tiene norma de excelencia, sello de calidad y que hará que el corredor sienta el aprecio de los clientes. No hay siniestro más duro, pero no hay siniestro que más gratitud produzca", señala Martín.

Gestiona con confianza el riesgo de responsabilidad civil
Cobertura integral para riesgos complejos y emergentes
Más información
AXA
XL Insurance

más del futuro que del presente, como cuando en 1990 parecía súper moderno tener un móvil y hoy casi nadie sabe vivir sin él.

¿Preventiva tiene previsto sacar alguna nueva prestación en el producto de Decesos próximamente?

Los dos últimos años hemos lanzado coberturas para la dependencia y también para el 'familiar peludo', que ya puede estar en la póliza de Decesos. Ambas han tenido mucho éxito, pero necesitan un periodo de extensión y maduración. En eso estamos concentrando los esfuerzos. Hay que pensar que, en los últimos 10 años, hemos 'inventado' o renovado e incorporado hasta 8 nuevas coberturas a nuestra oferta de valor. Para 2027, estamos preparando otra innovación de cobertura complementaria en Decesos, que esperamos sea única al menos durante un tiempo. Pero ahora es "secreto de sumario", solo se la estamos contando a nuestros aliados en confianza, porque los de casa deben ser siempre los primeros.

¿Cuáles son los objetivos de Preventiva para este año y un futuro próximo en este ramo?

Ser capaces de seguir creciendo de manera rentable es lo más importante, y seguir transformándonos con el reto de ser los mismos, de no perder la esencia y los valores.

La IA puede ser una herramienta que genere mayor información y oriente al cliente digital para que tome la mejor decisión

¿Qué importancia tiene en el negocio de Preventiva los acuerdos con otras aseguradoras para prestarles el servicio de los seguros de Deceso? ¿Van a continuar ampliándose esos acuerdos?

Tiene muchísima importancia para nosotros, somos un proveedor global de confianza tanto en reaseguro como en marca blanca. Eso nos ayuda a crecer, consolidar una posición de liderazgo y generar sinergias más allá de la competencia, que existe y seguirá existiendo. Siendo así, lógicamente los estamos ampliando. El por qué es claro y fácil de explicar: gana-gana. Con trabajo, confianza y buenos compañeros se viaja lejos.

¿Cree que los corredores están más motivados ahora para vender Decesos?

La cuota de mercado de corredores en Decesos es muy pequeña, afortunadamente una parte de ellos se está dando cuenta de que los productos de demanda tienen mucha rotación y bajo rendimiento, mientras que Decesos tiene estabilidad, duración media muy, muy larga y rendimiento importante si se trabaja para adquirir volumen. Son razones de peso para que cada vez más corredores quieran trabajar el ramo a favor de sus clientes. Si no lo hacen ellos, otros lo harán.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

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

Como Ana, que tras 12 años lejos de casa, hoy es feliz en su tierra junto a los suyos.

¿Por qué ***arriesgarlo*** *ahora?*

Entra en **preventiva.com** o llama al **900 20 30 10**

Preventiva Seguros | Protegemos la tranquilidad de los expertos en vivir.

Luis Miguel Tabernero, director comercial/técnico de Finsa Grupo

DECESOS, el gran desconocido para gran parte de los corredores

El seguro de Decesos afronta una etapa de transformación marcada por la evolución de las necesidades de los clientes, la entrada de nuevos operadores y canales de distribución, la incorporación de nuevas coberturas y servicios y una creciente presión competitiva. En este contexto, el corredor tiene ante sí una oportunidad de negocio todavía poco explotada, según Luis Miguel Tabernero, director comercial/técnico de Finsa Grupo, el ramo continúa siendo un gran desconocido para buena parte de los corredores ya que apenas representa entre un 1,5% y un 2% de su cartera global.

De cara a 2027, Tabernero estima un incremento medio de las sumas aseguradas no inferior al 3%, lo que equivaldría aproximadamente a un aumento medio del 6% en las primas de renovación. Un incremento que será mayor en las modalidades seminaturales y menor en las carteras niveladas.

Según Luis Miguel Tabernero, "la guerra de precios en el ramo es una realidad que se repite año tras año". En su opinión, la gran mayoría del sector

asegurador recurre a técnicas comerciales muy agresivas para captar nuevas pólizas, consciente de la larga duración media de las carteras y tratando de compensar en las renovaciones una posible insuficiencia de la prima inicial.

Sin embargo, considera que el principal riesgo no está tanto en asumir un elevado coste de adquisición como en que las ventas realizadas no sean de calidad. El problema aparece cuando las anulaciones se sitúan muy por encima de lo esperado porque el cliente no ha recibido una explicación adecuada del producto o porque este no se ha adaptado correctamente a sus necesidades.

UN RAMO EN TRANSFORMACIÓN

La reorganización que está experimentando el mercado, con la llegada de nuevos operadores y canales y el desarrollo de nuevos productos y coberturas, es considerada por el director comercial/técnico de Finsa una consecuencia natural de la evolución del negocio asegurador.

"Es natural", señala Tabernero. A su juicio, los cambios responden directamente a lo que observan los analistas del negocio de seguros: un ramo que presenta amplios márgenes de beneficios tanto a corto como a largo plazo y que, pese a su elevado grado de penetración, continúa adaptándose a las necesidades de las nuevas generaciones.

Esta evolución también afecta al perfil del asegurado. Luis Miguel Tabernero comparte la percepción recogida en el Informe de Tendencias en Decesos elaborado por Icea sobre el cambio que se está produciendo en el perfil del cliente. La inquietud ante la muerte continúa presente en la sociedad, pero ha cambiado "la forma de percibirla", explica. Actualmente existe una mayor diversidad en cuanto a la interpretación religiosa y, sobre todo, una mayor concienciación e información acerca de cómo afrontar ese momento. A ello se suma una sociedad con una mentalidad más cortoplacista.

Todos estos factores están transformando las necesidades de los asegurados. Junto a la cobertura del coste de los servicios fúnebres, existe una demanda creciente de servicios de distinta naturaleza que puedan disfrutarse y aportar valor durante la vida. Asimismo, ha cambiado la forma en que los clientes reciben y comparten información. El asegurado tiene un mayor conocimiento del producto y de sus alternativas, algo que, según Tabernero, resulta positivo.

FLEXIBILIDAD, PERSONALIZACIÓN Y TANGIBILIDAD DEL SERVICIO DURANTE LA VIDA

La transformación resulta especialmente relevante cuando el objetivo es acercarse a las generaciones más jóvenes. En este sentido, la flexibilidad, la personalización y la tangibilidad del servicio durante la vida pueden convertirse en elementos importantes para atraer a nuevos clientes. El cliente joven percibe su fallecimiento como algo muy lejano y, en general, no quiere pensar en ello. Por eso, el enfoque comercial debe cambiar. "El acercamiento comercial debe centrarse más en hablar de vida que de muerte y en ofrecer servicios que pueda valorar y utilizar en el presente", sostiene el director comercial/técnico de Finsa Grupo.

Dentro de esta transformación de la oferta, las mascotas están adquiriendo protagonismo. Para Tabernero, su incorporación a los productos de Decesos responde a una necesidad creciente que ha llegado para quedarse.

Existe una demanda creciente de servicios de distinta naturaleza que puedan disfrutarse y aportar valor durante la vida

Decesos todavía tiene margen para incorporar nuevas normas destinadas a reforzar aún más la protección y los derechos de los consumidores

Durante la última década, la sociedad ha mostrado un interés cada vez mayor por compartir su vida con animales de compañía. La presencia de mascotas en los hogares ha aumentado considerablemente por diferentes motivos y uno de los más relevantes, a su juicio, es el profundo cambio experimentado en la concepción de la familia.

Paralelamente, se ha pasado de una mentalidad basada en cierta cosificación del animal a una progresiva "humanización" de las mascotas. Por ello, cualquier servicio relacionado con la salud y el bienestar del animal presenta una demanda creciente que, previsiblemente, seguirá aumentando durante los próximos años.

COMBINACIÓN DE COBERTURAS

El mercado también está asistiendo a una proliferación de seguros de Decesos combinados con otros productos. Un ejemplo reciente es el lanzamiento de un seguro de Ahorro que incorpora el servicio de sepelio y que está dirigido al cliente joven.

Sin embargo, el director comercial/técnico de Finsa no considera especialmente adecuada esta estrategia como fórmula para proporcionar el mejor asesoramiento al cliente. Desde esta correduría se defiende la especialización frente a la combinación de coberturas heterogéneas. "El ramo de Decesos es un ámbito muy especializado, que requiere un profundo conocimiento para poder alcanzar la excelencia en la prestación del servicio", afirma Tabernero.

En este contexto, la diferenciación y la segmentación por tipo de cliente adquieren una importancia creciente. Para Luis Miguel Tabernero, conocer al máximo al asegurado es fundamental para poder identificar sus riesgos, ofrecer las coberturas más adecuadas y acertar también en el momento de realizar la oferta. Las variables clásicas de segmentación —como la edad, la profesión o el estado civil— han quedado superadas y complementadas por el análisis multivariable.

Es precisamente aquí donde la inteligencia artificial puede adquirir un papel relevante puesto que una de las características que hacen especialmente atractiva a la IA es su capacidad para proporcionar respuestas con una elevada probabilidad de acierto a partir del análisis de enormes volúmenes de datos.

TECNOLOGÍA SÍ, PERO CON COMPONENTE HUMANO

El ramo también está incorporando innovaciones relacionadas directamente con la prestación del servicio. Entre ellas figuran las visitas virtuales a cementerios, la retransmisión en línea de servicios funerarios o la posibilidad de incorporar códigos QR en las lápidas que permitan acceder a recuerdos en forma de imágenes o vídeos del fallecido.

Para el director comercial/técnico de Finsa, cualquier iniciativa destinada a mejorar el servicio al cliente debe ser bienvenida. La clave está en proponer, probar y evolucionar constantemente. Las ideas que aporten valor terminarán siendo aceptadas por los asegurados, mientras que aquellas que no respondan a una necesidad real serán descartadas por el propio mercado.

No obstante, Tabernero introduce un elemento de cautela. Decesos es un ramo especialmente sensible, tradicional y profundamente humano. Por ello, estos cambios deben introducirse con la máxima prudencia y sus tiempos de aceptación pueden ser más lentos que en otros ramos o sectores.

En cualquier caso, la tecnología no debe hacer olvidar el objetivo fundamental del seguro. "Nunca debe perderse la esencia fundamental del producto: ofrecer una solución, protección y amparo en uno de los momentos más difíciles a los que todas las personas nos enfrentamos, tarde o temprano". Por eso, concluye que el componente personal y humano seguirá siendo protagonista en Decesos.

AVANCE DE OTROS ACTORES EN DECESOS

La competencia constituye uno de los grandes retos del ramo. Luis Miguel Tabernero considera que, como sucede con cualquier servicio útil, Decesos siempre estará expuesto a la entrada de nuevos competidores. Si existe demanda y el servicio genera un retorno económico para quien lo presta, la incorporación de nuevos operadores al mercado resulta inevitable. Desde la perspectiva del cliente, esta mayor competencia debería favorecer un mercado con más alternativas.

Dentro de este escenario, desde Finsa se considera que la bancaseguros seguirá siendo un competidor fuerte.

A ello se suma un posible recorrido regulatorio. Desde la correduría se indica que el ramo de Decesos tiene margen para incorporar nuevas normas para reforzar aún más la protección y los derechos de los consumidores.

La entrada de Decesos en los comparadores supone otro cambio relevante para la distribución. Tradicionalmente vinculado a los mediadores, el ramo gana ahora visibilidad a través de estas nuevas herramientas.

Desde la perspectiva del director comercial/técnico de Finsa, esta evolución está haciendo que resulte cada vez más sencillo para el corredor ofrecer estos productos a sus clientes. Esa mayor visibilidad debería contribuir a incrementar la competencia y facilitar el acceso del consumidor a la información.

Para Tabernero, los corredores que aprovechen adecuadamente esta evolución podrán obtener una ventaja competitiva.

La multitarificación continúa siendo una herramienta de gran utilidad. Sin embargo, la tecnología "no sustituye el conocimiento y el asesoramiento del experto, especialmente en un ramo con un elevado grado de especialización", subraya.

La guerra de precios en el ramo es una realidad que se repite año tras año

UN RAMO POCO APROVECHADA POR LOS CORREDORES

A pesar de todas estas oportunidades, desde Finsa consideran que la mediación todavía no ha tomado plena conciencia del potencial del ramo. Existe, según Luis Miguel Tabernero, poca concienciación y reflexión sobre las oportunidades que ofrece. Parte del problema está relacionado con la percepción de algunas corredurías, asociándolo a un producto poco "glamuroso".

Sin embargo, desde el punto de vista empresarial, el ramo presenta una serie de ventajas relevantes para los corredores: estabilidad financiera, recurrencia de ingresos y optimización del gasto interno. Además, permite incorporar numerosos

UN RAMO ESTRATÉGICO PARA FINSA

La decisión de Finsa de comenzar a comercializar seguros de Decesos responde a una doble motivación. Por un lado, está directamente relacionada con la propia esencia de la correduría y con su objeto social: ofrecer en todo momento el mejor asesoramiento y la mayor protección posible ante las necesidades de sus clientes.

Decesos es, además, un ramo con una amplia aceptación y tradición en España. Se trata de un producto necesario que cumple una importante función social y que, aunque no es obligatorio, el cliente considera conveniente para reforzar su protección personal.

Pero existe también una razón estratégica. Según Tabernero, el seguro de Decesos continúa siendo un gran desconocido entre los corredores y apenas representa entre un 1,5% y un 2% de su cartera global.

Es precisamente en ese reducido peso donde Finsa identifica una oportunidad para diferenciarse.

A ello se suma el perfil de duración financiera de los ingresos que genera año tras año y una menor carga de back office en comparación con otros ramos, factores que, en su opinión, convierten a Decesos en un negocio especialmente interesante.

La apuesta de Finsa por el ramo se refleja también en sus cifras. Actualmente, la correduría gestiona alrededor de 1,1 millones de euros en primas de Decesos y se ha fijado como objetivo alcanzar 1,25 millones de euros en la próxima anualidad.

El objetivo refleja la visión de la correduría sobre un ramo que, pese a su tradición y elevado nivel de penetración, continúa ofreciendo posibilidades de crecimiento para aquellos mediadores dispuestos a especializarse, segmentar mejor a sus clientes y aprovechar las nuevas herramientas de distribución y análisis de datos.

clientes potenciales con los que posteriormente pueden desarrollarse otras líneas de negocio y productos. Un dato relevante es que el promedio de asegurados por póliza se sitúa en torno a tres personas.

Decesos es, en opinión de Finsa, un ramo de especialistas, completo y con un importante componente de gestión tanto técnica como comercial. También destaca por su capacidad para contribuir a la fidelización de las carteras. Genera estabilidad y, al mismo tiempo, puede aportar un elevado reconocimiento por parte de los clientes. La razón está en que el mediador "acompaña al cliente cuando más lo necesita".

Entre los problemas a los que se enfrentan los corredores que trabajan Decesos destaca nuevamente la competencia de la bancaseguros, que dispone de un canal de captación de clientes muy consolidado.

Sin embargo, Finsa considera que el corredor cuenta con un elemento diferencial: el asesoramiento, que aporta valor tanto a la hora de adecuar el producto a las necesidades del cliente como durante el acompañamiento a lo largo de toda la vida de la póliza.

Otro problema señalado es la excesiva elasticidad de los precios. Incluso dentro de una misma compañía, las primas pueden variar en función del canal de distribución utilizado —agentes, compañía, corredores, etc.—. Para Finsa, esta situación puede generar confusión entre los clientes. A ello se suma cierta falta de acompañamiento comercial de las aseguradoras al corredor. Desde la perspectiva de la correduría, en términos generales se destinan pocos recursos específicamente orientados a impulsar las ventas de Decesos a través de este canal.

mapfre

SEGUROS PARA EMPRESAS

CRECER, INNOVAR, CREAR EMPLEO, CONSEGUIR CADA DÍA LOS OBJETIVOS...

Gestionar una empresa no es sencillo, pero es algo **más fácil si tienes al lado expertos que te ayuden** a conocer y controlar los riesgos de tu empresa.

- **PATRIMONIO**
- **CUENTA DE RESULTADOS**
- **PERSONAS**
- **RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS**

Añádele cercanía, agilidad en la atención, servicios gratuitos, descuentos por vinculación y los beneficios de nuestro Club Mapfre de fidelización, y tendrás **la fórmula perfecta para la protección de tu empresa.**

Acércate a cualquier oficina Mapfre, escanéa el QR o llámanos al 900 822 822, te ayudaremos para la protección integral de tu empresa.

El aumento de catástrofes naturales hace más necesaria que nunca la **PÉRDIDA DE BENEFICIOS**

En los últimos años se ha incrementado el número de catástrofes naturales, cuyas consecuencias para las empresas, especialmente para las pymes, pueden ser realmente graves. Más que los daños propios ocasionados por el fenómeno, muchas empresas ven paralizada su actividad durante un periodo prolongado de tiempo. Sin embargo, la cobertura de Pérdida de Beneficios (PB) apenas ronda el 20% de la cartera del seguro, lo que plantea un reto en la contratación para los profesionales del sector. Junto a la concienciación del empresariado, la industria aseguradora aboga por evolucionar el producto, con opciones como la cobertura a primer riesgo.

La forma de asegurar la Pérdida de Beneficios está cambiando con el aumento de catástrofes naturales. José Luis Iranzo, director del negocio de Empresas de **Mapfre España**, explica que antes el principal detonante era el incendio y hoy aparecen con mayor frecuencia las Danas, las inundaciones y fenómenos meteorológicos extremos.

De hecho, como aclara Florentino Pastor, director gerente de **Pastor Tierra Correduría de Seguros** y presidente del **Colegio de Me–**

diadores de Seguros de Alicante, el verdadero riesgo ahora ya no es solamente que se pare la fábrica, es que cualquiera de los elementos de los que depende esa fábrica pueda funcionar. "Y ese es uno de los retos que nos encontramos con las catástrofes naturales".

Para Daniel Fernández, Head of P&C SME de Generali, el principal cambio tiene que ver con el enfoque en base a la dimensión del riesgo, ya que antes, en los grandes riesgos, sí se hacía un estudio minucioso de emplazamiento, exposición a inundaciones, a caída de rayos… "pero en el riesgo mediano y pequeño se pasaba más por alto". Mientras que ahora, muchas pymes ya "son conscientes de que, sin un diseño adecuado de la cobertura de Pérdida de Beneficios, su continuidad está más que comprometida".

Seguimos trabajando con las coberturas tradicionales, paquetizadas, de margen bruto, gastos permanentes e indemnización diaria, y necesitan evolucionar". Carmelo Vega

MAYOR IMPACTO EN LAS PYMES

Efectivamente, Kamal Mustafa, director de Pymes de Zurich Seguros, aprecia que el principal cambio se ha producido en el entendimiento del asegurado de que su riesgo va más allá de que tenga un problema en sus propias instalaciones. Sobre todo, cuando es una situación tan extrema como una catástrofe natural, que no solo afecta a su empresa como riesgo individual, sino que todo a su alrededor se ve afectado, "necesita un plan de contingencia que le permita tener controlado cómo va a poder volver a operar".

Sin embargo, Carmelo Vega, socio director de la correduría Ponce y Mugar, se lamenta de que a nivel de asegurador "la forma de asegurar la PB apenas ha evolucionado, especialmente en el ámbito de la pequeña y mediana empresa. Seguimos trabajando con las coberturas tradicionales de margen bruto, gastos permanentes e indemnización diaria, bajo esquemas que llevan décadas prácticamente sin cambios". Por eso, cree que aseguradoras y mediadores deberíamos trabajar conjuntamente para revisar y evolucionar estos productos, incorporando soluciones más flexibles y adaptadas a la realidad actual. El análisis del riesgo no debería centrarse únicamente en el valor de sus activos, sino también en la dependencia económica de la continuidad de la actividad y en el impacto que una interrupción prolongada puede tener sobre la viabilidad del negocio.

"Nos encontramos ante una insuficiencia en la transferencia del riesgo en las pequeñas empresas", se queja Florentino Pastor, para quien una opción sería que la cobertura de Pérdida de Beneficios sea una póliza independiente del producto típico de Pyme.

BAJA CONTRATACIÓN

José Luis Iranzo, sin embargo, considera que las aseguradoras en la actualidad son más flexibles en el tema de los periodos de indemnización y se está aumentando la concienciación sobre la modulación del producto para hacer más atractiva la cobertura. Con todo, cree que el problema de fondo es lo poco que se contrata. "No vale modificar coberturas, ponerlo más atractivo, sino hacer un trabajo previo de concienciación de la contratación de esa cobertura", concibe.

Kamal Mustafa corrobora que el porcentaje de contratación

de esta cobertura sigue estando en niveles muy bajos. "Falta concienciación y mejorar la labor de asesoramiento, tanto a nivel de la mediación como de las propias compañías, para trasladar su importancia", incide.

"La mediación juega un rol imprescindible", aprecia Daniel Fernández, para quien las aseguradoras tienen muchas cosas que mejorar con respecto a dotar de soluciones ad hoc o con más rapidez cuando haga falta, pero cree que precisamente en esta cobertura "el mediador puede poner de relieve su papel crucial en la calidad de la contratación". Ahora bien, el que la cobertura sea completa y adecuada en todo momento, exige una carga administrativa importante para mantener esta garantía actualizada casi año a año por sus cómputos de gastos permanentes, amortizaciones de préstamo y todo aquello que las empresas tienen que seguir afrontando, incluso si paran su actividad.

Pastor recalca, no obstante, que en las pólizas ad hoc que se están entregando de la Pérdida de Beneficios, uno de los problemas es que hay mucha limitación de cobertura: "Por ejemplo, a la hora de dar cobertura a proveedores externos, en algunas aseguradoras se está ofreciendo el daño garantizado directamente en póliza, en caso de pérdida de suministro, de incendio o de inundación, pero no en la amplia extensión de lo que es la cobertura".

"El sector está evolucionando y debe evolucionar desde ese aseguramiento de los activos hacia una protección más precisa de la capacidad de la recuperación del negocio".
José Luis Iranzo

DESCONOCIMIENTO DE LOS EMPRESARIOS

Carmelo Vega también señala que cuando se asegura una pyme, al no estar muchas de estas empresas obligadas a depositar sus cuentas en el Registro Mercantil, los corredores no siempre tienen acceso a los datos necesarios para realizar una correcta valoración del riesgo". En su opinión, "seguimos valorando la PB tomando como referencia el activo de la empresa, cuando lo verdaderamente relevante es conocer el impacto económico que tendría una paralización de su actividad".

"El sector está evolucionando y debe evolucionar desde ese aseguramiento de los activos hacia una protección más precisa de la capacidad de la recuperación del negocio", considera Iranzo. De tal modo que la conversación ya no gira solo en torno a cuánto cuesta reconstruir una nave, sino también a cuánto tiempo puede sobrevivir una empresa sin facturar.

Coincide el director gerente de Pastor Tierra en que tener actualizados todos los datos para tener una PB adecuada al riesgo es un poco complejo para los corredores, ya que algunas sociedades tienen un fuerte crecimiento y luego se estacionalizan, según determinados momentos del año.

COBERTURAS ECONÓMICAS

Aunque cree que ese es un inconveniente esencial, el director del negocio de Empresas de Mapfre España incide en que el principal es que no tienen contratada esta garantía, a pesar de su bajo coste en comparación con la cobertura que genera. "Tenemos que hacer una labor con nuestra red de colaboradores y corredores de asesorar y no tanto de comparar con lo que tiene la competencia", destaca.

Mustafa coincide en que el nivel de contratación es muy bajo, a pesar de que, en muchos casos, es una cobertura relativamente simple, que en caso de hacerse más específica es cuando se le solicitan al empresario muchos datos que desconoce. Aboga por unas coberturas de fácil comprensión.

En ocasiones el problema que puede haber a la hora de concienciar a los clientes es que la terminología financiera que se usa en el seguro no coincide con la que emplean las empresas. Un hándicap a la hora de contratar que, como indica José Luis Iranzo, de Mapfre España, es más notable en la pyme, ya que "cuanto más pequeña, más desconocimiento hay".

"Hay desconocimiento del dato, pero no del concepto", discrepa Vega, quien cree que está muy alineado el concepto asegurador con el de empresa, que puede tener dudas, pero solo para recopilar información de ganancias o activos.

"Falta concienciación y mejorar la labor de asesoramiento, tanto a nivel de la mediación como de las propias compañías, para trasladar la importancia de esta cobertura".
Kamal Mustafa

COBERTURA A PRIMER RIESGO

Florentino Pastor, de Pastor Tierra, plantea si el mercado estaría dispuesto a tener una Pérdida de Beneficios que se contrate por la fluctuación de volumen, como ocurre en RC, de modo que se pudiera dar una cobertura adecuada para adaptarse a los cambios que pueda tener una empresa en caso de que tuviera un siniestro. "Precontratada, como lo estamos haciendo con la póliza ad hoc, pero en vez de con una declaración de lo que se tiene, limitando el techo de cobertura", aclara.

Para el socio director de la correduría Ponce y Mugar simplificaría mucho que existiese un límite de indemnización, basada en una documentación previa que demostrase que los gastos permanentes están en cierta línea, porque el margen bruto es una variable bastante movible que no refleja la imagen fiel de la propia empresa ni de las posibles consecuencias de un daño catastrófico. "El problema de no tener algo concreto es que luego te enfrentas al infraseguro", incide, ya que una entidad puede haber duplicado en pocos años sus gastos fijos".

Florentino Pastor cree que hay que darle cobertura a primer riesgo a un límite máximo de indemnización, que permitiría dar una cobertura adecuada y sin infraseguro, según la cuenta de pérdidas y resultados de cada año, porque se le puede meter un escalado superior con una fluctuación.

Además, que, como recuerda Carmelo Vega, de Ponce y Mugar "seguimos aplicando criterios de hace 30 años, cuando una Dana era un fenómeno excepcional. Se trata de sentarnos, analizar cuáles son hoy las necesidades reales de los clientes y estudiar hasta dónde pueden llegar las aseguradoras y el Consorcio para dar una respuesta adecuada".

El director de Pymes de Zurich Seguros señala que en la indemnización diaria las ratios de contratación son un poco mayores, entre el 25 y el 30%, ya que es la cobertura más sencilla para que entienda el cliente en el caso de que deba tener su establecimiento no operativo. "Añadir opciones creo que siempre van

bien, pero tampoco tengo claro que simplemente porque añadamos esta opción con una especie de primer riesgo vayamos a conseguir que contraten más", comenta.

Con todo, Carmelo Vega incide en las dificultades que plantea el diseño actual de las pólizas de PB para los pequeños empresarios. "Salvo en aquellas modalidades que contemplan una indemnización diaria, una opción que, además, muchas aseguradoras limitan, los topes de indemnización suelen establecerse en función de los capitales asegurados, un planteamiento que no siempre responde adecuadamente a la realidad económica de una pyme".

Pastor apunta que una de las formas de comprobar que la industria aseguradora está dando una cobertura adecuada, es mediante unos límites máximos de indemnización, un primer riesgo que no afecte a interpretaciones. "Yo creo que contrataríamos el doble o el triple en menos de 5 años".

El Head of P&C SME de Generali afirma que ha habido algunas coberturas que han evolucionado en el tiempo, como la de paralización cuando el siniestro no lo sufre el cliente, sino un proveedor o un cliente suyo. Con todo, coincide en que "es imprescindible el mantener el desarrollo de los productos vivo y ágil".

"Tenemos todos el deber de mantener los productos acompasados a la demanda del cliente y de la mediación. Es imprescindible mantener el desarrollo de los productos vivo y ágil".
Daniel Fernández

CONOCIMIENTO DEL RIESGO

Daniel Fernández, de Generali, reconoce que, especialmente después de transitar por un mercado duro en los últimos años, el papel de la ingeniería está cobrando un peso crítico, lo que está exigiendo una mayor labor de concienciación en prevención.

"El papel que tienen los servicios de ingeniería es importante. Ya no solo se mira la parte de qué es lo que debería tener la compañía para tener ese riesgo bien protegido, sino, desde un punto de vista de viabilidad de ese negocio, qué recomendaciones hay que trasladarla", añade Kamal Mustafa, de Zurich Seguros, para quien la prevención ya forma parte relevante de cualquier informe de evaluación de riesgos.

Afortunadamente, como menciona Vega, se está normalizando la situación, porque estos fenómenos son más habituales: "El propio empresario sabe que la evaluación de riesgos forma parte intrínseca de su negocio, porque está viendo que as catástrofes naturales son riesgos latentes".

Una realidad que, como reincide José Luis Iranzo desde el punto de vista asegurador exige conocer mucho más el riesgo: "No basta con valorar los bienes; necesitamos analizar dónde se encuentran las instalaciones, entender mucho mejor la actividad, los proveedores que tienen los clientes…".

PERIODOS DE INDEMNIZACIÓN LARGOS

Lo que ya están haciendo algunas aseguradoras es adaptar la Pérdida de Beneficios con periodos de indemnización más largos y límites agregados más flexibles para escenarios de acumulación, revisando exclusiones y ampliando coberturas contingentes para proveedores clave.

El director gerente de Pastor Tierra, señala que las empresas que dependen de un solo proveedor sufren mucho, porque en caso

TEATRO REAL
CERCA DE TI
¿Estás preparado
para vivir en el país
más longevo del mundo?
Cuidarse hoy para vivir mejor mañana
BIENVEJECER
bienvejecer.es
asisa
mejor así

de una catástrofe muchas máquinas tardan más de un año en volver a estar operativas.

"Nosotros nos hemos encontrado con algún siniestro en que el 5% de la maquinaria factura el 80% de negocio", valora el socio director de la correduría Ponce y Mugar. Por eso para él, ampliar el periodo es beneficioso, pero no es una solución si la suma asegurada no es la correcta.

Kamal Mustafa incide en que "hay que entender qué es lo que va a hacer que su empresa vuelva a estar operativa en los niveles correctos".

ANTICIPACIÓN DE PAGOS

Como fórmula de apoyo, muchas aseguradoras optan por la anticipación de pagos en este tipo de seguros. En cualquier siniestro de envergadura, "las aseguradas responden muy bien", comenta Carmelo Vega, de Ponce y Mugar, existiendo siempre el compromiso previo de documentarlo todo muy bien.

"A ninguno nos interesa dilatar el tema más allá de lo imprescindible, porque cuanto antes se reanude la actividad, mejor para todos", asegura Fernández.

Respecto al futuro, los participantes en la mesa redonda de Pymeseguros coinciden en que los riesgos a los que se enfrenta la Pérdida de Beneficios son muy similares a los actuales. Florentino Pastor recalca que habría que incidir más en la pérdida de suministro de proveedores, así como todo lo relacionado con catástrofes y eventos similares a los ocurridos en los últimos tiempos, como pandemias o pérdidas de energía.

"La Pérdida de Beneficio siempre es invisible hasta que ocurre el siniestro. Reflexionemos y trabajemos en el futuro sobre el concepto de un primer riesgo con límites asegurados".
Florentino Pastor

Coincide plenamente Iranzo, ya que desde las aseguradoras están contemplando cómo un evento climático de cierta magnitud puede llegar a afectar a las cadenas de suministro de manera notable, por lo que es un reto que afrontar para el sector.

Mustafa concuerda en que habría que ampliar la protección de los potenciales impactos en las cadenas de suministros, y no tanto en el evento concreto, sino en la afectación que se pudiera producir a muchas empresas de un entorno determinado, que puede paralizar la actividad en una zona.

Aparte de los daños que hay actualmente, Carmelo Vega pone el acento en un riesgo cuyo verdadero impacto todavía no se ha manifestado plenamente: los daños que pueden sufrir los proveedores de logística, suministros y equipos. "La elevada concentración de proveedores y distribuidores en determinadas zonas geográficas puede provocar, ante un siniestro de gran magnitud, importantes problemas de abastecimiento y generar un efecto en cadena sobre numerosas empresas".

"La Pérdida de Beneficio siempre es invisible hasta que ocurre el siniestro", acentúa el director gerente de Pastor Tierra. Por eso, propone adecuar la industria aseguradora al concepto de un primer riesgo con límites asegurados: "Reflexionemos y trabajemos en el futuro sobre este concepto", propone.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

ERGO | DKV

Tenerlo todo resuelto debería ser

porque es importante

Evita trámites y preocupaciones con un acompañamiento real para ti y los tuyos en los momentos que más importan.

900 814 760 | facildkv.com

*Imágenes generadas por IA

Salud | **Decesos** | Vida | Accidentes | Baja laboral | Hogar

Informe de Ciberpreparación 2026 de Hiscox

Las empresas invierten más que nunca en **RESILIENCIA CIBERNÉTICA**

La frecuencia de ciberataques ha descendido notablemente en el último año, hasta el punto de que solo el 38% de las empresas españolas se han visto afectadas por alguno. Ahora bien, el miedo a la inactividad operativa y el daño reputacional que puedan derivarse de estos incidentes están empujando a las compañías a invertir cada vez más para ganar en resiliencia cibernética y garantizar la continuidad y recuperación total del negocio, tal y como pone en evidencia el 'Informe de Ciberpreparación de Hiscox 2026'.

El análisis de los riesgos cibernéticos ha evolucionado profundamente en los últimos diez años. Cuando se publicó el primer Informe de Ciberpreparación en 2017, muchas entidades consideraban que la ciberseguridad era principalmente una cuestión del equipo informático, cuando en la actualidad son conocedoras de que es un asunto de calado empresarial global, que requiere una integración en las estrategias de la compañía. "Este asunto ha dejado de interpretarse como un desafío operativo independiente para pasar a ser una prioridad a nivel directivo que puede llegar a dar forma a la continuidad, reputación y crecimiento de la empresa", resalta el documento.

También ha cambiado el foco de detección de estas amenazas en la última década, ya que entonces se ponía en los hackers y las brechas de seguridad y ahora se extiende a la IA, cadenas de suministros, reputación y personas. Y mientras entonces la ciberseguridad se centraba en la tecnología y la prevención, en la actualidad se opta por la resiliencia definida por preparación, respuesta y recuperación: "Hace diez años, la pregunta era cómo detener los ciberataques. A día de hoy, la pregunta es cómo avanzar y crecer, a pesar de su existencia", remarca el estudio.

El paso del tiempo se ha notado, asimismo, en la ciberpreparación de las empresas; si en 2017 el 53% de ellas eran cibernovatas, en 2026 el 97% son activas en la mejora de su resiliencia cibernética. Aunque no tan rápido como cabría esperar, el seguro Cíber ha experimentado un progreso, del 40% de las compañías que lo tenían contratado hace 10 años, al 64% de las actuales.

INCIDENCIA DE LOS CIBERATAQUES

Una evolución que, junto con la mayor implicación empresarial, ha propiciado que los ciberataques recibidos en los últimos meses se hayan reducido del 57% al 29% de las compañías a nivel global. En España, la frecuencia de las agresiones tradicionales también ha bajado fuertemente, y solo el 38% de las organizaciones ha experimentado ataques exitosos en 2026 (una notable disminución en comparación con el 59% del año anterior), mientras que un destacado 62% no registró ningún caso.

Con todo, al analizar en detalle el volumen de incidentes sufridos en los últimos doce meses, las cifras confirman una estabilización de la frecuencia. De hecho, el 35% de las empresas hizo frente a entre uno y diez incidentes, y apenas un 3% padeció entre once y veinte ataques.

De ahí que el estudio deje claro que los ciberataques ya no suponen amenazas ocasionales, sino que son algo habitual para las compañías. Todo ello propiciado por la digitalización, unida a la facilidad de acceso y el creciente uso de herramientas basadas en inteligencia artificial para ejecutar ciberataques, que sigue marcando de manera notable la actividad delictiva en este ámbito.

La ciberpreparación de las empresas ha mejorado; si en 2017 el 53% de ellas eran cibernovatas, en 2026 el 97% son activas en la mejora de su resiliencia cibernética

No obstante, a nivel global, cada empresa denuncia una media de cuatro incidencias a lo largo de un año, con consecuencias significativas a nivel financiero y operativo. Tanto es así que, en la actualidad, los incidentes cibernéticos cuestan a las organizaciones una media de 52.602 dólares (45.292 euros) al año y 32,8 horas de interrupción operativa.

Casi la mitad de las empresas españolas que sufrieron ataques (49%) asumió un coste económico directo de menos de 10.000 euros. Sin embargo, el 18% enfrentó gastos de entre 10.000 y 25.000 euros; un 12%, entre 25.000 y 50.000 euros; y un 8% desembolsó entre 50.000 y 100.000 euros. En los casos más extremos un 4% de las organizaciones tuvo costes de entre 100.000 y 250.000 euros; un 2%, entre 250.000 y 500.000 euros; y otro 4% llegó a sufrir pérdidas de entre 500.000 euros y un millón. Eso sí, ninguna sociedad reportó costes superiores al millón de euros, y tan solo un 1% indicó no haber sufrido un impacto financiero medible.

MÁS ALLÁ DE LOS COSTES ECONÓMICOS

Pero, como se destaca en el informe, los efectos de los ciberataques van más allá de la pérdida económica inmediata y presentan claras implicaciones para el rendimiento y el desarrollo de las empresas. Entre las entidades que han experimentado un ataque, un 32% observa una desaceleración del crecimiento, la expansión y las nuevas iniciativas empresariales; un 30% declara un impacto negativo en el rendimiento financiero, la valoración de la empresa o la

En la actualidad, los incidentes cibernéticos cuestan a las organizaciones una media de 45.292 euros al año y 32,8 horas de interrupción operativa

calificación crediticia; un 31% menciona un aumento del personal y gastos de asesoramiento externo; y un 29% ha perdido oportunidades de negocio o colaboraciones como resultado de un ciberataque.

Asimismo, el padecer un suceso de este tipo suele provocar una reconfiguración de cómo se trabaja, de modo que entre las entidades que han sufrido alguno, muchas han cambiados aspectos de la organización, como la sustitución de los dispositivos personales por los de empresa (30%), la limitación al acceso del personal a datos importantes (28%) o la reducción al acceso al trabajo remoto/híbrido (25%).

Además, las repercusiones de estos incidentes alcanzan de lleno el ámbito humano: "A menudo, las personas empleadas sufren la mayor parte de las consecuencias debido al incremento del estrés, el síndrome de desgaste profesional y la interrupción de su actividad laboral habitual", señala el estudio. Baste destacar que un 69% de las compañías declara que su personal sufre directamente alguna de estas situaciones. En concreto, un 33% comunica que sus trabajadores han padecido estrés elevado; un 31%, desgaste; un 30% notifica más bajas médicas; y un 27% alude a la generación de un ambiente tóxico.

Ahora bien, "a medida que las empresas refuerzan su ciberresiliencia, el bienestar de los empleados, la cultura y el compromiso adquieren cada vez más importancia como indicadores de recuperación", destaca el informe.

MIEDO A LOS RIESGOS REPUTACIONALES

En comparación con 2025, también se han visto importantes cambios en los riesgos que los empresarios perciben como prioritarios. Hace doce meses la preocupación se centraba casi en exclusiva en la privacidad, liderando el ranking de inquietudes que los datos de la compañía se vieran comprometidos (39%) y la incapacidad de proteger los datos de los clientes (37%). Sin embargo, este año la preocupación ha dado un giro radical, dejando de lado la privacidad de los datos (para convertirse en un temor puramente operativo) y enfocándose en la reputación de la marca.

En concreto, al elegir sus mayores temores en 2026, el tiempo de inactividad operativo o la interrupción del negocio es señalado por la mitad de las empresas españolas (50%). A este le sigue el daño reputacional y la pérdida de confianza, con un 48%, y el 43% destaca las interrupciones en la cadena de suministro o incidentes derivados de terceros. En este nuevo marco de inquietudes, los riesgos de seguridad introducidos por la IA irrumpen con fuerza y preocupan al 40% de los directivos, superando a los requisitos de cumplimiento normativo (37%), el fraude o delito financiero (29%) y la incertidumbre económica (28%). Es tal el cambio de paradigma, que las brechas de datos han caído a la última posición de esta lista, alertando solo al 25% de las organizaciones.

Esta circunstancia, refleja que la resiliencia de la marca es algo muy importante en un ambiente altamente conectado, con implicaciones directas para la competitividad a largo plazo. No obstante, gran parte de las organizaciones que han sufrido un ciberataque declara haber sufrido sanciones económicas (28%) o publicidad negativa (26%).

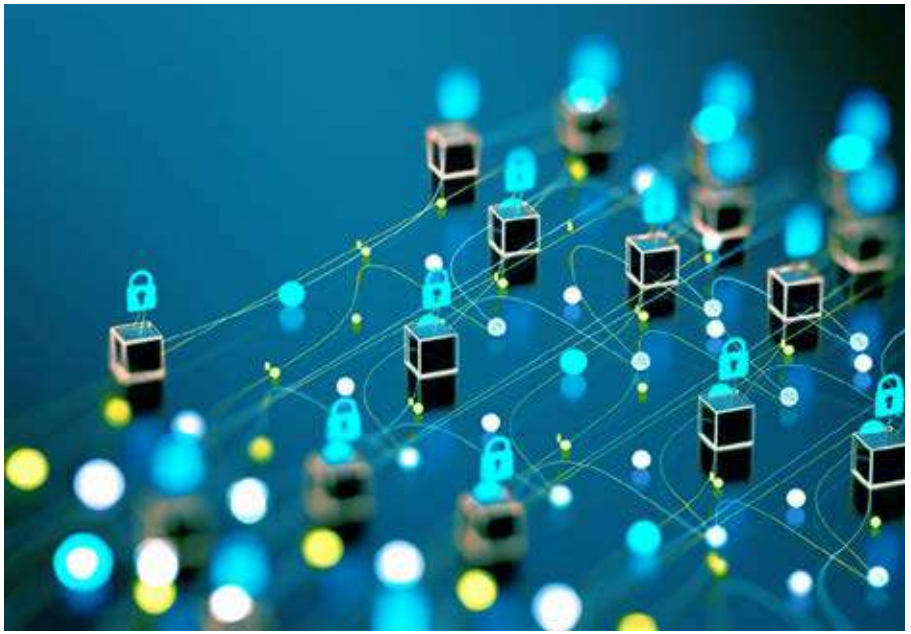
IA, VÍA DE ENTRADA PARA CIBERATAQUES

Otro aspecto interesante del informe es la irrupción masiva de la IA en los procesos empresariales, que, por otro lado, "está reconfigurando la amenaza cibernética". "A medida que las empresas recurren cada vez más a la IA para aprovechar nuevas oportunidades, también se enfrentan a nuevos riesgos, que van desde modelos manipulados por IA y datos de entrenamiento comprometidos, hasta sistemas sofisticados de fraude cibernético y ataques de ingeniería social", advierte el documento. No obstante, el 17% de las sociedades identifica las herramientas y el software de IA como una puerta de entrada para los ciberataques.

De hecho, el informe alerta de que las consecuencias cibernéticas de la inteligencia artificial durante los próximos cinco años serán, principalmente, el envenenamiento de datos (48%), la confianza excesiva en la IA y la reducción de la supervisión humana (43%), las vulnerabilidades de las herramientas de IA de terceras partes (43%) y el *malware* y *phishing* impulsados por IA (41%).

Para contrarrestarlo, las empresas responden con el incremento de la inversión en el talento, la gobernanza y la supervisión, reconociendo que la resiliencia ha de evolucionar a la par que la incorporación de nuevas tecnologías. En concreto, el 33% forman a los empleados en IA y ciberseguridad, idéntico porcentaje de las que amplifican la conciencia sobre la IA y programas formativos. Un 32% analizan los seguros cibernéticos para cubrir los riesgos de esta tecnología, mientras que un 31% planifican auditorias de IA regulares.

El tiempo de inactividad operativa, la interrupción del negocio, el daño reputacional y la pérdida de confianza son los principales riesgos percibidos por las empresas



MÁS INVERSIÓN EN RESILIENCIA CIBERNÉTICA

Por todo ello, el informe pone en evidencia que las empresas están actuando más allá de prevenir ataques y realizar reparaciones técnicas, desarrollando la capacidad de responder, recuperarse y seguir operando cuando se produce una interrupción y reforzando su resiliencia cibernética mediante un enfoque coordinado que integra capacidades, sistemas y gobernanza. De ahí que inviertan una media de 51.000 dólares (44.000 euros) al año en el desarrollo de su resiliencia cibernética. Cabe destacar que, de todos los países analizados, las empresas españolas son las que más invierten en este aspecto, con 80.900 dólares de media al año, muy por encima de potencias como Reino Unido (59.700 dólares), EE.UU. (49.500 dólares) y Alemania (43.600 dólares).

En la construcción de la resiliencia, las mayores apuestas de las empresas son en la formación en ciberseguridad de su personal (el 62% de las entidades lo hace), la contratación de nuevo personal de ciberseguridad (55%), la inversión en nuevos programas (51%) y la vinculación del salario y los indicadores de rendimiento con los resultados de la ciberseguridad tras un ciberataque (32%).

LECCIONES APRENDIDAS

El Informe de Ciberpreparación 2026 pone en evidencia una serie de lecciones que se pueden sacar de los diez años en que Hiscox lleva investigando el desarrollo cíber de las empresas:

- **La tecnología no es suficiente. En 2017 muchas entidades veían la tecnología como la solución a los ataques. Tras una década, las empresas más preparadas combinan la tecnología con la gobernanza, la formación, el proceso y la responsabilidad.**
- **Ciberseguridad: un asunto de la dirección. Las investigaciones realizadas hasta la fecha, subrayan la importancia de que el consejo de administración se implique en los asuntos cíber. De ahí que en la actualidad la ciberseguridad se relacione más al consejo de administración y la estrategia empresarial.**
- **La resiliencia crea una ventaja competitiva. Hay una tendencia creciente a juzgar las entidades no solo porque sufran un incidente, sino también por cómo responden, se recuperan y mantienen la confianza de las partes interesadas durante la incidencia.**

El informe aporta, asimismo, cinco formas de construir la resiliencia cibernética:

1. Uso de herramientas de confianza, mediante la instalación de programas de seguridad reputados y actualizados en los dispositivos para que se facilite identificar, bloquear y responder a las amenazas.

2. Fortalecimiento de los controles de acceso, con el uso de gestores de contraseñas y AM, y la limitación del acceso a la información sensible solo a quienes lo precisen.

3. Actualización de los sistemas, programas y dispositivos para abordar las vulnerabilidades y mantener una protección estable.

4. Creación de copias de seguridad que se prueben con regularidad para restaurar las actividades con rapidez tras una incidencia.

5. Buena administración de los permisos, a través de la revisión y actualización del acceso de usuarios para reducir el riesgo de amenazas y exposición accidental de datos, incluyendo la administración de acceso a sistemas y agentes de IA.

MIC INSURANCE

Seguros de CAUCIÓN y
Seguros de CONSTRUCCIÓN

La **FUERZA** que impulsa **LOS PROYECTOS** de **TUS CLIENTES**

Haz crecer los proyectos de tus clientes con nuestros **Seguros de Caución** con la tranquilidad de nuestra experiencia y liderazgo en el ramo. Ofrecemos garantías frente a terceros sin aumentar la capacidad crediticia, de forma ágil, con total confianza.

Te acompañamos con todos los **Seguros para la Construcción:** Garantía Decenal, Todo Riesgo Construcción, Responsabilidad Civil del Constructor/Promotor, etc.

Entra en **www.micinsurance.es** y descubre la **fuerza que te llevará al éxito de tus proyectos**

MIC Insurance, especialistas en Seguros de **CAUCIÓN**, Seguros de **CONSTRUCCIÓN** y Seguros de **INDUSTRIA**

www.micinsurance.es

MIC INSURANCE COMPANY, S.A., inscrita en Francia en el "Registre des organismes d'assurance" con la clave ID Refassu 2260022. Autorizada para operar en España en régimen de derecho de establecimiento desde su sucursal, MIC Insurance Company, Sucursal en España (Clave E0248). Domicilio en C/ Aviación nº10 bajo derecha 41007 Sevilla. Seguros de Caución y Seguros de Construcción.

Madrid Reinsurance Week

Madrid Reinsurance Week crea un hub asegurador entre Europa y Latinoamérica

Madrid Reinsurance Week, celebrado a mediados de septiembre, constató que Madrid ha ganado peso como punto de conexión entre los mercados de Europa y Latinoamérica y cuenta con una oportunidad para acompañar el crecimiento de las relaciones empresariales entre ambos continentes.

La apertura institucional contó con la participación de Jordi Colgan, director general de Diplomacia Económica del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación; Borja Fanjul, concejal del Ayuntamiento de Madrid y presidente del Pleno; Juan Aznar, director general de HDI Global en España; y Nazarena Treveset, cofundadora y presidenta de Irma (Iberoamerican Risk Management Association).

En ella, se destacó la fortaleza de las relaciones económicas entre España y América Latina y, especialmente, su creciente carácter bidireccional. América Latina ya es, en conjunto, el cuarto mayor inversor en España, por detrás de Estados Unidos, Reino Unido y Francia. La inversión latinoamericana acumulada alcanza los 47.291 millones de euros y se eleva hasta los 66.844 millones cuando se incluyen las inversiones realizadas a través de holdings (ETVE).

Además, se incidió en que Madrid ha ido incorporando aseguradoras, reaseguradoras, profesionales y clientes internacionales, muchos de ellos vinculados con Latinoamérica.

EQUILIBRIO ENTRE CAPACIDAD, DISCIPLINA TÉCNICA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

La primera jornada trató algunos de los principales desafíos que están transformando el mercado internacional de grandes riesgos. La sesión 'El estado del (re)aseguro global: entre la disciplina de capital y el crecimiento', moderada por Gonzalo Moncaleana (Gravitas Re), ha reunido a Pablo Londoño (AXA XL), Juan Aznar (HDI Global) y Francisco Oballe (Munich Re) para analizar la evolución del mercado y el equilibrio entre capacidad, disciplina técnica y nuevas oportunidades de negocio.

El mercado asegurador afronta un escenario en el que la abundancia de capital y la creciente complejidad de los riesgos obligan a las compañías a afinar cada vez más sus decisiones de suscripción. Tener capacidad disponible no significa utilizarla de forma indiscriminada. La rentabilidad a largo plazo, el control de las acumulaciones, la calidad de la información y el conocimiento especializado se consolidan como elementos esenciales para decidir dónde asumir riesgos.

Frente a esta realidad, el conocimiento especializado se convierte en una de las principales herramientas de las compañías. Analizar una exposición compleja requiere conocer en profundidad la actividad de la empresa, sus procesos y las circunstancias que pueden modificar su perfil de riesgo.

"En las renovaciones hay mucha competencia porque hay muchísimo capital disponible. La renovación es más difícil y más complicada que la del año pasado", se reconoció. La clave estará en mantener el equilibrio entre capacidad, rentabilidad y calidad del riesgo.

Tener capacidad disponible no significa utilizarla de forma indiscriminada

BENEFICIOS COLATERALES DE SINIESTROS'

Meritxell Sáez, directora de Siniestros de Empresas de Zurich, expuso su visión de los 'Beneficios colaterales de siniestros'. Sáez presentó su lado positivo porque "implican un montón de conversaciones, interacciones, discusiones y momentos de contacto que generan múltiples oportunidades". La cuestión está en saber aprovecharlas.

La gestión del siniestro exige profesionales que puedan responder con rapidez y criterio ante situaciones que no siempre están contempladas de forma exacta en un procedimiento. Por eso, es importante conceder mayor autonomía a las personas que están en contacto con el cliente, proporcionándoles herramientas que les permitan ser más flexibles y, al mismo tiempo, revisar críticamente las decisiones que toman. No todos los asegurados tienen las mismas necesidades ni esperan la misma respuesta ante un siniestro.

Por otro lado, dijo que antes de enfrentarse a un rehuse, se debería analizar cuáles son las partes del condicionado susceptibles de generar dudas interpretativas y anticiparse a posibles discusiones. Una gestión exce-

sivamente rígida puede acabar generando respuestas poco adecuadas cuando el propósito de la compañía debería estar centrado en resolver las necesidades del cliente.

DEL 'NO' AL 'CÓMO'

La jornada incluyó el debate '¿Quién decide realmente qué riesgos son asegurables?', moderado por Francisco Peydró (Segwich), con la participación de Javier Bastarreche (Indra), Fabricio Porto (Generali), Agustín Montes (Willis) y Anna Marie Jarvis (Zurich).

La asegurabilidad de un riesgo no depende únicamente de que una compañía quiera o no asumirlo. Su estructura, la información disponible, la forma en la que se presenta y el capital que la aseguradora está dispuesta a comprometer, son algunos de los factores que determinan dónde están los límites. En un escenario de riesgos emergentes y mayor incertidumbre, el sector apuesta por convertir el 'no' en el comienzo de una conversación al 'como', para encontrar soluciones sostenibles.

La asegurabilidad depende, entre otros factores, de cómo se entiende el riesgo, de cómo está estructurado y de cómo se plantea su colocación. También interviene la capacidad financiera disponible y el apetito de cada compañía, condicionado por su estrategia y por la cantidad de capital que está dispuesta a destinar a determinadas exposiciones.

Una aseguradora no puede asumir una exposición que no quiere tener en cartera, pero también debe existir un margen para adaptar la solución a las características del riesgo. Al mismo tiempo, el cliente debe estar dispuesto a introducir cambios cuando sean necesarios para mejorar su perfil de riesgo. El objetivo, sin embargo, no puede ser pedirle que transforme completamente su negocio hasta convertirlo en un riesgo irreconocible para poder asegurarlo.

Eso implica aceptar también que los límites de la asegurabilidad no son inmutables. Riesgos que hace dos décadas podían considerarse inasegurables forman hoy parte de la oferta de seguros. La innovación, por tanto, no consiste necesariamente en aceptar más riesgos, sino en encontrar mecanismos que permitan asumirlos de forma sostenible.

La inteligencia artificial está llamada a desempeñar un papel relevante en esta transformación. Su capacidad para analizar grandes cantidades de información, identificar patrones y detectar elementos de riesgo permite incorporar a los procesos de suscripción datos que, hasta hace poco, resultaban difícil procesar. La tecnología se convierte así en una herramienta para mejorar la capacidad de análisis, pero no en un sustituto del conocimiento y del criterio del suscriptor.

América Latina es, en conjunto, el cuarto mayor inversor en España

INFORMACIÓN TRANSPARENTE EN AMBAS DIRECCIONES

La mesa redonda sobre 'El Gran Siniestro', moderada por Umberto Callieri (Jhasa), contó con Ana Santos (Inima), Ana Irigoyen (Inctact Insurance) y Alberto Sánchez (Addvalora). En ella, entre otras cosas, se dijo que la información que aporta el asegurado debe ser completa y transparente, pero también debe existir un entorno que facilite que pueda proporcionarla sin temor a que determinados datos puedan volverse en su contra.

La confianza entre las partes resulta, por tanto, esencial para que el proceso avance. El asegurado debe facilitar toda la información disponible y el perito, por su parte, debe explicar sobre qué bases realiza sus estimaciones y establece la correspondiente reserva.

Por otra parte, la reserva de capitales no puede entenderse como una cifra inamovible. Si durante la evolución del siniestro aparecen nuevos datos o cambian las circunstancias, también pueden modificarse las bases sobre las que se había calculado.

Junto al asegurado, la aseguradora y los peritos, existe un actor cuya función puede resultar especialmente relevante en los grandes siniestros: el corredor de seguros. Su posición en medio de los diferentes actores le permite desempeñar una función de coordinación y acompañamiento especialmente útil cuando el expediente requiere la intervención de numerosos profesionales.

Antes de que los especialistas entren en profundidad en el expediente, el corredor puede estudiar qué contempla el contrato y cuáles son sus límites. En los grandes siniestros, donde pueden confluir múltiples daños, coberturas y circunstancias, esta labor de análisis y coordinación adquiere especial relevancia.

La rentabilidad a largo plazo, el control de las acumulaciones, la calidad de la información y el conocimiento especializado se consolidan como elementos esenciales para decidir dónde asumir riesgos

LA ENERGÍA REDEFINE EL RIESGO DE LOS *DATA CENTERS*

El panel 'Data Centers — Gestionando el impacto en la transición energética', que moderó Ángel Ortega (AXA XL), contó con la participación de José Julio Pérez (Merlin Properties), Julia Vanesa Muñoz (Zurich Insurance) e Ignacio Zamacois (Howden). El crecimiento de la inteligencia artificial está transformando el modelo de los centros de datos. La disponibilidad de energía se ha convertido en un factor estratégico que condiciona desde la localización de estas infraestructuras hasta su diseño y capacidad de crecimiento. Para el sector asegurador, este cambio implica nuevos retos: garantizar que unas instalaciones cada vez más críticas sean resilientes, energéticamente seguras y capaces de mantener la continuidad del servicio.

Este escenario tiene también una consecuencia directa para el seguro. A medida que los *data centers* se convierten en infraestructuras esenciales para empresas, administraciones y servicios digitales, una interrupción puede generar impactos que van mucho más allá de los daños físicos sufridos por las instalaciones. Disponer de energía suficiente es necesario, pero también lo es garantizar que el suministro sea estable y que la infraestructura pueda responder ante posibles interrupciones o situaciones extraordinarias.

¿QUÉ ASEGURA LA COBERTURA FINANCIERA?

La mesa redonda 'Cláusulas de interés financiero: ¿Protección efectiva o falsa sensación de cobertura?', moderada por Marc Salto (Zurich), contó con Iñigo Rodríguez (Velatia); Gian Carlo Lorenzini (Kennedys) y José Manuel Muñoz (Addvalora).

La cobertura financiera dentro de los programas internacionales de seguros se presenta como una solución para proteger a la matriz frente a las pérdidas que

un siniestro, ocurrido en una filial extranjera, puede terminar provocando en su balance. Sin embargo, sus particularidades legales, fiscales y financieras hacen que no pueda contemplarse como un sustituto automático de las pólizas locales.

Antes de contratar una cobertura financiera, resulta esencial conocer cómo está organizada la compañía. No basta con identificar una matriz y elaborar un listado de filiales. Es necesario comprobar cómo se relacionan entre sí, si consolidan sus balances y cuál es realmente la participación de la matriz en cada sociedad. Si una filial no consolida con la matriz y la única posibilidad de cubrirla es mediante una cobertura financiera, se recomendó no ofrecerla.

LAS MGA UN ACTOR CADA VEZ MÁS RELEVANTE

En el panel '¿Por qué, si aseguradoras y reaseguradoras siempre han tenido la capacidad, las MGAs están creciendo más rápido que nunca?', moderado por Raúl Pérez (Argentum Re y Nubela MGA), se contó con la participación de Tony Matta (Lockton) y Carmen Yudici (Dynamic Re).

Las agencias de suscripción (MGA) han dejado de ser un actor residual dentro de la distribución aseguradora para convertirse en un canal cada vez más relevante. El mercado global de las MGAs mueve actualmente alrededor de 160.000 millones de dólares en primas. De este volumen, menos del 1% está en España.

Parte de su importancia reside en que su estructura las permite reaccionar con mayor rapidez ante los cambios en las necesidades de los clientes y de los corredores y desarrollar soluciones para riesgos que, en ocasiones, no encuentran una respuesta adecuada en los canales tradicionales.

La tecnología mejora la capacidad de análisis, pero no en un sustituto del conocimiento y del criterio del suscriptor

Otra de las características que está impulsando el desarrollo de las MGA es su capacidad para trabajar con diferentes fuentes de capital. Una agencia puede disponer tanto de capacidad de seguro directo como de reaseguro, lo que amplía el tipo de riesgos al que puede acceder y el volumen de capital que puede movilizar.

"Las agencias de suscripción suelen estar mucho más avanzadas en tecnología que las aseguradoras y reaseguradoras. Eso las permite ver si están teniendo éxito con esos productos o si tienen que cambiar la estrategia y hacerlo muy rápidamente", afirmaron.

Buena parte de la actividad de las MGAs consiste en identificar necesidades que no están suficientemente cubiertas y buscar después la capacidad necesaria para ofrecer una solución.

Uno de los principales puntos de fricción en España se encuentra en la posibilidad de operar internacionalmente. La legislación europea permite que determinados operadores puedan desarrollar su actividad en otros países comunitarios mediante el régimen de licencia europea correspondiente. Sin embargo, el modelo español plantea limitaciones que, según las MGAs, dificultan que las agencias españolas puedan competir fuera de España en las mismas condiciones. De mantenerse esta

Somos

rápidos y **transparentes** en la tramitación del servicio.

Somos Mediación

LAGUN ARO

situación, consideran que nuestro país podría estar perdiendo la oportunidad de desarrollar un ecosistema de MGAs más potente.

LA PB PUEDE SUPONER LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA TRAS UN SINIESTRO

El panel de 'Aspectos más relevantes en un siniestro de Pérdida de Beneficios', moderada por Alejandro Valladolid (Willis) contó con Ignacio Lorenzo (Addvalora), Juan Ignacio Marti (Ábaco) y Manuel Torres (RTS).

En España, solo tres de cada diez empresas contratan una garantía de este tipo, a pesar de que su finalidad va mucho más allá de proteger un resultado económico. "Lo que se está suscribiendo es una garantía que debe garantizar la supervivencia de su empresa", explicaron. Cada compañía tiene una estructura diferente de ingresos y gastos y debería poder identificar qué parte de esa estructura quiere transferir al seguro y cuál está dispuesta a asumir directamente.

La cobertura no protege simplemente el beneficio que la empresa habría obtenido. Su objetivo está relacionado con aquellos gastos que continúan existiendo, aunque la actividad se vea interrumpida. El capital asegurado debe corresponderse con lo que previsiblemente sucederá durante el periodo de indemnización, algo que resulta especialmente complejo en empresas que están creciendo. Por ello, conocer en profundidad la actividad, sus perspectivas y su estructura resulta imprescindible. También lo es mantener una comunicación fluida entre los responsables financieros de la compañía y la aseguradora para ajustar la póliza lo máximo posible al riesgo real.

MADRID REINSURANCE HUB, NUEVO CENTRO ASEGURADOR

Madrid Reinsurance Week cerró su primera edición con el anuncio de la puesta en marcha del Madrid Reinsurance Hub, una iniciativa que nace para dar continuidad al trabajo desarrollado durante los tres días de encuentro y mantener activa la colaboración entre los distintos actores del mercado asegurador y reasegurador. El proyecto pretende ofrecer un espacio permanente de conexión para clientes, brókeres, aseguradoras, reaseguradoras, peritos, ajustadores y despachos internacionales. Ignacio Zamacois, director de Reaseguro de Howden Iberia, explicó que "Madrid Insurance Hub es el aterrizaje de una iniciativa que busca consolidar el mercado español como un *player* relevante para el sector asegurador y reasegurador latinoamericano. Queremos que tenga continuidad y recorrido en los próximos años".

Otro de los debates que plantea esta cobertura afecta al periodo de indemnización. El mercado español trabaja habitualmente con periodos de 12 meses, pero esta duración no tiene por qué responder a las necesidades de todas las industrias. El plazo debe corresponderse con el tiempo que necesita realmente una empresa para recuperar su nivel de actividad después de un siniestro. De ahí la importancia de establecer periodos suficientemente amplios para evitar que la cobertura se quede corta.

www.fiatc.es

MEDIFIATC

Más ventajas si contratas ahora tu seguro de salud

2 MESES GRATIS

FIATC

Madrid Seguro

La geoestrategia y el valor de la mediación centran la X edición de Madrid Seguro

Elena Jiménez de Andrade

El Teatro Real de Madrid albergó la X edición de Madrid Seguro, un foro organizado por el **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** y que cuenta con la Presidencia de Honor de S.M. el Rey Felipe VI. En el evento, entre otras cosas, se destacó la figura del mediador como el pilar humano de la industria aseguradora y el rostro que aporta tranquilidad en los momentos de vulnerabilidad. El seguro es muy necesario en época de incertidumbre y los corredores tienen que comunicarlo.

El evento comenzó con su maestro de ceremonias Ángel Corada, gerente del Colegio, que conmemoró los diez años de vida de Madrid Seguro. En su presentación, la presidenta del Colegio de Madrid, Elena Jiménez de Andrade, echó la vista atrás hacia la primera edición celebrada en 2014 para reivindicar el camino recorrido al subrayar que llegar hasta este décimo aniversario supone consolidar una historia de visión, compromiso y constancia, destacando además la figura del mediador como el pilar humano de la industria aseguradora y el rostro que aporta tranquilidad en los momentos de vulnerabilidad. Comentó que "no podemos hacer que la vida no tenga imprevistos, pero sí que podemos intentar no pasarlos solos". Tras proyectar un vídeo conmemorativo que repasó una década de foro, tomó la palabra la presidenta de Unespa, Mirenchu del Valle, que afirmó que "el seguro está para traer certidumbre en momentos de incertidumbre como los que vivimos ahora".

Aportó cifras sobre la realidad de sector en la Comunidad de Madrid, un mercado con un volumen de primas que ha pasado de los 11.200 millones de euros de hace una década a los 18.300 millones de euros en la actualidad. En estos momentos, la Comunidad

Josep Borrell

de Madrid es la segunda de España en volumen de primas. En cuanto al gasto, los madrileños superan en 800 euros la media nacional de adquisición de seguros. El ramo de Salud se encuentra en primer lugar con 2,9 millones de asegurados. Eso supone que el 37% de los madrileños dispone de sanidad privada.

Para poner en valor la importancia del seguro, la presidenta de Unespa indicó que el sector resuelve 50 millones de problemas al año en Madrid y 217 millones en toda España. Resaltando eventos extraordinarios que han afectado a la Comunidad como la borrasca Filomena en 2021 con 80.000 siniestros y 100 millones de euros de coste y los incendios de este verano que supusieron 330.000 hectáreas calcinadas, 11 poblaciones desalojadas con el 54% de los siniestros concentrados en Madrid. Asimismo, resaltó la importancia de la mediación ante estos siniestros. No obstante, se hizo eco de la brecha de protección que aún existe sobre todo en zonas rurales y entre autónomos y pymes, afirmando que el hecho de que estemos más y mejor asegurados nos permite una mejor y más rápida resolución del siniestro. "El seguro es muy necesario en época de incertidumbre y los corredores tienen que comunicarlo".

El seguro está para traer certidumbre en momentos de incertidumbre como los que vivimos ahora

NUEVOS FACTORES DE RIESGO

El bloque central del evento estuvo protagonizado por la conferencia magistral de Josep Borrell, expresidente del Parlamento Europeo y ex Alto Representante de la UE para Asuntos Exteriores. En su ponencia, orientada bajo la reflexiva pregunta '¿Estamos realmente seguros?', Borrell ofreció un exhaustivo diagnóstico de la geoestrategia global, los nuevos factores de riesgo, la ciberseguridad y las vías necesarias para construir certidumbre en un entorno internacional altamente volátil.

Según Borrell, el escenario internacional atraviesa una profunda transición hacia un orden multipolar dominado por la competencia entre grandes potencias, que comenzó en 2008, tras la crisis financiera del euro. En este momento, el mundo está desequilibrado, marcado por la competición de grandes potencias como China y Estados Unidos. En la actualidad, un tercio de los productos que consumimos provienen de China. En tecnología, salvo en Inteligencia Artificial, China está por encima de EE.UU.

Los riesgos actuales abarcan vertientes militares, energéticas, sanitarias o demográficas, entre otras. Entre estos desafíos, destacó el declive demográfico europeo (solo supone el 5% de la población mundial), la gran competencia tecnológica e industrial de China en sectores como los vehículos eléctricos y el almacenamiento de energía a través del litio (refinando el 90% del litio mundial) y el incremento de riesgos sanitarios (el Covid), climáticos o migratorios. La dependencia de este país asiático es tal que solo China tiene material para fabricar los aviones de combate de Estados Unidos.

Nos encontramos en un mundo en transición. Vamos de un mundo basado en reglas a otro basado en poder. Por eso, resaltó la importancia de estar armados y cuestionó la falta de inversión histórica en el continente europeo. "Hemos vivido de la protección de Estados Unidos" y Europa tiene que aprender a valerse por sí misma sin depender exclusivamente del exterior. Por eso, apostó por

desarrollar la industria armamentística en la Unión Europea. La UE gasta 40.000 millones de euros al año en armas para Ucrania. En total nos hemos gastado 215.000 millones de euros para apoyar a ese país. "Hemos multiplicado por dos el gasto militar", indicó Borrell. Importamos dos tercios de las armas que usamos y Corea del Sur es nuestro mayor suministrador de armas.

Al evaluar la cohesión de la Unión Europea, advirtió que "el riesgo más importante que tiene Europa está dentro de Europa" por el auge de la ultraderecha que se muestran en contra de la UE.

Hubo ocasión para que los representantes de las entidades patronas Allianz, AXA y Zurich entablaran un diálogo con el ponente formulando preguntas clave sobre el impacto de estas dinámicas en el sector financiero y asegurador.

La clausura del acto institucional estuvo a cargo del presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, Javier Barberá, que no dejó pasar la ocasión para recordar la crisis que vive Ceuta y cómo el sector de la mediación se está movilizando para ayudar en lo que puede porque "esto no va de partidos, va de estar al lado de las personas", haciendo un llamamiento a la solidaridad y a la acción frente a la situación que están atravesando.

Sobre la mediación, afirmó que "está pasando su mejor momento, pero va a dar un cambio significativo". Además, reivindicó el papel de los mediadores como agentes de proximidad y confianza frente a la irrupción de la inteligencia artificial.

APOYO AL MEDIADOR

La entrega de reconocimientos comenzó con el Premio Agente TOP 2026, entregado por el vicepresidente del Colegio, Ángel del Amo, a Daniel Notario (Asisa) por su excelente calificación técnica y vocación de servicio tras superar las pruebas ante medio centenar de profesionales.

A continuación, la presidenta Elena Jiménez de Andrade hizo entrega de los tres galardones principales de la noche. El Premio Madrid Seguro 2026 recayó en la periodista especializada en Seguros: Elena Benito (recientemente jubilada, tras más de tres décadas en la redacción de Inese) por su trayectoria profesional ejemplar, dedicada a la divulgación rigurosa y al fortalecimiento de la cultura aseguradora. La presidenta del Colegio destacó que Benito había construido a lo largo de ese tiempo "una relación basada en la confianza con los mediadores" y subrayó su "enorme capacidad de escuchar" y su contribución a que la mediación tuviera voz y visibilidad.

El Premio Azucarillos 2026 fue otorgado a AXA y recogido por Olga Sánchez, consejera delegada de la aseguradora en España, en agradecimiento a la alineación, cercanía y constante apuesta estratégica de la aseguradora por los mediadores colegiados. Sánchez resaltó la importancia que tienen los mediadores en el negocio de AXA puesto que el 49% proviene de agentes y el 42% de corredores (en total, el 91%). "La mediación es clave porque conoce bien a sus clientes", dijo.

Finalmente, el reconocimiento como Madrileño del Año 2026 se concedió al célebre alpinista de 87 años Carlos Soria como tributo a su legendaria trayectoria en los "ochomiles", ha realizado 12 cumbres de 8.000 metros (10 después de los 60 años) y por encarnar valores universales como la preparación, la prudencia, el trabajo en equipo y la gestión del riesgo.

Tu negocio crece

nuestra red está a la altura

Una red mundial
Más de 150 territorios

intact INSURANCE

Mucho más que un seguro de Decesos: CUIDAR de la familia antes, durante y después

Hay momentos en los que lo último que una familia necesita es enfrentarse a papeleo, gestiones o decisiones difíciles. Tradicionalmente, el seguro de Decesos ha servido para aportar tranquilidad precisamente en esas situaciones. Pero hoy este tipo de protección ha evolucionado: ya no se trata únicamente de resolver todo lo relacionado con un fallecimiento, sino de acompañar a las personas antes, durante y después, haciendo más fáciles los momentos más complejos.

Esta es la filosofía de DKV Protección Familiar, el seguro de decesos de DKV, que acaba de incorporar importantes novedades para reforzar la protección inmediata y el acompañamiento a las familias. La compañía elimina tiempos de espera y burocracia para ofrecer cobertura desde el inicio y servicios que pueden utilizarse incluso antes del fallecimiento.

ACOMPAÑAMIENTO PRESENCIAL DESDE EL PRIMER MOMENTO

Uno de sus principales elementos diferenciales es el componente humano. Ante un fallecimiento, la familia puede contar con un gestor presencial que la acompaña de forma personalizada, ayudando a organizar y resolver las gestiones necesarias en un momento especialmente delicado.

A ello se suma una especial atención al bienestar emocional. DKV Protección Familiar incluye asistencia psicológica durante procesos de final de vida y cuidados paliativos, así como acompañamiento en el duelo. Tras el fallecimiento, además de disponer de atención psicológica telefónica las 24 horas, el equipo contacta proactivamente con la familia entre los siete y diez días posteriores para ofrecer apoyo psicológico presencial a un familiar directo.

MÁS TRANQUILIDAD TAMBIÉN PARA EL BOLSILLO

Las novedades incorporadas en 2026 buscan que esa tranquilidad alcance también a la economía familiar. Para las nuevas contrataciones, DKV congela la prima en la primera renovación, de manera que durante el segundo año el cliente mantiene la misma cuota que en el momento de contratar el seguro.

Además, incorpora descuentos destinados a favorecer la protección del conjunto de la familia. Las pólizas con cuatro asegurados de entre 6 y 60 años cuentan con un 5% de descuento, mientras que con cinco o más el ahorro alcanza el 7%. Los menores de 6 años están exentos del pago de la prima, y tanto ellos como los mayores de 60 pueden formar parte de la póliza sin penalizar esos descuentos.

También se refuerza la asistencia en viaje, cuyo capital aumenta hasta los 25.000 euros, e incluye asistencia médica mundial en los desplazamientos.

UN SEGURO PENSADO PARA UTILIZARSE TAMBIÉN EN VIDA

Buena parte del valor de DKV Protección Familiar reside en servicios que pueden aprovecharse en el día a día. Entre ellos se encuentran la asistencia jurídica, con consultas de extranjería; el testamento online, que incluye tasas notariales y una modificación anual gratuita; y diferentes prestaciones de salud y bienestar.

Los asegurados pueden acceder a servicios dentales, limpieza bucodental anual para todos los asegurados, consultas médicas, chat médico 24 horas y receta electrónica cuando proceda, además de condiciones especiales en fisioterapia, psicología, nutrición, podología o pruebas diagnósticas. El producto incorpora también soluciones adaptadas a nuevas necesidades, como el borrado de la vida digital tras el fallecimiento y la repatriación para extranjeros residentes en España que deseen ser enterrados en su país de origen.

A ello se añade la garantía de protección de pagos, que ayuda a mantener el seguro ante determinadas situaciones de desempleo, incapacidad temporal u hospitalización del tomador.

PREVER PARA PODER VIVIR CON MÁS TRANQUILIDAD

Familias, parejas jóvenes, personas previsoras o séniores tienen necesidades diferentes, pero comparten un mismo objetivo: saber que, cuando llegue un momento complicado, muchas decisiones estarán resueltas.

AXA acelera su **CRECIMIENTO** y cuenta con los corredores para hacerlo posible

Hace apenas unos días el Grupo AXA presentó '*Growing Forward*', su nuevo plan estratégico para 2027-2029. Una hoja de ruta que eleva nuestra ambición y que parte de un objetivo muy claro: acelerar el crecimiento orgánico, ganar cuota de mercado y responder a unas necesidades de protección cada vez mayores. Y para hacerlo posible, la distribución será determinante. En España, los corredores van a tener un protagonismo fundamental en esta nueva etapa.

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

Llegamos a '*Growing Forward*' después de tres años de '*Unlock the Future*', nuestro plan 2024-2026, en el que situamos ya a la distribución en el centro de nuestra estrategia. Durante este periodo hemos reforzado capacidades, conectividad, recursos, servicio y oferta con una convicción que se mantiene intacta: los corredores y brokers son un socio estratégico para AXA y una de nuestras principales palancas de desarrollo.

AHORA QUEREMOS DAR UN PASO MÁS

El crecimiento orgánico es uno de los grandes ejes del nuevo plan y, para alcanzarlo, necesitamos seguir creciendo junto a los corredores: desarrollando más negocio, llegando a nuevas necesidades de protección y ampliando nuestra presencia entre sus clientes a los que, además, queremos más fidelizados. Su capacidad para conocerlos, acompañarlos e identificar riesgos convierte al corredor en una pieza esencial de nuestra estrategia.

Porque crecer no significa únicamente vender más pólizas. Significa proteger más y mejor.

AXA cuenta con una gama de productos muy completa y queremos aprovechar esa capacidad multirramo para que los corredores puedan encontrar en nosotros soluciones para el conjunto de necesidades de sus clientes: Auto, Hogar, Empresas, Vida, Ahorro, Salud, Previsión Social y *Employee Benefits*.

Nuestra aspiración es que cuando un corredor analice el mapa de riesgos de un particular, una pyme, una empresa o sus empleados, pueda encontrar en AXA la solución, el conocimiento técnico y los especialistas que necesita para acompañarle.

En Retribución Flexible estamos incorporando novedades que amplían nuestra propuesta y, al mismo tiempo, facilitan el día a día del corredor. Soluciones y herramientas como EB Portal (*Employee Benefits* Portal) o el Portal del Distribuidor permiten simplificar procesos y ganar

agilidad en la gestión. Nuestro objetivo es claro: reducir la carga administrativa y permitir que el corredor dedique más tiempo a aquello donde realmente aporta valor, que es conocer al cliente, orientarle y desarrollar nuevas oportunidades de negocio.

También en Salud seguimos consolidando un posicionamiento diferencial, apoyándonos en nuestra estrategia de integración vertical. Junto a una oferta aseguradora completa y un amplio cuadro médico, estamos desarrollando una red asistencial propia que nos permita estar más cerca del servicio que reciben los asegurados.

Hoy contamos con nueve centros propios en España. Recientemente hemos inaugurado un nuevo Centro Médico AXA en Palma, que se suma a los centros existentes en Barcelona y Cantabria, y nuestra estrategia contempla continuar ampliando esta red con nuevas aperturas en otras ciudades durante los próximos meses.

APUESTA POR LA PREVENCIÓN

Esta capacidad asistencial está además muy ligada a otra de las grandes líneas de futuro de AXA: la prevención.

Tenemos que evolucionar progresivamente desde un modelo centrado principalmente en indemnizar cuando el riesgo ya se ha producido hacia otro en el que podamos acompañar a los clientes de los corredores antes de que ocurra: ayudándoles a conocer sus riesgos, anticiparlos, reducirlos y protegerse mejor.

El crecimiento orgánico es uno de los grandes ejes del nuevo plan, desarrollando más negocio y llegando a nuevas necesidades de protección

Prevención en Salud, pero también frente a los riesgos climáticos, en movilidad, en ciber o en aquellos que afectan de forma creciente a empresas y particulares.

Ese cambio representa también una enorme oportunidad para los corredores. Su conocimiento del cliente les permite trascender la conversación sobre el producto y convertirse cada vez más en *partners* globales de riesgos y protección.

'Growing Forward' se apoya también en otras grandes palancas, como una mayor competitividad, el fortalecimiento de la confianza de los clientes y la utilización de la inteligencia artificial a escala.

La IA nos permitirá mejorar la suscripción, la tarificación, los siniestros y el servicio. Pero nuestra visión es que la tecnología debe estar al servicio de las personas. Debe potenciar el trabajo del corredor, no sustituirlo, liberando tiempo y proporcionando mejores capacidades para que pueda concentrarse en aquellas tareas donde aporta mayor valor.

Todo ello configura una etapa especialmente ilusionante para la mediación profesional. Y ese camino es el que vamos a comenzar a andar juntos.

aura seguros

Xavier Sánchez, director del ramo de Salud en Aura Seguros

Seguro de SALUD complementario, para llegar a quien la sanidad privada dejaba fuera

Aura Seguros presenta el Seguro de Salud complementario, con el que se posiciona como una vía rápida a las especialidades donde la sanidad pública acumula mayor demora. El producto es contratable de 0 a 100 años, sin exclusiones por enfermedad preexistente y sin periodos de carencia, lo que amplía la cobertura precisamente a los perfiles (mayores de 61 años, rentas bajas, personas con patologías crónicas) con menor penetración de seguro privado.

En 2025, 12,8 millones de personas en España contaban con un seguro de Salud privado, un 26,2% de la población, según datos del sector. El crecimiento es moderado, apenas 200.000 nuevos asegurados en el último año.

La renta es el factor más determinante, de acuerdo con el Barómetro Sanitario: más de la mitad de la población de clase alta recurriría a un especialista privado, frente a poco más de una cuarta parte de la clase trabajadora. La edad sigue un patrón similar: la contratación crece hasta los 41-50 años y desciende a partir de ahí, hasta su mínimo entre los mayores de 61.

Un cambio en la oferta del sector es cada vez más necesario: según el Ministerio de Sanidad, a cierre de 2025 la espera media para una primera consulta con especialista en el Sistema Nacional de Salud era de 102 días, con casi 4 millones de personas en lista de espera y picos de hasta 160 días en algunas comunidades y especialidades como traumatología o dermatología.

Frente a este escenario, Aura Seguros presenta el Seguro de Salud complementario como concepto central de su campaña, con el que posiciona a Aura Seguros Salud como una vía rápida a las especialidades donde la sanidad pública acumula mayor demora.

El producto es contratable de 0 a 100 años, sin exclusiones por enfermedad preexistente y sin periodos de carencia, lo que amplía la cobertura precisamente a los perfiles (mayores de 61 años, rentas bajas, personas con patologías crónicas) con menor penetración de seguro privado. Su cuadro médico cubre más de 50 especialidades en todo

el territorio nacional, incluyendo las que registran las esperas más largas en el sistema público, como traumatología, dermatología o neurología. El acceso a especialista no requiere autorización previa: basta la prescripción médica. Su precio accesible lo sitúa como una de las opciones más económicas del sector.

Aura Seguros Salud concentra su prima en las especialidades. El acceso a especialistas, pruebas diagnósticas y tratamientos funciona mediante un saldo médico anual, cuyo importe varía según la modalidad contratada, o mediante copago en la modalidad de entrada. Este sistema de saldo regulable, en lugar de una cobertura sin límite, es lo que permite a la compañía abrir la contratación a perfiles que tradicionalmente quedaban excluidos o encarecidos en otros seguros de Salud: personas mayores, con patologías previas o sin historial médico favorable.

UN PRODUCTO RELEVANTE PARA DETERMINADOS PERFILES

Este diseño resulta especialmente relevante para dos perfiles muy concretos. Por un lado, las personas que nunca se han planteado contratar un seguro de Salud, a menudo por su coste más que por falta de necesidad, y que con este precio encuentran una vía de entrada realista a la sanidad privada. Por otro, quienes ya cuentan con una póliza, pero han visto cómo su prima ha subido, el sector encareció sus precios un 11,3-11,5% en 2025, y se cuestionan si merece la pena mantenerla. Para este perfil, Aura Seguros Salud actúa como alternativa de contención de gasto sin renunciar a la atención especializada.

Aura Seguros Salud actúa como alternativa de contención de gasto sin renunciar a la atención especializada

Las personas mayores concentran, además, varias de estas barreras a la vez. Es el segmento con menor contratación de seguro privado, 19,8% a partir de los 61 años según el mismo barómetro, pese a presentar las mayores necesidades sanitarias, y con frecuencia pierde la cobertura de salud asociada a su empresa al jubilarse, justo cuando su renta se reduce y las pólizas tradicionales se encarecen o se restringen por edad o estado de salud. Al no exigir cuestionario médico, no aplicar carencias y mantener un precio estable con independencia de la edad de contratación, Aura Seguros Salud se plantea como una opción de continuidad para este perfil, en un momento en el que la sanidad pública sigue siendo su principal vía de atención.

Para el mediador, este producto no compite con su catálogo de salud existente, sino que lo amplía: permite llegar a los perfiles de cliente que otros seguros del ramo dejan fuera por edad, estado de salud o nivel de renta, sin necesidad de sustituir las pólizas que ya gestiona. Su condición de complemento a la sanidad pública, más que de alternativa a otros seguros privados, lo convierte en una vía adicional de captación dentro de la cartera de cualquier correduría o agencia.

"No planteamos Aura Seguros Salud como una alternativa más dentro del ramo, sino como una puerta de entrada para los clientes que hasta ahora se quedaban fuera del seguro de salud privado", explica Xavier Sánchez, director del ramo de Salud en Aura Seguros. "Es un producto pensado para sumar cartera nueva al mediador, no para competir con lo que ya tiene".

Ahorro colectivo para mediadores con personal a cargo

Reale Vida dispone de dos nuevos productos, 'Reale Ahorro Colectivo Aportación Definida' y 'Reale Ahorro Colectivo Premio Jubilación', que permite a los mediadores adheridos al convenio de mediación y con empleados a su cargo externalizar los compromisos por pensiones, dando una cobertura integral para las distintas casuísticas contempladas en la normativa vigente desde el 1 de enero de 2026, tanto de Riesgo como de Ahorro Colectivo.

'Reale Ahorro Colectivo Aportación Definida', según las condiciones del Convenio, garantiza el capital mediante el valor acumulado del fondo e incorpora, para empleados con al menos tres años de antigüedad, coberturas adicionales en caso de fallecimiento, IPA y gran invalidez. El producto se articula mediante aportaciones periódicas (con una referencia del 1,5% del salario anual del empleado), con una rentabilidad prepactada y un tipo mínimo garantizado, cuyo cobro puede realizarse en forma de capital, renta o mixto, además de permitir la movilización o rescate en determinados supuestos vinculados a la relación laboral.
Mientras que 'Reale Ahorro Colectivo Premio Jubilación' garantiza el capital correspondiente al valor acumulado del fondo en el momento en el que la jubilación ordinaria sea efectiva y siempre que esta conlleve la extinción de la relación laboral con la empresa; se articula mediante prima única, con rentabilidad prepactada y tipo mínimo garantizado, permitiendo el cobro en forma de capital.
Asimismo, podrán realizarse aportaciones extraordinarias en cualquier momento, de acuerdo con la normativa aplicable, con el fin de adecuar el compromiso del 'premio de jubilación' durante la vigencia de la póliza.

Santalucía ha lanzado una nueva emisión de su producto estructurado 'Maxiplan Inversión Premium', un seguro de ahorro que, en esta ocasión, vincula la inversión a la Deuda Pública Italiana y a la evolución del índice S&P 500 Daily Risk Control 5%.

Ahorro vinculado a Italia y Estados Unidos

Este producto ofrece un cupón del 12,30% a vencimiento, (2,28% TAE) más el 60% de la revalorización en el periodo del índice de referencia.
Adicionalmente, por los días que transcurran entre la fecha de la contratación y el inicio de la estructura, el cliente recibirá el 1,20% TAE sobre la aportación realizada.
Se puede contratar hasta el 14 de enero de 2027, o hasta agotar saldo, con una prima única mínima de 10.000 euros. La estructura comenzará el 15 de enero de 2027 con vencimiento el 8 de marzo de 2032 (5 años y 2 meses). El producto cuenta con ventanas de liquidez mensuales y ofrece una cobertura en caso de fallecimiento.
El S&P 500 Daily Risk Control 5% es un índice basado en el S&P 500, principal referencia de la bolsa estadounidense.

Hasta 10 días de viajes seguros por España

Intermundial cuenta con 'Opcional Senior Premium', una cobertura específicamente diseñada para viajes por España de hasta 10 días, aplicable para viajes senior, en solitario o en grupo.

La cobertura combina protección económica ante los imprevistos más frecuentes del viaje: incluye asistencia médica y sanitaria de hasta 100.000 euros, telemedicina disponible las 24 horas por videollamada y repatriación o transporte sanitario sin límite económico. También contempla el traslado de hasta dos acompañantes asegurados y la prolongación de estancia por prescripción médica, de acuerdo con los límites y condiciones de la póliza. La modalidad incorpora además los servicios propios de la compañía Servihelp, para acompañar al viajero durante el desplazamiento, y Servibag, para asistir en la localización del equipaje extraviado.

Unit linked centrado en los dividendos del mercado de EEUU

Mapfre está comercializando 'Dividendo América', un seguro de ahorro de tipo unit linked para inversores que buscan exposición a renta variable estadounidense y canadiense, con obtención de dividendos elevados.

Este producto invierte únicamente en el fondo de inversión FondMapfre Bolsa América Dividendo, creado recientemente y orientado a compañías cotizadas en Estados Unidos con una alta retribución al accionista. La rentabilidad de este producto proviene tanto de los dividendos como de la evolución del valor de las acciones que componen la cartera. El fondo está formado por compañías que han sido especialmente seleccionadas por su capacidad para generar valor a largo plazo, como Microsoft, Pfizer o Apple.

La composición de la cartera es dinámica, por lo que se adaptará periódicamente al mercado. Dada su estructura actual, el fondo habría reportado una rentabilidad solo por dividendos del 3,21% en 2025, y se estima que alcance el 3,33% en este 2026. Estos rendimientos se abonan anualmente a los inversores.

Este seguro de ahorro se puede obtener a través de una inversión mínima inicial de 3.000 euros, que podrá complementarse con aportaciones periódicas a partir de 40 euros mensuales y con primas adicionales desde los 1.500 euros.

Por otro lado, los tomadores podrán rescatar total o parcialmente lo invertido a partir del primer año.

Dividendo América está dirigido a clientes de perfil de riesgo medio-alto, y se recomienda para inversiones a medio y largo plazo (un mínimo de 5 años).

Renta fija tras el repunte en los tipos de interés

Mutuactivos SGIIC ha ampliado su oferta de productos con el lanzamiento de 'Mutuafondo 2029 II, FI', un nuevo fondo de inversión con el que quiere aprovechar las oportunidades que ofrece la renta fija.

Este producto tendrá una cartera diversificada, tanto de activos de crédito corporativo como de deuda pública. Podrá invertir hasta un 40% de su patrimonio en deuda subordinada, hasta un 10% en bonos contingentes convertibles y hasta un 10% en emisiones de baja calidad crediticia o sin *rating*.

La rentabilidad anual bruta estimada (no garantizada) para el fondo supera el 4% (calculada en la actualidad, en la fecha del lanzamiento). La TAE final de cada inversor, no obstante, dependerá de cuándo suscriba el fondo, cuándo reembolse y de la evolución de los mercados.

El nuevo fondo presenta un perfil de riesgo 2 (en una escala que va de 1 a 7). Está dirigido a clientes que puedan mantener su inversión durante un horizonte temporal de más de tres años (el vencimiento del producto está fijado para el 17 de diciembre de 2029).

La inversión mínima es de 10 euros. La comisión de gestión es del 0,60% en la clase A y del 0,20% en el caso de la clase L. El periodo de comercialización del fondo estará abierto hasta el 14 de julio de 2027. A partir de esa fecha, el vehículo aplicará descuentos por suscripción y reembolso, salvo en las ventanas de liquidez que presenta.

Riesgos industriales de mayor complejidad técnica

Lisa Seguros e I4E Assuradeuren han presentado 'Seguros para Daños Industrias Sensibles Cobertura Garantizada', una solución de daños materiales e incendio para empresas industriales cuya actividad o procesos productivos exigen un análisis asegurador más profundo que el de los modelos convencionales. La solución está sujeta a evaluación técnica y aceptación individual del riesgo.

La propuesta se dirige a compañías con una facturación de entre 5 y 100 millones de euros en sectores como reciclado, químico, biofarmacéutico, madera o plástico. El objetivo es analizar específicamente cada empresa.

I4E Assuradeuren, agencia de suscripción neerlandesa con sede en Rotterdam, es responsable de la suscripción técnica y de la selección de riesgos en virtud de su autoridad delegada, con un equipo especializado en daños industriales e incendios y un enfoque propio de Risk Engineering. Cada operación se estudia de forma individual y se acepta únicamente en las condiciones que resulten de ese análisis.

La solución se comercializa a través de corredores.

Plan personalizado para autónomos

Mapfre ha lanzado 'Solución Global Autónomos', una propuesta diseñada para ayudar a los trabajadores por cuenta propia a proteger su presente y planificar su futuro financiero desde una perspectiva integral. Para ello, integra en una única cuota mensual un seguro de Vida, un seguro de Accidentes y una solución de ahorro a través de 'Pias Horizonte'.

El cliente decide la cantidad que desea aportar cada mes y el sistema distribuye automáticamente dicha aportación. En primer lugar, se destinan los importes necesarios para cubrir las primas de Vida y Accidentes y, posteriormente, el importe restante se dedica a la opción de ahorro seleccionada.

Mutua Madrileña cuenta con 'Plan Ahorro Plus Fidelidad IX', un seguro de vida-ahorro con una rentabilidad bruta garantizada del 2,90% durante el primer año (la rentabilidad neta de gastos será del 2,40%). Posteriormente, la entidad fijará el tipo de interés garantizado de forma trimestral.

Rentabilidad bruta del 2,90% el primer año

Puede contratarse con una aportación mínima inicial de 5.000 euros y permite hacer aportaciones adicionales desde 750 euros.
Además de garantizar a vencimiento el capital invertido y una rentabilidad atractiva, el seguro incluye una prestación por fallecimiento del asegurado, en cuyo caso los beneficiarios recibirán el ahorro existente en ese momento, más un capital adicional del 10% del ahorro acumulado al inicio de cada anualidad (con un mínimo de 150 euros y un máximo de 600 euros).
Es una propuesta para clientes de perfil de riesgo bajo que demandan soluciones de inversión conservadoras, con capital garantizado y tipos de interés atractivos.
Tributa cuando se realiza un reembolso parcial o total por los rendimientos generados, que tienen la consideración de rendimiento de capital mobiliario. La prestación por fallecimiento tributa por el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.
'Plan Ahorro Plus Fidelidad IX' aplica una comisión sobre la provisión matemática del 0,50%, que ya está descontada en la rentabilidad neta del 2,40% garantizada para el primer año y, adicionalmente, una prima por cobertura de fallecimiento, cuyo importe se calcula según la edad del asegurado.

Crédito y Caución ha puesto en el mercado 'Start+', una póliza dirigida exclusivamente a pequeñas y medianas empresas que destaca por la agilidad y sencillez de su gestión. El objetivo es que puedan contar con toda la protección frente al impago de manera más dinámica y accesible.

Póliza 'STart+', destinada a pymes

La agilidad de 'Start+' comienza por la inmediatez de la contratación y se extiende a una gestión administrativa especialmente simplificada para el asegurado, sin renunciar a las principales prestaciones del seguro de Crédito.
Así, incluye los servicios de valor añadido presentes en todas las etapas del ciclo comercial, desde la identificación de nuevas oportunidades de negocio hasta la gestión de la cartera de clientes. La finalidad es ayudar a las pymes a crecer con seguridad, asesoramiento especializado y procesos sencillos y ágiles. Además de cobertura frente al impago, proporciona información a las empresas sobre la solvencia de los clientes en tiempo real, sea cual sea su mercado de destino, y les ayuda a encontrar nuevas oportunidades comerciales.

Rentabilidad anual del 3,40%

Mapfre dispone de un seguro de ahorro de tipo unit linked a cuatro años, que paga una rentabilidad del 3,4% cada año, en que el índice Eurostoxx50 sea igual o superior al valor que tenga en la fecha fijada como inicio. Además, este producto incorpora la 'memoria de cupones', que permite recuperar, en ejercicios posteriores, la rentabilidad que no hubiera podido abonarse por no cumplir la condición establecida.

Así, por ejemplo, si en octubre de 2027, el valor del Eurostoxx 50 es igual o superior a su valor inicial de octubre de 2026 se cobra el cupón, y así sucesivamente hasta completar los cuatro años. En caso de que no se cumpla la condición establecida, ese año no se abonará el cupón. No obstante, existe la posibilidad de recuperarlo en el futuro.
Por ejemplo, si en octubre de 2028, el índice está por debajo del valor inicial (octubre de 2026), ese año no se cobra el cupón; pero, si en octubre de 2029, el valor del Eurostoxx 50 es igual o superior a su valor inicial, se cobra el cupón de ese año y el de 2028 que no se cobró.
La rentabilidad total acumulada para el cliente al finalizar los cuatro años, en el supuesto de que se pagasen todos los cupones, sería del 13,60%.Asimismo, este producto ofrece una elevada seguridad para el inversor, puesto que garantiza la devolución íntegra del capital invertido al vencimiento.
Este producto, denominado 'Garantía Memoria', está dirigido a clientes con perfil de riesgo bajo que quieran obtener una rentabilidad superior a la inflación esperada durante ese periodo. Se puede contratar desde 3.000 euros y hasta 80 años, incluye una cobertura adicional por fallecimiento y permite el rescate total a partir del primer año.

Asisa ha lanzado su primera gama de seguros de Hogar, una línea que ofrece una propuesta adaptada a los distintos perfiles de usuarios de vivienda.

Hogar adaptado a propietarios, caseros e inquilinos

La nueva oferta de Asisa Hogar nace con tres productos diferenciados para propietarios, propietarios que alquilan sus inmuebles e inquilinos, y con diferentes niveles de cobertura en cada modalidad.

Para quienes son propietarios de su vivienda habitual, hay dos modalidades de contratación: una con las coberturas esenciales y otra que incorpora servicios adicionales y protección integral jurídica, tecnológica y emocional. Junto a las garantías habituales hay protección para electrodomésticos y sistemas clave como la caldera y la protección frente a ocupación ilegal, la asistencia legal o la protección ante atracos fuera del hogar.

Para propietarios que alquilan, el seguro no solo protege la vivienda, sino también la actividad arrendaticia. La modalidad más completa contempla el análisis previo de solvencia de los futuros inquilinos, la cobertura frente al impago de rentas y defensa jurídica en situaciones de ocupación ilegal.

Por último, para los que viven de alquiler, protege el contenido de la vivienda (muebles y efectos personales) frente a robos, incendios o daños por agua, incorpora responsabilidad civil y ofrece asistencia jurídica en conflictos relacionados con el contrato de arrendamiento.

Tu alquiler
100% protegido

ARAG

Asegúrate ante los impagos

Tu alquiler,
más sencillo.

Para más información:
Consulta a tu mediador
934 858 905
915 998 287
www.ARAG.es

Bruselas plantea exigir que el 75% de los componentes de los coches eléctricos sean locales para ser considerados europeos

La propuesta del Parlamento Europeo para el 'Industrial Accelerator Act' endurece las exigencias para proteger la industria europea frente a la competencia exterior, especialmente la china. El borrador eleva del 70% al 75% el porcentaje de componentes europeos requerido para que los vehículos eléctricos puedan beneficiarse de ayudas públicas, aunque excluye inicialmente las baterías.

España plantea una posición intermedia entre Francia y Alemania, con un modelo de "autonomía estratégica abierta" que permitiría integrar proveedores de terceros países considerados fiables.

La Eurocámara también propone aumentar progresivamente el uso de acero de bajas emisiones y endurecer los requisitos de origen de las baterías y materias primas estratégicas. Volkswagen, Renault y Stellantis advierten de que estas exigencias podrían resultar poco realistas y encarecer los vehículos. Además, se plantea endurecer las condiciones para las inversiones extranjeras, exigiendo mayor participación europea, transferencia tecnológica, inversión en I+D y empleo local. La negociación entre Parlamento, Consejo y Comisión se prevé compleja.

ATA pide que la entrada en vigor de Veri*factu coincida con la de la factura electrónica

ATA exige al Gobierno la sincronización inmediata del calendario de implantación del sistema Veri*factu con el de la facturación electrónica obligatoria entre empresas y profesionales (Ley Crea y Crece) y con el marco de la Directiva europea ViDA (VAT in the Digital Age).

Según ATA, el calendario actual obligaría a aplicar Veri*factu el 1 de enero de 2027 a los autónomos societarios y el 1 de julio de 2027 a las personas físicas, mientras que la factura electrónica B2B llegaría en 2028 y la comunicación digital del estado de las facturas en 2030. La organización advierte de que estas obligaciones podrían exigir inversiones sucesivas en equipos y programas, con riesgo de obsolescencia.

ATA cita costes de hasta 2.500 euros en balanzas de fruterías o 1.800 euros en cajas registradoras de establecimientos hosteleros. Por ello, pide congelar Veri*factu y establecer un calendario único, coordinado y compatible con ViDA.

Red.es invertirá 40 millones en proyectos de IA que sirvan a pymes y startups

Red.es ha lanzado una iniciativa para acelerar la incorporación de la inteligencia artificial (IA) en startups y pymes, mediante convenios con asociaciones empresariales, centros tecnológicos y entidades de apoyo a la innovación. El objetivo es desarrollar soluciones basadas en IA que respondan a problemas reales de los procesos productivos y de negocio.

Cada proyecto deberá generar al menos 30 casos de uso, de los que 15 deberán poder reutilizarse y adaptarse a otras empresas. Red.es financiará hasta el 80% de cada actuación, con un máximo de 12 millones de euros por convenio, mientras que las entidades colaboradoras aportarán al menos el 20%.

La iniciativa busca democratizar el acceso a la IA como herramienta de competitividad, especialmente entre empresas con menor capacidad tecnológica. Los convenios tendrán una duración de dos años y se valorarán, entre otros aspectos, la capacidad técnica, la experiencia y las posibilidades de escalabilidad de las soluciones.

La Cámara de España lanza una guía para ayudar a las pymes en la adopción de la IA

La Cámara de Comercio de España ha publicado una guía para ayudar a las pymes a incorporar la inteligencia artificial (IA) de forma segura, práctica y medible. El documento señala que el 54,7% de las empresas españolas ya explora o utiliza IA, aunque solo el 5,3% la ha integrado de manera amplia o estratégica.

La publicación propone una hoja de ruta de 30 días para identificar procesos mejorables, desarrollar proyectos piloto y medir resultados antes de escalarlos. Atención al cliente, ventas, marketing y administración figuran entre las áreas con mayor potencial, con aplicaciones que van desde la preparación de propuestas hasta el análisis documental.

La guía insiste en que la IA debe complementar, no sustituir, el criterio profesional, y reclama responsables, protocolos de uso, protección de datos y métricas. También alerta sobre riesgos como utilizar información sensible en herramientas no autorizadas o confiar en sus resultados sin supervisión. El documento recuerda, además, las obligaciones derivadas del Reglamento Europeo de IA.

El Supremo limita las sanciones automáticas de Hacienda a las empresas familiares

El Tribunal Supremo ha limitado la capacidad de la Agencia Tributaria para invalidar íntegramente operaciones de reorganización de empresas familiares cuando aprecia una finalidad fiscal. En una sentencia del 20 de julio, se establece que Hacienda debe actuar con proporcionalidad y corregir únicamente la ventaja que considere abusiva, sin eliminar todo el régimen fiscal aplicado.

El caso afecta a una familia que en 2006 aportó participaciones empresariales valoradas en más de 50 millones de euros a una sociedad holding, acogiéndose al régimen FEAC, que permite diferir la tributación de las plusvalías. Hacienda consideró que la operación carecía de motivos económicos válidos y exigió tributar por las ganancias acumuladas.

El Supremo rechaza este criterio y señala que el diferimiento fiscal no constituye por sí mismo un abuso, por lo que debe acreditarse que era el objetivo principal de la operación. La sentencia obliga a Hacienda a identificar y corregir la ventaja concreta, sin desmantelar toda la estructura.

El Consejo de Ministros ha aprobado la transposición de la directiva europea sobre condiciones laborales transparentes y previsibles, con nuevas obligaciones para las empresas. Los contratos deberán detallar el salario base, complementos, retribución variable y sus criterios de cálculo, especialmente cuando intervengan sistemas algorítmicos o automatizados.

Las empresas tendrán que detallar a sus empleados cómo calculan la parte variable de su salario

La normativa obliga también a informar sobre la jornada, turnos, horas extraordinarias, medidas de conciliación y la entidad gestora de la Seguridad Social. Además, los trabajadores deberán conocer cómo se utilizan los algoritmos cuando estos influyan en sus condiciones laborales o tareas.

Los nuevos requisitos se aplicarán tanto a contratos nuevos como vigentes. Los empleados actuales podrán solicitar la información y la empresa dispondrá de 30 días para facilitarla. Para las nuevas contrataciones, deberá entregarse antes del inicio de la relación laboral.

La norma también refuerza la transparencia de los periodos de prueba, cuya duración y criterios de evaluación deberán quedar expresamente definidos. Entrará en vigor 20 días después de su publicación en el BOE.

HISCOX

125 AÑOS
DE EXPERIENCIA.

La aseguradora especialista para quienes buscan más.

Protección a medida para empresas y clientes privados.

www.hiscox.es

Iris Global recalca la necesidad de contar con un seguro también en los viajes fuera del verano

Los datos de Turespaña apuntan a un incremento del 7,4% en el número de asientos previstos en vuelos internacionales durante septiembre, reforzando el atractivo del país como destino vacacional. Para las aseguradoras y compañías de asistencia de los mercados de origen, este aumento de visitantes plantea la necesidad de contar con redes de proveedores sólidas y socios especializados capaces de responder ante incidencias en destino.

Desde **Iris Global** destacan que, aunque los meses de verano continúan concentrando buena parte de los desplazamientos, la creciente desestacionalización no debería modificar una recomendación esencial: viajar con un seguro de asistencia adecuado. Entre las garantías consideradas relevantes figuran la cobertura de gastos médicos —con límites que pueden alcanzar el millón de euros—, la atención 24 horas en diferentes idiomas y la protección frente a retrasos o pérdidas de equipaje.

Esta mayor necesidad de protección coincide con las conclusiones del tercer estudio sobre seguros de Viaje de Icea, elaborado a partir de las respuestas de 19 entidades o grupos aseguradores que representan más del 86% del volumen total de primas de seguro directo. El informe refleja una evolución significativa del mercado: aunque en 2025 los españoles realizaron un 4,7% menos de viajes que en 2024, los desplazamientos internacionales continuaron aumentando su peso y ya representaron el 12,95% del total de viajes realizados por los residentes españoles.

La evolución del negocio asegurador también apunta a una mayor concienciación del viajero. El volumen de primas de seguro directo de Viaje creció un 12,7% en 2025 respecto al ejercicio anterior. Los asegurados de entre 25 y 34 años concentraron el mayor porcentaje, con el 21,9% del total, mientras que el grupo de 15 a 24 años fue el que registró un mayor crecimiento respecto al año anterior.

La evolución del seguro de Viaje está estrechamente vinculada a la asistencia. Así quedó reflejado durante la jornada organizada por Icea con el apoyo de Iris Global, en la que se abordó el perfil del nuevo viajero, la protección de los empleados desplazados por motivos laborales y el papel de los corredores.

En el ámbito de los viajes corporativos, la protección adquiere una dimensión adicional. Las empresas deben establecer protocolos y medidas de seguridad para sus empleados cuando se desplazan al extranjero, especialmente ante situaciones que puedan afectar a su salud o seguridad. En este contexto, la asistencia se convierte en un elemento diferencial del seguro: ante un problema grave en destino, la capacidad de prestar ayuda de forma inmediata puede resultar más relevante que el simple reembolso posterior de los gastos.

También los corredores están llamados a desempeñar un papel relevante en esta transformación. Durante la jornada, repre-

sentantes de Aon, Willis, Howden y Marsh pusieron sobre la mesa algunos de los principales retos del seguro de Viaje, entre ellos la necesidad de disponer de mayor información, el incremento de los costes asociado al contexto inflacionario, la calidad del servicio de atención al cliente y el impacto de los conflictos internacionales sobre la percepción de seguridad de los viajeros.

Todo ello apunta hacia un seguro de Viaje en el que el producto ya no puede limitarse a indemnizar cuando ocurre un siniestro. La capacidad de anticiparse, asistir y resolver problemas en destino adquiere cada vez mayor importancia, especialmente en un contexto de viajes internacionales crecientes y de mayor complejidad.

Berkley España refuerza su equipo directivo con Frederico Gil, Gabriela Borgonovo y Alberto de Juana

Berkley España ha anunciado el nombramiento de Frederico Gil como nuevo director de Cliente, promociona a Gabriela Borgonovo como directora financiera e incorpora a Alberto de Juana como director de Operaciones.

La aseguradora anuncia una evolución de su Comité de Dirección con la incorporación de nuevas responsabilidades y talento clave para reforzar su capacidad de ejecución y afrontar los retos de su estrategia de negocio. Estos nombramientos reflejan la apuesta de la compañía por el crecimiento sostenible, la excelencia operativa, la cercanía con clientes y corredores, y el desarrollo del talento interno.

Como parte de esta nueva etapa, Frederico Gil asume la Dirección de Cliente, una posición estratégica orientada a fortalecer las relaciones con clientes y corredores, identificar nuevas oportunidades de crecimiento y asegurar una propuesta de valor cada vez más alineada con las necesidades del mercado. Desde este nuevo rol, impulsará una visión más integrada del negocio y contribuirá a reforzar la cercanía y el conocimiento del cliente como elementos diferenciales de Berkley España.

Asimismo, Borgonovo, vinculada a Berkley desde hace 20 años, ha desempeñado distintas responsabilidades dentro del área financiera, ejerciendo un papel fundamental en la consolidación y desarrollo de la organización.

Por su parte, Alberto de Juana liderará la transformación y optimización de los procesos operativos de la compañía, contribuyendo a incrementar la agilidad, la eficiencia y la calidad del servicio ofrecido a clientes y mediadores.

Agroseguro comienza a indemnizar a los viticultores riojanos

Agroseguro ha iniciado el pago de indemnizaciones por los siniestros sufridos por el viñedo riojano, con un primer abono de 3,5 millones de euros, lo que representa más de la mitad de los daños registrados en la campaña 2026, que suman una estimación cercana a los 5 millones.

La siniestralidad agraria está volviendo a poner de manifiesto el papel del seguro como herramienta de protección frente a una meteorología cada vez más adversa. Agroseguro prevé ya 441 millones de euros en indemnizaciones por daños registrados entre el 1 de enero y el 26 de agosto de 2026, correspondientes a una superficie asegurada afectada de 1,28 millones de hectáreas. La intensidad de las tormentas durante agosto ha tenido un peso especialmente relevante, con una estimación de 50 millones de euros en indemnizaciones, lo que convierte a este mes en el agosto con mayor siniestralidad de la serie histórica por este tipo de fenómenos.

El balance fue analizado por el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, junto a los responsables de Agroseguro y de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa). Hasta finales de agosto se habían recibido declaraciones de siniestro correspondientes a casi 54.600 hectáreas afectadas por las tormentas, aunque la superficie dañada podría alcanzar las 60.000 hectáreas.

Entre los cultivos más afectados se encuentra el viñedo, para el que Agroseguro estima unas indemnizaciones cercanas a los 50 millones de euros en la campaña 2026. Los primeros pagos ya han comenzado y ascienden a 15,1 millones de euros, de los que 13,7 millones corresponden a viticultores de Castilla-La Mancha. Ciudad Real, Albacete y Cuenca concentran buena parte de estas indemnizaciones.

En La Rioja, el primer abono alcanza los 3,5 millones de euros, más de la mitad de los daños estimados en la región, que rondan los cinco millones. La superficie declarada con siniestro supera las 4.000 hectáreas y más del 90% de los daños están relacionados con episodios de pedrisco. Entre abril y agosto se registraron hasta una treintena de tormentas de granizo, aunque en su mayoría fueron de carácter localizado.

Los pagos al viñedo se han adelantado varias semanas respecto a ejercicios anteriores debido al adelanto de la vendimia provocado por las elevadas temperaturas de primavera y verano. En los últimos cinco años, las indemnizaciones abonadas a los viticultores riojanos alcanzan ya los 50 millones de euros, en unas campañas marcadas principalmente por heladas y tormentas.

El impacto de los fenómenos meteorológicos también se ha dejado sentir con fuerza en otros cultivos. En la Comunidad Valenciana, Agroseguro estima en 17 millones de euros las indemnizaciones por los daños sufridos por el caqui como consecuencia del episodio de pedrisco registrado el 20 de agosto. Las declaraciones afectan a unas 2.400 hectáreas, principalmente en la Ribera del Júcar.

En este caso, la elevada implantación del seguro —en torno al 80% de la producción de caqui— está permitiendo canalizar la protección de los agricultores ante una sucesión de episodios adversos. El capital asegurado supera los 130 millones de euros y las indemnizaciones abonadas por Agroseguro a los productores de caqui durante las campañas 2022-2026 se aproximan a los 100 millones de euros.

La siniestralidad también está condicionando los cultivos herbáceos. La campaña 2026 del cereal de invierno ha cerrado con más de 64 millones de euros en indemnizaciones, mientras que la estimación global para la línea de cultivos herbáceos asciende actualmente a 83 millones. Sequía y tormentas de alta intensidad, especialmente el pedrisco, se encuentran entre los principales riesgos registrados, junto con daños provocados por fauna e incendios.

En paralelo al cierre de las campañas afectadas por los siniestros, Agroseguro ha abierto el periodo de contratación de los seguros para la cosecha 2027 de cultivos herbáceos extensivos, incluidos trigo, cebada, avena, arroz, girasol, maíz, garbanzo, lenteja o judía. Los módulos 1 y 2 incorporan coberturas frente a riesgos como sequía, pedrisco, no nascencia, incendio o fauna, entre otros. Los agricultores que cumplan determinadas condiciones de contratación podrán beneficiarse además de una bonificación del 5%.

También comienza la contratación de seguros para frutos secos, como almendro y avellano, frente a pedrisco, helada, sequía y otros riesgos excepcionales. En esta línea, las indemnizaciones estimadas por los daños de la actual cosecha alcanzan los 12 millones de euros. En el caso del olivar, la estimación supera actualmente los 5,5 millones.

Metlife se alía con Revolut para ofertar un seguro de protección para préstamos

La fintech Revolut y Metlife se han aliado para ofrecer el seguro de Protección de Pagos a millones de clientes de Revolut en una selección de mercados, empezando por Rumanía, España, Portugal y Francia. La cobertura estará integrada directamente en la aplicación de Revolut y permitirá proteger los préstamos personales frente a determinadas situaciones que puedan afectar a la capacidad de pago.

El seguro será opcional tanto para quienes contraten un nuevo préstamo como para clientes que ya tengan uno activo. La cobertura contempla situaciones como fallecimiento, incapacidad temporal o permanente y hospitalización, mientras que una modalidad más amplia incorpora también la protección ante la pérdida involuntaria del empleo.

La alianza combina la distribución digital y la amplia base de clientes de Revolut con la experiencia aseguradora de MetLife, en una tendencia hacia la integración de productos de protección dentro de los procesos de contratación de servicios financieros. El objetivo es facilitar el acceso a coberturas que permitan afrontar determinados imprevistos sin interrumpir el pago de las obligaciones crediticias.

Hiscox mejora las coberturas y los servicios preventivos de su ciberseguro

La reducción de la frecuencia de los ciberataques en España no está suponiendo una menor percepción del riesgo entre las empresas. Al contrario, el foco se desplaza desde la protección de los datos hacia las consecuencias operativas, reputacionales y económicas de un incidente, según el Informe de Ciberpreparación 2026 de Hiscox. En este contexto, la aseguradora ha actualizado su ciberseguro 'Hiscox CyberClear 360º', con el objetivo de adaptar la protección a un escenario de amenazas cada vez más sofisticado y facilitar su comercialización a través de los mediadores.

El informe señala que el 62% de las organizaciones españolas no sufrió ataques exitosos en 2026, mientras que un 38% sí experimentó algún incidente (ver información completa en la sección Más a fondo). La estabilización de la frecuencia, sin embargo, convive con una creciente preocupación por el impacto que estos ataques pueden tener sobre la actividad empresarial. El tiempo de inactividad o interrupción del negocio es ya la principal amenaza para el 50% de las compañías, seguido por el daño reputacional y la pérdida de confianza (48%) y las interrupciones de la cadena de suministro o incidentes de terceros (43%).

La evolución del producto de Hiscox responde a este cambio de prioridades. La aseguradora ha mejorado las condiciones económicas para determinados segmentos, simplificado los cuestionarios de suscripción y ampliado garantías y sublímites en coberturas como fraude, robo electrónico de fondos, modificación de precios online, uso fraudulento de identidad electrónica, gastos de mitigación o sustitución y reparación de equipos.

La compañía también refuerza el componente preventivo del seguro. 'CyberClear 360º' incorpora un nuevo escaneo de ciberseguridad, accesible para los mediadores a través de MyHiscox, que permite identificar vulnerabilidades y proponer mejoras. A ello se suma un simulador avanzado de *phishing* integrado en Hiscox CyberClear Academy, diseñado para trabajar sobre el factor humano, una de las principales vías de entrada de los incidentes.

Las reservas matemáticas de Vida superan los 230 mil millones

A 30 de junio 2026, la reserva matemática de los seguros de ahorro ha crecido 8.932 millones respecto a 30 de junio del año anterior, según datos de Icea, situándose en 230.077 millones de euros.

Esta subida se debió tanto a los seguros con garantía de interés, que aumentaron en 5.598 millones; como a los seguros vinculados a activos, que subieron 3.334.

Gonzalo de la Puente refuerza el equipo de Distribución de AXA XL

AXA XL ha nombrado a Gonzalo de la Puente Client Distribution Leader para Iberia, con la misión de fortalecer la relación con clientes y corredores y desarrollar la estrategia de distribución en España y Portugal.

De la Puente, que ya ocupó este puesto en AXA XL entre 2021 y su incorporación a Allianz España, aporta experiencia previa en KPMG, Icex, Marsh, Hiscox y WTW.

En paralelo, Julia Gutiérrez asume como Underwriter Manager de Construcción para España y Portugal, desde donde liderará la estrategia de suscripción de este negocio en la Península Ibérica y Latinoamérica. Gutiérrez aporta más de diez años de experiencia especializada en seguros de construcción, con trayectoria en Starr Insurance, AXA GI y AIG.

Por otra parte, la aseguradora se sitúa en uno de los ámbitos que está transformando con mayor rapidez la gestión empresarial: la inteligencia artificial. Junto a la consultora **S–RM** han publicado el informe '*Building Resilient AI: Managing AI risk through governance, security and resilience*', en el que advierten de que la implantación de la IA en procesos críticos está avanzando más deprisa que la capacidad de muchas organizaciones para establecer mecanismos adecuados de gobierno, seguridad y respuesta ante incidentes.

Se plantea que el riesgo de la IA debe dejar de considerarse exclusivamente un asunto tecnológico o de cumplimiento normativo para integrarse en la estrategia global de resiliencia de las empresas.

El informe identifica cinco prioridades: establecer responsabilidades claras sobre el uso de IA —incluida la denominada 'IA en la sombra'—; proteger los datos sensibles y reforzar los controles de identidad y acceso; gestionar los riesgos durante todo el ciclo de vida de los sistemas; aplicar una adecuada diligencia a los proveedores tecnológicos; y prepararse para posibles pérdidas que puedan afectar a diferentes líneas de seguro.

Entre los escenarios analizados aparecen la fuga de datos, la manipulación de modelos, la inyección de instrucciones, los resultados poco fiables, la IA utilizada sin supervisión corporativa y los agentes excesivamente autónomos.

Además, el impacto potencial para el sector asegurador es transversal. Un incidente relacionado con IA podría derivar en daños de ciberseguridad, fraude, responsabilidad civil o interrupción de negocio, entre otras consecuencias.

Por último, señalar que AXA XL durante la primera edición de la Madrid Reinsurance Week (ver **In situ**), defendió una visión del riesgo basada en su creciente interconexión. El cambio climático, la transformación tecnológica y las cadenas de suministro globales ya no pueden analizarse necesariamente como compartimentos estancos. Un fenómeno meteorológico extremo puede interrumpir una cadena de suministro; un fallo tecnológico puede paralizar operaciones; y un problema en un proveedor puede desencadenar consecuencias financieras y operativas en diferentes áreas de una empresa.

La compañía apuesta, por ello, por pasar de una gestión reactiva a otra más preventiva, combinando ingeniería de riesgos, análisis avanzado y conocimiento sectorial para identificar vulnerabilidades antes de que se materialicen las pérdidas.

El IES alcanza los 1.000 alumnos en el curso de 'IA aplicada a corredurías de seguros'

El Instituto e-Learning del Seguro (IES) continúa ampliando su oferta formativa para los profesionales de la distribución aseguradora, con especial atención a la inteligencia artificial, la innovación en el ramo de Salud y la capacitación profesional. Entre sus últimas iniciativas destaca el éxito del curso 'Inteligencia artificial aplicada a corredurías de seguros', que ha alcanzado los 1.000 alumnos matriculados.

Desarrollado junto a SegurosIA, este programa de seis horas de formación continua aborda aplicaciones prácticas de la IA en atención al cliente, procesos comerciales, gestión documental y automatización de tareas. También incorpora contenidos sobre protección de datos, uso responsable de estas herramientas y obligaciones derivadas del Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial (AI Act).

En paralelo, el IES ha anunciado una nueva edición de su Maratón de Formación, que se celebrará del 23 al 27 de noviembre de 2026. Durante cinco días ofrecerá 20 jornadas online certificables dirigidas principalmente a corredores y profesionales de corredurías. La certificación será gratuita para los alumnos del instituto.

Otra de las novedades es el lanzamiento, en colaboración con Sanitas, del curso 'Innovación y futuro del seguro de Salud: Tecnología, tendencias y nuevos modelos de valor'. Con una duración de cinco horas, analiza las transformaciones tecnológicas, los nuevos modelos de negocio y las tendencias que están redefiniendo el aseguramiento sanitario. Con esta incorporación, el Canal Salud by Sanitas alcanza ocho cursos y 26 horas de formación continua.

Por último, el IES ha abierto la matriculación para una nueva convocatoria de su Curso para Distribuidores de Seguros del Nivel 1, que se desarrollará entre el 1 de octubre de 2026 y el 1 de marzo de 2027.

Forinvest celebrará su 20º aniversario el 24 y 25 de febrero

El consejero de Economía, Hacienda y Administración Pública, José Antonio Rovira, ha presidido la reunión con el comité organizador de Forinvest, donde se ha informado de que la próxima edición de este encuentro de la empresa, economía y finanzas que celebrará en Feria Valencia el 24 y 25 de febrero de 2027.

Los organizadores han avanzado en el programa y los asistentes para la próxima edición de este foro que lleva dos décadas reuniendo a empresas, directivos, inversores e instituciones para analizar el futuro empresarial.

Mapfre insta a las pymes a fomentar el ahorro para la jubilación entre sus empleado

Mapfre está reforzando su posicionamiento en el ámbito de la planificación financiera y la previsión social, con especial atención a las pymes y al papel de los corredores como canal de asesoramiento.

Uno de los principales focos de la compañía se encuentra en el ahorro previsional de los trabajadores de las pymes. Según un *insight* elaborado por la entidad, solo el 10% de los empleados españoles cuenta actualmente con sistemas de ahorro para la jubilación promovidos por sus empresas, frente a porcentajes de entre el 50% y el 60% en la Unión Europea y superiores al 90% en países como Dinamarca, Países Bajos y Suecia.

El potencial de crecimiento contrasta con el elevado desconocimiento existente entre las empresas. El 74% de las compañías españolas reconoce no conocer el funcionamiento de los planes de empleo simplificados, mientras que el 65% de los trabajadores manifiesta una preocupación elevada por disponer de suficientes recursos económicos tras la jubilación.

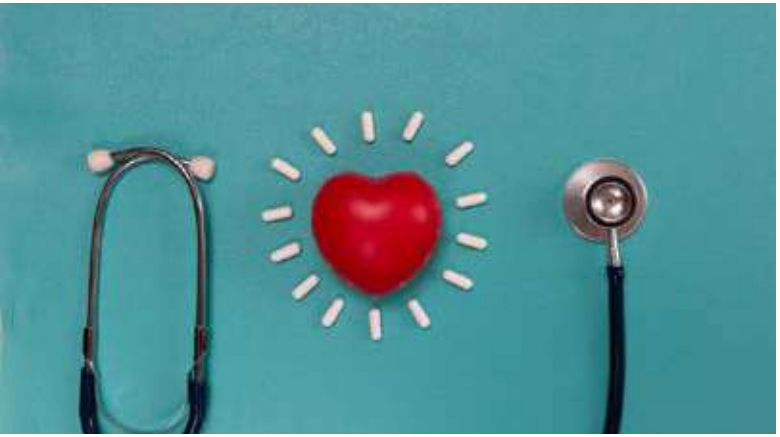
Mapfre señala que la situación supone una oportunidad especialmente relevante para las pymes, cuya participación en instrumentos de previsión continúa siendo limitada. Entre las barreras figuran el desconocimiento, la complejidad administrativa, la falta de economías de escala y las dudas sobre su fiscalidad. La compañía considera que facilitar estos mecanismos puede contribuir tanto a complementar las prestaciones públicas de jubilación como a mejorar la capacidad de las empresas para atraer y fidelizar talento.

Los planes de empleo permiten combinar aportaciones empresariales y de los propios trabajadores para generar un ahorro destinado a la jubilación. En el caso de los autónomos, los planes de pensiones de empleo simplificados (PPES) ofrecen una alternativa específica para facilitar la construcción de ahorro complementario durante la vida laboral.

Esta apuesta por la planificación financiera se refleja también en la nueva campaña publicitaria de Mapfre, centrada en los negocios de Vida Riesgo, Vida Ahorro, inversión y pensiones. Bajo el concepto '¿Y si...?', la aseguradora aborda algunas de las principales incertidumbres relacionadas con el ahorro, la jubilación, la inversión y la protección familiar, con el objetivo de acompañar al cliente en las diferentes etapas de su vida.

La estrategia se apoya además en el canal de corredores. Mapfre ha abierto cuatro nuevas Oficinas de Atención a Corredores, en Granada, Navarra, Lleida y Sabadell, con equipos especializados tanto en Vida como en No Vida y un foco específico en negocios de empresas y previsión social empresarial. Con estas incorporaciones, la compañía alcanza las 22 oficinas de atención a corredores en España y cuenta con más de 270 profesionales dedicados a este canal.

Por otra parte, Mapfre mantiene una posición financiera con un ratio de solvencia situado en el 208,8% al cierre del primer semestre de 2026, con 11.555 millones de euros en fondos propios admisibles, de los que el 84,2% correspondían a fondos de elevada calidad.



Occident mejora su seguro de Salud para ofrecer una sanidad privada más flexible

Occident ha actualizado su seguro 'Salud Reembolso Mixto' para ofrecer una atención sanitaria más flexible, con capacidad para elegir cómo, dónde y qué profesional quiere que le atienda. La nueva propuesta combina el acceso al amplio cuadro médico de la compañía, sin copagos y sin límite de uso, con la posibilidad de acudir a especialistas y centros fuera de esta red mediante el reembolso de los gastos médicos, tanto en España como en el extranjero.

En la garantía hospitalaria, el seguro ofrece hasta 150.000 euros anuales por asegurado, mientras que la garantía extrahospitalaria alcanza los 30.000 euros anuales por asegurado.

Los asegurados también pueden acceder fuera del cuadro médico a servicios como fisioterapia y rehabilitación, psicología, pruebas diagnósticas o tratamientos de quimioterapia y radioterapia, además de prestaciones hospitalarias como prótesis, determinadas cirugías láser o tratamientos relacionados con patologías congénitas. Asimismo, el producto incorpora una nueva cobertura de inmunoterapia.

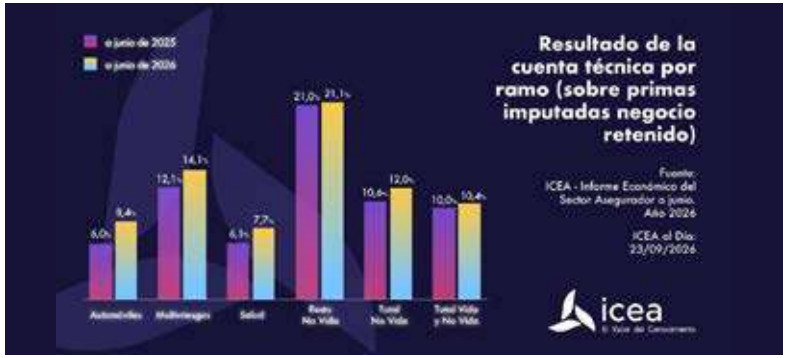
Además, se incorpora de forma integral los servicios de 'Tu Salud Digital', una herramienta que permite a los asegurados acceder a diferentes servicios sanitarios sin necesidad de desplazarse.

El resultado de la cuenta técnica del sector alcanza el 10,4%

A junio de 2026, la cuenta técnica del seguro arrojó un resultado del 10,4%, medio punto superior al obtenido un año antes, expresado en términos de sus primas imputadas retenidas, según datos de Icea.

La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del 71,8% de las primas imputadas, medio punto por encima de la que hubo a junio de 2025.

Desde el punto de vista de las provisiones, el resultado de la cuenta técnica de Vida obtuvo un ratio del 0,85% en los negocios directo y aceptado, índice tres centésimas inferior al obtenido a junio de 2025.



AXA incorpora publicidad en ChatGPT

AXA es una de las primeras aseguradoras en España en activar publicidad en ChatGPT. A menos de un mes de la llegada nacional de ChatGPT Ads, la compañía ha incorporado este canal a su panel de medios, ampliando su presencia en nuevos entornos digitales.

La iniciativa coincide con el lanzamiento de una campaña centrada en Salud y responde al cambio en los hábitos de búsqueda de información de los consumidores, que recurren cada vez más a herramientas conversacionales basadas en inteligencia artificial para informarse y comparar opciones antes de contratar.

Esta apuesta forma parte de una estrategia más amplia de integración de la inteligencia artificial en AXA, tanto para agilizar procesos internos como para mejorar la atención y la experiencia de los clientes. La tecnología también tendrá un papel relevante en el próximo plan estratégico 2027-2029 de la compañía, que contempla, entre otras prioridades, el crecimiento en Empresas y Salud y una apuesta significativa por la IA.

La Salud constituye precisamente otro de los pilares de la estrategia. AXA ha inaugurado en Palma su primer centro médico en Baleares, con una inversión cercana a los tres millones de euros. El centro

dispone de más de 650 metros cuadrados, más de una decena de especialidades y capacidad para atender a unos 20.000 pacientes al año. La compañía prevé además incorporar nuevas especialidades en los próximos meses.

La entidad también está poniendo el foco en su relación con la mediación profesional. AXA ha sido distinguida por el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid con el Premio Azucarillos 2026, un reconocimiento a su colaboración continuada, cercanía y apoyo al colectivo de mediadores. El Colegio ha destacado especialmente su participación en iniciativas formativas, eventos institucionales y programas de desarrollo, así como su apuesta por el canal profesional como vía de distribución.

Esta relación con los corredores se suma a la apuesta por mejorar la calidad del servicio. En el encuentro mantenido con el Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida, los profesionales pusieron sobre la mesa la importancia de contar con buenos servicios de asistencia y reparación y, especialmente, con una resolución eficaz de los siniestros, una cuestión que continúa siendo uno de los principales elementos de valor para el asegurado.

Junto a estas iniciativas empresariales, AXA ha desarrollado también 'Esperanza de Pueblo', una campaña realizada junto a Correos para poner en valor el mundo rural y concienciar sobre los factores que condicionan la supervivencia de los municipios. La iniciativa utiliza un algoritmo basado en variables demográficas, sociales, medioambientales y de acceso a servicios para calcular la denominada esperanza de vida de los más de 8.000 municipios españoles.

Weecover ha analizado el impacto práctico de la inteligencia artificial (IA) en una industria inmersa en un proceso de modernización. El encuentro, celebrado en el Barcelona Finance Hub, puso el foco en la aplicación de esta tecnología en áreas como la suscripción, la atención al cliente, la gestión de siniestros y la optimización de costes.

Weecover sitúa la IA como palanca de eficiencia y transformación del seguro

Durante la jornada, Jordi Pagés, CEO y cofundador de Weecover, destacó que la adopción de la IA requiere previamente superar las limitaciones de las arquitecturas tecnológicas tradicionales. En su opinión, las aseguradoras necesitan estructuras modulares y API-first que permitan integrar nuevas soluciones y configurar productos con mayor flexibilidad.

La mesa redonda, en la que participaron Adrián Escude, Jordi Rivera y José María Lucas, abordó el impacto de la IA sobre el empleo. Los expertos coincidieron en que la automatización reducirá previsiblemente las tareas administrativas rutinarias, al tiempo que impulsará la demanda de nuevos perfiles especializados en datos, gobernanza, auditoría de algoritmos y arquitectura tecnológica. Entre las aplicaciones que ya están generando resultados destacan los asistentes conversacionales para atención al cliente, la automatización de la lectura y clasificación de pólizas y partes de siniestros, y los modelos predictivos aplicados a la suscripción y al *pricing*.

Ebroker se alía con Grupo Intermark para acelerar su transformación tecnológica

Ebroker ha culminado la revisión de su modelo organizativo y ha formalizado una alianza estratégica con **Grupo Intermark** para reforzar el gobierno de su estrategia digital y acelerar su capacidad de transformación al servicio de los corredores de seguros.

La nueva estructura, fruto de la reorganización iniciada en octubre de 2025, se articula en seis áreas ejecutivas: Higinio Iglesias como CEO; Helena Iglesias al frente de Estrategia y Transformación; Iván Buceta en Tecnología; Alejandro Gayo en Operaciones; Rafael Álvarez en Administración, Finanzas y Recursos Humanos; y Aarón Bouso en Desarrollo de Negocio. La principal novedad es la creación de la Dirección de Estrategia y Transformación, que contará con una oficina de gestión de proyectos (PMO) especializada.

En paralelo, la alianza con Grupo Intermark permitirá combinar el conocimiento sectorial y de producto de Ebroker con la metodología, especialización tecnológica y capacidad de ejecución de su nuevo socio. Uno de los principales ámbitos de colaboración será la inteligencia artificial, tanto para mejorar la productividad y eficiencia interna de Ebroker como para incorporar capacidades de análisis, decisión y servicio a las soluciones destinadas a los corredores.

ESDP apuesta por el diálogo para resolver los conflictos en protección y defensa jurídica para empresas

ESDP, la marca con la que la francesa CFDP Assurances inicia su actividad en España, ha entrado en el mercado nacional con una propuesta especializada en protección y Defensa Jurídica para empresas, pymes, autónomos, profesionales, startups y colectivos. El proyecto, dirigido en España por Cristina Gutiérrez, sitúa al canal de corredores como eje estratégico de distribución.

La compañía apuesta por un modelo que busca intervenir antes de que el conflicto llegue a los tribunales, mediante prevención, asesoramiento, acompañamiento, negociación y mediación, aunque mantiene la defensa y reclamación judicial cuando resulte necesaria. Su experiencia en Francia constituye una de las bases del proyecto: la matriz implantó allí los MASC en 2019 y asegura resolver de forma amistosa el 75% de sus siniestros, con un plazo medio de seis meses.

ESDP llega a España en un contexto de transformación del sistema judicial tras la entrada en vigor, el 3 de abril de 2025, de la Ley Orgánica 1/2025, que refuerza el uso de los Métodos Adecuados de Solución de Controversias y exige, en determinados procedimientos civiles y mercantiles, intentar previamente una solución negociada.

La compañía distingue entre resolver un conflicto amistosamente, mediante una solución extrajudicial, y gestionarlo de manera amigable, a través de la escucha, el acompañamiento y el análisis de las distintas alternativas. Cuando estas vías no permiten proteger adecuadamente al asegurado, ESDP contempla recurrir a la defensa y reclamación judicial.

En su primera etapa ofrecerá un producto integral que incluye prevención y orientación jurídica, acompañamiento, negociación, defensa y reclamación, además de los honorarios y gastos jurídicos previstos en la póliza. Posteriormente desarrollará soluciones específicas para sectores y colectivos junto a sus socios distribuidores y también contempla colaborar con aseguradoras mediante soluciones integradas o productos embebidos.

La compañía opera inicialmente en libre prestación de servicios y prevé abrir una sucursal en España en 2027 o 2028. Entre sus planes también figura el posible crecimiento mediante adquisiciones de cartera y el desarrollo progresivo de productos especializados, con el objetivo de alcanzar 10 millones de euros de negocio en 2030.

Respaldada por los más de 80 años de experiencia de CFDP Assurances, ESDP cuenta con el conocimiento acumulado de una entidad especializada en Defensa Jurídica que dispone de más de 250 profesionales y una red de unos 2.500 corredores y socios distribuidores. Su desembarco plantea así una propuesta basada en anticipar los conflictos, reducir tiempos y costes y utilizar la vía judicial cuando sea necesaria, con la mediación aseguradora como principal canal de acceso al mercado español.

Silvia Toral refuerza la especialización en siniestros de Energía de Markel

Markel ha reforzado su equipo de Siniestros con la incorporación de Silvia Toral como Senior Energy Claims Handler, puesto que ocupa desde el 1 de julio. Especializada en la gestión de siniestros vinculados a riesgos de Energía, reforzará el servicio que la aseguradora ofrece a sus mediadores y asegurados en España, dando también soporte al negocio de Energía en Europa.

Toral cuenta con experiencia nacional e internacional en la gestión de siniestros complejos, especialmente en Riesgos Técnicos, Property y Responsabilidad Civil. Antes de incorporarse a Markel trabajó en Chubb, RSA (Intact) y Allianz Seguros Generales. Desde su nueva responsabilidad, reforzará la gestión de siniestros relacionados con riesgos de Energía en España y prestará también apoyo al negocio europeo.

Paralelamente, Markel ha ampliado su alianza con **Perseus Technologies** para incorporar a su oferta de Cyber tres servicios preventivos: formación online en ciberseguridad para empleados, simulaciones de *phishing* y análisis externos de la superficie de ataque. En España, estos servicios estarán disponibles para los asegurados a través de la plataforma de Perseus.

La iniciativa busca especialmente facilitar el acceso a herramientas de prevención a las pymes, que a menudo cuentan con recursos internos limitados para gestionar la ciberseguridad. De esta forma, Markel complementa la protección aseguradora con soluciones destinadas a identificar vulnerabilidades y reforzar la ciberresiliencia antes de que se produzca un incidente.

Fiatc incorpora nuevas prestaciones en prevención, diagnóstico y recuperación en su seguro de Salud

Fiatc actualizará sus coberturas y ampliará para 2027 las prestaciones de salud, sumando nuevas pruebas y servicios en cardiología, diagnóstico por imagen y recuperación.

Entre las principales novedades se encuentran el marcapasos tricameral, para los casos en los que la estimulación cardíaca simple no es suficiente; el score cálcico, que ayuda a detectar de forma precoz el riesgo cardiovascular; la RMN y el TAC de cuerpo entero, para determinados procesos oncológicos y traumatismos graves; y la ampliación de la cobertura de rehabilitación de suelo pélvico, que pasa de 10 a 15 sesiones e incorpora nuevos supuestos.

En otro orden de cosas, la aseguradora sigue impulsando su proyecto sanitario con el inicio de una nueva etapa en Clínica Diagonal, que pasa a ser Diagonal Hospital Universitari.

Casi la mitad de los españoles adquieren sus conocimientos legales por fuentes informales

Los españoles recurren cada vez más a fuentes digitales e informales para resolver sus dudas legales, pero esa mayor disponibilidad de información no se traduce necesariamente en un mayor conocimiento de sus derechos. Esta es una de las principales conclusiones del Barómetro de la Protección Jurídica de Onlygal, que pone de manifiesto la brecha existente entre acceso a la información y capacidad para utilizarla correctamente.

Casi la mitad de los ciudadanos (49%) adquiere conocimientos jurídicos a través de lecturas y publicaciones, mientras que un 39% recurre a búsquedas en Internet y un 27% consulta a familiares o amigos. En cambio, las fuentes especializadas tienen un peso menor: solo un 13% obtiene estos conocimientos a través de su actividad profesional y un 4% ha estudiado Derecho. El resultado es que el 54% reconoce no confiar en sus conocimientos legales y el 70% afirma desconocer en gran medida sus derechos.

Internet se convierte así en la primera puerta de entrada cuando surge una duda: el 34% utiliza buscadores, seguido de los portales oficiales de la Administración (31%) y las webs de despachos de abogados (26%). Sin embargo, cuando la cuestión adquiere mayor trascendencia, el comportamiento cambia. El 35% de los españoles cree que necesitará ayuda legal en los próximos tres años y, ante esa situación, el 69% recurriría a un abogado, frente al 35% que acudiría a una gestoría y el 30% a una notaría. Solo un 9% confiaría en herramientas de inteligencia artificial.

Esta diferencia entre informarse y buscar asesoramiento profesional resulta especialmente relevante en ámbitos con importantes consecuencias económicas y personales, como la fiscalidad, las herencias, la jubilación, las relaciones laborales o la vivienda. También adquiere especial importancia en situaciones de ruptura matrimonial.

El Barómetro de Onlygal señala que una de cada cuatro personas separadas o divorciadas tuvo dudas legales relacionadas con su ruptura en los dos últimos años. De ellas, el 50,3% recurrió a un abogado, mientras que un 12,9% no hizo nada y un 7,7% buscó información en Internet o en webs especializadas.

El estudio revela, además, que la necesidad de disponer de asesoramiento profesional aumenta en estos procesos: el 78% de las personas separadas o divorciadas querría contar con un abogado de confianza, nueve puntos más que el conjunto de la población.

Crédito y Caución coloca al frente de la sucursal de Tarragona a Pau Jiménez

Crédito y Caución ha anunciado el nombramiento de Pau Jiménez como nuevo director de la sucursal de Tarragona, aportando una sólida y dilatada trayectoria profesional en el ámbito comercial, con una especialización destacada en el seguro de Crédito profesional.

Es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universitat de Barcelona y Master of Business Administration (MBA) en Comercio Internacional por EUDE Business School. A lo largo de su carrera ha gestionado de forma integral la actividad comercial a través de distintos canales, incluyendo mediación (agentes y brókeres) y banca, además de agencias, corredurías y compañías del sector.

España incorporó 58.794 nuevos hogares en el segundo trimestre de 2026, hasta alcanzar los 19,87 millones, según los datos provisionales del INE. Este crecimiento contrasta con una oferta residencial insuficiente. El Observatorio Español del Seguro de Alquiler (Oesa) estima que el déficit entre los nuevos hogares y las viviendas construidas supera las 100.000 unidades anuales, mientras que la oferta de alquiler disponible se habría reducido un 33% en los últimos cinco años. Según sus estimaciones, España necesitará alrededor de 1,8 millones de viviendas de alquiler dignas y asequibles hasta 2030.

OESA insta a la aplicación de medidas concretas para garantizar el acceso a la vivienda

Este desequilibrio centró la VIII Jornada de Oesa, celebrada el 1 de octubre en Madrid bajo el lema 'La arquitectura inmobiliaria: los 4 pilares para construir mercado'. El encuentro reunió a representantes de las administraciones, promotores, aseguradoras, profesionales jurídicos y otros agentes para analizar soluciones desde cuatro ámbitos: política, oferta, seguridad y marco jurídico.

En materia de oferta, el debate puso el foco en la construcción industrializada y el modelo '*Build to Rent*' como fórmulas para aumentar la producción de vivienda, reducir los plazos de ejecución y profesionalizar la gestión del alquiler. Oesa considera que la combinación de ambos modelos puede facilitar la incorporación de nuevos inmuebles al mercado en un contexto marcado también por la escasez de mano de obra y las dificultades de financiación.

El seguro aparece como uno de los elementos transversales para hacer viables estas iniciativas. Las garantías y pólizas pueden respaldar anticipos y obligaciones durante los procesos de construcción, proteger los flujos de ingresos de las promociones y facilitar su financiación y comercialización.

Los seguros de Hogar estabilizan sus primas en los últimos meses

Tras un periodo marcado por fuertes incrementos de las primas, los ramos de Autos y Hogar han pasado de la desaceleración de las subidas a registrar, en determinados segmentos, descensos interanuales en nueva producción. Los datos de emisión real procesados a través de Avant2 Sales Manager muestran un mercado más competitivo y con una creciente sensibilidad del cliente al precio.

En Hogar, la transformación ha sido especialmente significativa. La prima media de nueva producción se situaba en 278 euros en enero de 2025, con un crecimiento interanual del 11,2%. Sin embargo, el ritmo de incremento fue reduciéndose progresivamente hasta alcanzar el 0% en diciembre de ese año. Durante el primer trimestre de 2026 se registraron incluso descensos interanuales del 2,8% en enero, febrero y marzo, antes de recuperar tasas ligeramente positivas. En agosto, la prima media se situó en torno a los 280-281 euros, prácticamente estable respecto al año anterior.

El comportamiento, no obstante, difiere notablemente según el nivel de cobertura. La modalidad Premium es la que ha experimentado el ajuste más acusado: después de iniciar 2025 con un incremento interanual del 18,1%, alcanzó posteriormente una evolución negativa y cerró agosto de 2026 con una prima media de 373 euros, un 4% menos que un año antes. Estándar, que concentra la mayor parte de la nueva producción de Hogar, presenta también una evolución contenida, mientras que Básico muestra un comportamiento más volátil, aunque en agosto registró un ligero incremento del 1%.

En Autos, el cambio de tendencia es todavía más visible. Después del ciclo alcista iniciado en 2022 y que alcanzó su máximo histórico de crecimiento interanual en diciembre de 2023, con un 16,62%, el mercado ha ido moderando progresivamente sus tarifas. En 2025 todavía se registraron incrementos, pero el ritmo se redujo desde el 8,94% interanual alcanzado en junio hasta el 1,75% de diciembre. En agosto de 2026, la prima media de nueva producción se situó en 467 euros, un 1% menos que un año antes.

El ajuste es especialmente acusado en las modalidades de Todo Riesgo. El Todo Riesgo Sin Franquicia registra la mayor reducción, con una prima media de 799 euros en agosto, frente a los 875 euros del mismo mes de 2025, lo que supone un descenso cercano al 9%. También disminuyen las primas de Todo Riesgo con franquicia baja y media. Por el contrario, la franquicia alta se desmarca de esta tendencia y alcanza los 889 euros, con un crecimiento interanual del 3%.

Por su parte, en agosto, la prima media de Salud alcanzó los 1.021 euros, un 8% más interanual, mientras que otro de los ramos analizados registró un incremento del 17%, hasta situarse en 241 euros. Decesos, avanzó un 1%, hasta los 190 euros.

Reale nombra a Jorge de Lorenzo nuevo director del Canal de Corredores y Asociaciones

Con motivo de la jubilación de Rafael Calderón, Reale Seguros ha nombrado a Jorge de Lorenzo como nuevo director del Canal de Corredores y Asociaciones.

De Lorenzo lleva treinta años en Reale Seguros desarrollando toda su carrera en el área Comercial. En los últimos 15 años ha estado en el Canal de Corredores como responsable de Asociaciones y responsable de Zona Norte, y anteriormente en la Dirección del Canal de Agentes, y Direcciones de Sucursal.

Las asistencias en carretera a vehículos eléctricos crecen un 75% este verano

Las asistencias en carretera a vehículos eléctricos gestionadas por AXA Partners aumentaron un 75% durante julio y agosto de 2026 respecto al mismo periodo del año anterior. Aunque todavía representan una proporción reducida del total de intervenciones, las incidencias asociadas a los eléctricos muestran una tendencia claramente ascendente.

El incremento se produjo en un verano en el que las asistencias globales en carretera crecieron un 6% interanual. Las averías mecánicas y eléctricas continuaron siendo la principal causa de intervención, con el 49,5% del total y un aumento del 7%. Los problemas de arranque, que supusieron el 26%, descendieron un 10%, mientras que los neumáticos concentraron el 13,5% y los accidentes, el 7%.

En el caso de los eléctricos, las averías mecánicas y eléctricas se dispararon un 140%, mientras que los problemas de arranque aumentaron cerca del 92%. Por territorios, Barcelona, Madrid y Baleares concentraron el mayor volumen de asistencias, con incrementos del 8%, 8% y 3%, respectivamente. También destacaron Tarragona y Cantabria, con aumentos superiores al 12%, y Asturias y Granada, por encima del 10%.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha promocionado a Paula de Castro al cargo de Chief Commercial Officer (CCO) de España. En su nueva posición liderará, además de la dirección comercial de Asistencia Hogar, Motor y Viaje, la dirección comercial de Protección del Crédito y Estilo de Vida.

Allianz Commercial establece un nuevo modelo operativo para crecer en España

Allianz Commercial Iberia ha acometido una evolución de su modelo operativo para reforzar su capacidad de respuesta ante las nuevas necesidades de clientes y mediadores, en un contexto marcado por una mayor complejidad de los riesgos y por la transformación tecnológica del negocio. Con esta reorganización, la compañía busca combinar una mayor especialización técnica con analítica avanzada, inteligencia artificial, innovación y proximidad al mercado.

La nueva estructura incorpora varios cambios de responsabilidad. Rebeca Villanueva, con casi dos décadas de trayectoria en Allianz, asume el liderazgo de Suscripción para los segmentos SME y MidCorp, con el objetivo de mejorar la coordinación entre ambos negocios y avanzar hacia una gestión más ágil. Sandra Cordero, tras 24 años en la compañía, dirigirá la nueva área de *Underwriting Transformation & Services*, centrada en la transformación del negocio, la excelencia operativa, el desarrollo de capacidades de servicio y la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas apoyadas en IA.

Por su parte, Flor Pérez liderará la función de *Portfolio Steering & Reaseguro*, reforzando su orientación hacia la analítica avanzada, la inteligencia artificial y la monitorización de la cartera. Ignacio

D'Ornellas, director regional de Distribución, amplía sus competencias para asumir la dirección de toda la red comercial de grandes y medianas empresas, dentro de la estructura encabezada por Carmen González, CSO de Allianz Seguros, y Guy Money, director general de Allianz Commercial Iberia.

La reorganización se completa con una apuesta específica por determinadas líneas de negocio. Zaida Ruiz se incorpora como *Regional Head de Construcción* para España y Portugal. Acumula 20 años de experiencia en grandes riesgos, principalmente en Mapfre Global Risks, donde lideró el equipo de Construcción e Infraestructuras. Ingeniera de Caminos, Canales y Puertos y con un EMBA por Icade, anteriormente desarrolló su carrera en compañías vinculadas a la construcción como Aenor y ACS.

Su llegada se suma a las incorporaciones de José Martínez Montalvo, como suscriptor senior de Construcción; Miguel Torrecillas, como suscriptor senior de Recursos Naturales; Olga Gómez, como tramitadora de siniestros; y Laura Sarria, como ingeniera de prevención en Allianz Risk Consulting. Además, la compañía ha realizado diversos movimientos internos y ha creado 21 nuevas sucursales especializadas en empresas en todo el territorio.

Stoïk lanza un programa de formación en ciberseguridad para mediadores

Stoïk ha puesto en marcha 'Stoïk Academy', un programa gratuito dirigido a mediadores de seguros en España ante el creciente interés de sus clientes por la ciberseguridad.

Según un estudio de la compañía, el 72% de los mediadores ha detectado un aumento de las consultas sobre ciberseguridad durante el último año, aunque solo el 66% se siente cómodo explicando una póliza de ciberseguro. Además, uno de cada cuatro reconoce no haber recibido formación específica sobre ciberriesgos en el último año.

El déficit de conocimiento técnico también se refleja en la capacidad para explicar las principales amenazas. Solo tres de cada diez mediadores afirman sentirse preparados para abordar con comodidad incidentes como el *ransomware*, el fraude del CEO, el *phishing* de credenciales o los ataques a la cadena de suministro.

Stoïk Academy ha ofrecido 12 módulos de una hora distribuidos en tres bloques, centrados en conceptos y vocabulario de ciberseguridad, funcionamiento de los ataques y características del ecosistema del ciberseguro.

En otro orden de cosas, la insurtech ha incorporado a Xavier Marguinaud como vicepresidente de Seguros, en un puesto de nueva creación. Procedente de Tokio Marine HCC International, donde fue director de Ciberseguridad, Marguinaud aporta más de 15 años de experiencia en seguros y gestión de riesgos, con la última década especializada en ciberriesgo. En su nueva responsabilidad, supervisará las áreas de suscripción y evaluación del riesgo, gestión de siniestros y desarrollo de productos en los mercados internacionales de Stoïk.

Grupo Mutua Propietarios ha nombrado a Rodrigo Vázquez nuevo director general de **OnRisk**, agencia de suscripción especializada en riesgos especiales perteneciente al Grupo.

Rodrigo Vázquez, nombrado director general de OnRisk

Vázquez asume el reto de impulsar y consolidar el modelo de negocio de la agencia, a través de la cartera actual y de la creación de nuevas líneas de negocio y de producto complementarias con la propuesta de valor del Grupo y su ecosistema, como palanca de innovación para éste y el conjunto del sector.

Procedente de Names Europe, donde desempeñaba la posición de director de Nuevas Líneas de Negocio, es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Dirección Aseguradora por Icea.

El CCS estima en 174 millones de euros las indemnizaciones por los terremotos de Granada

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) ha abonado 12.179.811 euros de 3.537 solicitudes por los terremotos de Granada. A las 8 de la mañana del 25 de septiembre de 2026, había recibido un total de 63.005 solicitudes de indemnización (62.942 por daños materiales y 63 por pérdida de beneficios). El CCS estima, de forma preliminar, un coste para esta siniestralidad superior a los 174 millones de euros.

El desglose de los abonos según las clases de bien es: Viviendas y comunidades de propietarios, 11.687.421 euros, que corresponden a 3.3645 solicitudes de las 58.938 recibidas; Vehículos automóviles, 6.360 euros, que corresponden a 5 solicitudes de las 74 recibidas; Comercios, almacenes y resto de riesgos, 360.921 euros, que corresponden a 141 solicitudes de las 3.015 recibidas; Oficinas, 94.296 euros, que corresponden a 39 solicitudes de las 819 recibidas; Riesgos industriales, 30.813 euros, que corresponden a 7 solicitudes de las 154 recibidas; y obras civiles aún no se ha pagado ninguna de las 5 solicitudes.

Se han recibido solicitudes de 129 municipios de la provincia de Granada, 28 de la de Jaén, 26 de la de Málaga, 19 de la de Almería y la Ciudad Autónoma de Melilla. Los municipios con más de 100 solicitudes registradas, todos ellos de la provincia de Granada y Málaga, son: Granada, con 32.766 solicitudes; Armilla, con 5.238 solicitudes; Ogíjares, con 3.595 solicitudes; Churriana de la Vega, con 3.333 solicitudes; Las Gabias, con 2.562 solicitudes; La Zubia, con 2.269 solicitudes; Maracena, con 1.752 solicitudes; Vegas del Genil, con 1.461 solicitudes; Alhendín, con 1.054 solicitudes; Gójar, con 937 solicitudes; Huétor Vega, con 882 solicitudes; Cájar, con 821 solicitudes; Cúllar Vega, con 757 solicitudes; Santa Fe, con 735 solicitudes; Villa de Otura, con 712 solicitudes; Atarfe, con 632 solicitudes; Albolote, con 490 solicitudes; Monachil, con 454 solicitudes; Peligros con 290 solicitudes Cenes de La Vega, con 287 solicitudes; Dílar, con 138 solicitudes; Padul, con 117 solicitudes; Pulianas, con 109 solicitudes; Chauchina, con 104 solicitudes; y Cijuela, con 101 solicitudes.

El CCS estima, de forma preliminar, un coste para esta siniestralidad superior a los 174 millones de euros.

Hispania adquiere Fullcover, agencia especializada en seguros equinos

La agencia de suscripción Hispania ha anunciado la adquisición de Fullcover, agencia de suscripción especializada en seguros ecuestres. Con esta operación, Hispania incorpora una especialidad altamente técnica y consolida su capacidad para ofrecer soluciones diferenciadas a mediadores en nichos de riesgo de alto valor añadido.

Fundada en 2008, Fullcover es una entidad líder en la suscripción de riesgos equinos en España, con más de 6.000 clientes en todo el país. Ha sido la aseguradora del equipo olímpico español en varias ediciones de los Juegos Olímpicos y cuenta con el Premio Lloyd›s al Mejor Producto Asegurador.

Correduidea incluye nuevas capacidades a su ecosistema de trabajo con IA para mediadores

Correduidea está ampliando las capacidades de Correduidea·ONE, su ecosistema de trabajo basado en inteligencia artificial para mediadores, asociaciones y colegios profesionales, con el objetivo de facilitar una forma de trabajar más contextual, automatizada y conectada.

La nueva fase incorpora interacción mediante voz, inteligencia de mercado y preparación para trabajar con agentes inteligentes a través de ONE Agent Ready. La plataforma conecta en un mismo entorno clientes, empresas, contactos, oportunidades, tareas, agenda, proyectos, prioridades y conocimiento. La IA se integra directamente en este ecosistema para ayudar a consultar, ordenar y activar información, siempre dentro del contexto y los permisos definidos por cada organización.

Una de las principales novedades es la posibilidad de interactuar mediante voz, permitiendo consultar información, revisar asuntos pendientes, preparar conversaciones o activar tareas sin depender exclusivamente del teclado.

La segunda evolución es la incorporación de Inteligencia de Mercado, especialmente dirigida a corredurías integradoras, colegios y asociaciones. La herramienta pretende transformar las señales e información dispersa del mercado en oportunidades, detectar necesidades de colectivos y mediadores y facilitar la toma de decisiones y la preparación de acciones comerciales.

Por último, ONE Agent Ready prepara el ecosistema para incorporar agentes inteligentes capaces de operar sobre una base de información estructurada, con permisos y trazabilidad.

Fundación Inade analiza la ley que rige un contrato de seguro cuando intervienen distintos países

Fundación Inade ha retomado su programación tras el verano con dos sesiones que ponen el foco en dos desafíos relevantes para el sector asegurador: la complejidad jurídica de los contratos de seguro con dimensión internacional y la aparición de nuevos riesgos derivados de la transición energética.

En la primera sesión de 'Charlas Legales: Derecho y Seguro', Elena de Saavedra, abogada de Pérez-Llorca Abogados, analizó qué legislación resulta aplicable cuando el riesgo y el tomador están vinculados a distintos países.

En los seguros de daños y en los seguros de personas distintos del ramo de Vida, la determinación parte principalmente de la localización del riesgo y la situación del tomador. En determinados supuestos dentro del Espacio Económico Europeo, las partes pueden elegir entre distintas legislaciones, siempre que esta elección quede expresamente recogida en el contrato o pueda deducirse claramente de sus términos.

La sesión también abordó las particularidades de los seguros de Vida, cuyo régimen se determina fundamentalmente por la residencia y nacionalidad del tomador. Asimismo, se analizaron los seguros colectivos vinculados a relaciones laborales y las controversias ante tribunales españoles, que deberán aplicar las disposiciones imperativas españolas sobre el contrato con independencia de la legislación que resulte aplicable.

Paralelamente, 'Espacio Inade' puso el foco en los riesgos asociados a las instalaciones fotovoltaicas y los sistemas de almacenamiento mediante baterías, cuyo desarrollo está generando nuevas necesidades de prevención y aseguramiento. Andrés Pedreira, director de Pixeling, señaló que los fallos de instalación representan el 39% de los siniestros en instalaciones fotovoltaicas, mientras que los fallos de producto suponen el 36%, los de planificación el 18% y los factores externos el 9%.

Entre los principales riesgos se encuentran problemas de puesta a tierra, módulos dañados, conectores incompatibles y conexiones deficientes, además de fenómenos específicos de las baterías como el *thermal runaway*, el *off-gassing* y la propagación del fuego. Carlo Alberto Berto destacó, además, que la gestión del riesgo debe contemplar no solo los daños materiales, sino también el posible impacto sobre la continuidad del negocio y las pérdidas de beneficios.

CGPA Europe y Agacose renuevan su colaboración para proteger a los corredores gallegos

CGPA Europe y la Asociación Gallega de Corredores y Corredurías de Seguros (Agacose) han renovado su acuerdo de colaboración para la protección de los corredores de seguros gallegos frente a los riesgos derivados de su actividad profesional.

El acuerdo permitirá a los corredores asociados a Agacose seguir contando con el apoyo de CGPA Europe en el desarrollo de su actividad profesional. El acuerdo contempla la continuidad de las acciones de prevención y formación dirigidas a los asociados durante el próximo año.

Cesce garantizó con 3.392 millones operaciones por cuenta del Estado en el primer semestre

Cesce emitió 3.392 millones de euros en seguro por Cuenta del Estado durante el primer semestre de 2026, un 34% más que en el mismo periodo de 2025 y por encima del ritmo registrado el pasado ejercicio, cuando la contratación alcanzó un récord de 6.300 millones.

Las coberturas emitidas permitieron respaldar operaciones de exportación e inversiones por 14.398 millones de euros, un 9% más interanual. El crecimiento refleja también un aumento del importe medio de las operaciones, con respaldo a proyectos internacionales de mayor envergadura impulsados por empresas españolas.

El crédito comprador concentró la mayor parte de la emisión, con 2.023 millones de euros, casi el doble que un año antes. Además, el 72% del seguro contratado correspondió a operaciones con plazos superiores a 24 meses. La cartera de riesgo en vigor alcanzó a 30 de junio los 24.328 millones de euros, un máximo histórico.

La siniestralidad se mantuvo contenida, con 26,6 millones de euros en siniestros pagados y 9,5 millones recuperados mediante recobros, frente a 172,1 millones de primas devengadas.

Nuel Consulting consolida su modelo de consultoría especializada para el sector asegurador

Nuel Consulting celebra su segundo aniversario consolidando un modelo de consultoría dirigido al sector asegurador que combina especialización, cercanía y acompañamiento durante la implantación de los proyectos. La firma, fundada por Diego Fernández, nació con el propósito de ofrecer soluciones vinculadas a las necesidades reales de las empresas y profesionales de la distribución aseguradora.

Durante estos dos años, la consultora ha desarrollado proyectos relacionados con estrategia comercial, organización, desarrollo de negocio, transformación de procesos, tecnología, digitalización, formación y eficiencia, principalmente para corredurías, aseguradoras, asociaciones y otras organizaciones del sector.

Uno de los elementos diferenciales de su propuesta es que la consultoría no finaliza con la presentación de un informe, sino que la firma participa en la implantación de las soluciones y acompaña a los equipos durante el proceso de transformación.

El proyecto ha reforzado también su estructura. Un año después de su creación se incorporó Roberto del Olmo, con experiencia en desarrollo de negocio y estrategia comercial, quien cumple ahora su primer aniversario en la compañía. Durante el segundo año se han sumado además Jorge Antón y Guillermo Torres, aportando nuevas capacidades y conocimiento del mercado asegurador.

Coincidiendo con el aniversario, Nuel Consulting reivindica también el emprendimiento como motor de transformación, poniendo en valor la capacidad de asumir riesgos, convertir una visión en un proyecto empresarial y generar nuevas oportunidades dentro del sector.

La consultora afronta ahora una nueva etapa con el objetivo de continuar creciendo, ampliar sus capacidades y desarrollar proyectos que generen resultados tangibles para sus clientes, manteniendo los principios que han marcado su trayectoria desde el inicio: conocimiento del negocio asegurador, especialización, implicación, cercanía y acompañamiento.

Cooperativas Agro-alimentarias de España y Agropelayo renuevan su colaboración

Cooperativas Agro-alimentarias de España y Agropelayo han renovado su convenio de colaboración para seguir avanzando en la protección de las explotaciones agrícolas y ganaderas y reforzar el papel del seguro Agrario como herramienta estratégica de gestión de riesgos.

El acuerdo contempla intensificar las acciones de información, divulgación y formación dirigidas a los equipos técnicos de las cooperativas y a sus agricultores y ganaderos asociados. En un contexto marcado por el aumento de los fenómenos meteorológicos adversos, la volatilidad de los mercados y el incremento de los costes de producción, ambas organizaciones consideran fundamental disponer de instrumentos que permitan anticipar y gestionar los riesgos que amenazan la continuidad de la actividad.

El programa formativo abordará cuestiones como la contratación de seguros, la valoración de daños y la gestión de siniestros, con el propósito de mejorar el asesoramiento que las cooperativas ofrecen a sus socios.

Nace la agencia de suscripción Aqua Insurance, especializada en Transporte y Logística

El mercado español de seguros de Transporte y Logística suma un nuevo operador. Se trata de Aqua Insurance, una agencia de suscripción (MGA) fundada por dos profesionales con largo recorrido en el ramo, Luis Heras y Sara Domingo, que arranca su actividad comercial tras cerrar acuerdos con más de una docena de brókeres.

El catálogo con el que debuta la MGA se compone de dos seguros. El de Responsabilidad Civil de Operador Logístico da cobertura frente a terceros, de la carga y patronal, y suma protección adicional en errores y omisiones y daños a buques.

Junto a él, el seguro de Mercancías está pensado para las casuísticas propias de transportistas y cargadores: temperatura controlada, mercancías peligrosas o reembolso de gastos de grúa figuran entre sus garantías.

En los dos casos, la compañía ha puesto el acento en unos condicionados sencillos de leer, con las exclusiones delimitadas al máximo detalle.

El otro elemento diferencial que reivindica Aqua es su plataforma para brókeres, desde la que se gestionan en un mismo espacio la cotización, la emisión de pólizas y la tramitación de siniestros.

Santalucía incorpora un sistema de IA agéntica a la atención al cliente

Santalucía ha incorporado la inteligencia artificial agéntica (una IA capaz de razonar y actuar de forma autónoma) a su servicio de atención telefónica. Con esta iniciativa, la compañía evoluciona hacia un modelo de atención más inteligente, capaz de comprender las necesidades de los clientes, tomar decisiones y ejecutar acciones durante la conversación para ofrecer una experiencia más ágil, natural y resolutiva.

La solución permite realizar determinadas gestiones en tiempo real, como actualizar datos o validar información, además de mejorar el enrutamiento de las llamadas. De esta forma, se reducen las interacciones repetitivas y se libera a los agentes para atender consultas que requieren mayor especialización. El objetivo es incrementar la resolución en el primer contacto y ofrecer una atención más ágil y personalizada.

Paralelamente, el Instituto Santalucía ha desarrollado 'OrientIA', una herramienta gratuita que utiliza inteligencia artificial generativa para responder en lenguaje natural a preguntas sobre jubilación, pensiones, ahorro a largo plazo, previsión social y planificación financiera del futuro.

La plataforma se apoya en el conocimiento generado por el Instituto durante casi una década —informes, estudios, barómetros y publicaciones, entre otros contenidos— y lo combina con información procedente de fuentes oficiales y organismos especializados. Mediante una arquitectura de recuperación aumentada de información (RAG), las respuestas se generan a partir de un corpus documental previamente seleccionado y contrastado.

'OrientIA' está concebida como una herramienta de educación financiera y divulgación, no como un sustituto del asesoramiento profesional ni como un servicio de recomendación personalizada de inversiones. Su finalidad es ayudar a los ciudadanos a comprender cuestiones relacionadas con su futura jubilación y previsión social y facilitar el acceso a información especializada.

Intact Insurance refuerza su equipo de suscripción en España con dos nuevos nombramientos

Intact Insurance Europe, Sucursal en España ha reforzado su estructura de suscripción en España con el nombramiento de Ana Pereira como Senior Financial Lines Underwriter y de Luis Sánchez como Liability Underwriting Leader. Dos incorporaciones que amplían las capacidades técnicas de la compañía en áreas estratégicas.

Pereira cuenta con más de diez años de experiencia en el sector asegurador entre España y Portugal. Especializada en Financial Lines, ha desarrollado su trayectoria en suscripción, gestión operativa y liderazgo de equipos. Es licenciada en Traducción por la Universidade Nova de Lisboa y posee un Máster en Administración de Empresas por IEBS Business School.

Por su parte, Luis Sánchez asumirá la responsabilidad de la suscripción de Responsabilidad Civil en el mercado español. Con más de 20 años de experiencia en seguros, está especializado en Responsabilidad Civil y suscripción de riesgos, y ha ocupado diferentes posiciones de responsabilidad a lo largo de su carrera. Además, trabajó durante siete años en RSA dentro del área de Responsabilidad Civil. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta también con formación especializada en Gerencia de Riesgos y Seguros por la Universidad de Salamanca y la Uned.

Generali certifica su sistema de gestión ambiental con la ISO 14001

Generali España ha obtenido la certificación ISO 14001:2015, el estándar internacional de referencia en gestión ambiental, para sus edificios centrales de Madrid y Barcelona. El reconocimiento acredita la implantación de un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) destinado a identificar, controlar y reducir el impacto ambiental de la actividad de la compañía y avanzar en la mejora continua.

El sistema contempla medidas relacionadas con la gestión de residuos, evaluación de impactos ambientales, cumplimiento normativo, preparación ante emergencias ambientales y evaluación de proveedores, además del seguimiento de indicadores específicos. La certificación también respalda el trabajo realizado por Generali para reforzar la gobernanza ambiental e integrar criterios de sostenibilidad en su gestión diaria.

Zurich refuerza su modelo de Commercial Insurance con mayor especialización a empresas y mediadores

Zurich Seguros ha anunciado una evolución en el segmento de Commercial Insurance en España con el objetivo de reforzar su especialización, cercanía al mercado y capacidad de respuesta ante las necesidades cambiantes de clientes y mediadores.

La nueva organización busca simplificar procesos y acelerar la toma de decisiones, integrando las capacidades de suscripción y especialización técnica dentro de las distintas unidades de negocio. En Corporate, liderada por Iván Torrecilla, se integrarán las capacidades de suscripción de Daños, Responsabilidad Civil y Sector Público para ofrecer una visión más global de los riesgos de grandes empresas e instituciones. Xavier Pérez-Alavedra asumirá el liderazgo del área de Customer de Commercial Insurance, con el objetivo de reforzar una experiencia más homogénea y cercana para clientes y distribuidores.

El modelo también potencia las áreas de Corporate, Medio Mercado y Specialties, además de Global Brokers y Distribución Nacional. Para respaldar esta estrategia, Zurich ha incorporado 13 nuevos profesionales en estas áreas, reforzando sus capacidades técnicas, comerciales y de servicio.

Esta transformación organizativa coincide con el desplazamiento desde un modelo centrado principalmente en la indemnización hacia otro en el que prevención, ingeniería de riesgos y resiliencia adquieren un peso creciente. La compañía considera que conocer y reducir las vulnerabilidades de las empresas será cada vez más determinante para mantener la capacidad de asegurar determinados riesgos.

Esta cuestión tendrá protagonismo en Madrid Reinsurance Week (ver **In situ**). La prevención permite identificar vulnerabilidades, priorizar inversiones, mejorar la información disponible para la suscripción y ajustar las condiciones y capacidades de los programas aseguradores. En grandes infraestructuras, este análisis debe considerar no solo los daños materiales, sino también la continuidad del negocio, las dependencias críticas, los tiempos de reparación y el impacto económico de una interrupción prolongada.

Álvaro Atienza se une al equipo de Suscripción de Daxel Insurance

La agencia de suscripción Daxel Insurance Services ha anunciado la incorporación de Álvaro Atienza como nuevo Underwriting & Operations Assistant, reforzando su equipo de suscripción y operaciones.

Tras su paso por QBE Insurance, Atienza se incorpora a Daxel, para dar soporte al equipo en las líneas de Responsabilidad Civil y líneas financieras, así como en diferentes procesos vinculados a la operativa de suscripción.

Graduado en Business Management por Missouri Valley College (Estados Unidos), cuenta con formación en Administración de empresas y un minor en Economía.

El ahorro gestionado por seguros crece un 7,18%

Las aseguradoras gestionaban 221.895 millones de euros de sus clientes a través de todo tipo de seguros de Vida ahorro a cierre del pasado junio, una cifra un 7,18% superior a la de un año antes.

A esta cantidad hay que sumar otros 72.439 millones correspondientes al patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión corre a cargo de aseguradoras, que aumentaron un 12,21% interanual. En total, el sector asegurador tenía encomendados 302.516 millones de euros al acabar el segundo trimestre del año, un 8,20% más que en junio de 2025, según Unespa..

El producto que más creció en comparación con el año anterior fuero los seguros vinculados a activos (unit-linked), con un incremento del 19,97%, hasta los 33.037 millones. Les siguen la transformación de patrimonio en rentas vitalicias, que aumentó un 19,67% su negocio bajo gestión de un año para otro y se situó en 2.967 millones de euros; y los capitales diferidos, con otro repunte del 6,85%, hasta los 56.891 millones. Las rentas vitalicias y temporales aumentaron un 5,38%, hasta los 101.619 millones; y los planes individuales de ahorro sistemático (Pias) lo hicieron un 5,22%, hasta los 14.389 millones.

Los seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp) mostraron un descenso del 3,01%, hasta 3.430 millones de euros; y los planes de previsión asegurados (PPA) redujeron su ahorro bajo gestión un 5,56% y se situaron en 9.562 millones.

Los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 3.398 millones de euros al finalizar el segundo trimestre de 2026, un 6,86% más que un año antes.

Allianz mejora un 45,6% su resultado operativo

En España, el resultado operativo del primer semestre de 2026 del Grupo Allianz Seguros en España alcanzó los 154 millones de euros, un 45,6% más que en el mismo periodo de 2025, mientras que las primas totales se situaron en 1.865 millones, impulsadas por el crecimiento de los productos para particulares, cuyas primas aumentaron un 5%, hasta 501 millones.

Autos alcanzó los 993 millones y Empresas, los 371 millones. La mejora de la rentabilidad se reflejó también en el ratio combinado, que descendió 2,6 puntos, hasta el 94%, favorecido principalmente por la evolución de la siniestralidad en Autos y Empresas. En Vida, el volumen de negocio avanzó gracias al comportamiento de Unit Linked y Asset Management, mientras que el resultado operativo alcanzó los 23 millones.

Estos resultados permitieron a Allianz España absorber el impacto de los fenómenos meteorológicos registrados durante el primer trimestre y afrontar la segunda mitad del ejercicio con el foco puesto en la prevención y la experiencia de cliente.

A escala internacional, el Grupo Allianz registró en el primer semestre un volumen total de negocio de 98.600 millones de euros, un 4% más en términos internos, mientras que el resultado operativo creció un 9%, hasta los 9.400 millones, máximo histórico. El beneficio neto se situó en 6.400 millones y la ratio de Solvencia II alcanzó el 225%, su nivel más elevado desde 2018.

La prevención constituye uno de los ejes de actuación de Allianz España. Durante el verano, la compañía realizó más de 1,2 millones de comunicaciones preventivas a clientes potencialmente afectados por incendios forestales mediante un sistema de monitorización satelital desarrollado junto a Satellites on Fire. La herramienta permite seguir prácticamente en tiempo real la evolución de los incendios y cruzar su localización con las zonas donde se encuentran clientes expuestos.

Desde el inicio del proyecto se han recibido 728 notificaciones y se han validado 126 activaciones de planes de respuesta que, en conjunto, afectaron a más de 200.000 hectáreas.

Mutualidad ha presentado 'Plan Ahorro Suma+', una nueva solución individual de vida ahorro orientada al medio y largo plazo y con garantía mínima de las aportaciones. El producto se distribuirá mediante acuerdos con colegios profesionales, sindicatos, asociaciones y empresas, ampliando así el alcance de la entidad hacia nuevos colectivos profesionales.

Mutualidad amplía a nuevos colectivos profesionales sus soluciones de ahorro

Su principal característica es que combina el ahorro individual con las ventajas derivadas del ahorro colectivo. Cada persona mantiene su propia póliza, pero puede acceder a bonificaciones adicionales en función tanto de su permanencia como del volumen de ahorro acumulado por el conjunto de personas vinculadas al mismo acuerdo.

El producto parte de una rentabilidad bruta base del 3,5%, precomunicada trimestralmente, que puede elevarse hasta el 3,64% en función del volumen de ahorro colectivo. Además, al alcanzar cinco años de permanencia se aplica una bonificación equivalente al 15% de la rentabilidad base, con efecto retroactivo desde el inicio de la aportación. En conjunto, las bonificaciones pueden incrementar la rentabilidad obtenida hasta un 19%.

El 'Plan Ahorro Suma+' mantiene asimismo flexibilidad para disponer del ahorro mediante rescate o no renovación. Las aportaciones realizadas durante 2026 conservarán durante toda la vida del producto las bonificaciones que les correspondan, incluso si se produce un rescate.

Andrea Ares cierra una etapa de más de diez años en Musepan, dispuesta a emprender nuevos proyectos

Andrea Ares ha concluido su etapa profesional en Musepan, después de más de diez años vinculada a la mutua como directora comercial, para poner en valor toda la experiencia acumulada. Su idea es seguir aportando sus conocimientos en ámbitos como la estrategia, la transformación y la profesionalización de las organizaciones.

Con más de veinte años de experiencia en el sector asegurador, Ares ha desarrollado su trayectoria en diferentes posiciones vinculadas al ámbito comercial, el desarrollo de negocio y la gestión de equipos, trabajando además de forma estrecha con las áreas técnica, jurídica y estratégica.

El cierre de esta etapa abre ahora un nuevo capítulo en su trayectoria, en el que quiere poner en valor toda la experiencia acumulada y seguir aportando desde ámbitos como la estrategia, la transformación y la profesionalización de las organizaciones.

aegon

Más de 40 años trabajando juntos

Cuando un cliente contrata un seguro de salud no busca solo las máximas coberturas; quiere sentirse cuidado, escuchado y acompañado. En Aegon te ayudamos a darles el trato que merecen con los mejores servicios.

¿Qué podemos ofrecerte?

- Seguros de salud flexibles
- Experiencia diferencial y un servicio personalizado que fideliza desde el primer día
- Apoyo y soluciones para desarrollar tu negocio a largo plazo

Descubre cómo impulsar tu cartera de salud con Aegon. Hablemos.

Contacta con nosotros

Gabriel Fransitorra
Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia, Islas Baleares
fransitorra.gabriel@aegon.es

Fernando Díaz de Bustamante
Galicia, Castilla y León, Madrid, Castilla-La Mancha
diazbustamante.fernando@aegon.es

Joaquín Álvarez
Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, La Rioja, Extremadura, Andalucía, Islas Canarias
alvarez.joaquin@aegon.es

Seguros de Salud ELEGIDO SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DEL AÑO 2026

Líderes en servicio

MDS España refuerza su estructura con cinco nuevos profesionales

MDS España continúa avanzando en su estrategia de crecimiento con la incorporación de cinco profesionales con amplia experiencia en el sector asegurador, que reforzarán distintas áreas de la organización y ampliarán sus capacidades en asesoramiento, gestión financiera, especialización técnica y desarrollo de negocio.

Las nuevas incorporaciones son: Juan Carlos Barrena como asesor estratégico; Jorge Fernández, como *controller* financiero; Patricia Sanz-Viveros, como directora de la nueva unidad de Riesgos de Ingeniería y Profesiones Técnicas; Yesenia Y. Santana, como ejecutiva de cuentas; y Luis Ugarte, como ejecutivo de cuentas Corporate & International.

Por otra parte, en el seguro de Salud corporativo, MDS defiende que las empresas deben dejar de abordar las renovaciones únicamente desde la perspectiva del precio. La compañía recomienda anticipar el análisis, estudiar los datos de utilización y siniestralidad, conocer las necesidades de los empleados y valorar coberturas, servicios y experiencia. En este contexto, reivindica un papel más estratégico del bróker, como asesor capaz de acompañar a la empresa durante todo el año.

En otro orden de cosas, la firma también está reforzando la formación de las nuevas generaciones de profesionales. En colaboración con Young Generation Agers, MDS organizó una sesión sobre el seguro de D&O, abordando sus coberturas y su papel en la gestión de riesgos ante desafíos como la mayor complejidad regulatoria, los ciberriesgos, la inteligencia artificial y las nuevas exigencias de gobierno corporativo.

Fundación Morera & Vallejo aborda la conmemoración de la Exposición de 1929

La Fundación Morera & Vallejo ha participado, junto a la Real Academia de Medicina y Cirugía de Sevilla (Ramse), en una conferencia sobre las oportunidades que ofrece para la ciudad el centenario de la Exposición Iberoamericana de 1929.

El encuentro contó con la intervención de Julio Cuesta, comisario del Centenario, quien destacó el potencial cultural, patrimonial y económico de esta conmemoración. Señaló que el aniversario constituye una oportunidad para integrar los espacios y pabellones de la Exposición del 29 en el circuito monumental de Sevilla y reforzar el papel de la ciudad como punto de encuentro entre los países de Iberoamerica.

La organización del Centenario se articula en torno a 16 áreas de trabajo y cinco líneas de actuación, centradas en la gobernanza, la recuperación y puesta en valor del patrimonio, la diplomacia cultural y económica, la proyección internacional y la creación de un legado posterior a la celebración.

Howden Iberia refuerza su equipo de M&A

Howden Iberia está reforzando su estrategia de crecimiento mediante la incorporación de talento especializado, la expansión territorial y el fortalecimiento de su relación con clientes y gestores de riesgos. La compañía ha concentrado parte de sus nuevos recursos en áreas estratégicas como M&A, Construcción e Infraestructuras y gerencia de riesgos.

Uno de los principales movimientos se produce en el negocio de fusiones y adquisiciones (M&A), donde ha creado un equipo multidisciplinar liderado por Beatriz Martínez. La estructura incorpora profesionales procedentes de los ámbitos de los seguros transaccionales, la abogacía especializada en M&A, la banca de inversión y el análisis financiero, con el objetivo de ofrecer asesoramiento integral sobre los riesgos asociados a las operaciones corporativas.

Entre los fichajes del equipo destaca Luis Cabanas, que se incorpora a Howden procedente de Marsh, donde ejercía como co-head de W&I. Con más de ocho años de experiencia como bróker especializado en M&A; Juan Álvarez-Riestra, con cuatro años de experiencia como bróker de W&I en Marsh y cinco años previos como abogado especializado en M&A en Watson Farley & Williams y Bird & Bird; Juan Ortega, que acumula más de cuatro años de experiencia como bróker de W&I en Howden; y Elena Rodríguez, profesional con ocho años de trayectoria en el sector asegurador, tres de ellos como bróker de M&A en Asterra. A estos perfiles se suman Javier Pérez, anteriormente abogado de M&A en Uría Menéndez; Inés Guzmán, con experiencia en Morningstar y en el equipo de M&A de DLA Piper; y Pablo Ros, procedente de la firma de banca de inversión Norgestión.

La firma también ha reforzado su área de Construcción e Infraestructuras con Alba Ventura Castro y Alfredo Requena Deu. Sus perfiles combinan experiencia aseguradora con conocimiento directo de la gestión de riesgos desde el lado de las empresas constructoras, una perspectiva especialmente relevante ante la creciente complejidad de estos proyectos.

Otro de los movimientos destacados es la incorporación de Alicia Soler como directora de Relaciones Institucionales, tras doce años al frente de Agers. Su función será estrechar la relación con gestores de riesgos, empresas e instituciones y promover un Consejo de Clientes que permita trasladar las necesidades de las compañías al desarrollo de soluciones y servicios de Howden.

A esta estrategia de especialización se suma la expansión territorial, con la apertura de una nueva oficina en Málaga el 1 de septiembre. La compañía busca reforzar su presencia en Andalucía y acercar sus capacidades de asesoramiento y gestión de riesgos al tejido empresarial de la región.

Ignacio Llobet se une a Aon Reinsurance Solutions Iberia como Senior Treaty Broker

Aon ha anunciado el nombramiento de Ignacio Llobet como Senior Treaty Broker de Aon Reinsurance Solutions Iberia.

Llobet cuenta con más de 20 años de trayectoria profesional en el negocio de reaseguro y un profundo conocimiento del mercado, incluyendo una amplia experiencia en los mercados Latinoamericano e Ibérico.

Senda implementa herramientas de IA para reducir carga administrativa en sus corredurías

Senda Vivir Seguros está avanzando en la incorporación de herramientas de automatización e inteligencia artificial (IA) para facilitar el trabajo diario de sus socios sin sustituir el asesoramiento personal del corredor.

Senda Vivir Seguros está impulsando una estrategia basada en tecnología, servicios compartidos y colaboración entre corredurías para mejorar la competitividad de sus socios sin comprometer su independencia empresarial. En un contexto de creciente concentración de la mediación y mayores exigencias de inversión, cumplimiento y especialización, el grupo defiende un modelo en el que las corredurías mantienen su identidad, propiedad y relación con los clientes, mientras comparten recursos y capacidades.

Uno de los ejes de esta estrategia es la automatización de procesos y la inteligencia artificial, con el objetivo de reducir la carga administrativa y liberar tiempo para el asesoramiento. En esta línea, Senda ha alcanzado un acuerdo con ZOA Suite para facilitar a sus socios herramientas que integran WhatsApp corporativo, centralita, correo electrónico y CRM, además de automatizar procesos vinculados a renovaciones, recibos, siniestros y seguimiento comercial.

Esta estrategia tecnológica se integra en un modelo de economías de escala sin pérdida de autonomía. Formación, servicios jurídicos, apoyo comercial, acuerdos con proveedores, capacidad de negociación y conocimiento compartido permiten a las corredurías acceder a recursos que individualmente resultarían más difíciles de desarrollar. El principio de "un socio, un voto" busca preservar además la participación de cada integrante en las decisiones del grupo.

Senda plantea así el crecimiento no como una cuestión de volumen, sino de capacidad colectiva. La organización prevé ampliar su presencia territorial, aunque priorizando la incorporación de corredurías que compartan su filosofía de independencia, colaboración y especialización.

El Colegio de Valencia celebra la décima edición de su Torneo de Pádel

Las instalaciones de Sportcity Massanassa han acogido la décima edición del torneo anual de pádel organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, que este año contó con la participación de 8 parejas.

Los campeones de esta edición fueron Martín Julián Rojo y José Vicente Bosch, de Mássera Consulting y Joares Consultores, respectivamente. El subcampeonato fue para Javier Cosín y Bruno Canals, de ICM Correduría de Seguros y Aegon Seguros, respectivamente.

Los seguros inclusivos, protección frente a la vulnerabilidad y la despoblación

La tercera edición del Curso de Verano sobre Seguros Inclusivos de la Universidad de Castilla–La Mancha (UCLM) ha analizado el papel del seguro como instrumento para proteger la actividad económica, combatir la vulnerabilidad y contribuir a fijar población en el medio rural.

El encuentro, celebrado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, reunió a representantes de la Universidad, la Administración regional y el sector asegurador, que coincidieron en la necesidad de desarrollar soluciones adaptadas a agricultores, ganaderos, autónomos y pequeños emprendedores.

Durante la jornada, César García, profesor de Derecho Mercantil de la UCLM y abogado del Colegio de Mediadores de Seguros de Castilla–La Mancha subrayó que el seguro inclusivo no debe confundirse con un seguro de bajo coste. Su objetivo es ofrecer protección básica, sencilla y accesible a colectivos con dificultades para acceder al aseguramiento convencional, evitando que un siniestro pueda paralizar su actividad económica.

El debate puso especial atención en el medio rural, donde la pérdida de una cosecha, ganado o herramientas de trabajo puede comprometer la continuidad de una explotación o negocio y, con ello, favorecer la despoblación. En este sentido, Eusebio Robles, viceconsejero de Administraciones Públicas de Castilla-La Mancha, vinculó el seguro con las políticas de reto demográfico de la región.

Entre los modelos analizados destacó el sistema español de seguros agrarios, que, aunque no constituye estrictamente un microseguro, comparte algunos de sus principios gracias a la colaboración público-privada y al apoyo público a las primas.

Esther Vázquez y Nuria Matías se unen al Área de Health & Benefits de MatErh

MatErh continúa ampliando su equipo con la incorporación de Esther Vázquez, como responsable del Área de Health & Benefits, y Nuria Matías, como ejecutiva de cuentas.

Vázquez se incorpora como responsable, aportando más de 30 años de experiencia en este ámbito. Licenciada en Derecho, ha desarrollado su trayectoria profesional como especialista en el asesoramiento a empresas para la optimización de programas corporativos de salud y beneficios para empleados.

Por su parte, Matías se une al equipo como ejecutiva de cuentas, sumando talento joven que participará en la gestión y seguimiento de clientes.

La especialización y el acompañamiento estratégico en el centro de la gestión de riesgos

Suevia Asesores y Auditores de Riesgos y Seguros ha celebrado en Vigo su Convención 2026, un encuentro que ha reunido a empleados y colaboradores para analizar la evolución del sector asegurador y reforzar la orientación al cliente como uno de los ejes de su modelo de negocio.

Uno de los principales debates se centró en qué espera actualmente el cliente corporativo de su gestor de riesgos. Empresarios gallegos participantes en una mesa redonda coincidieron en reclamar mayor especialización técnica, capacidad de anticipación y un acompañamiento cercano, especialmente durante los siniestros. La rapidez en estos momentos resulta clave.

Los participantes destacaron la importancia de que el corredor comprenda el negocio del cliente y sea capaz de explicar las coberturas de forma clara y transparente. Entre los riesgos emergentes, la protección de los datos ocupa un lugar creciente, junto a la necesidad de adaptar las soluciones aseguradoras a las necesidades concretas de cada compañía.

La Convención también abordó el impacto de la digitalización, la inteligencia artificial y la automatización en la mediación. Suevia defendió la necesidad de avanzar hacia modelos más ágiles y basados en el dato, sin perder la dimensión humana del servicio. La formación continua, la gestión del talento y la adaptación cultural son necesarios para afrontar esta transformación.

El CCC mantiene un crecimiento de dos dígitos

El Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC) ha celebrado en Barcelona su primera Asamblea tras el verano, con la participación de 36 representantes de las corredurías asociadas y una amplia representación de Zurich Seguros. Durante el encuentro, la asociación confirmó la evolución positiva de su negocio, con un crecimiento del 10,34% en primas de No Vida.

La Asamblea sirvió también para revisar distintos proyectos destinados a mejorar la operativa de los socios, entre ellos la incorporación del doble factor de autenticación (MFA) en SegElevia, la actualización del Portal común y el refuerzo de los servicios digitales. Asimismo, se avanzó en el Plan Estratégico de CCC Broker y en la organización de nuevas jornadas de formación presencial. Otro de los asuntos tratados fue la preparación del 35º aniversario del CCC, cuya celebración está prevista para el 21 de octubre en el Real Club de Polo de Barcelona.

La segunda parte de la jornada estuvo dedicada a la evolución de la alianza entre el CCC y Zurich, que ambas organizaciones califican de positiva tanto en primas emitidas como en nueva producción. El acuerdo contempla seguir mejorando las operativas, reforzar los equipos especializados y desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades de las corredurías y sus clientes.

Dentro del horizonte estratégico fijado hasta 2030, ambas partes mantienen el objetivo de superar los 25 millones de euros de negocio conjunto.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza celebrará el 29 de octubre la XIII Jornada Técnico-formativa del sector. Bajo el lema 'Mediación 360º. El nuevo horizonte en la distribución de seguros', la cita abordará, entre otros asuntos, el impacto de la inteligencia artificial en la actividad comercial de la mediación y los riesgos de ciberseguridad a los que se enfrentan corredurías y agencias.

El Colegio de Zaragoza abordará los riesgos de ciberseguridad en la mediación

El encuentro reunirá a seis ponentes procedentes del mundo académico, la investigación sectorial, la consultoría tecnológica, la seguridad del Estado y la política nacional.

Entre otras cosas, se analizará el escenario actual de la actividad de distribución de seguros, se presentarán los datos sobre el sector asegurador español, se abordará cómo convertir la disrupción en oportunidad para los mediadores y se hablará sobre la revolución comercial de la inteligencia artificial en la mediación.

NB21 celebra su XXII Convención Anual

NB21 ha celebrado su XXII Convención Anual, bajo el lema 'Contigo, cada paso'. En ellas se hizo balance del primer aniversario de la entrada de Grupo Galilea – Söderberg & Partners como socio estratégico de la correduría, y se puso en valor las nuevas posibilidades que este proyecto conjunto abre para NB21.

En este sentido, avanzó que la correduría continuará trabajando en la incorporación de nuevas corredurías, la ampliación de su presencia territorial y la inversión en tecnología, tres líneas que seguirán formando parte de la evolución de NB21 en los próximos años.

Los corredores afrontan una nueva etapa de transformación por el cambio de ciclo y la IA

Acrisure identifica una nueva etapa de transformación para el sector de la correduría de seguros, marcada por la moderación de las primas, una mayor competencia entre aseguradoras y la rápida incorporación de la inteligencia artificial. Estas tendencias están desplazando las fuentes tradicionales de crecimiento y obligando a los corredores a reforzar la retención de clientes, la disciplina comercial, la productividad y el control de costes.

Durante una cumbre de directivos celebrada en Madrid, el CEO de Acrisure, José Antonio Vargas, señaló que, tras varios años en los que el incremento de las primas impulsó los ingresos, el mercado exige ahora un crecimiento basado en fundamentos más sólidos. La mayor capacidad aseguradora y la competencia están favoreciendo mejores condiciones para los clientes, pero también elevan la carga de trabajo de los corredores.

En este escenario, la escala, la eficiencia operativa y la capacidad comercial adquieren mayor importancia. La IA se perfila como una de las principales herramientas para automatizar procesos, mejorar la productividad, analizar riesgos y ofrecer respuestas más personalizadas. Mientras que en particulares y riesgos estandarizados puede ganar protagonismo en la distribución, en los seguros empresariales y especializados puede reforzar la capacidad del corredor para analizar y diseñar soluciones.

Este proceso también está acelerando la reflexión sobre el tamaño y la capacidad de inversión de las corredurías. Según Acrisure, los empresarios deberán valorar si pueden afrontar individualmente las inversiones tecnológicas necesarias o si resulta más eficiente integrarse o colaborar con plataformas con mayores recursos.

Esta estrategia se refleja asimismo en el crecimiento de Acrisure Summa, que ha incorporado **Alise Asesores**, con tres nuevos puntos de venta en Ibi, Onil y Villena.

Álex Félez, nuevo vocal de la Junta Directiva de Adecose

La Junta Directiva de Adecose ha aprobado la incorporación de Álex Félez, CEO de Cogesa, como nuevo vocal en sustitución de Carlos Galcerán, que ha formado parte de la Junta Directiva desde 2022 en representación de esta correduría.

En paralelo, la Junta Directiva ha aprobado la entrada de Barrón, Interprotección España y MCS del Mediterráneo, ampliando así la representación de Adecose. Entre los asuntos analizados en la junta se destacó la participación de la asociación en un estudio de Eiopa sobre la distribución digital de seguros No Vida en España, que examina el impacto de la digitalización sobre consumidores, operadores y supervisores.

La Junta también ha realizado seguimiento de la aplicación de la Ley 10/2025 de servicios de atención a la clientela, así como de los nuevos modelos de Cartas de Condiciones acordados con aseguradoras y agencias de suscripción. En el ámbito europeo, la atención se centró en la evolución de la Estrategia de Inversión Minorista (RIS).

En otro orden de cosas, la Fundación Adecose y la Universidad Europea de Madrid han clausurado la IX edición del Programa de Desarrollo Directivo, con 24 alumnos y proyectos centrados en nuevos productos y riesgos. El trabajo ganador propone un seguro dirigido a empresas para garantizar la salud mental de sus empleados, reflejando el interés creciente por nuevas soluciones aseguradoras vinculadas a riesgos emergentes.

Quality Brokers integra a la correduría Satorre y García

Quality Brokers continúa avanzando en su estrategia de crecimiento con la integración de Satorre y García Correduría de Seguros, una operación que refuerza su presencia en Ontinyent y consolida su apuesta por un modelo de correduría independiente, basado en el asesoramiento personalizado y la gestión profesional de los riesgos de particulares, autónomos, profesionales y empresas.

El proceso se ha diseñado para que la transición sea completamente transparente para los asegurados. La operación se enmarca dentro del plan de desarrollo de Quality Brokers, orientado a reforzar su presencia territorial mediante la incorporación de correduría que comparten una misma visión del negocio: el asesoramiento independiente, la defensa de los intereses del cliente y la excelencia en el servicio.

Ascentiel Groupe adquiere una participación mayoritaria de Grupo Concentra

El bróker francés **Ascentiel Groupe** ha alcanzado un acuerdo para adquirir una participación mayoritaria en **Grupo Concentra**. El fundador de Concentra y su equipo directivo reinvertirán junto a Ascentiel y seguirán siendo accionistas del grupo. BlackFin Capital Partners, accionista mayoritario de Concentra desde 2022, vende su participación. El cierre de la operación queda sujeto a la aprobación de la DGSFP en España, la ASF en Portugal y la FCA en el Reino Unido.

La operación convertirá a Concentra en la plataforma de crecimiento mediante adquisiciones de **Ascentiel** para España y Portugal. Ambas estructuras sumarán unos 62 millones de euros de ingresos y cerca de 370 empleados en Iberia, mientras que el grupo resultante superará los 150 millones de euros de ingresos a escala global en 2026.

Fundada en 1997, Concentra ha desarrollado en los últimos años una estrategia de crecimiento mediante adquisiciones. Desde 2022, bajo el respaldo de BlackFin Capital Partners, la compañía ha integrado una docena de operaciones y ha triplicado su tamaño. Tras la entrada de Ascentiel, Javier López-Linares continuará como presidente ejecutivo y el actual equipo directivo seguirá al frente de la compañía. El fundador y los directivos, además, reinvertirán en el proyecto junto al nuevo accionista.

Concentra mantendrá sus marcas y estructuras actuales y continuará desarrollando sus tres principales líneas de negocio: retail, MGA/mayorista y extensión de garantías, con presencia en España, Portugal, Reino Unido y México. Para Ascentiel, se trata de su mayor adquisición hasta la fecha y la segunda operación transformacional.

En paralelo, Concentra ha reforzado su apuesta por los *Employee Benefits* con la incorporación de Celia Valero como Business Development Specialist. Su función será impulsar el desarrollo comercial de esta área y coordinarla con el negocio Internacional, especialmente en empresas con estructuras y necesidades transnacionales.

Mediavanz analiza los proyectos de futuro

Mediavanz ha celebrado una reunión de trabajo en la que participaron todos los socios de la asociación con el objetivo de analizar la situación actual y avanzar en los nuevos proyectos y líneas de actuación de cara al futuro.

Durante las jornadas se pusieron en común iniciativas destinadas a reforzar la asociación, impulsar nuevos proyectos y seguir generando valor para sus asociados.

La reunión permitió compartir propuestas, establecer nuevas líneas de trabajo y sentar las bases de los próximos pasos de Mediavanz.

Sabseg ha alcanzado un acuerdo para la adquisición de **Kalibo Correduría de Seguros**, operación con la que se convierte en el bróker líder en Aragón y refuerza sus capacidades de especialidad con la integración de una de las correduría de referencia en España en seguros para Mascotas.

Sabseg adquiere Kalibo y consolida su posición en el seguro de Mascotas

Con sede en Zaragoza, Kalibo intermedió más de 23 millones de euros en primas en 2025 y contaba con más de 44.000 clientes. Su incorporación se suma a las de PG Corredores y Baigorri y refuerza la implantación de Sabseg en el mercado aragonés.

La operación aporta además una especialización relevante en seguros para Mascotas, ámbito en el que Kalibo cuenta con una amplia experiencia y una cartera especializada. La correduría también destaca por su actividad en empresas y por su posición de referencia en el aseguramiento de la industria de la alfalfa.

En paralelo, Sabseg ha nombrado a Jesús Santos director comercial de Sabseg Health & Benefits, la vertical especializada en salud corporativa y beneficios para empleados creada tras la integración de Benefit Brokers. Santos, con dos décadas de experiencia en el sector y procedente de SegurCaixa Adeslas, asumirá el desarrollo comercial y la generación de nuevas oportunidades de negocio de esta división.

Coseba incorpora cinco nuevas oficinas Premier en 2026

Coseba 1986 ha iniciado el mes de septiembre superando la barrera de las 80 oficinas de su red de distribución profesional. En concreto, alcanza ya un total de 81 oficinas integradas en sus redes Premier, Inicia y Connexta, reforzando así la implantación territorial de la compañía y su estrategia de crecimiento a nivel nacional.

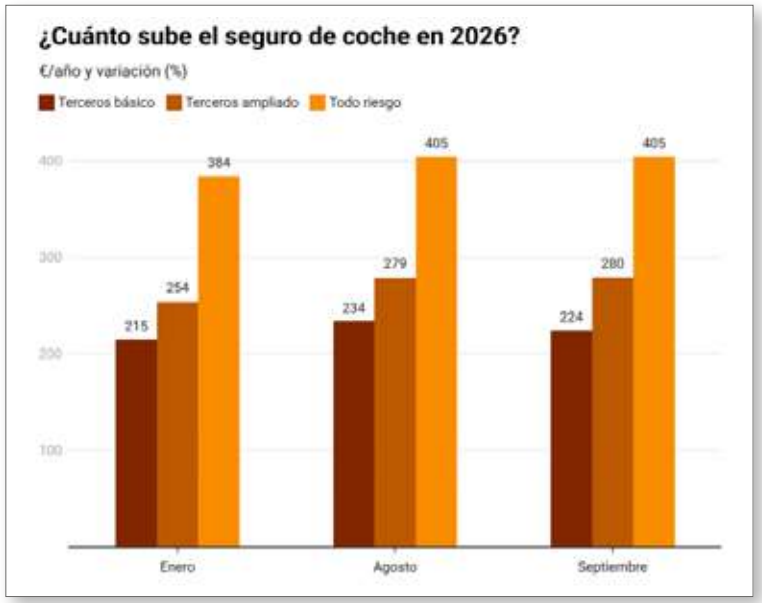
Este nuevo hito se produce tras la incorporación, durante los ocho primeros meses de 2026, de cinco nuevas oficinas a la Red Premier de Coseba. Las nuevas incorporaciones se localizan en Tenerife, Granada y Jaén, con una oficina en cada provincia, y Sevilla, con dos nuevas oficinas.

La compañía mantiene así su apuesta por un modelo de distribución basado en el crecimiento acompañado del corredor profesional, poniendo a su disposición una estructura legal, operativa y tecnológica que le permite centrarse en el desarrollo de su negocio, el asesoramiento y la atención al cliente, manteniendo al mismo tiempo su independencia.

Ruiz Re inaugura su oficina número 100

Ruiz Re ha anunciado la apertura de su oficina número 100, que consolida un modelo de negocio que ha sabido maridar la innovación tecnológica con el respeto por sus raíces familiares.

La oficina número 100 está ubicada en la misma localidad donde nació Ruiz Re y más concretamente en Lorca, en la Avenida de Juan Carlos I número 38. La marca continúa apostando por la digitalización y el servicio personalizado, demostrando que el éxito empresarial es posible manteniendo la esencia del negocio local y el compromiso con la comunidad.



El seguro de Auto sube un 6,5% en lo que va de 2026

El precio del seguro de coche acumula una subida de entre el 4,16% y el 10% en lo que va de 2026, pero septiembre suaviza la subida generalizada que ha habido a lo largo del año según Roams Insurtech, correduría de seguros de Roams. En todo riesgo, por su parte, la prima media ha subido algo más de un 5%.

En septiembre, las primas medias se sitúan en 224 euros para terceros básico, 280 euros para terceros ampliado y 405 euros para todo riesgo. El terceros básico registra el mayor descenso mensual, del 4,2%, mientras que terceros ampliado cae un 0,3% y todo riesgo permanece prácticamente estable.

La principal diferencia para el consumidor se encuentra, no obstante, entre compañías. En todo riesgo existe una brecha de 209 euros entre la póliza más barata y la más cara; en terceros ampliado alcanza 189 euros y en terceros básico, 134 euros.

El terceros ampliado es la modalidad que más ha encarecido su precio medio desde enero, con unos 26 euros adicionales, mientras que en todo riesgo las variaciones por compañía son más moderadas. Génesis destaca entre las aseguradoras que más han incrementado sus tarifas, mientras que otras, como Pelayo, han mantenido precios prácticamente estables.

Para Roams, septiembre suele ser un periodo de mayor competencia comercial, con aseguradoras que ajustan tarifas para captar cartera ante los últimos meses del año. Por ello, comparar ofertas puede representar diferencias de más de 200 euros anuales para un mismo tipo de cobertura.

ACS-CV refuerza su apuesta por una formación integral de los corredores

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) continúa reforzando la formación de sus asociados con un programa que combina la actualización normativa con el desarrollo de habilidades profesionales. En septiembre, la organización ha celebrado dos jornadas centradas, respectivamente, en las obligaciones de corredores y corredurías y en la gestión de las relaciones con los clientes.

La jornada 'Obligatoriedades para corredores de seguros' ofreció una actualización práctica del marco regulatorio de la mano de profesores de la Universitat de València. El programa abordó los deberes de los distribuidores, la regulación de la distribución de seguros privados, la prevención del blanqueo de capitales, la protección de datos, el cumplimiento penal, el canal de denuncias y las obligaciones laborales. El curso puso especial énfasis en la protección de datos y en las responsabilidades penales y de cumplimiento normativo.

Por su parte, 'El arte de decir no sin perder clientes' se centró en las habilidades de comunicación y gestión de situaciones de presión. Impartido por Francis Ferris Duart, el taller trabajó sobre casos reales para ayudar a los corredores a establecer límites, evitar respuestas automáticas y gestionar las expectativas de los clientes con mayor seguridad.

'El valor de jugar en equipo', el lema del Encuentro Anual del Sector Asegurador de Castellón 2026

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha presentado el lema y la imagen de su Encuentro Anual del Sector Asegurador de Castellón 2026, que se celebrará el 16 de octubre en El Palasiet de Benicàssim. Bajo el lema 'El valor de jugar en equipo', se pone el foco en los valores del deporte y en su conexión con el mundo profesional y empresarial.

La propuesta parte de un paralelismo sencillo: en un equipo, cada persona tiene su función y aporta desde una posición diferente, pero todas comparten un mismo objetivo. Esa idea se traslada al Colegio, que reúne a profesionales con diferentes perfiles que suman, colaboran, se apoyan y avanzan juntos. Unión, compromiso, confianza y superación son los cuatro valores que articulan la imagen del encuentro.

Grupo Globartia en Gran Premio de España de Fórmula 1

Grupo Globartia ha aprovechado la celebración del Gran Premio de España de Fórmula 1 en Madring para reunir a clientes, colaboradores y profesionales de los sectores de la automoción, los seguros y la movilidad.

La compañía destacó los paralelismos entre los valores asociados a la Fórmula 1 —tecnología, precisión, innovación y capacidad de adaptación— y la transformación que está experimentando la automoción. La creciente complejidad de los vehículos, la electrificación, la digitalización y los nuevos modelos de distribución están obligando también a evolucionar las soluciones de garantía mecánica y los servicios vinculados a la movilidad.

Para Grupo Globartia, esta transformación exige no solo adaptar los productos, sino anticiparse a las nuevas necesidades de los clientes y ofrecer soluciones más ágiles y transparentes. La cercanía al mercado y el contacto directo con profesionales se sitúan como elementos clave para identificar esas demandas.

El encuentro ha servido para poner en marcha 'Conversaciones sobre el futuro de la garantía mecánica', que abordará cuestiones como el vehículo de ocasión, la digitalización, la experiencia de cliente, los nuevos modelos de movilidad y la evolución del papel de las aseguradoras.

Check24 dispone de una herramienta que agiliza la comparación del seguro de Auto

Check24 España lanza 'FotoCheck', diseñada para agilizar la comparación de seguros de coche. Esta herramienta es capaz de completar automáticamente hasta 30 preguntas necesarias para la tarificación del seguro de coche a partir de imágenes y documentos subidos por el usuario.

Disponible en la web y app de Check24, 'FotoCheck' permite al usuario subir pólizas, recibos u otros documentos durante el proceso de comparación y extrae automáticamente la información relevante para calcular el precio de su seguro de coche. La herramienta procesa los archivos en unos segundos de forma cifrada y segura y completa el mayor número de preguntas posibles con los datos identificados.

Entre los datos que puede reconocer se encuentran la matrícula, el número de póliza, la información del seguro anterior y los datos del titular y de las diferentes figuras incluidas en el seguro. De esta forma, el usuario evitar tener que introducir manualmente esta información durante el proceso de comparación.

Heymondo mejora las coberturas de su seguro de Viajes

Heymondo ha lanzado nuevas coberturas incluidas en el seguro de Viaje, con límites en función del plan.

Una de las novedades es el servicio de cuidado de menores en caso de hospitalización de adultos y una nueva cobertura ante demoras logísticas en la entrega del cochecito de bebé. Además, las familias siguen contando con un 15% de descuento en la prima siempre que viajen un mínimo de tres convivientes con al menos un menor de 22 años; aplicable en todas las modalidades de su seguro de viaje temporal.

Asimismo, dispone de asistencia veterinaria para las mascotas por enfermedad o accidente; la cobertura de gastos necesarios por fallecimiento accidental y en caso de necesidad de traslado o repatriación del animal y del propietario; el cargo del importe de publicidad si se produce una pérdida del animal; del alojamiento del animal tras su recuperación después de una pérdida; la prolongación de la estancia del asegurado en caso de pérdida del animal; la extensión de la estadía por accidente grave del animal; el coste de estancia del animal en residencia tras la hospitalización del asegurado; y el gasto de renovación de los documentos del animal en el supuesto de robo o pérdida.

En Europa, la modalidad Premium dispone de cobertura ante robos y/o daño en el equipaje de hasta 4.000 euros y gastos médicos ilimitados, igualando la cobertura a los límites para viajes fuera del continente.

La riada registrada en el norte de Nepal sirve como ejemplo de la importancia de revisar las condiciones de los seguros de Viaje antes de desplazarse. Según Master Mutua, las pólizas básicas pueden excluir o limitar las situaciones de fuerza mayor, por lo que recomienda comprobar específicamente la cobertura de inundaciones, terremotos y otros fenómenos naturales, así como la repatriación sanitaria, la cancelación o interrupción del viaje y los rescates en zonas remotas.

Los viajeros a Nepal solo podrán reclamar daños si su seguro incluía cobertura de catástrofes naturales

La correduría recuerda la relevancia de la responsabilidad civil de los propietarios de perros. La Ley 7/2023 contempla la obligación de contar con un seguro de RC para todos los perros, aunque su exigibilidad estatal queda pendiente del desarrollo reglamentario que determine, entre otros aspectos, la cuantía mínima de cobertura.

Por último, la correduría advierte sobre el impacto de la Ley Orgánica 1/2025 en la actividad de abogados y procuradores. La generalización de los medios adecuados de solución de controversias (Masc) introduce nuevos trámites y plazos que pueden generar riesgos de responsabilidad profesional. En este contexto, la RC profesional cobra especial importancia para cubrir tanto las indemnizaciones a terceros como los gastos de defensa jurídica.

La mediación se opone a integrar los seguros en el sistema del IVA

El Consejo General de Mediadores ha trasladado a la Comisión Europea su rechazo a que los servicios de seguros se integren en el sistema del IVA. Esta posición se produce ante el debate abierto en las instituciones europeas sobre la posibilidad de establecer un marco fiscal armonizado para el sector financiero, incluido el de la mediación de seguros.

En este contexto, la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo ha elaborado un informe que, entre otras cuestiones, plantea analizar la viabilidad de sustituir los impuestos nacionales sobre las primas de seguros por la integración de los servicios de seguros en el sistema del IVA.

La organización representante de los intereses generales de toda la mediación española ha canalizado su posición a través de Bipar, la Federación Europea de Mediadores de Seguros, con sede en Bruselas. Los Mediadores europeos han defendido que, antes de adoptar cualquier posición al respecto, deben realizarse estudios e informes de impacto exhaustivos, tanto en el ámbito europeo como nacional, para analizar sus posibles efectos económicos y operativos.Aunque el informe de la Comisión de Asuntos Económicos no tiene carácter vinculante, una eventual resolución del Parlamento Europeo puede orientar su posición política, influir en futuras iniciativas legislativas de la Comisión Europea y servir de referencia en las negociaciones entre las instituciones europeas. Por ello, el Consejo General considera que cualquier eventual reforma debe abordarse teniendo en cuenta la diversidad de los regímenes fiscales existentes en los Estados miembros y el riesgo de que genere efectos no deseados, como la doble imposición.

El análisis de una eventual modificación del modelo fiscal debe contemplar también sus implicaciones sobre la competitividad del sector, las cargas administrativas, los objetivos de la Unión de Ahorro e Inversión y las actuales brechas de protección aseguradora.

El XII Encuentro Asegurador Gallego tendrá lugar el 12 de noviembre

El XII Encuentro Asegurador Gallego se celebrará el 12 de noviembre de 2026, en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Galicia, en Santiago de Compostela.

El encuentro, promovido por el Consello Galego de Mediadores de Seguros y Agacose, ofrecerá una jornada de análisis, conocimiento y *networking* en la que destacados ponentes, directivos, representantes institucionales y profesionales del sector abordarán algunas cuestiones como la transformación del mercado, los nuevos retos a los que se enfrentan los profesionales y las oportunidades que ofrece un sector en constante cambio.

Insure Brokers celebra su VI torneo de golf en conmemoración de su 80º aniversario

Insure Brokers ha celebrado su tradicional torneo de golf en el Real Club de Golf de Castiello, dentro de los actos de la celebración del 80 aniversario de la correduría.

Esta sexta edición forma parte de los actos con los que Insure Brokers conmemora en 2026 sus 80 años de actividad. El torneo contó con la colaboración de Berkley España y Asebolsa XXI.

Jhasa aborda los nuevos retos del seguro ante la automatización y los riesgos extraordinarios

Jhasa está poniendo el foco en dos retos diferentes que están transformando la gestión de riesgos: la progresiva llegada de la conducción automatizada y la necesidad de una respuesta rápida ante fenómenos extraordinarios como los terremotos.

En el ámbito de las flotas, el avance de los vehículos conectados y con funciones de conducción automatizada obligará a revisar el modelo tradicional de aseguramiento. Según Jhasa, el análisis del riesgo tendrá que incorporar nuevos elementos y actores: el conductor, el software, los sensores, el fabricante, los proveedores tecnológicos y la empresa propietaria de la flota. La principal dificultad será determinar la responsabilidad cuando se produzca un siniestro y establecer qué papel tuvo cada uno de ellos.

La correduría identifica tres ámbitos prioritarios: una mayor personalización de las pólizas según el nivel de automatización de cada vehículo, el uso del dato para prevenir siniestros y optimizar el mantenimiento y el refuerzo de la ciberseguridad. Esta evolución puede llevar además a integrar en programas aseguradores coberturas que hasta ahora se gestionaban por separado, como responsabilidad civil, daños propios, pérdida de beneficios, ciberriesgos o responsabilidad de producto.

En paralelo, Jhasa ha asesorado a sus clientes afectados por los terremotos registrados en Granada durante agosto de 2026 sobre la posible cobertura del Consorcio de Compensación de Seguros. La correduría recuerda que para acceder a la indemnización es necesario disponer de una póliza que cubra el bien o riesgo afectado, haber abonado la prima antes del siniestro y que el acontecimiento esté incluido entre los riesgos extraordinarios cuya cobertura asume el Consorcio.

El camino solidario de Cojebro regresa al origen, tras 9 años de historia compartida

Camino SegurLike Solidario, que comenzó en 2018, con apenas 48 peregrinos, ha finalizado su novena edición con 270 participantes en, al menos, alguna de las 5 etapas que se han recorrido de Finisterre a Santiago. Un recorrido que se ha decidido hacer en sentido inverso porque "el Camino es también regreso". Precisamente, el próximo año, del 18 a 24 de septiembre (coincidiendo con Año Santo Xacobeo) se volverá al Camino Francés. "Será nuestro particular regreso al origen. Volveremos al lugar donde todo empezó, con nueve años de historia compartida. Y creo que no puede existir una mejor forma de celebrar nuestra décima edición", afirma Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro.

Como señala Muñoz-Olaya, "hemos recorrido juntos los principales Caminos que conducen a Santiago y este año quisimos hacer algo distinto: empezar donde muchos Caminos terminan. Emprendimos el Camino en sentido inverso, desde Fisterra hacia Santiago. No era solamente una peculiaridad de la ruta. Había detrás un significado mucho más profundo... Porque el Camino es también regreso. Es llegar… pero también volver. Es cerrar una etapa para comenzar otra".

En esta ocasión se pasó, entre otros sitios por el Santuario de la Virgen de la Barca, en Muxía, "uno de esos lugares donde el Camino, la tradición jacobea, el mar y la espiritualidad se encuentran de una manera muy especial", explica. Se ha llegado al Faro de Fisterra, "contemplando ese horizonte interminable del Atlántico que durante siglos hizo pensar a quienes llegaban hasta allí que estaban, literalmente, ante el final del mundo". Se ha caminado por bosques, aldeas, caminos y paisajes extraordinarios. Se ha

El Camino de Santiago también puede ayudarnos a afrontar nuestro Camino de cada día

sufrido también "el calor, las cuestas, el cansancio y las inevitables agujetas… Y hemos tenido además el privilegio de culminar este Camino celebrando juntos la Misa del Peregrino en la Catedral de Santiago", rememora. A su llegada a Santiago de Compostela, el grupo de 147 peregrinos que participaron en la última etapa de esta edición (entre los que se encontraba la periodista Carmen Alcaide, como embajadora de esta edición) fue recibido por Ildefonso de la Campa, director de la Sociedad de Gestión del Plan Xacobeo, dependiente de la Xunta de Galicia.

ENCONTRARNOS CON NOSOTROS MISMOS

Cada uno lo vive a su manera... pero ojalá, indica Antonio Muñoz-Olaya, "entre tanta conversación, tantas risas, tantas fotografías y tantos kilómetros compartidos, todos hayamos encontrado algún instante de silencio… Algún momento para encontrarnos con nosotros mismos, para pensar, para recordar a quienes queremos, para dar gracias, para pedir, para rezar... O, simplemente, para levantar la mirada y comprender que el Camino también puede ayudarnos a afrontar nuestro Camino de cada día".

Lo verdaderamente extraordinario de este Camino, señala el presidente de Cojebro, "es su ambiente, la convivencia, la generosidad, las conversaciones mientras caminamos, las confidencias, las nuevas amistades, el reencuentro con los amigos, el ánimo cuando alguien empieza a flaquear. Compartir agua, crema, Compeed, analgésicos… o simplemente una palabra de aliento, las risas y también las emociones. Eso es lo que, después de nueve ediciones, ha convertido este Camino SegurLike Solidario en una experiencia tan especial".

Además, como cada edición, Cojebro aporta un euro por cada kilómetro recorrido por cada peregrino participante en su Premio SegurLike Solidario 2026, que en esta ocasión está destinado a **Fundación Aladina**, una organización que lleva años acompa-

ñando a niños y adolescentes con cáncer y a sus familias en algunos de los momentos más difíciles de sus vidas. Y este año se ha querido dar un paso más, poniendo en marcha también una campaña de *crowdfunding* a favor de Fundación Aladina, directamente a través de su web y coordinando con la Fundación los correspondientes certificados de las donaciones.

La jornada concluyó con la tradicional Cena de Despedida en el Parador de Los Reyes Católicos, en la que Cojebro reconoció a Asunción Blasco, Elena Benito, Joaquín Andueza y Rafael Calderón por su aportación al sector asegurador a lo largo de una extensa y cualificada trayectoria profesional, así como por su especial vinculación y compromiso con el Camino SegurLike Solidario.

Antonio Muñoz-Olaya afirma que "la X Edición del Camino SegurLike Solidario no será un año cualquiera... será, además, Año Santo Xacobeo. Volveremos al Camino Francés del 18 al 24 de septiembre de 2027. Será nuestro particular regreso al origen. Volveremos al lugar donde todo empezó, con nueve años de historia compartida. Y creo que no puede existir una mejor forma de celebrar nuestra décima edición".

Grupo ASV da visibilidad al daño cerebral adquirido

Un año más la asociación **Cerebrum** y **Grupo ASV** se han unido para dar visibilidad al daño cerebral adquirido, una de las principales causas de discapacidad en España.

Con ese objetivo se ha celebrado en Dénia (Alicante) el VI Torneo Benéfico de Pádel que ha contado con la presencia de más de 200 personas, entre todas las actividades que se realizan en el marco de esta iniciativa solidaria.

Dar visibilidad, ofrecer recursos, defender sus derechos y dar a conocer los problemas sociales y familiares de las personas con daño cerebral adquirido se han convertido una vez más en el motor de esta jornada que ha vuelto a reunir con una meta conjunta a ambas entidades. Todos los beneficios de este evento deportivo han ido a parar íntegramente a esta asociación alicantina, la única en la Marina Alta, que trabaja para ayudar y mejorar la calidad de vida de los afectados por este tipo de lesiones cerebrales y sus familias.

"Formar parte una, vez más, de este evento deportivo benéfico ha sido de nuevo una prioridad para nosotros ya que nos ha dado la oportunidad de seguir contribuyendo para dotar de recursos a las familias afectadas por esta situación que tienen que rehacer y volver a reconducir sus vidas tras la llegada del daño cerebral adquirido a sus hogares" afirman desde el Grupo ASV.

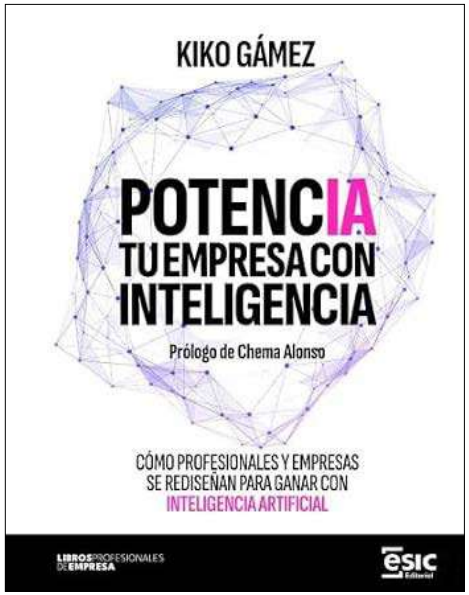
Creatividad a la medida de tus necesidades

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

Mayte Muñoz

DISEÑO GRÁFICO

maytemunoz563@gmail.com ● 626388002



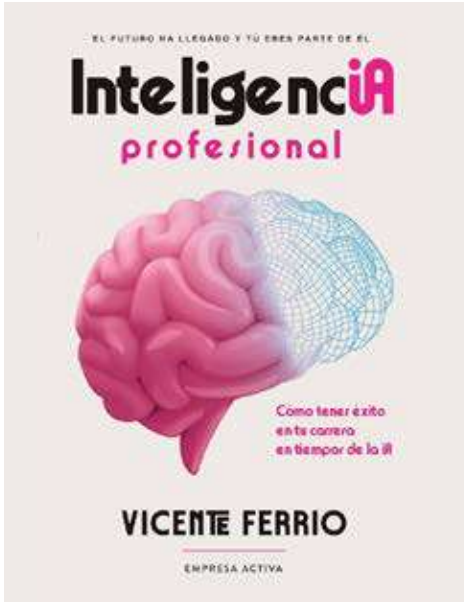
Potencia tu empresa con inteligencia

Cómo profesionales y empresas se rediseñan para ganar con inteligencia artificial

Kiko Gamez

Editorial: Esic Editorial
Precio: 22,80 € libro impreso

Potencia tu empresa con inteligencia propone rediseñar profesionales y empresas desde cero, asumiendo la IA como sistema operativo y no como complemento. No es un libro técnico, es un mapa estratégico para quien quiere crecer, competir y liderar en la era de la IA agéntica, porque la inteligencia artificial no es una herramienta más que añadir a lo que ya haces, es una nueva forma de pensar, decidir y competir. Kiko Gámez condensa veinticinco años de experiencia liderando transformaciones tecnológicas en un método propio, AION, estructurado en cuatro fases -*Ambition Reset, Identify & Instrument, Orchestrate Operations y Nurture Learning Loops*-.



Inteligencia profesional

Cómo tener éxito en tu carrera en tiempos de la IA

Vicente Ferrio Díaz

Editorial: Empresa Activa
Precio: 10,92 € libro impreso

Existen muchas formas de inteligencia: emocional, social, musical, matemática, espacial... ¿y si lo que necesitamos ahora es otro tipo de inteligencia? Las reglas han cambiado, y solo quienes desarrollen la inteligencia profesional tendrán el control de su carrera y de su futuro. Ya no se trata de competir contra la IA, sino de utilizarla a nuestro favor y ser más humanos y creativos que nunca.

En esta obra humana y visionaria, Vicente Ferrio te invita a reformular tu trayectoria profesional, a redefinir tu valor y a reinventarte para los tiempos que vienen. Con ejemplos prácticos, ejercicios útiles y una filosofía esperanzadora, InteligencIA profesional es una guía para quienes se dedican a crear el futuro.

PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y CORREDURÍAS

Información relevante para pymes y autónomos

A diario

Accede a las noticias que te interesan en

www.pymeseguros.com

PYMESEGUROS

REVISTA ONLINE PARA CORREDORES Y 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