

Premio San Francisco Javier  
de Anacose en 2012

# PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 117

SEPTIEMBRE 2022

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

## Visión de experta

Elena Rivas, responsable del negocio No Vida en Grupo Bárymont. Crecimiento exponencial del seguro de Defensa Jurídica

## Punto de encuentro

La demanda hará que blockchain evolucione, pese a la estricta regulación

## Más a fondo

Los PPE, esos grandes desconocidos

## In situ

Las corredurías, un negocio apetecible para los fondos de inversión

Adolfo Masagué, director comercial de DAS España

En España existe una baja percepción de necesidad de **PROTECCIÓN LEGAL**



# ASEGURA TU TRANQUILIDAD



Cuidamos cualquier ámbito de tu vida:  
**viajes, automoción, salud, hogar y familia,**  
para que tú puedas centrarte en lo  
realmente importante.



## Mucho **por hacer**

El mundo está envuelto en continuos cambios que afectan al sector asegurador. Aunque los avances que se producen son importantes, la sensación que se tiene es que aún queda mucho por hacer. Por ejemplo, desde hace años, existe interés por la tecnología blockchain, cuyas aplicaciones prácticas no tardarán en llegar en forma de *smart contracts*, mediciones paramétricas o cálculo automático de primas, entre otras. Unos avances que, según los expertos, terminarán cambiando la forma de trabajar del sector, adaptándose a su estricta regulación y atendiendo a las demandas de los nuevos consumidores (ver [Punto de encuentro](#)). Sin embargo, parece que no acaban de implantarse... que siempre se está a la espera de algo más.

Lo mismo pasa con los Planes de Pensiones de Empleo (PPE), que no acaban de consolidarse. De hecho, el 67% de los empresarios no los conocen aún y el 73% de los autónomos ni ha oído hablar de ellos (ver [Más a fondo](#)).

El seguro de Defensa Jurídica tampoco es muy conocido en nuestro país. Debido, en parte, a la baja percepción de necesidad de protección legal que existe. Sin embargo, se prevé un crecimiento exponencial debido, sobre todo, a esta situación de incertidumbre jurídica que ha provocado la pandemia (ver [Hablando claro](#) y [Visión de experta](#)).

También queda mucho por hacer en la implantación de los nuevos modelos de trabajo en las organizaciones y las operaciones corporativas de corredurías. Recientemente, se ha iniciado un proceso de consolidación en un mercado al que todavía le queda un amplio recorrido. Hay mucha liquidez, que se necesita colocar, y los fondos de inversión se plantean invertir en la compra de una correduría, que es un negocio más estable (ver [In situ](#)).



**Carmen Peña**

Directora de Pymeseguros  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)



## Staff

### Directora

CARMEN PEÑA  
carmen@pymeseguros.com

### Periodista

AITANA PRIETO  
aitana@pymeseguros.com

### Área Comercial

CARMEN PARAMIO  
616 468 849  
carmen2@pymeseguros.com

### Diseño y maquetación

ESTUDIO 9C

### Fotógrafa

IRENE MEDINA

### Banco De Imágenes

FOTOLIA



## 06 Hablando claro

Adolfo Masagué, director comercial de DAS España. **En España existe una baja percepción de necesidad de protección legal**



## 12 Visión de experta

Elena Rivas, responsable del negocio No Vida en Grupo Bárymont. **Crecimiento exponencial del seguro de Defensa Jurídica**



## 16 Punto de encuentro

La demanda hará que blockchain evolucione, pese a la estricta regulación



## 22 Más a fondo

Los PPE, esos grandes desconocidos

**PymeSeguros**  
Revista online para corredores y corredoras

Número 117 { Septiembre 2022 }  
www.pymeseguros.com  
ISSN 2173-9978  
Difusión gratuita

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





### 03 **Editorial**

Mucho por hacer

### 38 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

### 44 **Al día economía**

Noticias económicas que interesan a las pymes

### 48 **Al día seguros**

Noticias del sector asegurador

### 98 **Al día distribución**

Noticias de los corredores de seguros

### 131 **Algo más que negocio**

Acciones de RSC realizadas por corredores

### 134 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



### 26 **In situ**

Las corredurías, un negocio apetecible para los fondos de inversión



### 34 **Oportunidad de negocio**

Viajes de estudios seguros



### 32 **Clave de empresa**

Las pymes, cada vez son más conscientes de la necesidad de ciberprotección



### 36 **Empresa segura**

Los incendios visibilizan la baja contratación de seguros en las zonas rurales



Adolfo Masagué, director comercial de **DAS España**

# En España existe una baja percepción de **NECESIDAD** de protección legal

El seguro de Defensa Jurídica en España aún no es muy conocido. Debido, en parte, a la baja percepción de necesidad de protección legal que existe. Sin embargo, desde DAS Seguros se constata que cada año existe un mayor índice de contratación. El seguro de Defensa Jurídica está en continuo cambio en función de las necesidades de los clientes, personalizando cada vez más la oferta y adaptándose a los cambios legislativos que se vayan produciendo. Desde DAS Seguros se espera, cuando la DGSFP apruebe su entrada en el Grupo Mutua Propietarios, continuar creciendo en el mercado como especialistas, ofreciendo soluciones que den respuesta a necesidades reales, tanto de clientes como de colaboradores, y seguir desarrollando su labor con la máxima calidad.





### **Uno de los hechos más relevantes que nos ha traído la pandemia en el sector seguros es una mayor incertidumbre jurídica ¿Cómo valora la situación por la que está atravesando el ramo?**

Como se suele decir, es en los momentos inciertos cuando aparecen nuevas oportunidades. El sector del seguro ha sido capaz de continuar con su actividad, transformarse y crecer a pesar de la pandemia. Nuestros resultados de 2021 e inicio de 2022 así lo avalan. Nuestro último trimestre ha sido el mejor en los últimos diez años de la compañía, con un crecimiento cercano al 10% y nuestro servicio de asistencia jurídica a corporates y aseguradoras alcanzó en mayo ventas por valor de 400.000 euros, quedándonos muy cerca de doblar la cifra obtenida en el mismo periodo en 2021.

En mi opinión, estos resultados, junto con nuestro posicionamiento en el mercado como innovadores y expertos en protección jurídica e impago de alquiler, nos permitirán –una vez aprobada la operación de venta por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)– seguir creciendo en el mercado como especialistas dentro del Grupo Mutua Propietarios, ofreciendo soluciones que den respuesta a necesidades reales, tanto de clientes como de colaboradores, y desarrollando nuestra labor con la máxima calidad.

### **El ramo de Defensa Jurídica lleva unos años de expansión porque se partía de una penetración muy baja...**

Es cierto que partimos de niveles bajos de penetración con un gran desconocimiento de

**El sector del Seguro ha sido capaz de continuar con su actividad, transformarse y crecer a pesar de la pandemia**



este tipo de seguros por parte de la sociedad. Prueba de ello es el resultado de nuestro estudio sobre las necesidades legales de pymes y autónomos, donde concluimos que 7 de cada 10 desconocen este tipo de seguros. Sin embargo, la necesidad creciente de estar asegurados jurídicamente ante cualquier incidencia, y más en el contexto actual, va a suponer un crecimiento exponencial en los próximos años. Para ello, las compañías especialistas debemos continuar adaptando nuestras soluciones a las necesidades cambiantes, además de seguir apoyando mediante la formación al canal mediador, profesional clave en la expansión de este tipo de seguro.

### **¿Cómo se está comportando la siniestralidad en esta situación de inflación y posibles impagos?**

En DAS Seguros no hemos sufrido este impacto de forma muy significativa, pero hemos desarrollado diferentes productos para ayudar a colectivos que no lo están pasando tan bien, como es el caso de pymes y autónomos, uno de los segmentos más expuestos y vulnerables ante esta situación derivada de la inflación y los impagos. Ofrecemos productos como ‘DAS Abogado de Negocio’, que pone a disposición un equipo experto de abogados para asesorarle desde el primer día, velar por los intereses de su empresa ante terceros y resolver sus posibles conflictos legales.

### **¿Cómo prevé que se comportará el ramo de Defensa Jurídica este año? ¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?**

Se prevé que el ramo continúe creciendo en este ejercicio al mismo ritmo que lo ha hecho en los últimos

años. Si bien, en el caso de DAS confiamos alcanzar un incremento de dos dígitos.

### **¿Se puede decir que la protección de pagos es un potencial de negocio para la Defensa Jurídica?**

Desde nuestro punto de vista, los seguros de protección jurídica ya disponen de una propuesta de valor lo suficientemente importante para su distribución y ascendente penetración en el mercado. Por tanto, la protección de pagos no se encuentra en la hoja de ruta de DAS en la actualidad en la distribución de los seguros de protección jurídica.

### **¿Cree que el seguro de Defensa Jurídica en particulares está cambiando más que en el colectivo de autónomos, pymes y comercios?**

Nuestro producto de Defensa Jurídica está cada vez más focalizado en las pymes, un segmento que representa la mayor parte del tejido empresarial español y que, además, entiende los riesgos jurídicos y burocráticos que se derivan de su actividad diaria.

En el caso de particulares, éstos no poseen una percepción de riesgo o desprotección tan acuciada como sí lo tiene el segmento empresarial.

### **Un informe reciente de DAS dice que el 60% de pymes y autónomos temen no poder cobrar las facturas. ¿Hasta qué punto está ayudando el seguro a reducirlo?**

Los seguros 'DAS Abogado de Negocio' y 'DAS Factura Asegurada' aportan tranquilidad al autónomo y pymes al garantizar la reclamación del cobro de sus facturas impagadas, tanto por la vía amistosa como judicial.



**'Legal Risk Scanner' es una herramienta digital que permite valorar en cuatro minutos los riesgos legales que puede tener una empresa**

Contar con un servicio como este, hace que los empresarios puedan dedicar su tiempo y recursos a otras problemáticas de su día a día, dejando que un equipo de expertos hagan la reclamación de sus facturas.

### **Las viviendas desocupadas están siendo una preocupación para sus dueños ¿Qué servicios se ofrece para ellas?**

En DAS contamos con un seguro de ocupación ilegal de la vivienda desocupada, que permite poder recuperarla en el menor tiempo posible con el respaldo legal necesario y que cubre todos los gastos jurídicos derivados del proceso. El principal objetivo de este seguro anti-ocupación es defender los derechos del asegurado, ofreciéndole protección jurídica integral para llegar a un pacto de forma amistosa o a través de un procedimiento administrativo, judicial o arbitral.

Si hablamos de ocupación de la vivienda por parte de un inquilino que deja de pagar las rentas, el seguro de 'Impago de Alquiler' cobra especial relevancia, pues un equipo de expertos se encarga de llevar a cabo las acciones legales oportunas hasta la recuperación del mismo, además de garantizar que se perciban las rentas que se dejaron de pagar.

### **¿Qué opina sobre el hecho de que se haya sacado al mercado un seguro de Defensa Jurídica que ofrece protección jurídica en el ámbito digital además de servicios preventivos de ciberseguridad?**



Nuestro día a día está inmerso en el mundo online, vivimos conectados las 24 horas y, aunque nos hace la vida más fácil, en muchísimos aspectos también conlleva infinidad de riesgos, desde suplantación de identidad, estafas en compras online, uso fraudulento de tus datos personales, etc.

Estos riesgos son aún mayores si hablamos del segmento empresarial, ya que son los más expuestos y vulnerables. De hecho, un reciente estudio visibilizaba que nueve de cada diez españoles reconocen que necesitan formarse en materia de ciberseguridad. Es por ello, que es importante ofrecer protección jurídica ante este aumento de ciberataques y la complejidad legal de todo lo que incumbe a Internet. Las pólizas que ofrecemos en DAS Seguros se centran en ofrecer prestaciones ajustadas a las necesidades que surgen en la vida cotidiana dentro del ámbito digital, para tutelar los derechos del asegurado, además de velar por la seguridad, identidad digital o luchar y prevenir el ciberacoso, entre otros.

Garantizar la seguridad y privacidad es una tarea fundamental para asegurar el correcto desarrollo del negocio, trasladando confianza a los *stakeholders*, clientes y usuarios. Conscientes de ello, desde DAS Seguros hemos apostado fuertemente por la innovación de procesos y hemos implementado con éxito tecnologías punteras que han permitido alcanzar estos estándares de calidad y eficiencia, reconocidos ahora por la ISO 27001.

**El Consejo General recuerda que los asegurados con póliza de Defensa Jurídica**

**Siete de cada diez pymes y autónomos desconocen los seguros de Defensa Jurídica**



**deberán tener garantizado el derecho a la libre elección de abogado para la protección y reclamación de sus intereses. Así lo confirman sentencias del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. ¿Cómo valora esta advertencia?**

Es cierto que el Consejo General recuerda que los asegurados con póliza de Defensa Jurídica deberán tener garantizado el derecho a la libre elección de abogado para reclamar sus intereses. Es una normativa de obligado cumplimiento y, por tanto, un derecho que asiste a los asegurados de elegir libremente al abogado y procurador para que los represente y defienda en el procedimiento que sea, en su legítimo derecho a defender sus intereses.

Desde DAS apoyamos esta medida y así se lo hacemos saber a nuestros clientes, además de poder encontrarlo en todas nuestras pólizas. El único objeto de debate que surge de ésta es la limitación que supone la libre elección de abogado de acuerdo a los límites establecidos por las diferentes aseguradoras en sus coberturas.

En el caso de DAS, nuestros seguros siempre han contemplado la libre elección de abogado con unos capitales por encima de la media del mercado. Si bien siendo conscientes que es una cuestión sensible, tanto para los clientes como para los mediadores de seguros, en los últimos tiempos hemos ido incrementando los capitales y en la actualidad disponemos de productos que ya contemplan hasta 6.000 euros por siniestro. Capital que aplica únicamente a los honorarios del profesional, es decir, otros gastos como procuradores, peritos, etc. no se contabilizan dentro de esta cantidad y poseen otros límites.

### **En estos momentos, ¿a qué retos se enfrenta el seguro de Defensa Jurídica?**

El seguro de Defensa Jurídica que nuestra compañía ofrece cubre un amplio espectro de siniestros: tanto administrativos, como judiciales o extrajudiciales. Por ello, los retos son mayúsculos, ya que son muchos los problemas de interpretaciones y limitaciones que existen en el caso de la cobertura de defensa jurídica.

El seguro de Defensa Jurídica es muy amplio y, como comentábamos anteriormente, en España el desconocimiento de este tipo de seguros es especialmente alto, sin contar con la baja percepción de necesidad de protección legal que existe. Sin embargo, el reto de nuestra compañía es continuar adaptando nuestra oferta a cada colectivo en particular, además de adelantarnos a las necesidades cambiantes del cliente para ofrecerle la mejor cobertura y servicios.

### **¿Piensa que el seguro de Defensa Jurídica cambiará mucho?**

El seguro de Defensa Jurídica está en continuo cambio, al mismo ritmo con el que cambian las necesidades de los clientes, personalizando cada vez más la oferta y adaptándose a los cambios legislativos que se vayan produciendo.



**El mediador es un profesional clave para la expansión del seguro de Defensa Jurídica**

### **¿Cree que es imprescindible que los productos sean modulares? ¿Lo demandan así los corredores?**

Por supuesto, es esencial que nuestros productos sean modulares y que ofrezcan diferentes alternativas, no solo en coberturas, sino también en los límites de las pólizas. En algunos casos, esta modularidad da lugar a la creación de nuevos productos como los microseguros. El canal mediador es el mayor conocedor de las necesidades de sus clientes y, por ello, desde DAS Seguros escuchamos sus demandas y trabajamos con ellos con el fin de ofrecer soluciones de calidad que sirvan para diferenciar su oferta del resto del mercado, aportando valor añadido a sus clientes.

### **¿DAS tiene previsto sacar algún nuevo producto de Defensa Jurídica próximamente?**

Como comentaba anteriormente, en DAS Seguros nos encontramos en continuo análisis de las necesidades de la sociedad en materia de protección jurídica que nos llevan a la adaptación y creación de nuevas soluciones. En DAS estamos orgullosos de portar un ADN innovador que se ha visto reforzado en los últimos años gracias a la aplicación de nuevas metodologías de trabajo. El resultado de ello, entre otros, ha sido la reciente aparición de siete nuevos productos. Entre los últimos lanzamientos encontramos una gama de microseguros dedicados a cubrir las necesidades legales de pymes y autónomos.

Entre estos microseguros, pensados como complemento de otras pólizas aseguradoras, destaca 'DAS Protección Agropecuaria', un seguro exclusivo para profesionales de los sectores agrícola, ganadero y pesquero,



## EN DAS SEGUROS FACILITAMOS LA LABOR DEL MEDIADOR

“Para nosotros el canal mediador es un pilar fundamental y, por eso, contamos siempre con ellos a la hora de mejorar y crear productos y herramientas que les faciliten su labor y contribuyan al aumento de su propuesta de valor y, por ende, al crecimiento de su cartera de clientes. Llevamos años forjando una estrecha relación con los diferentes colegios de mediadores, apoyándoles en su labor y ofreciendo formación específica y de valor que les

permita continuar creciendo como profesionales expertos en su sector. Desde 2017, por ejemplo, incorporamos en todos los contratos con los mediadores el compromiso de lealtad, en aras de reforzar la confianza de los mediadores y mejorar el servicio al cliente” afirma Adolfo Masagué, director comercial de DAS España. “Son innumerables las acciones que llevamos a cabo a lo largo del año. No obstante, el máximo exponente queda recogido en nuestro ‘Programa

Partners’, nacido hace más de diez años y con una nueva versión este último año, que tiene como objetivo poner en valor la labor realizada y fidelizar a aquellos mediadores que mejor representaron los valores de DAS en el ejercicio anterior. En esta última edición, un total de 61 mediadores disfrutaron de un plan de beneficios exclusivos y herramientas pensadas para impulsar sus negocios y explorar nuevas oportunidades”, explica Masagué.

que ofrece coberturas focalizadas en la reclamación de los derechos del empresario agrícola en conflictos con clientes, proveedores y terceros; o las tres nuevas soluciones de protección jurídica que cubren la reclamación por incumplimiento de otros contratos de seguros, la responsabilidad civil subsidiaria por debajo de franquicia y la reclamación de daños en distintos supuestos.

### **El año pasado DAS lanzó un seguro de protección jurídica para pymes y autónomos. ¿Qué aceptación está teniendo y qué hueco está cubriendo?**

No es un seguro nuevo, ya que siempre lo hemos ofrecido, pero sí es una nueva versión de éste, reenfocado para cubrir y adaptarse a las necesidades actuales de pymes y autónomos. Este seguro, ‘DAS Abogado de Negocio’, está teniendo gran aceptación ya que garantiza cubrir los riesgos jurídicos a los que se enfrentan estas empresas en la actualidad, especialmente los relacionados con los impagos y los trámites con la administración, las mayores preocupaciones de este sector, como revelamos en nuestro reciente estudio sobre pymes y autónomos.

Con independencia de la propuesta de valor de este producto, la gran novedad es la incorporación de ‘Legal Risk Scanner’, una herramienta digital que permite valorar los riesgos legales que puede tener una empresa en tan sólo cuatro minutos. Esto permite al mediador, junto con su cliente, hacer una rápida valoración del riesgo legal de la empresa y, muy importante, que el cliente perciba una necesidad real que no tenía detectada.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA



**Elena Rivas**, responsable del negocio  
No Vida en **Grupo Bárymont**

# Crecimiento **EXPONENCIAL** del seguro de Defensa Jurídica

Elena Rivas, responsable del negocio No Vida en Grupo Bárymont, cree que el crecimiento del ramo de Defensa Jurídica “puede ser exponencial debido, sobre todo, a esta situación de incertidumbre jurídica que ha provocado la pandemia”. La realidad es que “estar cubierto y asesorado jurídicamente nos produce tranquilidad y seguridad”.

Elena Rivas, responsable del negocio No Vida en Grupo Bárymont, afirma que “la incertidumbre jurídica ha sido enorme durante la pandemia, tanto de cara a las personas (temas laborales, vivienda, prestaciones, etc.), como a las empresas (problema de cobro con clientes, reclamaciones a seguros, impuestos, etc.)”. Asimismo, destaca “la problemática específica que ha existido en el alquiler de viviendas y locales”.

Algo que ha provocado que el ramo de Defensa Jurídica lleve unos años de expansión. Según Rivas, “el avance no es solo tecnológico, sino también cultural. Cada vez nos damos más cuenta de que debemos estar protegidos de situaciones que suceden con mayor frecuencia. El cambio



de hábitos en cuanto al consumo, el acceso a servicios y compras por internet, las nuevas formas de trabajo, etc., nos llevan a necesitar un seguro de Defensa Jurídica para estar protegidos”.

De hecho, la siniestralidad después de la pandemia “aumentó exponencialmente”, afirma la responsable de negocio de No Vida en Grupo Barymont. En la mayoría de los casos, “han sido siniestros por falta de pago en rentas de alquiler de viviendas y locales comerciales”. También han experimentado un aumento importante las reclamaciones a empresas y profesionales junto con los conflictos laborales.

### SEGUROS MÁS DEMANDADOS

Las previsiones del Grupo Barymont para 2022 son de crecimiento en Defensa Jurídica, “no solo por las necesidades que estamos detectando en el cliente, sino por la especialización de este tipo de seguros”. Cada vez es más demandado por un mayor segmento de la población. Según Elena Rivas, “la experiencia nos ha demostrado que los clientes se sienten más protegidos y seguros al tener el respaldo de compañías especialistas en defensa y asistencia jurídica”. Cree que el crecimiento “puede ser exponencial debido, sobre todo, a esta situación de incertidumbre jurídica que ha provocado la pandemia. Estar cubierto y asesorado jurídicamente nos produce tranquilidad y seguridad”.

En el Grupo Barymont comenzaron a distribuir el seguro de Defensa Jurídica porque consideraron que era un ramo que encajaba “perfectamente dentro de esa planificación y protección que pretendemos ofrecer, tanto a las familias como a las empresas, como especialistas en educación y planificación financiera”.

### LIBRE ELECCIÓN DE ABOGADO

El Consejo General recuerda que los asegurados con póliza de Defensa Jurídica deberán tener garantizado el derecho a la libre elección de abogado para la protección y reclamación de sus intereses. Así lo confirman sentencias del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Elena Rivas indica que “esa

garantía se recoge en todas las pólizas de seguro”. El problema, señala, es que “en muchos contratos de compañías generalistas la libre elección de abogado por parte del cliente está supeditada a límites bajos”. Además, recuerda que “en otros países de la Comunidad Económica Europea (CEE), la Defensa Jurídica debe ser independiente y no asociada a compañías multirramo, como obliga la directiva comunitaria al respecto”.

Por otra parte, cree que sería necesario ampliar el seguro con ser-

vicios colaterales para hacer más tangible el producto. “Las corredurías de seguros debemos dar un valor añadido al cliente, y eso no es posible sin una póliza de Defensa Jurídica, que garan-

tice cualquier conflicto que se pueda tener sobre las reclamaciones y las coberturas del propio seguro”.

En estos momentos, las pymes y autónomos temen no poder cobrar las facturas. Algo que se puede solucionar con la cobertura de Reclama-

**El cambio de hábitos en cuanto al consumo, el acceso a servicios y compras por internet, las nuevas formas de trabajo, etc., nos llevan a necesitar un seguro de Defensa Jurídica**



ción de Facturas impagadas que existe en las pólizas de Defensa Jurídica. “La gestión de este servicio se traslada a una compañía especializada. Se trata de una cobertura muy valorada por el mercado en la situación económica en la que nos encontramos actualmente”, explica Rivas.

### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

En los últimos años se está experimentando una mayor tendencia al desarrollo de la economía colaborativa. Por eso, Elena Rivas considera que “se plantea la aparición de nuevas oportunidades de negocio y de generación de ideas basadas en las tecnologías de la comunicación. De forma recurrente se asocian a este modelo económico aspectos como la confianza, cooperación y distribución. Crear un producto de Defensa Jurídica para la economía colaborativa amerita un acuerdo entre todas las compañías especialistas en el ramo, buscando coberturas para aquellas necesidades específicas que cubran esta nueva economía emergente”.

La responsable de negocio de No Vida en Grupo Bárymont cree que entre los nuevos retos a los que se enfrenta el seguro de Defensa Jurídica, están: “el previsible aumento de la siniestralidad derivado del aumento de la actividad económica, el repunte de la inflación, el aumento de la competencia, los bajos tipos de interés y los nuevos cambios regulatorios. Retos que afectan al sector asegurador de manera global”.

Se trata de un seguro que está evolucionando. Entre otras cosas, se ha empezado a cubrir la ocupación ilegal de viviendas. En opinión de Elena Rivas, “este tipo de seguro responde a una realidad que existe en España. Es la mejor forma jurídica de defenderse ante estos hechos. Se está produciendo un crecimiento importante en este tipo de seguros. Deberíamos asesorar a nuestros clientes propietarios en el hecho de que estos seguros no solo son recomendables, sino que deberían ser un requisito previo indispensable antes de poner una vivienda en alquiler”.

Por otro lado, también está la protección de pagos, que sirve básicamente



**Cada vez nos damos más cuenta de que debemos estar protegidos de situaciones que suceden con mayor frecuencia**

para hacer frente al pago de las cuotas hipotecarias, sobre todo ante una situación de desempleo.

“Incluirlo dentro del producto de Defensa Jurídica complementa el producto y cubre una necesidad que actualmente ha crecido de una manera exagerada”.

Definitivamente, Rivas piensa que “los seguros de Defensa Jurídica son un producto fundamental para los corredores porque encaja perfectamente en la planificación que ofrecemos a nuestros clientes. Tener la seguridad de disponer de un respaldo jurídico de asesoramiento y asistencia permite que nuestros clientes se sientan más protegidos y seguros. Los corredores aportamos el valor añadido de ofrecer a nuestros clientes el mejor producto del mercado en Defensa Jurídica y, sobre todo, aquel que se adapta mejor a sus necesidades, en función de su perfil”.

El problema principal con el que se encuentran los corredores en su día a día es “el desconocimiento por parte de los clientes de este tipo de seguros y sobre el amplio número de situaciones diarias en las que puede ayudarles y asesorarles”.

CARMEN PEÑA



# Ahora más cerca PARA TI PARA AYUDARTE

Al lado del Corredor,  
con los productos que  
tu cliente necesita

**MIC Insurance,**  
especialistas en  
Seguros de Caución y Construcción

[www.micinsurance.net](http://www.micinsurance.net) | T. 902 300 331



# La demanda hará que **BLOCKCHAIN** evolucione, pese a la estricta regulación

El mundo asegurador ha puesto la vista, desde hace años, en la tecnología blockchain, cuyas aplicaciones prácticas no tardarán en llegar en forma de *smart contracts*, mediciones paramétricas o cálculo automático de primas, entre otras. Unos avances que, según los expertos, terminarán cambiando la forma de trabajar del sector, adaptándose a su estricta regulación y atendiendo a las demandas de los nuevos consumidores.

Alejandro Mocholí, director de la correduría **F&M Ferrándiz Mocholí**, cree que el blockchain más que una revolución va a suponer una “reestructuración”, ya que lo que traerá consigo será un cambio de forma de proceder y de trabajar, por el que los distintos actores dentro del sector tengan ventajas. “El problema es que no es algo rápido, no es una implementación automática, pasa por una serie de procedimientos que van despacio”, advierte.

Aun reconociendo que es “disruptivo” lo que se puede hacer con esta tecnología, Guillermo Herrera, CIO de **Arag**, tampoco hablaría de revolución, “porque el sector asegurador está muy regulado”, pero sí actuará como una de las palancas de innovación más importantes para cambiar la forma de hacer, dando oportunidad a muchos servicios y productos nuevos para poder “llegar mucho más allá”. Pero lo ve difícil cuando queda por solucionar aspectos como que en España aún hoy más de un millón de vehículos no tengan seguro.

“Realmente la blockchain lo que permite es crear protocolos o bases de datos que sean globales,



inmutables y trazables, y eso va a ayudar mucho a nuestro sector porque no tenemos actualmente bases de datos únicas donde podamos comprobar si hay un riesgo asegurado, en qué compañías puede un tomador tener un seguro, la trazabilidad de todas las pólizas, los siniestros, los recibos...”, comenta Pepe Such, CEO de **Tourist-Broker** y COO de **Flexmyroom**, que considera que si se creara un protocolo blockchain asegurador se formaría esa red única de información, fuente de datos, que fuera inmutable y transparente. “Los corredores vamos a tener que adaptarnos y ponernos las pilas a nivel tecnológico, porque vienen momentos de mucho cambio”, sugiere.

Higinio Iglesias, CEO de **Ebroker**, se muestra algo más escéptico sobre el gran cambio que va a producirse con blockchain. Seguimos hablando, como hace cinco años, de *smart contracts*, confidencialidad de datos, aportación a las operaciones de reaseguro y coaseguro, identidad digital... En parte, porque la innovación que ha de aportar esta tecnología tiene que casar con la realidad normativa y su evolución legislativa: “La realidad es que en estos cinco años hemos evolucionado muy poco, prácticamente nada, y tampoco existe una clara voluntad en la industria para aplicar esta tecnología, posiblemente, porque la normativa reguladora y la regulación es un importante freno. Por ejemplo, blockchain aún no es capaz de aportar evidencias sostenibles a nivel legal que eviten que una cuestión, que termine en un proceso judicial, sea concluyente para un juez o magistrado”, señala.

Además, Guillermo Herrera asume que para que realmente se implemente en el sector debe haber muchos actores que apuesten económicamente por ella, incluidos los reguladores. Falta un soporte regulador a nivel de la Unión Europea. “Hacer algo fuera de esta regulación y que abarque todos los actores del seguro implica que te hace falta una regulación”, concluye.



**“El seguro es una actividad regulada. Tecnologías como blockchain no pueden abrirse paso en la industria, si no se alcanza un adecuado equilibrio y acompañamiento temporal entre la evolución normativa y la disrupción tecnológica”.**

**Higinio Iglesias**

## CHOQUE CON LA REGULACIÓN

Una regulación que, como precisa Alejandro Mocholí, ya se ha iniciado con el Real Decreto el 7/21, en el que se empieza a determinar quiénes son los actores y los prestadores de servicios vinculados al blockchain: “Se ha comenzado a regular, pero sí es cierto que, de forma muy banal, porque no entra en el mundo cripto, pero es algo que se ha iniciado y cuando realmente una compañía empiece a adecuar su oferta a la demanda y sea accesible al público en general, el uso se va a disparar”, confía. El problema es que todavía el mercado no está preparado, falta mucha digitalización, pues va a conllevar un cambio de los sistemas con los que se está trabajando hoy en día. “Nosotros, como corredores, vamos a tener que generar nuevos productos donde la demanda se adecue de alguna forma a la oferta que queremos presentar y un tercero va a tener que controlar cuál es el coste máximo admitido o no admitido de cara a los inversores dentro de una compañía”, matiza.

Pepe Such reconoce que, aunque lleva muchos años funcionando, se empieza a escuchar últimamente

por el auge del bitcoin, cuya filosofía es la descentralización, sobre todo, no depender de terceros, “y eso es un gran choque con el sector asegurador”. Además, destaca que la tecnología blockchain de por sí no aporta mucho valor si no se le añade un token que permita la gobernanza o la teoría de los juegos para buscar un incentivo en los usuarios, “eso es lo disruptivo de verdad”. A su entender, la innovación no va a venir de las grandes compañías, sino de aquellas *startups* que estén en sitios como Delaware (EE.UU.) o Crypto Valley (Suiza), “donde la regulación acompaña”.

“Las aseguradoras tradicionales estamos encorsestados por la regulación, por lo que la revolución de blockchain no vendrá por nosotros, sino por los nuevos *players* que ya están apareciendo, que, de momento, al no estar sujetos a la misma regulación que nosotros, hace que no compitamos en igualdad de condiciones”, coincide Herrera.

Además, como reseña Higinio Iglesias, nada hace pensar que la intensidad en la regulación para la industria aseguradora vaya a disminuir en los próximos años, entre otras cosas porque el criterio legislativo en el marco europeo está fuertemente orientando a la defensa de los derechos de los consumidores: “Blockchain tiene sus orígenes en la idea de un sistema financiero libre de regulación y fuera del alcance de las autoridades financieras, y eso no es una gran carta de presentación para una industria que va en un sentido totalmente opuesto y para el que la regulación es la palanca esencial en la defensa de los derechos del consumidor final”, puntualiza. Por lo tanto, cree que, aunque blockchain puede servir a unos fines de negocio, la realidad es cómo conseguirlo salvando estos obstáculos para que se den las condiciones objetivas que permitan que blockchain sea una tecnología que avance y aporte valor a la industria aseguradora.



**“Los seguros paramétricos vienen a predecir el costo financiero y la limitación y, por ende, también proporcionan la prestación rápida a los perjudicados”.** Alejandro Mocholi

“La regulación es necesaria porque nos da seguridad”, asegura Such, para quien, eso sí, la hiperregulación es igual de mala que la desregulación. De hecho, cree que dentro del mundo blockchain existe cierta normativa, a modo de *smart contract*, “porque es un contrato inmutable que aceptan las partes, es un software que te dice qué va a suceder dependiendo de un suceso”.

Aunque Iglesias reconoce que la hiperregulación frena la libertad de comercio y la expansión de los negocios plantea que la gran cuestión es “cuál es el nivel razonable de intensidad en la regulación que permita encontrar un equilibrio entre la defensa de los consumidores y la innovación en la industria”.

Efectivamente, el CIO de Arag asume que los competidores no son compañías de seguros que cumplan con la regulación, son empresas de servicios que venden unos productos parecidos al asegurador, “pero, ¿qué pasará en un momento en que por no cumplir y no tener todo lo necesario no puedan atender a todos los siniestros de aquellos que le han contratado?”, se cuestiona.

El CEO de Ebroker entiende



que, en esos casos, para para que puedan operar como un asegurador, si quieren que tenga efecto jurídico, necesitarán irse al sandbox, pedir autorización y colocar ahí el proceso de innovación, porque si recogen dinero de ciudadanos para pagar los siniestros y no son aseguradores estarán incumpliendo la ley.

### NUEVAS DEMANDAS

En cualquier caso, Mocholí cree que la evolución de blockchain se va a producir por la demanda: “Yo no concibo que mis hijos consuman productos aseguradores como he consumido yo, o sea, que vayan a aceptar bajo ningún concepto un contrato de adhesión donde te metan 27 garantías que no quieren excepto una”, asegura, ya que desde su punto de vista el mercado va a tener que evolucionar y, por ende, se va a tener que regular, porque la demanda va a cambiar. Además, cuando una aseguradora vea que con sistemas homogéneos o mediante tokens puede activar procedimientos de servicios y de prestaciones dentro de contratos de seguros, su ahorro de costes será grande “y apostará por ello”.

Higinio Iglesias, CEO de Ebroker, reconoce que, con el tiempo, las cosas cambian y que las tendencias de los consumidores mandan y la regulación tiene que acompañar a la evolución y a los intereses de estos, pero eso va despacio: “Es posible que blockchain acabe consolidándose y acabe ocupando un espacio útil en el mundo del seguro, pero no sé cuánto tiempo ha de pasar para ello”, advierte.

Para el CEO de Tourist-Broker, por la parte regulatoria hay un matiz que cambia todo, y es que para blockchain no existen las fronteras, es una red mundial: “Fronteras físicas lógicamente que hay, pero en la tecnología Internet derrumbó las fronteras. Tú puedes acceder a cualquier sistema en los países libres. Blockchain, y sobre todo cripto, nos abre al mundo”, apre-



**“Blockchain permite crear protocolos globales, lo que va a ayudar mucho al sector asegurador para crear bases de datos únicas”. Pepe Such**

cia. “La regulación poco a poco se irá adaptando, igual que se va adaptando con otras innovaciones que van naciendo, aunque yo creo que la innovación va a venir por protocolos descentralizados y las DAOs, que están naciendo en sitios donde les han permitido tener una regulación para poder nacer y poder desarrollarse”, sostiene.

Sin embargo, Higinio Iglesias opina que la regulación va a ir a más, porque el que no existan fronteras “es una ilusión, siempre existirán fronteras físicas y virtuales”: “Las podremos atravesar más o menos fácilmente con un DNI, con un pasaporte o con un chip metido bajo la piel, pero la realidad es que siempre van a existir fronteras”, mantiene. En cualquier caso, valora que blockchain presenta unas ventajas indudables como tecnología y que hay que introducirla en un sector asegurador en el que es esencial hacerlas de forma eficiente y segura. “Blockchain es una tecnología cuyo uso aporta eficiencia y seguridad, y eso es bueno para la industria y también para los derechos del consumidor, y “eso, sin duda, estará muy bien visto por

quienes tienen la competencia de establecer las normas regulatorias”.

### PROTOSCOLOS EMERGENTES

De hecho, ya se están gestando algunos protocolos blockchain para el mercado asegurador. Como apunta Pepe Such, CEO de Tourist-Broker, ya hay algunos, como Nexus Mutual o Unslashed, que están asegurando riesgos, especialmente del mundo cripto, sobre todo fallos de sistema y de protocolo, robo de datos, ciberseguros... “Esas neoaseguradoras tienen condicionados y una especie de pólizas, por lo que vamos a tener que empezar a entender qué cubren y que no, y tendremos que estar ahí los brokers para asesorar a los clientes sobre qué tipo de seguros tienen que contratar”, confirma.

Para el director de F&M Ferrándiz Mocholí, los corredores serán “parte indispensable” en la validación de la prestación de servicio o indemnización. “En todo este proceso creo, entiendo y deseo que los corredores sean parte de ese engranaje fundamental como para defender los intereses del cliente”, sostiene. Asimismo, insta a todos los actores a “hacer un trabajo muy serio” para forzar a que de alguna manera la regulación deje trabajar y evolucionar este sector. Considera, asimismo, que las exigencias de consumidores e inversores harán que este proceso no se dilate mucho en el tiempo, aunque la regulación sea compleja, “porque la regulación, lo que no puede hacer es parar los derechos y los intereses legítimos del consumidor final”.

“Hay que establecer un equilibrio real cuando se habla de los consumidores, entre sus derechos por la demanda y su protección por el consumo”, aclara Iglesias. Según su punto de vista, el mensaje de que la regulación frena la innovación es “tendencioso”. “Cuando la innovación se mueve en ámbitos regulados ha de convivir, con lo cual no podemos echarle la culpa de la falta



**“La revolución de blockchain vendrá por nuevos players, no sujetos a la misma regulación, por lo que las aseguradoras tradicionales no competimos en igualdad de condiciones”.**

**Guillermo Herrera**

de avance por innovación a la existencia de regulación. La regulación está ahí y tendremos que convivir con ella y hemos de ser innovadores, disruptivos, pero dentro de lo que es un marco regulado”, propone.

### SEGUROS PARAMÉTRICOS

En cualquier caso, Guillermo Herrera, CIO de Arag, destaca que cuando se habla de regulación de lo que se trata es de “competir en las mismas condiciones”, por lo que el contratar un seguro a través de blockchain exige a la comercializadora aportar unas contraprestaciones concretas y nuevos servicios “para hacer las cosas mejor y más rápido”. En concreto, señala ventajas en el seguro de alquiler, como la agilidad en el lanzamiento de acciones ante un impago de la renta de alquiler; o en Autos, que en caso de accidente mediante un *smart contract* active todo el procedimiento necesario. O en agroseguros, donde los seguros paramétricos permitan el uso de unas herramientas que en algunos sitios detectan más volumen de lluvias o mayor velocidad de viento, lo que automáticamente ya generara una prestación.



# BLOCKCHAIN

“Cuando una tecnología es tan buena y es tan potente acabará por imponerse, otra cosa es que la regulación venga más tarde”, contempla Pepe Such, para quien se va a poder innovar mucho en los seguros paramétricos, que permitirán avanzar en ramos como Viajes o Agrario, al poderse valorar multitud de derivadas.

Hay ramos, eso sí, en los que es más viable aplicar la tecnología blockchain porque se pueden parametrizar muy bien, como Vida, Decesos o Salud. “La tecnología tiene que entrar, tiene que expandirse y empezar a hacer prestaciones de servicios y poco a poco ir mejorando con terceras personas que entren dentro del sistema y que sean realmente especialistas en el mundo cripto”, arguye Alejandro Mocholí, director de F&M Ferrándiz Mocholí.

“Todo está por crear y todo está por desarrollar, pero yo creo que se va a hacer a través de protocolos de seguros descentralizados y organizados por DAOs”, destaca Such, quien indica que “ya están naciendo una especie de jurados populares descentralizados en los que la gente puede participar y dar su opinión sobre conflictos, con un sistema de incentivos con tokens para que la decisión sea lo más justa posible, lo cual se podría reproducir, pero con peritos profesionales para siniestros del futuro”.

En cualquier caso, Alejandro Mocholí recalca que los seguros paramétricos están más enfocados a los grandes eventos catastróficos a nivel internacional, para limitar el impacto financiero. “Lo que vienen a predecir es el costo financiero y la limitación y, por ende, también proporcionan la prestación rápida a los perjudicados”, comenta.



“La operativa paramétrica es independiente de la regla de negocio que rige la materia aseguradora”, reseña el CEO de Ebroker, quien constata que, si el cliente tiene derecho a percibir una indemnización concreta por un seguro, eso es lo que va a recibir, en ningún caso más. “La ventaja de blockchain es que permite implementar la forma de atender estas indemnizaciones de una manera funcional, actuando de forma eficiente, segura, inmediata e indemnizando al instante”, puntualiza.

Lo que se consigue, como confirma Mocholí, es que gran parte de esos perjudicados perciban la indemnización de forma muy rápida. “Este tipo de activaciones son seguros parametrizados, es decir, que se percibe la indemnización en cuanto ocurre el evento y es muy fácilmente calculable, saber cuál es la intensidad, cuál es la probabilidad de ocurrencia, cuál es la masa crítica que va a afectar, por lo que se puede calcular muy bien ese coste”, asegura.

*AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA*

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





## II Estudio Observatorio Caser sobre Planes de Pensiones de Empleo

# Los PPE, esos grandes **DESCONOCIDOS**

El 67% de los empresarios no conoce los planes de pensiones de empleo (PPE). Así lo evidencia el II estudio sobre el tema realizado por el Observatorio Caser: 'Planes de empleo, ¿cómo son percibidos por las pymes, microempresas y autónomos en España?', que analiza el grado de conocimiento que existe sobre este producto de ahorro en el tejido empresarial español, del que el 73% de los autónomos reconoce no haber oído hablar.

El pasado 22 de febrero, el Consejo de Ministros aprobó el Proyecto de Ley de regulación de los planes de pensiones de empleo, que Congreso y Senado ratificaron posteriormente para su entrada en vigor. Esta norma trata de impulsar la previsión social, y recoge, entre otras medidas, la creación de un fondo de pensiones de empleo de promoción pública gestionado por el sector privado y la ampliación de los colectivos cubiertos por dichos planes, facilitando el acceso a estos productos a trabajadores de rentas medias y bajas y de pequeñas y medianas empresas, así como a autónomos y jóvenes.

Sin embargo, uno de los grandes escollos con los que se enfrentan estas soluciones, como evidencia el estudio, es su escaso conocimiento entre la población. Aunque el tamaño de la compañía influye en esa percepción, en todo el tejido empresarial se aprecia esa falta de información sobre estos planes. Así, mientras en las micropymes y pequeñas empresas de hasta 49 empleados solo un 31% saben de qué tratan, en las grandes empresas ese porcentaje se eleva apenas hasta el 42%, y al 40% entre los autónomos con empleados.

Respecto a qué saben exactamente los que sí que han oído hablar sobre su funcionamiento, un 35% los considera un complemento de la pensión de la Seguridad Social y uno de cada diez





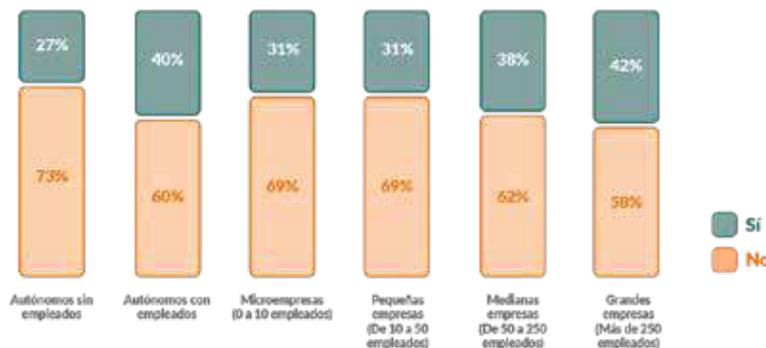
lo relaciona con un producto que se ha aprobado recientemente y que se está fomentando desde la Administración, en detrimento de los planes de pensiones individuales, en el que además las empresas tienen un papel. Porcentaje similar (9%) tiene alguna idea sobre los beneficios fiscales de estos vehículos y un 7% sabe que se trata de planes de pensiones del trabajador a través de la empresa, con aportaciones de la misma. Resulta curioso que tres de cada diez trabajadores han oído hablar de ellos, pero no conocen bien las características de estos productos, cifra que se eleva al 37% en el caso de los autónomos.

Con todo, hasta un 86% reconoce no estar al tanto de los últimos cambios normativos en PPE, porcentaje que crece hasta el 90% en el caso de los autónomos sin empleados, pero que se reduce considerablemente, hasta el 70%, entre las grandes empresas.

A pesar de este desconocimiento general de los aspectos principales del contenido de esta nueva norma, el 24% está al tanto de que prevé la creación de fondos de empleo de impulso público para facilitar la adscripción a los PPE a todo tipo de trabajadores, el 14% sabe que son nuevos planes de empleo simplificados en la que los convenios sectoriales actuará de promotores y un 12%, que existirá una Comisión de Control Especial con representantes del Ministerio de Seguridad Social, organizaciones empresariales y sindicatos. Eso sí, ni siquiera tres de cada cuatro encuestados ha oído hablar de ninguno de los aspectos más esenciales de esta ley.

## CONOCIMIENTO DE LOS PLANES DE EMPLEO

¿Ha oído hablar alguna vez de los Planes de Pensiones de Empleo?  
Según tipos de empresas



## PRODUCTOS DE AHORRO | CONTRATACIÓN

\*Solo entre los que tienen contratado algún producto.  
Posible respuesta múltiple



\* Solo PPE ó PPSE + Otro producto

## NIVEL DE CONTRATACIÓN

Un dato llamativo es que solo un 13% de las empresas tiene contratado algún producto o servicio para ayudar a sus empleados a ahorrar de cara a la jubilación, cifra que se eleva hasta el 34% en el caso de los autónomos, pero que resulta prácticamente testimonial (2%) entre micropymes y pequeñas empresas. Esta despreocupación por parte de las compañías también se muestra entre los trabajadores, pues solo un 2% ha preguntado a su empresa si dispone de algún producto para ahorrar en su jubilación.

De los vehículos contratados, los más habituales son los planes de pensiones individual, escogidos por casi la mitad de quienes tienen contratada alguna solución (49%), seguidos del seguro de pensiones (34%) y otros productos financieros como depósitos o fondos de inversión (17%), que no están diseñados de forma específica para ahorrar para la jubilación. Por el contrario, tan solo el 7% tiene un plan de pensiones de empleo, bien solo o combinado con otros productos financieros de ahorro. En el caso de los autónomos, casi seis de cada diez tienen un plan de pensiones, un 25% cuenta con un seguro de pensiones, un 21% prefie-

## FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

- **Universo.** Autónomos y empresas.
- **Recogida de información.** Entrevista telefónica asistida por ordenador (Cati).
- **Distribución de la muestra.** Se realizó un total de 450 entrevistas. Con fijación de muestra en las comunidades autónomas de Andalucía y Cataluña, y por número de empleados y distribuida de forma representativa en el resto de regiones.
- **Error muestral.** El error muestral, partiendo de criterios de muestreo aleatorio simple, para los datos globales es de  $\pm 4,7\%$ .
- **Ponderación.** Los datos obtenidos fueron ponderados por comunidades autónomas y número de empleados para dar a cada elemento su peso en el conjunto.
- **Fechas de campo.** La recogida de información se realizó entre el 14 y el 29 de marzo de 2022.

re otros productos financieros y un 13% se decanta por un plan de ahorro colectivo.

Y eso que, pese al bajo conocimiento sobre los PPE, el 57% de los consultados considera interesante en distinto grado que se contraten este tipo de productos de ahorro para los trabajadores, en línea con el porcentaje del año anterior (56%) e incluso tres de cada diez se muestran muy o bastante interesados en ellos, subiendo hasta el 40% en el caso de microempresas y al 48% entre las medianas empresas. Los autónomos con empleados son, con diferencia, los que menos aprecian estas soluciones (un 57% apenas las valora).



**Solo un 13% de las empresas tiene contratado algún producto para ayudar a sus empleados a ahorrar de cara a la jubilación**



En cualquier caso, el 20% de las sociedades reconoce que no contrata por falta de información, a lo que se suma otro 20% que considera que existen otras prioridades en su compañía. A pesar de ello, un 13% está sopesando la opción de realizar una contratación de un producto de ahorro para sus empleados.

## EXPECTATIVAS DE FUTURO

Sobre lo que más valoran de los planes de pensiones de empresas, de cara a una posible contratación, lo primordial es que se trate de un producto asequible, como segunda opción, que ofrezca seguridad/confianza y, en tercer lugar, que cuente con beneficios fiscales. No obstante, los autónomos priorizan la seguridad y que sea un producto cuyo capital sea fácilmente recuperable, mientras que las microempresas apuestan por la rentabilidad y reducir cotizaciones a la Seguridad Social, algo que también aprecian las pequeñas empresas, aunque priorizan los beneficios fiscales.

Precisamente, las ventajas fiscales, junto con un buen asesoramiento y el binomio rentabilidad/riesgo son, por este



orden, los tres aspectos que ayudarían mucho o bastante a contratar un PPE. Concretamente, el 72% de los encuestados aluden a las ventajas fiscales, como factor determinante para su contratación, dos tercios a que exista asesoramiento y el 65% que se produzca un buen binomio rentabilidad/riesgo. En el caso de los autónomos, prefieren el asesoramiento por delante de las ventajas fiscales y abogan también por la flexibilidad de estos productos de ahorro.

De todos modos, solo un 22% de los trabajadores



**Ventajas fiscales, un buen asesoramiento y el binomio rentabilidad/riesgo, los aspectos que más ayudarían a fomentar los PPE**

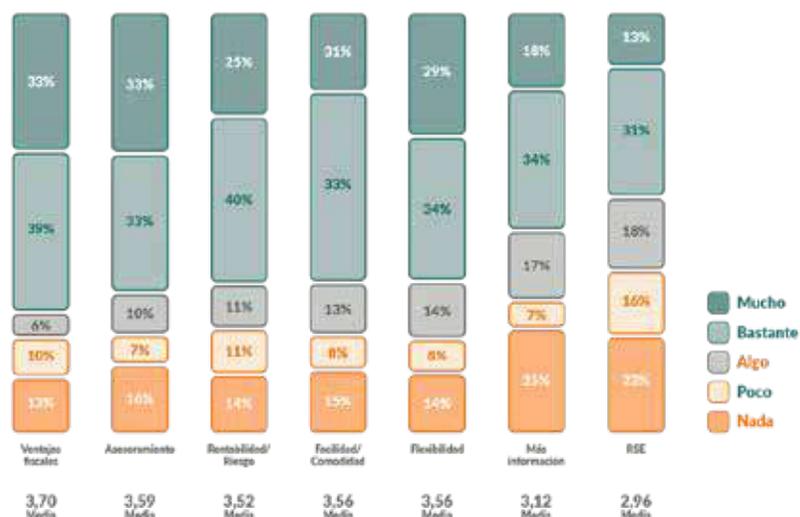


considera probable que su empresa contrate, en un futuro, algún producto específico para fomentar el ahorro para la jubilación entre sus empleados, elevándose hasta el 47% en las medianas empresas y al 27% entre los autónomos y pequeñas empresas, mientras que más de la mitad de las compañías (52%) cree que es poco probable (casi seis de cada diez en el caso de los autónomos).

A pesar de que los PPE tienen todavía poco peso en el mercado, el nivel de satisfacción se sitúa en el 3,9 sobre 5, muy similar a los de otros productos de ahorro para la jubilación. En parte porque, como señalan los empleados que se muestran satisfechos con estos productos, se trata de una petición conjunta de los empleados, que lo ven como una gratificación de la empresa y que es una forma de ahorrar para la jubilación, que de otra forma no se realizaría. Asimismo, valoran tenerlo a su disposición para cuando quieran usarlo, además de garantizarles el futuro y suponer un beneficio social.

## EXPECTATIVAS: ASPECTOS RELEVANTES PARA IMPULSAR LOS PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO

¿En que medida cree que los siguientes aspectos le ayudarían a decidir inscribirse en un Plan de Empleo? ¿Ayudaría a su empresa a impulsar los PPE entre sus trabajadores? \*Se pregunta a empresarios





## XXIV Foro de Gestión de Corredurías de Adecose

# Las corredurías, un negocio APETECIBLE para los fondos de inversión

**Adecose** celebró, a primeros de junio, su tradicional Foro de Gestión de Corredurías. En esta XXIV edición, se habló de la implantación de los nuevos modelos de trabajo en las organizaciones y las operaciones corporativas de corredurías. Recientemente, se ha iniciado un proceso de consolidación en un mercado al que todavía le queda un amplio recorrido. “La situación de mercado de adquisiciones no es estándar porque hay mucha liquidez que se necesita colocar. Los fondos de inversión se plantean invertir en la compra de una correduría, que es un negocio más estable”.

Juan Luis Jimeno, director del área de Proyectos de Transformación Sostenible de la consultora de recursos humanos Talengo, habló de las ‘Nueva modalidades de trabajo: entornos híbridos’, acompañado por Martín Navaz y Carmina Homs, presidente y patrona de la Fundación Adecose, respectivamente.

Una vez que ya estamos envueltos en un entorno híbrido, tras el Covid-19, acudiendo a la oficina y trabajando en remoto o virtual, Jimeno señaló que nos tenemos que plantear si se trata de una “cultura emergente” o una “cultura intencional”. Él piensa que “tuvimos que resolver la emergencia y ahora queremos evolucionar hacia la cultura intencional”. Sin embargo, existe un clima de



Martín Navaz, Francisco Carrasco, Irene Cao y Rafael Sanjuanbenito.

desconfianza con el trabajo en remoto porque “crecen los encargos a detectives por fraudes laborales, por bajas fingidas o uso del teletrabajo para ir al gimnasio”.

Para que funcione la cultura intencional del teletrabajo o trabajo híbrido, “se requiere de un diseño; alinearla con la estrategia y el propósito de la compañía (si tu cliente quiere que se le atienda en la oficina, no es posible implantar el teletrabajo); necesita ser transmitida (explicar el cambio); y se recomienda que sea consultada con la plantilla explicando la estrategia de la empresa”.

Para el desarrollo de las personas en este ambiente híbrido se necesita: ver si tienen las competencias necesarias y acompañarlos en el desarrollo de estas

**Crecen los encargos a detectives por fraudes laborales, por bajas fingidas o uso del teletrabajo para ir al gimnasio**

competencias para que las compañías estén preparadas para cualquier cosa que venga; se debe contar con habilidades sociales y emocionales que permitan mantener las relaciones y la colaboración inter e intra equipos así como la gestión de la distancia y la soledad en los entornos remotos; desarrollar la habilidad de trabajar en entornos totalmente digitales (corporativo, proveedores, clientes...) con la incorporación de la gestión centrada en el dato, automatización de tareas... etc.; la comunicación efectiva que permita la sincronización de los equipos y el trabajo asíncrono (es mejor no utilizar la reunión cuando se puede emplear un mail); desarrollar la habilidad de saber pensar de forma diferente (re-thinking) para responder de forma creativa e innovadora a la resolución de nuevos retos complejos; tener la habilidad de absorber nueva información y desaprender el conocimiento obsoleto, superar los desafíos y hacer un esfuerzo consciente para cambiar, pero siempre honrando el pasado.

### LA MAGIA DEL PRESENCIAL

El director del área de Proyectos de Transformación Sostenible de Talengo explicó que “con los equipos híbridos hemos perdido mucho de la magia que tiene el presencial, que te permitía acercarte al que lo sabía y lo solucionabas en un momento. Se pierde esa rapidez”. Por eso, aconseja la participación en la propuesta de nuevas soluciones o mejoras en los productos y servicios; la productividad y gestión eficaz del tiempo; la visualización y mejora de los flujos de trabajo (utilizar herramientas para que se pueda visualizar quién está trabajando en qué).

Para llevar un buen liderazgo es importante “rodearnos de personas que opinan diferente. No rodearte de gente que se parece a ti. Aprovechar esa diversidad para incluirlas e innovar”, promueve Juan Luis Jimeno.

Afirmó que “la empresa no es mejor por la cantidad de tareas que sea capaz de ejecutar, sino por el servicio que esté dando al cliente”. Hay que ser consciente que cualquier decisión que se tome en cualquier parte de la empresa “tendrá efecto en toda ella”. Sobre todo, “hay que tener mucho cuidado en adoptar decisiones que no estén alineadas con la estrategia de negocio. Hay que ser súper coherente. Hay que planificarlo bien y realizarlo paso a paso”.

Por su parte, Martín Navaz y Carmina Homs comentaron cómo ha sido el proceso de transición hacia modelos más flexibles en sus corredurías y elogiaron la buena respuesta que ha dado el sector asegurador en cuanto al paso de la presencialidad al teletrabajo.

### **EL MERCADO DE LAS ADQUISICIONES ESTÁ MUY ACTIVO**

Posteriormente, tuvo lugar una mesa redonda sobre las operaciones corporativas en las corredurías de seguros con Francisco Carrasco, socio responsable del área Legal de Seguros y Pensiones de KPMG Abogados; Irene Cao, socia del área Fiscal de Servicios Financieros de KPMG Abogados; Rafael Sanjuanbenito, M&A Manager FIG de KPMG España. Entre los tres, han presentado el panorama actual del sector asegurador en términos de regulación, supervisión y de mercado; y han abordado los distintos mecanismos para desarrollar operaciones de venta, fusión y optimización de

corredurías, así como los impactos fiscales que suponen estas operaciones.

Francisco Carrasco, indicó que “la situación de mercado de adquisiciones no es estándar porque hay mucha liquidez que se necesita colocar. Se busca encontrar economía de escalas. En un contexto de tipos de interés bajos pero que en un futuro podría dejar de serlo, los fondos de inversión se plantean otras inversiones, como la compra de una correduría, que es más estable”. El impacto de las nuevas tendencias en distribución de seguros, puede favorecer la concentración

Rafael Sanjuanbenito, piensa que “el mercado asegurador aun cuenta con margen para crecer... Reino unido tiene aproximadamente el doble de penetración que España en seguros de No vida”. En su opinión, “estamos en un momento relativamente bueno con recuperación del PIB y reducción de la morosidad y el desempleo está en mínimos. Eso favorece la inversión”. Hay que tener en cuenta, señala Sanjuanbenito que “las corredurías se han recuperado de la crisis del Covid muy por encima del sector asegurador y de la Bolsa en general. Además, han soportado las correcciones de

inicios de 2022. El acceso al cliente se está valorando mucho ahora”. En opinión de los expertos de KPMG se ha iniciado, recientemente, un proceso de consolidación en



**Por lo general, las corredurías se han recuperado de la crisis del Covid muy por encima del sector asegurador y de la Bolsa en general**





#### Graduados.

un mercado al que todavía le queda un amplio recorrido. Las nuevas tendencias de distribución van a requerir de un Capex (la inversión en capital o inmovilizado fijo que realiza una compañía para adquirir, mantener o mejorar su activo no corriente) más elevado que será más fácil de acometer para *players* de mayor tamaño.

#### CÓMO ESTABLECER EL PRECIO DE UNA CORREDURÍA

Para la valoración de corredurías existe una variedad de métodos que pueden emplearse: Métodos basados en ratios de mercado (múltiplos) (PER, Precio/Ebitda y Precio/Comisiones); o Métodos dinámicos (Descuento de flujos de caja). Se llamó la atención sobre el hecho de que “las perspectivas de creación de valor suponen la asunción de diferentes riesgos, y es posible que el potencial comprador no los incluya todos en el precio”. La metodología de múltiplos permite hacernos una idea de valor con relativa facilidad y es un método de contraste generalmente aceptado por el mercado.

El método de descuento de flujos de caja (DCF) es una metodología ventajosa y clave para defender el valor ante un potencial comprador, pero requiere de la definición de un plan de negocio adecuadamente

**El precio de venta puede incluir tanto un pago inicial como pagos aplazados, condicionados o no a algún tipo de hito**

soportado para dar confort al comprador. El DCF sería el beneficio operativo antes de impuestos más las amortizaciones, menos el impuesto de sociedades, menos las inversiones y menos las inversiones en fondo de maniobra.

Entre las ventajas del DCF, destacaron: la capacidad de generación de beneficios de la compañía; considera las expectativas del futuro de los negocios; es un método de valoración de aceptación general; es el método que incorpora de la forma más eficaz al resultado de la valoración todos los factores que afectan al valor de un negocio, considerando la empresa como un auténtico proyecto de inversión; y es un método riguroso. Entre los inconvenientes está: su complejidad, con cierto grado de subjetividad, por eso es importante el juicio profesional.

El precio de venta puede incluir tanto un pago inicial como pagos aplazados, condicionados o no a algún tipo de hito. Tiene que ver con el plan de negocio. Resulta clave tener acceso a un conocimiento amplio de los potenciales compradores para poner adecuadamente en valor el negocio en venta. El precio total puede estar compuesto por un pago inicial (fijo) en el momento del cierre de la operación; y/o una parte aplazada (fija), un pago diferido no contingente (fijo aplazado). También puede existir una parte variable que van en función del cumplimiento del plan de negocio: primas, comisiones y generación de valor.

#### REGLAS DE ORO PARA UNA TRANSACCION EXITOSA

Presentaron 5 reglas de oro para una transacción exitosa: “Prepararse a conciencia antes de ‘salir al

## PREMIO SOLIDARIO ADECOSE A FUNDACIÓN JUEGATERAPIA

Tras el XXIV Foro de Gestión de Corredurías tuvo lugar la Cena Anual Adecose 2022, donde la asociación celebró su 45 aniversario. Martín Navaz, presidente de Adecose, en su discurso, destacó los acontecimientos más importantes de estos 45 años, tanto para Adecose como para el sector asegurador.

Asimismo, se hizo entrega del Premio Solidario Fundación Adecose 2022 a Fundación Juegaterapia, puesta en marcha en 2010 para amenizar la estancia en los hospitales de los niños enfermos de cáncer a través de donaciones de videoconsolas y remodelación de instalaciones de los

centros sanitarios para convertirlas en salas de juegos. Además, Fundación Adecose concedió un Premio Solidario Extraordinario, como ya hizo en 2020 con ocasión de la Covid-19, a una iniciativa destacada por su intervención en la emergencia humanitaria provocada por la

guerra en Ucrania. Este reconocimiento, recayó sobre el Fondo Fiduciario de Contribuciones Voluntarias de las Naciones Unidas para las Víctimas de la Trata de Personas, creado para asistir y proteger a mujeres y niñas que han sido víctimas de trata mediante programas de reinserción en la sociedad.



Entrega de premio extraordinario.

mercado'; identificar a los socios que puedan generar más valor y mantener la competencia hasta el final; coordinación y más coordinación con un solo interlocutor ante el socio; no precipitarse en el cierre porque es mejor un buen cierre, que un cierre rápido; no confiar en la buena voluntad del socio porque un acuerdo solo vale si está escrito y se puede cumplir. Es conveniente dejar la gestión en manos de especialistas con experiencia en procesos similares”.

La duración de un proceso de venta o de incorporación de un socio conlleva 5-6 meses, aunque un proceso fast-track con un número reducido de candidatos reduciría el período de ejecución. Consta de tres fases:



**La duración de un proceso de venta o de incorporación de un socio conlleva 5-6 meses**

1. Planificación y preparación de la información del proceso. Elaboración de la documentación comercial, legal (NDA y carta de proceso) y contacto con los potenciales candidatos: envío de teaser y extended teaser/ infomemo.
2. Due Diligence. Recepción de las ofertas no vinculantes y selección de candidatos para la fase II Apertura del Virtual Data Room con información detallada de la compañía y proceso de Q&A; y preparación de la documentación legal del proceso.
3. Negociación y cierre. Recepción de las ofertas vinculantes y selección de candidatos para la fase III Negociación de los contratos Firma de la transacción.



Entrega de Premio Solidario Juegaterapia.

### IMPACTO FISCAL DE LA VENTA DE UNA CORREDURÍA

Irene Cao explicó el impacto fiscal de la venta de una correduría y cómo optimizarlo. Para ello, es muy relevante “el impacto que puede tener de los riesgos que se heredan. Hay que ver cómo va a tributar, qué se va a transmitir y cómo. El IVA es un gran coste y no es recuperable al completo”.

También puso la atención en saber qué pasará con los flujos futuros de dividendos, porque pueden no ser eficientes fiscalmente. En la post transmisión se tiene que saber si se va a comprar acciones, porque no lleva IVA.

Entre los riesgos y oportunidades a considerar en la operativa habitual de las corredurías, Cao destacó:

- “IVA en la mediación. Riesgo de no repercusión: peligro con los contratos estandarizados.
- Transmisión de carteras. Problemas en la consideración de unidades económicas autónomas.
- Fondos de comercio. Problemática con la amortización de fondos de comercio de operaciones previas con neutralidad.
- Prorrata. Cautela con la deducibilidad al 100% de las entidades holding”.

Antes de la entrega de diplomas a los 32 alumnos de la IV Edición del Programa de Desarrollo Directivo Fundación Adecoese-UEM, se presentó el proyecto académico ganador de esta edición ‘Vooltio: Desarrollo y comercialización de una App para ciclistas’. Se trata de un seguro a medida en el que habría flexibilidad y personalización del producto dirigido a un hombre de 41 años, de ciudad, adaptado al ciclismo urbano, con dos desplazamiento diarios. El seguro cubriría tanto los daños personales y materiales y tiene un GPS. El de RC costaría 18 euros al año; el de RC + daños corporales/accidentes personal, 35 euros al año; y el que cubre las anteriores más robo GPS y daños materiales a la bici, 140 euros al año.

Las previsiones de los diseñadores de la aplicación es llegar a 3.200 clientes, en el primer año. Y en 4 años, a 12.700 clientes, tras extenderlo a la Unión Europea. Para conseguirlo, se necesita una inversión de 200.000 euros. 60.000 euros a través de business angels (el 10% de la empresa), 75.000 euros por medio de Enisa, 20.000 euros por deuda bancaria y 45.000 euros los pondrían los socios fundadores.

CARMEN PEÑA



Nerea de la Fuente,  
directora de  
Suscripción de [Hiscox](#)

# Las pymes, cada vez son más conscientes de la necesidad de **CIBERPROTECCIÓN**

Cada vez más, la ciberseguridad va calando entre las empresas como un asunto vital para su supervivencia. Si bien es cierto que, tradicionalmente, se han asociado más los ciberataques a las grandes compañías, la realidad es que, cada vez más, las pequeñas y medianas empresas se convierten en objetivos de los ciberdelincuentes, que buscan acceder a sus infraestructuras tecnológicas y hacerse con sus datos.

Esta realidad, a su vez, se refleja en la preocupación de las pymes, ya que el 69% considera que su ciberseguridad es un asunto muy determinante de su capacidad para competir dentro de su propio mercado, según datos de nuestro último Informe de Ciberpreparación.

En línea con esta preocupación, el 60% de ellas tienen coberturas ante incidentes ciber: el 30% cuenta con una póliza exclusiva de ciberseguridad y otro 30%

tiene estas coberturas como parte de otra póliza que abarca también más áreas. Además, incluso dentro de las que no cuentan con ese respaldo, la preocupación es latente si tenemos en cuenta que un 18% tiene planes de invertir en una póliza ciber y otro 11% de incluirla como parte de una más general.

Los motivos detrás de este impulso a la contratación del seguro Ciber son variados: el 41% de las pymes lo hacen preocupadas por la seguridad de los datos, tanto los propios como los de sus clientes; el 39% por las posibles reclamaciones de sus clientes como resultado de un ciberataque; y otro 34% hace uso del ciberseguro como prueba de su ciberseguridad ante clientes y socios.

La amenaza es tal que, de hecho, el 43,7% de las pymes españolas sufrió al menos un ciberataque durante 2021. Detrás de este alto porcentaje de ciberataques también se esconde el hecho de que solo el 2% tienen los conocimientos necesarios de ciberseguridad para ser

consideradas ciberexpertas, mientras que un tercio de ellas (34%) son consideradas como cibernovatas.

Además de apostar por el seguro Ciber para garantizar su seguridad, las empresas también optan por una mayor inversión en ciberseguridad. En 2020, destinaron a ciberseguridad el 20% de su presupuesto total de TI, mientras que en 2021 ese porcentaje aumentó hasta el 21,89%, lo que supone que, de media, invirtieron 145.000 euros en ciberseguridad, el pasado año.

### EL 60% DE LAS PYMES INVIERTEN EN HACER FRENTE A LAS AMENAZAS Y VULNERABILIDADES

Las pequeñas y medianas empresas han hecho uso de ese presupuesto de forma variada, ya que el 60% ha apostado por invertir en hacer frente a las amenazas y vulnerabilidades que ya existían en el seno de su organización, mejorar la seguridad de los servicios y aplicaciones dirigidos a clientes y, por último, garantizar que los socios y los proveedores cumplieren con sus propios requisitos de seguridad, algo especialmente importante

### Un 18% de las empresas tiene planes de invertir en una póliza Ciber



en el actual contexto de popularización de los ataques a las cadenas de suministro.

A su vez, un 59% de las pymes españolas han utilizado ese presupuesto para mantener el cumplimiento de la normativa en esta materia, mientras que el 58% ha decidido realizar evaluaciones de ciberseguridad en sus infraestructuras de datos y tecnologías.

Esta inversión permite a las pequeñas y medianas empresas reforzar su ciberseguridad para poder seguir siendo operativas y evitar la fuga de clientes, un asunto fundamental a la vista de que un tercio (32%) de las pymes ha perdido clientes como resultado de un ciberataque. Por tanto, el avance en materia de concienciación sobre los peligros de la ciberseguridad

es, sin duda, una buena noticia para el tejido empresarial español, que debe seguir invirtiendo en esta área para garantizar su propia resiliencia.

**HISCOX**  
**XPRESS**

COTIZA EN NUESTRA  
WEB SIN CLAVES  
NI CONTRASEÑAS

Más información sobre cómo cotizar en: [www.hiscox.es/como-cotizar-con-hiscox](http://www.hiscox.es/como-cotizar-con-hiscox)



¿Qué puedes hacer dentro de Hiscox Xpress?

- Calcular una prima orientativa para tu cliente sobre la marcha
- Productos adaptados a la actividad de tu cliente
- Solicitar una cotización



¿Cuáles son las ventajas de utilizar Hiscox Xpress?

- Proceso rápido y ágil
- Sin la necesidad de tener clave de mediación con Hiscox
- Condiciones más competitivas



WWW.HISCOX.ES



Carlos Nadal,  
director del Negocio  
Asegurador en  
Iris Global

# VIAJES de estudios seguros

No todos los viajes que se realizan al exterior son iguales. Por eso, es tan importante adaptar los seguros a las necesidades de cada viajero. En el caso concreto de los viajes de estudios, se necesitan incorporar una serie de coberturas que no tienen los productos dirigidos a viajes de placer. Para los corredores es importante conocerlos y saber ofrecerlos adecuadamente.

Muchos jóvenes de todo el mundo realizan estudios de todo tipo fuera de su país de residencia. También profesores universitarios y diversos profesionales viajan al extranjero para realizar masters, programas de doctorado etc. Por último, muchos niños y adolescentes realizan cursos de idiomas en varios países del mundo.

Por tanto, tenemos un número muy importante de personas que se desplazan, por un periodo de tiempo que puede llegar a casi un año, con el propósito de cursar algún tipo de estudio específico.

Para este tipo de clientes las aseguradoras especializadas en seguros de Viaje para personas han elaborado productos aseguradores *ad hoc*. Productos que tiene como base las mismas garantías esenciales de cualquier seguro de Viaje, tales como gastos médicos y de hospitalización, tras-

lado sanitario, responsabilidad civil, defensa jurídica, etc. Pero, además, incorporan garantías muy específicas para este tipo de riesgos, que me gustaría detallar a continuación:

## INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DE MATRÍCULA

En caso de accidente o de repatriación médica que impida al estudiante asistir a las clases programadas durante un mínimo de tiempo, el asegurador reintegrará el importe de la matrícula del curso.

## INDEMNIZACIÓN POR PÉRDIDA DE CLASES POR ENFERMEDAD O ACCIDENTE

En caso de accidente o de repatriación médica que impida al estudiante asistir a las clases programadas durante un mínimo de tiempo, el asegurador reintegrará los gastos justificados incurridos en concepto de clases particulares.

## INFORTUNIO FAMILIAR

En caso de fallecimiento por accidente del padre, madre, tutor o persona de la que dependa económicamente el estudiante, se pagará el gasto del curso a realizar en el extranjero.

## REINCORPORACIÓN AL PLAN DE VIAJE DE ESTUDIOS

Si el estudiante tiene que interrumpir sus estudios a causa de un accidente o por una enfermedad grave, el asegurador se hará cargo de la reincorporación al curso programado.

## GASTOS DE ANULACIÓN DEL PROGRAMA DE VIAJE DE ESTUDIOS

Si el estudiante tuviera que cancelar su viaje de estudios, previamente a iniciarlo, por los motivos asegurados en la póliza, el asegurador tomará a su cargo el reembolso de los gastos de anulación de viaje que se produzcan a cargo del estudiante, siempre y cuando no sea recuperable por él mismo.

Motivos aplicables al propio asegurado o sus familiares, y ligados a temas de salud, legales, laborales y por causas extraordinarias.

## INTERRUPCIÓN DEL CURSO

El asegurador reembolsará al estudiante el coste de los servicios, contratados antes del inicio del viaje, que no hubiesen podido ser utilizados ni reembolsados total o parcialmente como consecuencia de la conclusión anticipada del viaje programado, que implique obligatoriamente el regreso del estudiante a su lugar de residencia habitual, por los siguientes motivos:

**Es importante contar con garantías que ofrezcan una protección integral a la persona que decide iniciar unos estudios en el extranjero**



- a) accidente o enfermedad del estudiante.
- b) hospitalización de un familiar no asegurado, una vez iniciado el viaje, que exija un ingreso mínimo de 24 horas.
- c) fallecimiento durante el viaje, del estudiante o de un familiar no asegurado.
- d) daños graves en el hogar o despacho profesional del estudiante.

En definitiva, toda una serie de garantías que ofrecen una protección integral a la persona que decide iniciar unos estudios en el extranjero.

Como en cualquier seguro de Viaje se tendrá que escoger unos gastos médicos adecuados en función del país de destino, así como unas coberturas sanitarias y de anulación que nos protejan de cualquier vicisitud relacionada con el Covid19.

SEGURO DE

## Asistencia en Viaje Estudios

# ¿Vas o vienes?



- Asistencia médica y hospitalizada
- Consulta médica telefónica
- Interrupción del curso
- Reincorporación al plan de viaje de estudios
- Infortunio familiar
- Gastos de anulación del programa de viaje de estudios
- Indemnización por pérdida de matrícula
- Indemnización por pérdida de clases por enfermedad o accidente



Mar Romero, directora  
de Distribución de AXA

# Los incendios **VISIBILIZAN** la baja contratación de seguros en las zonas rurales

Miles de hectáreas han ardido este verano llegando, en ocasiones, a casas. Esta situación ha dejado patente un grave problema: la tasa de penetración del seguro en las zonas rurales y, especialmente, en las segundas residencias es muy baja. Un contexto en el que la población necesita aún más, si cabe, el asesoramiento experto.

“Lo hemos perdido todo, toda nuestra vida quemada por el fuego”. Aún tengo en mi retina y oigo en mi cabeza estas palabras de una persona en uno de los informativos de televisión este verano. Más de 50 grandes incendios han destruido más de 230.000 hectáreas, el equivalente a unos 280.000 campos de fútbol, en toda España, de Norte a Sur, de Este a Oeste, sin excepciones.

Creo que, como expertos en la gestión de riesgos, los profesionales que trabajamos en el sector seguros pensamos, instintivamente, al ver las consecuencias de estos incendios, en las coberturas y garantías que podrían permitir sobrellevar la situación de estas personas. Y entonces llega un segundo momento de estupefacción cuando comprobamos que la tasa de penetración del seguro en las zonas rurales y, especialmente, en las segundas residencias es muy baja.

En España, un país que tradicionalmente ha ahorrado en ladrillo, 3 de

cada 10 casas están desprotegidas sin ninguna póliza de Hogar. Un porcentaje que se eleva hasta por encima del 70% en caso de segundas residencias. Es decir, menos del 20% de las segundas residencias tienen un seguro de Hogar, según los últimos datos de Unespa, recogidos de la Encuesta de Presupuestos Familiares. Dicho de otra manera, el 80% de las personas que tienen una segunda residencia lo perderían todo en caso de incendio o inundación y más del 25% perderían la casa en la que viven.

## GRAN DESPROTECCIÓN

El nivel de desprotección, sin duda, es muy elevado considerando además las amenazas emergentes que se ciernen sobre las sociedades modernas con el cambio climático como protagonista: la proliferación de incendios y la frecuencia de las Danas.

Como compañía aseguradora, este verano hemos detectado un incremento del 400% de los siniestros por fuego y los efectos de la gota fría vuelven a dejarnos daños por agua también importantes. Un contexto en el que la población necesita aún más, si cabe, el asesoramiento y pedagogía experta. La sociedad en general, y los ciudadanos en particular, han de ser conscientes de la necesidad de protección y del riesgo que asumen en caso contrario.

Tenemos una oportunidad y una responsabilidad muy importante considerando, además, que la mediación profesional es la más cercana a estas realidades. Sabemos que tenemos un mediador casi en cada pueblo de España, en esos pueblos que se han quemado, que sufren las inundaciones y que han de conocer todas las herramientas para mejorar su protección.



**En España, el 70% de las segundas residencias no tienen seguro de Hogar**

Un camino que, sin duda, no es fácil y en el que, además, debemos explicar bien cuál es nuestro *role*, el del Consorcio y el de las autoridades con una premisa: sin seguro no hay protección.



**Elige en quién confiar**

## Nueva emisión de 'Maxiplan Inversión Premium'

**Santalucía** ha ampliado su oferta de productos de inversión lanzando una nueva emisión de su producto estructurado 'Maxiplan Inversión Premium'. Es un producto a prima única que vincula la inversión del cliente a la evolución del índice Solactive BQIS ESG Global Leaders RC 6% y la deuda pública italiana.

El 'Maxiplan Inversión Premium' ofrece un cupón del 9,75% para el cliente pagadero al vencimiento y, además, el 100% de la revalorización del índice en el periodo. Está dirigido especialmente a inversores de perfil moderado. El importe mínimo de inversión son 20.000 euros.



## Póliza de Vida para cazadores

**Getlife** ha lanzado un nuevo seguro de Vida especialmente diseñado para cazadores que garantiza una indemnización por valor del capital asegurado para el usuario, familiares o seres queridos en caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta por accidentes durante la práctica de la caza.

El seguro de Vida para cazadores se realiza 100% online, sin papeleo y sin exámenes médicos ni cadencias. Entra en vigor de forma inmediata y la póliza se puede gestionar y modificar online en cualquier momento para adaptar las coberturas a las necesidades del usuario en cada momento. Desde 5 euros al mes los usuarios pueden asegurar 150.000 euros de indemnización. Se permiten cobrar por anticipado el 10% de la indemnización, hasta 6.000 euros, en caso de fallecimiento del asegurado para cubrir los gastos del sepelio.



## 'Accidentes Senior' para mayores de 65 años

**Generali** lanza al mercado 'Accidentes Senior', su nuevo producto para personas mayores de 65 años, con una edad máxima de contratación de 84 años. Incorpora garantías y coberturas de daños personales, así como múltiples servicios vinculados a la salud, la asistencia a domicilio y en viaje.

A partir de los 85 años estarán cubiertas de forma vitalicia las coberturas de fallecimiento, asistencia domiciliaria y en Viaje.

"En Generali estamos trabajando ya en productos que proporcionen soluciones y respuestas a las necesidades reales de este colectivo", según Carmen Bocero, Head of Life, Health & Accident.



## Seguro de Hogar **más flexible**

**Reale Seguros** sigue ampliando y mejorando su catálogo de productos de Multirriesgos con el lanzamiento de 'Reale Hogar', que protege el patrimonio familiar de los riesgos a los que éste se halla expuesto, ofreciendo una cobertura completa a las viviendas.

'Reale Hogar' es un producto flexible, que se adapta a las necesidades del cliente, ya que cuenta con una nueva estructura, que amplía su oferta actual gracias a las tres gamas que ofrece: Estándar, Óptima y Premium.

Además, incorpora la posibilidad de añadir packs de valor añadido, diseñados para proporcionar una mayor personalización:

- **Pack Mascotas:** se aseguran gatos y perros, cubriendo "Daños a animales" como gastos veterinarios por accidente, robo o extravío... y acceso a "Servicios" variados, como servicios veterinarios, de asesoramiento, etc.
- **Pack Salud:** Servicio de telemedicina a través de una plataforma tecnológica, "Reale Cuídate", que permite servicios como consultas médicas ilimitadas a médicos generalistas y especialistas, receta electrónica privada y acceso a un repositorio digital donde el paciente tendrá su historial clínico.
- **Pack Movilidad Familia:** cubre la Responsabilidad Civil, fianzas y defensa y fallecimiento por la utilización de vehículos de movilidad personal (VPM).
- **Pack Protección Menores:** Comprende una serie de servicios destinados a la protección de menores frente a cualquier sospecha de incidente de acoso en Internet. Servicios que van desde el asesoramiento online por expertos, hasta, en caso de incidente, la certificación y eliminación de los contenidos en Internet.



- **Pack Compra Segura:** Este pack tiene como objetivo garantizar la tranquilidad a la hora de operar en Internet: Asesoramiento jurídico y Responsabilidad Civil privada, pérdidas económicas por robo de identidad y compra online, borrado digital.
- **Pack Protección Tecnología:** cubre la reparación, sustitución y recuperación de Smartphone, Tablet o Smartwatch de uso particular. En el caso de que no sea posible la reparación/recuperación se indemnizará.

Esta nueva solución aseguradora se adapta a todas las tipologías de viviendas, ya sea la vivienda principal, una segunda residencia vacacional, destinada a alquiler o a alquiler turístico, desocupada, y se incluyen productos para Expatriados y Agro.

## Soluciones de protección legal para pymes y autónomos



**DAS Seguros** ha lanzado 'DAS Protección Contraseguros', 'DAS Franquicia Asegurada Responsabilidad Civil' y 'DAS Franquicia Asegurada Protección de Daños', para pequeñas y medianas empresas y autónomos. Su objetivo es ampliar la defensa de los derechos legales de los profesionales de ambos segmentos.

'DAS Protección Contraseguros' garantiza la reclamación de los derechos de las pymes y los autónomos en caso de incumplimiento de otra aseguradora o del Consorcio de Compensación de Seguros - incluyendo también la elaboración de un peritaje adicional en caso de daños sin necesidad de presentar reclamación.

'DAS Franquicia Asegurada Responsabilidad Civil' complementa las pólizas de Responsabilidad Civil. Se garantiza la defensa subsidiaria de la responsabilidad civil que pudiera exigirse al asegurado por los daños y perjuicios sufridos por un tercero, siempre que el importe reclamado sea inferior a la franquicia de la póliza de RC. Entre las coberturas destaca la responsabilidad civil subsidiaria de explotación, productos o servicios, profesional y protección de datos. Este seguro incluye además la reclamación por incumplimiento de contrato de otros seguros.

'DAS Franquicia Asegurada Reclamación de Daños', complementa a las pólizas tradicionales de daños. Se da respuesta a las problemáticas que surgen en diferentes supuestos de la póliza de daños relacionados con la franquicia. Entre las coberturas se incluyen los daños materiales sufridos que no superen el importe máximo reclamable; aquellos que superan el importe máximo reclamable -siendo el exceso objeto de indemnización directa por otra aseguradora- o, en el caso de existir póliza de daños materiales concertada con otra aseguradora, y no existir cobertura para el siniestro, ampliándose la reclamación al perjuicio total ocasionado al asegurado.

## Ciclistas y motoristas más seguros

**Getlife** ha lanzado un seguro de Vida especialmente diseñado para motoristas y ciclistas que garantizan una indemnización por valor del capital asegurado para el usuario, o familiares y seres queridos en caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta por accidente de circulación. Desde 5 euros al mes, los usuarios pueden asegurar 150.000 euros de indemnización.

Su contratación es 100% online, sin papeleo y sin exámenes médicos ni cadencias. El seguro entra en vigor de forma inmediata, la prima se abona cada mes y la póliza se puede gestionar y modificar online en cualquier momento para adaptar las coberturas a las necesidades del usuario.

También permiten cobrar por anticipado el 10% de la indemnización, hasta 6.000 euros, en caso de fallecimiento del asegurado para cubrir los gastos del sepelio.





## Policías y guardias civiles seguros

Los agentes de la Policía Nacional y Guardia Civil son considerados perfiles de riesgo por las aseguradoras tradicionales debido al tipo de trabajo que realizan. Por eso, la insurtech española [Getlife](#) ha lanzado un nuevo seguro de Vida especialmente diseñado para los miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado (FFCCSE) que no supone un incremento en la prima a este colectivo y garantizan una indemnización por valor del capital asegurado para el usuario, familiares o seres queridos en caso de fallecimiento o invalidez permanente absoluta por accidentes durante actos de servicio.

El seguro de Vida para policías y guardias civiles de Getlife se puede contratar 100% online, sin papeleo y sin exámenes médicos ni cadencias. Entra en vigor de forma inmediata, la prima se abona cada mes y además la póliza se puede gestionar y modificar online en cualquier momento para adaptar las coberturas a las

necesidades del usuario. Desde 5 euros al mes, los usuarios pueden asegurar 150.000 euros de indemnización.

Además, se permite cobrar por anticipado el 10% de la indemnización, hasta 6.000 euros, en caso de fallecimiento del asegurado, para cubrir los gastos del sepelio.

## Protección legal para el sector agrario

[DAS Seguros](#) ha lanzado 'Protección Agropecuaria', un seguro exclusivo para profesionales de los sectores agrícola, ganadero y pesquero, que ofrece coberturas focalizadas en la reclamación de los derechos del empresario agrícola en conflictos con clientes, proveedores y terceros.

Esta póliza, cuya prima depende exclusivamente de las hectáreas que ocupa el negocio, se considera complementaria a los productos aseguradores tradicionales agrícolas, que se limitan a cubrir los daños y desperfectos derivados de diversas contin-

gencias y catástrofes naturales, pero no cubren el resto de las problemáticas derivadas de la actividad.

Un equipo de abogados especializados se asegurará de que su actividad está protegida, reclamando por vía amistosa o judicial



los daños y perjuicios que sufra el empresario relacionados con inmuebles asegurados, incumplimientos de contrato de obras o servicios que afecten al ciclo productivo o de clientes, así como conflictos relacionados con contratos de servicios y suministros.

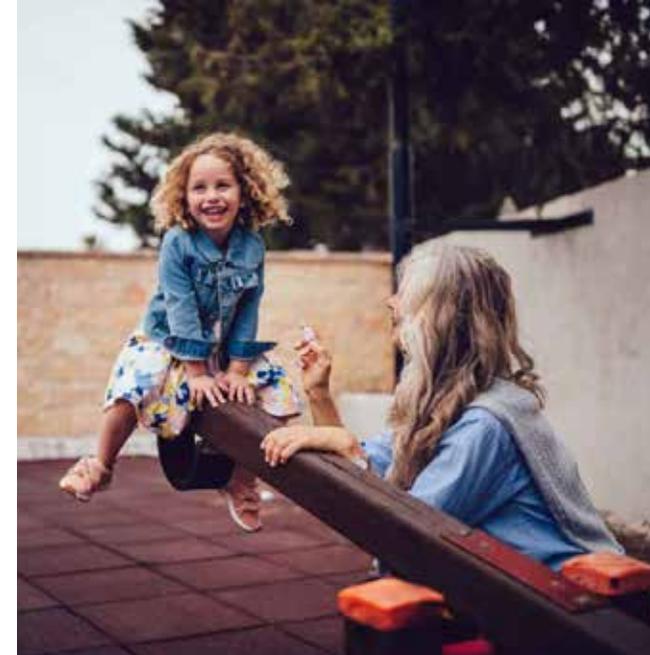
## Producto de Vida Ahorro **bien asesorado**

**Reale Seguros** ha lanzado un nuevo producto de Vida Ahorro, bajo la denominación de 'Reale Ahorro Garantizado'. Se trata de un seguro sencillo, rentable y sin riesgo para el cliente y cuenta con la característica principal de ser fácil de entender y de ser explicado y asesorado por el mediador.

“Se ha diseñado un nuevo producto de ahorro sencillo, fácil de entender por el cliente y de ser explicado por el mediador, que se

posiciona como la solución perfecta para aquellos clientes con perfiles conservadores que buscan, por encima de todo, la confianza de saber que sus ahorros están garantizados. Es adecuado también para clientes que ya tienen otras soluciones de ahorro y deciden diversificar su riesgo incorporando en su cesta de inversión productos de rentabilidad garantizada”, afirman desde la entidad.

'Reale Ahorro Garantizado' asegura un beneficio de la inversión mediante un interés que se prepacta semestralmente, cuenta con garantías de supervivencia y falleci-



miento y una duración de 10 años. Permite aportaciones únicas, periódicas y extraordinarias, admitiendo el rescate a partir de la primera anualidad de la póliza.



## Seguro de Vida para **deportistas de montaña**

La insurtech **Getlife** ha presentado su seguro de Vida específico para los más aventureros que protege a la familia del asegurado en caso de fallecimiento o invalidez permanente.

Se trata de un producto específico y diseñado para los amantes de la montaña, una actividad que no suele ser cubierta por las aseguradoras tradicionales. Puede contratarse online y fácilmente durante el tiempo que se decida y sin necesidad de reconocimientos ni pruebas médicas. Mientras se pague la prima, que se factura de forma mensual, y no anual, el asegurado estará cubierto.

Getlife también permite realizar cambios en las coberturas incluidas cuando el asegurado lo necesite.



Déjanos echarte una mano. Somos tu socio, somos tu seguridad y tu tranquilidad. Somos la batería de tu empresa. Porque Solunion es más que un seguro, somos energía y confianza.

**Toma nuestra mano para subir más alto.** Toma fuerza con la experiencia que te ofrece nuestro equipo profesional. No hay lugar donde tu empresa no pueda llegar. Porque Solunion es más que un seguro, es una garantía de querer y poder.

**Seguros de Crédito • Caución • Recobro • Otros servicios**

Para todo tipo de empresas, desde pymes a grandes corporaciones.

[solunion.es](http://solunion.es) **915813400**

 **solunion**  
SOMOS IMPULSO

## El Gobierno ofrece una partida de 10 millones a la internacionalización de las empresas

El Consejo de Ministros ha aprobado la modificación de la Línea de Financiación Pyme para proyectos de exportación e inversión con cargo al Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) para apoyar proyectos de exportación e inversión ofreciendo financiación de hasta 10 millones de euros.

De esta forma, se pretende facilitar el acceso a la financiación para las operaciones de exportación e inversión de las pymes españolas, al mismo tiempo que se la dota de mayor flexibilidad en las condiciones y agilidad en la tramitación.

Se intenta atender las demandas de financiación de las pymes para sus operaciones de exportación e inversión, en un contexto de restricción del crédito, especialmente para este tipo de empresas. La nueva línea permitirá reforzar el apoyo a las

empresas, dado que el FIEM, en estos segmentos de crédito, es la única alternativa posible de financiación directa en operaciones de pequeño importe ante la ausencia de interés del sector bancario para crédito comprador.

## El 61% de empleados son partidarios de la obligatoriedad de ofrecer desde las empresas productos de ahorro para complementar la jubilación

El 61% de los empleados españoles cree que debería ser obligatorio para las empresas ofrecer productos para complementar la pensión pública de jubilación, algo que ya es una realidad en algunos países de la Unión Europea. Esta es una de las conclusiones del 'Tercer Barómetro de Previsión Social para la jubilación' de [Nationale-Nederlanden Employee Benefits](#), .

complementario a la jubilación vía empresa. Entre los productos contratados, el plan de pensiones de empleo es el más común (74%), seguido del seguro de jubilación (45%). Un 65% de los que se benefician de alguna de estas soluciones las valora positivamente, siendo los que disfrutaban de un seguro de jubilación los que se declaran más satisfechos con el producto (77%), seguidos de los que tienen un plan de pensiones (60%) y de los que participan en un plan de previsión social empresarial (55%).

Solo un 9% de los empleados españoles cuenta con alguna solución de ahorro

Solo el 11% de los encuestados reconoce que no dedicaría parte de su salario a contribuir a su jubilación si su empresa le ofreciera la opción de hacerlo. Y, es más, un 51% asegura que invertiría parte de su salario en ello y aportaría más de 1.700 euros al año.





## Disponible el Kit Digital para autónomos y pymes con menos de diez empleados, desde el 2 de septiembre

Los autónomos y pymes que cuenten con entre tres y nueve trabajadores a su cargo ya pueden solicitar el Kit Digital, desde el 2 de septiembre. El **Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital** ha anunciado, a través de Red.es, las nuevas bases y plazos de ejecución de esta ayuda. La gran novedad es que se puede solicitar ayudas a la adquisición de hardware en esta ocasión.

Esta vez, como novedad, los negocios y autónomos interesados en estas ayudas podrán destinar el dinero a más servicios de los previstos.

El catálogo de soluciones disponibles es: sitios web y presencia básica en internet; comercio electrónico; gestión de redes sociales; gestión de clientes; *business intelligence* y analítica; gestión de procesos; factura electrónica; servicios y herramienta de oficina virtual; comunicaciones seguras y ciberseguridad. Además, se añaden dos categorías que no existían hasta la fecha: presencia avanzada en internet y *marketplace*.

Los pasos y procesos para solicitar esta ayuda se mantienen: Primero, el autónomo deberá darse de alta en la web AceleraPyme y realizar el test de autodiagnóstico habilitado en la página. Una vez cumplimentada esta prueba, los profesionales tendrán ya muy agilizados los trámites para poder solicitar los fondos. Sólo tendrán que esperar a que se abra su convocatoria según las fechas señaladas e iniciar su procedimiento de solicitud.

La convocatoria publicada en el Boletín Oficial del Estado (BOE) introduce novedades importantes como:

- Los autónomos sólo podrán emplear las ayudas para la contratación de los servicios incluidos en el catálogo anteriormente mencionado.

- Los hardwares o dispositivos electrónicos sólo serán subvencionables como parte de una solución de digitalización. Un ejemplo de ello es que un autónomo no podrá solicitar la ayuda del Kit Digital para comprarse un ordenador portátil, pero sí dispositivos de cobro que le ayuden en la gestión de su negocio.
- Se podrán financiar mejoras de soluciones de digitalización preexistentes en los negocios. Esto, siempre y cuando implique una mejora funcional de, por ejemplo, una página web o comercio electrónico. No se considerarán mejoras funcionales aquellas soluciones que supongan un desarrollo, progreso, aumento o enriquecimiento de los servicios y funcionalidades de la solución ya existente. Tampoco lo será la actualización de versiones de software ni *upgrades* o mejora de versiones.

Los agentes digitalizadores, explica el BOE, contarán con un plazo de un máximo de tres meses para realizar la instalación, desarrollo o mejora del servicio por el que el autónomo haya solicitado la ayuda.

Este plazo comienza a contar desde la validación del Acuerdo de Prestación de Soluciones de Digitalización.





## Vacaciones fiscales, ATA explica qué son y cómo solicitarlas

¿Sabías que los trabajadores por cuenta propia pueden solicitar que la Agencia Tributaria no les mande ninguna notificación durante 30 días? Para solicitar los días de cortesía que concede Hacienda es necesario estar dado de alta en el Sistema de Dirección Electrónica Habilitada y haber realizado la suscripción a los procedimientos disponibles para la recepción de notificaciones de la [Agencia Tributaria](#).



solicitar con un mínimo de 7 días de antelación a las vacaciones fiscales deseadas, explica [ATA](#).

Al acceder al servicio, la aplicación valida si el certificado electrónico seleccionado está suscrito al sistema de notificación electrónica y se muestra un calendario del año natural en curso para señalar los días deseados. Será necesario marcar también los sábados y los domingos.

Los autónomos suscritos de forma voluntaria a la recepción de notificaciones, únicamente tendrán días de cortesía sobre los procedimientos en los que se encuentren suscritos.

Cada año natural, los autónomos podrán solicitar hasta 30 días de cortesía donde la Agencia no podrá poner notificaciones a su disposición en la Dirección Electrónica Habilitada. Se deberán de

Cuando se produce un cargo fraudulento, será la entidad bancaria, como proveedor de servicios de pago, la que deberá reponer el dinero sustraído, salvo que demuestre que hubo negligencia grave por parte del titular de la cuenta.



## Los jueces respaldan a las víctimas del 'phishing' bancario

Desde [Asufin](#) se explica que un cargo fraudulento (aquel que se ordena por un tercero que ha accedido a los datos bancarios del titular de la cuenta bancaria) no es lo mismo que un cargo no autorizado (cuando el usuario proporciona a un tercero, por ejemplo, a un comercio online, voluntariamente y sin engaño los datos de sus cuentas o tarjetas para realizar una transacción).

Patricia Suárez, presidenta de esta institución, señala que la ley de servicios de pago obliga al proveedor a cumplir con las medidas de seguridad necesarias para asegurar la identidad del cliente y la autenticación de las operaciones. Por eso, la ley impone al banco una responsabilidad cuasi objetiva siempre que la víctima no haya dado autorización real a la transferencia del dinero. La responsabilidad se imputa de forma directa al banco con independencia de si ha incurrido en culpa o dolo, quedando exonerado únicamente en los casos de fuerza mayor o culpa exclusiva del perjudicado.



## El 75% de los diputados del Congreso respalda el acuerdo en la reforma del RETA

El Congreso de los Diputados aprobó el 25 de agosto, con 260 votos a favor y 25 abstenciones de los 349 votos emitidos el **Real Decreto-ley 13/2022**, de 26 de julio, por el que se establece un nuevo sistema de cotización para los trabajadores por cuenta propia o autónomos y se mejora la protección por cese de actividad que reforma el Régimen Especial de trabajadores autónomos. El Congreso ha tomado la determinación de tramitarlo como Proyecto de Ley por 348 votos a favor.

De esta forma se ha convalidado en el Congreso el Real Decreto fruto del acuerdo que llegó el Gobierno con los interlocutores sociales y las organizaciones de autónomos. “Celebramos que prácticamente el 75% de los diputados del Congreso hayan validado este acuerdo del Diálogo Social”, ha asegurado Lorenzo Amor, presidente de **ATA**.

Esta reforma conllevará cambios sustanciales, pero desde ATA quieren lanzar un mensaje de tranquilidad y confianza a los autónomos. “El 62% de los autónomos, seis de cada 10, va a pagar en los próximos 3 años menos que lo que está pagando actualmente. Un 18-20% va a pagar igual y otro 20%, aproximadamente, va a pagar un poco más, aunque mucho menos de lo que se proponía al inicio de las negociaciones, prácticamente la mitad o incluso una tercera parte de aquel inicio”.

“Es un sistema que mejora las prestaciones de los autónomos, un sistema en el que el autónomo que tengan un rendimiento neto por debajo de los 20.400 euros va a

pagar menos o en todo caso va a pagar lo mismo que ahora”, ha añadido el presidente de ATA. El rendimiento neto declarado de los autónomos no llega a 16.000 euros y esta reforma ha establecido el tope para pagar más en 20.400 euros al año para los persona física y en prácticamente 27.000 euros al año para los autónomos societarios.

Por eso, este sistema “es bueno que haya tenido el respaldo mayoritario de la cámara, que ahora ha decidido tramitarlo como proyecto de Ley”, ha valorado Amor.

En este enlace se puede encontrar los puntos clave de la reforma <https://ata.es/wp-content/uploads/2022/08/PUNTOS-CLAVE-DE-LA-REFORMA-DEL-RETA-2-AGOSTO.pdf>

Rendimientos €/mes	2023		2024		2025	
	BASE €/mes	CUOTA €/mes	BASE €/mes	CUOTA €/mes	BASE €/mes	CUOTA €/mes
<=670	751,63	230	735,29	225	653,59	200
>670 - <=900	849,67	260	816,99	250	718,95	220
>900 - < 1.166,70	898,69	275	872,55	267	849,67	260
>=1.166,70 - <= 1.300	950,98	291	950,98	291	950,98	291
>1.300 - <= 1.500	960,78	294	960,78	294	960,78	294
>1.500 - <= 1.700	960,78	294	960,78	294	960,78	294
>1.700 - <= 1.850	1.013,07	310	1.045,75	320	1.143,79	350
>1.850 - <= 2.030	1.029,41	315	1.062,09	325	1.209,15	370
>2.030 - <= 2.330	1.045,75	320	1.078,43	330	1.274,51	390
>2.330 - <= 2.760	1.078,43	330	1.111,11	340	1.356,21	415
>2.760 - <= 3.190	1.143,79	350	1.176,47	360	1.437,91	440
>3.190 - <= 3.620	1.209,15	370	1.241,83	380	1.519,61	465
>3.620 - <= 4.050	1.274,51	390	1.307,19	400	1.601,31	490
>4.050 - <=6.000	1.372,55	420	1.454,25	450	1.732,03	530
> 6.000	1.633,99	500	1.732,03	530	1.928,10	590

## La 'reforma Escrivá' desprotege a las pensiones futuras y no garantiza la equidad del modelo español

La Ley 21/2021 que reforma el sistema de pensiones español incide en reforzar la suficiencia de las pensiones, pero retrocede en fortalecer la sostenibilidad y la equidad del sistema, dos aspectos clave que, a medio-largo plazo (20-30 años), ponen en peligro la suficiencia de las pensiones. Así lo indica el análisis que ha realizado el Grupo de Investigación en Pensiones Públicas del **Instituto de Actuarios Españoles (IAE)** sobre la denominada 'reforma Escrivá'.



El informe (que puede descargarse a través de [este enlace](#)) analiza el impacto que la reforma aprobada en 2021 tiene sobre el sistema de pensiones español: revalorización de las pensiones; jubilación demorada; jubilación anticipada; y Mecanismo de Equidad Intergeneracional.

La valoración conjunta de las cuatro medidas lleva a concluir que va a generarse un aumento del gasto en pensiones, sobre todo como consecuencia de la revalorización de las pensiones con el IPC, pero también debido a la derogación del Factor de Sostenibilidad y su sustitución por el Mecanismo de Equidad Intergeneracional. Los cambios en la jubilación demorada y anticipada van a generar un resultado incierto, pero supondrán apenas una pequeña disminución del gasto, en el mejor de los casos.

La aprobación de la Ley 21/2021 implica la revalorización de las pensiones con el IPC.

Como explica Enrique Devesa, profesor titular de Economía Financiera y Actuarial, y miembro del IAE, “La actual mejora de la suficiencia para los actuales pensionistas implica un empeoramiento de la sostenibilidad del sistema. El hecho de que la revalorización erosione la sostenibilidad genera el temor a la necesidad de futuras reformas que se deberían basar, bien en insuflarle al

sistema nuevos recursos, lo cual supone un coste fiscal; bien reducir la generosidad relativa de las prestaciones, rompiendo con ello dicha equidad”.

Pese a que los coeficientes se han unificado en el 4% por cada año completo de demora de la edad de jubilación, siguen por debajo de lo actuarialmente equivalente, que estaría en torno al 5,4% anual. En este sentido, como expone Gregorio Gil de Rozas, vocal de la Junta de Gobierno del IAE y responsable del Grupo de Investigación en Pensiones Públicas del organismo, “para estar alineados con la aportación positiva que la jubilación demorada realiza al sistema, los coeficientes deberían ser más generosos con el ciudadano que tomase la decisión de retrasar su jubilación. Creemos que tendría un mayor impacto si la mejora se estableciera por mes y no por año, siendo en este caso del 0,45% mensual el coeficiente que mejor se adapta a un criterio actuarial”.

Otro elemento que se ha introducido dentro del ámbito de la jubilación demorada con la reforma ha sido la posibilidad de sustituir el coeficiente del 4% anual por una cantidad a tanto alzado que depende de los años cotizados y de la cuantía de la pensión. Es razonable que esta opción se aplique con un pequeño descuento de la cantidad actuarialmente equivalente, pero para el Grupo



de Investigación en Pensiones Públicas del IAE los descuentos aplicados, de entre un 31% y un 60% para quienes han cotizado menos de 44,5 años, son demasiado elevados.

La reforma de las pensiones ha seguido un criterio poco razonable a la hora de establecer los coeficientes según el número de años de anticipo para aquellos que quieren adelantar su edad de jubilación. Para los expertos del IAE, desde el punto de vista actuarial, la solución podría pasar por un único coeficiente del 0,5% por cada mes de anticipación, independientemente del resto de variables que ha considerado la normativa. “Esto haría más equitativo actuarialmente el cálculo de la pensión, lo simplificaría y lo haría más comprensible y transparente”, comenta Enrique Devesa.

Otra novedad introducida en la normativa, relacionada sólo con la jubilación anticipada voluntaria y que tiene también una motivación redistributiva, es la de aplicar los coeficientes reductores por jubilación anticipada sobre el límite de la pensión máxima, y no sobre la base reguladora como ocurría con la normativa anterior. El efecto de esta modificación sobre la pensión media sería de una bajada del 2,8% de las voluntarias, con un importante efecto redistributivo al afectar casi exclusivamente al primer cuartil de salarios más elevados, en cuyo caso las pensiones anticipadas vo-

luntarias bajarían un 5,5%. En la práctica, pues, se diseña un sistema de jubilación anticipada (más) desincentivador para los trabajadores más cualificados y/o con salarios más elevados.

En definitiva, como señala Devesa, “el impacto conjunto de las dos medidas introducidas en la jubilación anticipada (nuevos coeficientes y nuevo método de cálculo), supondría una bajada de la pensión media de las anticipadas del 2,18%, afectando casi exclusivamente al primer cuartil de nivel salarial, con una bajada de la pensión inicial del 5,70%”.

Como esclarece el grupo de Investigación del IAE, la propia valoración del gobierno, impulsor de los cambios implícitos en la reforma, indica que la sostenibilidad financiera a largo plazo del sistema va a estar más tensionada de lo que ya lo estaba con anterioridad a la reforma. Los cálculos del Ministerio muestran que el gasto en pensiones subirá en 3,5 puntos de PIB en el año 2050 como efecto de la desaparición de los dos mecanismos de ajuste automático (2,7 puntos por el IRP y 0,8 por el FS), llegando a situarse este gasto en el 16,5%; mientras que los ingresos por cotizaciones se han situado a finales de 2021 algo por encima del 11% del PIB, cifra que no se había alcanzado hasta ahora. En el horizonte, pues, se dibuja un desajuste entre gasto e ingreso.

## Filipa Magalhães se incorpora al equipo de Daños Materiales de QBE

QBE ha anunciado la incorporación de Filipa Magalhães como suscriptora para su equipo de Daños Materiales.



Licenciada en Administración y Traducción por el Instituto Politécnico de Oporto, Magalhães inició su carrera profesional en IBM ISC, donde estuvo ocho años como Finance Planner. Tras esta etapa, a finales de 2014 fichó por AIG, donde ha estado trabajando hasta la actualidad, los primeros cuatro años como asistente de suscripción y los últimos cuatro como suscriptora de Daños Materiales.



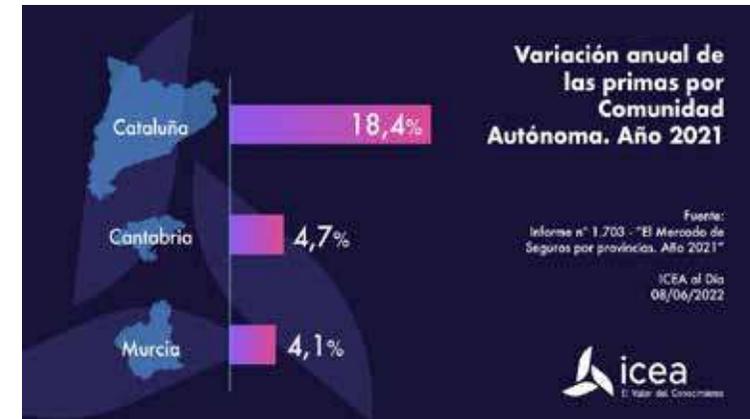
## José María Maté se incorpora a Allianz Seguros como director general

Jaime de Argüelles ha dejado sus responsabilidades actuales en **Allianz Seguros** y, a partir de ahora, dará apoyo a proyectos de la región Ibero-Latam. José María Maté le sucede como director general del área de Automóviles & Particulares y Dirección Técnica P&C, que también entra a formar parte del Comité de Dirección de la compañía.

Maté es licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, tiene un master en Estadística y Matemáticas por la misma institución y un Programa de Dirección General (PDG) por el IESE. Desde el año 2008 ha sido director del área Técnica de Línea Directa Aseguradora.

Por otro lado, desde el 15 de julio, Veit Stutz ha sustituido como consejero delegado a José Luis Ferré. Desde su anterior posición, Stutz ha estado liderando el programa global de transformación del Grupo Allianz. Se prevé que su visión global traiga nuevas oportunidades de innovación a la compañía, que podrán generar sinergias, tanto a nivel nacional como internacional. Veit Stutz es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Ludwig-Maximilian University (Múnich) y tiene un MBA por el Instituto de Empresa (Madrid).

Tras estos cambios, el Comité de Dirección de Allianz Seguros ha quedado así: Veit Stutz, consejero delegado; Matthias Rubin-Schwarz, director general (CFO), Finanzas; Eva Orell, directora general (COO), Operaciones & Transformación; José Francisco García Vegas, director general, Comercial & Market Management; Miguel Pérez Jaime, director general, Bancaseguros; José María Maté, director general, Automóviles & Particulares y Dirección Técnica P&C; Agustín de la Cuerda, subdirector general, Empresas & Reaseguro; Susana Mendía, subdirectora general, Vida, Salud & Gestión de Activos; Jaime Moreno, subdirector general (CIO), Inversiones; y Gisela Subirà, subdirectora General, Recursos Humanos, Asesoría Jurídica & Compliance.



## Cataluña, Cantabria y Murcia, las regiones que más crecen en primas

Las comunidades autónomas con mayor volumen de primas continúan siendo Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia y el mayor crecimiento en primas de volumen de negocio correspondió a Cataluña, Cantabria y Región de Murcia.

Durante el año 2021, el volumen de primas estimado fue de 61.831 millones de euros, lo cual ha supuesto un crecimiento de las primas del seguro directo de un 5%, según datos de **Icea**.



## Iris Global revela las principales tendencias en el seguro del Hogar

El informe 'Posicionamiento y Tendencias de las Aseguradoras en el Seguro Multirriesgo' elaborado por Icea y patrocinado por Iris Global, pretende anticiparse a la futura demanda, para poder ofrecer un servicio de excelencia, estrechamente ligado a la calidad y la satisfacción del cliente.

“Solicitar información” y “Hacer seguimiento del siniestro” son las acciones más usadas vía web o APP. Si bien, hay entidades que aún no tienen habilitadas estas funciones. Cuando ocurre un siniestro, los canales de comunicación que prefieren los clientes son el teléfono y el mediador. De cerca, le sigue el correo electrónico y, ya a bastante distancia, el resto de opciones. Aquellas entidades que se planteen una mejora en la comunicación con sus clientes han de comenzar por las más demandas por ellos, que son: “Declaración del siniestro”, “Seguimiento del siniestro” y “Solicitud de información”.

Sin embargo, según el estudio, en torno a la mitad de las compañías no cuenta con una digitalización integral del siniestro. Esta digitalización, evitaría la falta de información y atención, así como las demoras, que son las facetas que más insatisfacción producen en los clientes. La tramitación digital además supone una reducción del tiempo de tramitación por parte de las compañías que puede suponer un aumen-

to de la fidelización y una mejora de la imagen de marca.

Mientras que la implantación de tecnologías avanzadas en las compañías presenta un alto nivel, estando presente en casi 3/4 partes de la muestra, las colaboraciones con insurtech tienen margen de maduración. Las tecnologías con mayor nivel de implantación son Machine Learning; Tecnologías de la voz (Chatbot, Voicebot, etc.); RPA y RDA; y, por último, Big Data. De los proyectos que han integrado este tipo de tecnologías, destacan aquellos centrados en eficiencia de procesos, detección de riesgo de fugas y el proceso de suscripción.

El informe también recoge datos y gráficas de la evolución y resultado del ejercicio 2021 en el sector. Entre otros muchos valores, se puede confirmar que la gran mayoría de las pólizas, casi tres cuartas partes, no han declarado ningún siniestro. Y otro 18% han declarado solo uno. Del total de siniestros, un 37,1% tiene que ver con daños por agua, seguido de cristales (14,7%) y servicios de asistencia (11,2%). Las ma-

yores tasas de siniestralidad se agrupan, fundamentalmente, en Castilla la Mancha, Madrid y Comunidad Valenciana.

Finalmente, la radiografía del seguro Multirriesgo Hogar muestra, entre otros aspectos, una disminución del resultado técnico-financiero que ha pasado de un 9,77% en 2017 a un 4,19% en 2021, como respuesta a la tendencia alcista de la siniestralidad y la parte de gastos.

En otro orden de cosas, Iris Global ha lanzado una campaña con *influencers* del mundo “travel” para concienciar a los viajeros, especialmente los más jóvenes, de los riesgos inherentes a los viajes y los beneficios de contar con un seguro para continuar o recibir ayuda antes, o durante, el viaje.

La campaña lanzada el pasado 15 de julio bajo el título ‘Historias de viajes con final feliz’ se ha centrado en las tres coberturas más demandadas: médica; robo/pérdida de equipaje y pérdida de conexiones de vuelo.





## Marsh incluye a Beazley para utilizar su herramienta de calificación de riesgos ESG de organizaciones

**Marsh** ha anunciado que la aseguradora especializada **Beazley** ofrecerá a los clientes de Marsh que empleen la herramienta de riesgos ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG Risk Rating, en inglés) capacidad adicional en el mercado de seguros a través de su Sindicato 4321 de Lloyd's de Londres, creado recientemente, siempre que la puntuación alcance el umbral establecido por Beazley.

La herramienta ESG Risk Rating de Marsh (ERR), lanzada en el mes de marzo, mide el rendimiento ESG de una organización, permitiéndole mejorar sus riesgos ESG y obtener acceso a capacidad adicional en el mercado de seguros. Es accesible a cualquier empresa de forma gratuita.

El Sindicato 4321 comenzó a suscribir pólizas en enero de 2022 y acepta seguros de Responsabilidad Civil (D&O), asistencia sanitaria, instituciones financieras, cibernéticos de EE.UU. comercializados en el mercado londinense, bienes, cascos marítimos, cargas marítimas y aviación. Todas las primas recibidas por el Sindicato 4321 se invierten de forma responsable en línea con la Estrategia de Inversión Responsable de Beazley.

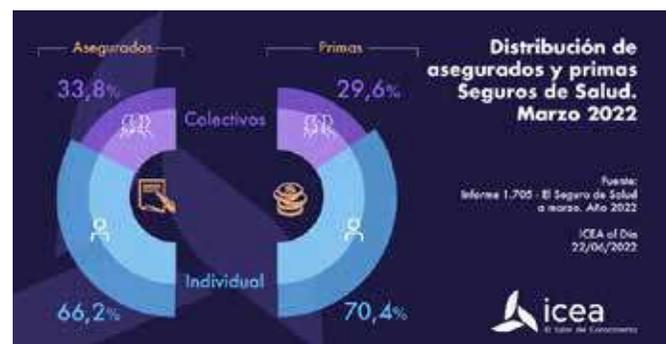
Eso se ha producido en el mismo año que Beazley cumple

su quinto aniversario en España y así lo celebró en Madrid y Barcelona antes de las vacaciones. Adrian Cox, señaló el buen desarrollo que está teniendo la empresa en España, “con un 27% de crecimiento en 2021 (hasta cerca de los 5.000 millones de dólares en prima suscrita) y en 2022 se lleva un ritmo similar”. También destacó el foco que tiene la compañía en innovación de productos y operaciones; y un apetito muy significativo por Cyber. Dejó claro que la compañía tiene un ambicioso plan de crecimiento en Europa, especialmente en España.

La aseguradora especializada Beazley ha querido conmemorar su quinto aniversario creando para sus colaboradores una obra de arte digital que ha tokenizado para distribuirla digitalmente.



## Los seguros colectivos de Salud crecen un 7,23% en primas



En 2021, los seguros colectivos crecieron un 7,23% en primas frente a un crecimiento del 7,54% de los seguros individuales, según **Icea**.

Los seguros individuales de Salud supusieron un 70,4% de la recaudación y un 66,2% de los asegurados.



## La gestión de los riesgos, **imprescindible en un mundo globalizado**

La Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (**Agers**) ha publicado el vídeo de su quinto Training Chapter 'La importancia de la Gestión de los Riesgos en las empresas'. En él se estudia el significado, funciones, alcance, valor, beneficios y beneficiarios de la gerencia de riesgos, así como sus herramientas para poder llevarla a cabo dentro de las empresas.

La jornada fue moderada por Iñaki de la Peña, profesor titular de la Universidad del País Vasco, que señaló que “los riesgos han cambiado y el mundo se nos ha quedado pequeño”. La globalización permite competir con un producto desde cualquier parte del mundo, lo cual puede generar una amenaza para cualquier empresa.

Fernando Redondo, director de Gerencia de Riesgos en WTW, explicó por qué hoy en día es importante una buena gestión de los riesgos. Asimismo, expuso que esta gestión puede darse porque las normas de Buen Gobierno Corporativo, la legislación (ejemplo: Canal de Denuncias), o los consejos de administración máximos responsables de la gestión del riesgo y de su carácter indelegable, lo promueven, pero también y, sobre todo, por sentido común”.

Íñigo Rodríguez, Insurance Risk Manager Velatia, explicó que ahora “son riesgos más frecuentes, menos predecibles, con un entorno más inestable... y eso genera más incertidumbre. Pero es una ventana de oportunidad para la gestión de riesgos”.

Por su parte, Marta Segura, Clients Relationship Manager en Generali, remarcó que el sector asegurador ha ido evolucionando, sobre todo, en el valor que se da a los clientes

“Identificaría tres puntos: El primero está relacionado con las áreas de *loss prevention and risk engineering* que han tenido mucho desarrollo. Las compañías hemos dejado de ser un elemento puramente indemnizador para convertirnos en un factor clave de cara a la prevención. Con esta evolución hemos pasado de actuar de manera meramente reactiva, cuando ocurría un siniestro, a trabajar mano a mano con ellos en la prevención. Otro elemento que ha cambiado es la internacionalización. Hay muchas empresas que ya tenían esa vocación, pero hay otras que han tenido que recurrir a otros mercados para sobrevivir. Y aquí, el papel del sector ha sido fundamental. Hemos ampliado nuestro *network* internacional para poder estar donde están nuestros clientes. Y, por último, me gustaría destacar el papel que ha tenido la innovación en todos estos cambios. La tecnología y el *data analytics* ha sido un apoyo fundamental y es, hoy por hoy, imprescindible para apoyar la labor de prevención que desarrollamos”.

En otro orden de cosas, desde Agers se ha anunciado que el próximo 29 de septiembre se celebrará en el WiZink Center de Madrid su 33 Congreso bajo el título 'Agers gira a la velocidad del mundo', que contará con la presencia de gerentes de riesgos de multinacionales como ADIF, Airbus, Amazon, ArcelorMittal, Canal de Isabel II, Exolum, El Corte Inglés, Indra, LG Electronics, Metro de Madrid o Solarig, entre otras.

En él se analizarán diferentes temas como el metaverso, la situación del sector asegurador, la Ley de Ciberresistencia de la UE, la sostenibilidad, la comunicación de las empresas, las autopistas del Hidrógeno y la apuesta de las empresas españolas en Latam.



## Las primas de Mapfre se incrementan un 7,3% en el primer semestre

Las primas de **Mapfre** crecieron un 7,3%, durante la primera mitad de este año hasta alcanzar los 12.510 millones de euros, destacando especialmente la evolución del negocio de No Vida (con un crecimiento del 8,1%), gracias a la mejora de los negocios de Automóviles y Seguros Generales. “Se trata del mayor volumen semestral en primas de los últimos cinco años”, indican desde la aseguradora.

Los ingresos del Grupo en los seis primeros meses del año ascendieron a 14.807 millones de euros, lo que supone un aumento del 5,1% respecto al mismo periodo del año anterior. El beneficio neto, por su parte, se situó al finalizar el primer semestre del ejercicio en 338 millones de euros (-7,3%), como consecuencia del aumento del ratio de siniestralidad derivado del actual escenario de alta inflación a nivel mundial, así como por el incremento de la movilidad tras la eliminación de las restricciones por el Covid-19.

Es destacable la reducción de la siniestralidad derivada del Covid-19, con un impacto acumulado en 2022 de 73 millones de euros (de los que sólo 27 millones corresponden al periodo abril-junio). No obstante, la vuelta a la normalidad tras la eliminación de las restricciones de movilidad se ha traducido en un incremento de la siniestralidad en el ramo de Automóviles en prácticamente todos los mercados. El ratio combinado al finalizar el mes de junio se situó en 98,3%, con un incremento de 3,2 puntos porcentuales, consecuencia de ese aumento de la siniestralidad de automóviles, unido a la alta inflación a nivel mundial, que afecta al precio del coste medio de las prestaciones de los diferentes ramos del negocio.

Las primas de la Unidad de Seguros entre enero y junio de 2022 crecieron un 8,5% respecto al mismo periodo del año anterior, hasta alcanzar los 10.544 millones de euros.

En el Área Regional Iberia (España y Portugal), las primas se situaron en 4.236 millones de euros (-0,4%). Este descenso está motivado por la reducción del negocio de Vida (-12,2%), consecuencia, entre otras



causas, de la salida de Bankia Vida del perímetro del Grupo.

En España, las primas se situaron en 4.139 millones de euros, manteniéndose como el país que más negocio aporta al Grupo y también el que más contribuye en cuanto a beneficio, con 176 millones de euros.

En el negocio de Automóviles, las primas se situaron en 1.113 millones de euros (-0,2%) con un parque de vehículos asegurados superior a los 6,1 millones. El incremento de la movilidad, junto con la alta inflación que afecta al coste medio de los siniestros, se ha traducido en un aumento de 7 puntos porcentuales del ratio combinado de este ramo.

Las primas de seguros generales crecieron un 3,9%, hasta los 1.319 millones de euros, destacando la buena evolución del



ramo de Empresas (+10,2%), del seguro de Comunidades (+7,7%), de Hogar (+2,1%) y del ramo de Salud y Accidentes (+5,6%). La buena evolución del ratio combinado de seguros generales, 94,6%, compensa la evolución de este indicador en otros ramos.

Por su parte, su ratio de solvencia se situó en el 219,8% en el segundo trimestre del año.

Mapfre continúa como líder del seguro de Automóviles en España, dominando el ranking en 40 de las 50 provincias de nuestro país, en 12 de las comunidades autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla, según datos publicados por Icea.

La aseguradora sigue siendo líder en Madrid, con una cuota de mercado del 20% en 2021, según datos publicados por Icea. La compañía encabeza el ranking de seguros de esta comunidad de forma continua-

da desde hace una década. En 2021, Mapfre creció un 7,5% en Madrid hasta alcanzar un volumen de primas de 2.217 millones de euros en la región, en la que cuenta con más de 1,3 millones de clientes.

Por otro lado, ha alcanzado la quinta posición en el ranking de las compañías con mejor reputación en España, elaborado por el Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (**Merco**). Su presidente, Antonio Huertas, se sitúa por primera vez entre los 10 directivos con mejor reputación, en el octavo puesto. Los encuestados asignan a la aseguradora la mejor reputación. En su conjunto, el sector asegurador ha mejorado su reputación en el transcurso de la pandemia, con una puntuación del 8% más alta frente a la de 2019.

En otro orden de cosas, Mapfre Economics, el Servicio de Estudios de Mapfre, ha destacado la recuperación del mercado español de seguros durante 2021, con un volumen de primas de 61.831 millones, un 5% más que el año previo, siendo el crecimiento del segmento de Vida del 7,9% (Vida Ahorro, del 9,1%, y Vida Riesgo, del 3,4%) y del segmento de No Vida, del 3,3%. Así lo incluye en su informe 'El Mercado Español de Seguros en 2021'.

En total, los españoles gastaron una media anual de 1.303,5 euros en seguros en 2021, lo que supone un incremento de

60,7 euros respecto al año previo. Para ver el informe completo [pinche aquí](#).

Por otro lado, Savia, la plataforma de telemedicina de Mapfre, ha presentado una nueva serie de servicios de nutrición y dietética online, adaptados a las necesidades de los pacientes. De esta forma, cada persona podrá contratar el plan que más se adapte a sus necesidades, con un profesional especializado que le acompañe en todo momento.

Entre otras cosas, la aseguradora ha dado a conocer que ha firmado una alianza con la agencia de representación Promoesport, con el fin de aportar las mejores soluciones a los futbolistas y asesoramiento profesional en temas aseguradores y de ahorro.

Asimismo, Mapfre ha dado a conocer que **Sixième Son España** ha implementado su estrategia sonora que da un nuevo impulso a la marca, renueva su imagen y se lanza a la conquista de nuevos clientes (como los jóvenes).

Por último, señalar que la plataforma de formación online especializada en seguros, **Instituto e-Learning del Seguro**, ha lanzado un nuevo curso online, 'El Seguro de Dependencia', dentro del 'Canal Sénior by Mapfre', un canal exclusivo donde se van incorporando una gama completa de contenidos formativos sobre diferentes temas y productos relacionados con el colectivo sénior.



## MIC Insurance garantizará la contratación de pólizas de Caución a las cooperativas de viviendas

**MIC Insurance** y **Concovi** (Confederación de Cooperativas de Vivienda y Rehabilitación de España) han formalizado un convenio que garantiza la contratación de pólizas de fianzamiento y otro tipo de cauciones asociadas a la autopromoción inmobiliaria de todas las cooperativas de vivienda afiliadas a la confederación.

Con este convenio, Concovi consigue para todas sus federaciones territoriales y sus cooperativistas afiliados, algo largamente reclamado por el sector de la Economía Social en materia de vivienda, que durante años ha buscado conseguir una cobertura de sus necesidades, disfrutando además de condiciones especiales en este acuerdo

como beneficio directo de los socios cooperativistas que forman y constituyen las cooperativas afiliadas a Concovi, confederación que factura en global aproximadamente unos 2.500 millones de euros al año. La cobertura financiera de la aseguradora para la totalidad de estas garantías alcanzaría alrededor de los 600 millones de euros.

En otro orden de cosas, MIC Insurance ha recibido el premio 'Tu Economía' del diario La Razón como mejor compañía de seguros de Caución. En esta octava edición, las empresas galardonadas han sido premiadas por su capacidad de superación, resiliencia e innovación, así como sus trayectorias profesionales.



## MGS Seguros creció un 2,6% en 2021

**MGS Seguros** ha celebrado su Junta General Ordinaria 2022, en la que se aprobaron los resultados del ejercicio 2021 con un beneficio de 18,4 millones de euros después de impuestos, superior en un 2,6% al que se registró en el ejercicio anterior.

La cartera de primas alcanzó, a cierre del ejercicio, los 321,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,5% de los niveles de facturación registrados respecto al año anterior, un dato muy remarcable al fortalecer el crecimiento que de forma sostenida se ha producido en los últimos ejercicios. Además, la aseguradora cerró 2021 con un total de 422.859 clientes y 703.136 pólizas en vigor.



## El IES celebró, junto a quince aseguradoras, el I Maratón de Formación Continua

El 8 de julio finalizó el 'Aula de Verano' del Instituto e-Learning del Seguro (IES) que a lo largo de cinco días incluyó el 'I Maratón de Formación Continua' con una veintena de clases online de diferentes temáticas como productos de seguros, nuevos modelos de venta, ahorro, gestión de la empresa o novedades legales entre otros.

Las jornadas de formación continua alcanzaron un seguimiento de 2.089 personas entre las 20 clases online impartidas por un total de 49 ponentes pertenecientes a 15 aseguradoras e instituciones.

'Aula de Verano' es una acción que se va a realizar todos los meses de julio de cada año y que se complementará con el 'Aula de Invierno' que se llevará a cabo todos los meses de diciembre de cada año. Para todos los alumnos de las más de 1.250 corredurías que forman actualmente con el IES, la asistencia y certificación de estas jornadas formativas de verano no tiene coste alguno.

En otro orden de cosas, IES ha creado

los '**Premios Aula Magna 2022**', que reconocerán cada año "la excelencia en la formación aseguradora", que se entregaron el 8 de julio como clausura de los actos del 'Aula de Verano'.

Los ganadores de las cuatro categorías han sido:

- Alejandro Izuzquiza a toda una trayectoria profesional como formador en el ámbito asegurador.
- Fundación Mapfre al Centro de Formación o Institución de referencia por su labor docente o de apoyo y fomento permanente de la formación en el sector asegurador.
- 'El Riesgo y yo', acción educativa de



Unespa, a la iniciativa de formación o educación destacada en el ámbito asegurador

- Nationale Nederlanden. Premio Especial del Jurado por su iniciativa formativa 'Viaje para ser aún más líderes de tú a tú' ambientada en diferentes itinerarios formativos en semejanza a itinerarios de un mapa de vías de tren.

Por último, señalar que **CGPA Europe Underwriting**, **AXA** y **Fiatic Seguros** han lanzado sendos curso en IES: 'La Responsabilidad Civil del corredor/correduría de seguros', 'El seguro de transportes para autónomos' y 'El seguro de embarcaciones', respectivamente.



## Previcat 2000 optimiza la gestión del negocio asegurador a través de la solución tecnológica segElevia

**Previcat 2000 Correduría de Seguros**, con un modelo de gestión cercano, personalizado, independiente y ágil, está presente en 10 municipios distintos de las provincias de Lleida, Girona y Barcelona donde ofrece sus servicios a particulares, empresas y autónomos. La correduría optimiza la gestión del negocio a través de segElevia de **MPM**.

Como empresa innovadora que apuesta firmemente por la digitalización de su negocio, hace más de un año que está trabajando con el ERP de gestión segElevia de MPM software. “La solución fue escogida por su flexibilidad, escalabilidad, adaptación a los requerimientos del negocio y las posibilidades de integración con plataformas de terceros”, explican desde Previcat 2000.

Asimismo, la correduría mayorista **Asset Ibérica Underwriting** también avanza en el camino de la transformación digital de su negocio, con la puesta en marcha de su proyecto tecnológico mediante la integración de la plataforma en la nube segElevia.

Esta correduría ofrece acceso a productos aseguradores que dan soluciones a nichos de mercado como los seguros de contingencias, el seguro de franquicias de autos y el complemento por taller en autos a terceros. También ofrece soluciones para los corredores con penetración en mercados, así como colectivos específicos.

Por último, señalar que la tramitadora profesional de siniestros, gestión de autoseguro y recobro Agar ha formalizado un acuerdo con MPM Software para integrar el ERP segElevia con DORA, focalizándose en colaborar con los corredores, permitiéndoles poner el siniestro en el centro de su negocio y ayudándoles en su tramitación y en la generación de nuevo negocio.



## Cesce mantiene la calificación de S&P Global en A- con perspectiva estable

Standard and Poor's (S&P Global) ha hecho público el informe del rating de **Cesce**, Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, y mantiene la calificación de la aseguradora en **A- con perspectiva estable**.

En su informe resalta, entre sus principales fortalezas, la buena posición en seguros de Crédito, fianzas y servicios de información tanto en España como en Sudamérica, su perfil como Agencia de Crédito a la Exportación que gestiona en exclusiva el seguro de Crédito comercial por cuenta del gobierno de España, y su excelente situación de solvencia. La perspectiva estable refleja la expectativa de que las calificaciones no cambiarán durante los próximos dos años.



## Santalucía refuerza su canal de corredores

**Santalucía** ha decidido reforzar su canal de corredores con las incorporaciones de Jorge Gómez, como director de Asociaciones y Conectividad; y Rocío Rodríguez, como nueva responsable de Desarrollo Comercial.

Licenciado en Economía y con un MBA por la New York University, Jorge Gómez, que cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector seguros, se incorpora a la compañía tras pasar por Sanitas como director del Canal Corredurías.

Rocío Rodríguez, licenciada en Derecho y Master Universitario en Comercio y Relaciones Económicas internacionales, se convierte en responsable de Desarrollo Comercial. Es experta en marketing y ventas B2B2C en canales mediados, contando con una amplia experiencia en el sector seguros gracias a su paso por compañías como Caser, Helvetia y DKV, en donde ha desarrollado puestos de ventas y creación y coordinación de equipos comerciales.

Por su parte, el **Instituto Santalucía**, plataforma de investigación y debate del Grupo Santalucía, ha puesto en marcha 'La

Pensioteca', un hub virtual y de libre acceso donde los usuarios podrán consultar los diferentes aspectos del sistema de pensiones y jubilación en España, cuestiones sobre su viabilidad y sostenibilidad, el funcionamiento del sistema de Seguridad Social, e incluso consejos para planificar la jubilación, entre otros.

En la última reunión del Foro de Expertos del Instituto Santalucía se ha presentado un informe en el que profesionales de prestigio en el ámbito de la economía y las pensiones, establecen algunas medidas pendientes de adoptar: Aumentar el periodo de cálculo de las pensiones; Mejorar la protección del colectivo de autónomos porque "la propuesta de aplicar diferentes tipos de cotización según los tramos de ingresos fiscales supone un retroceso en la equidad contributiva del sistema"; Las pensiones públicas, los planes de empleo y los planes individuales son los pilares del futuro de nuestra jubilación, y deben potenciarse.

El Foro puntualiza que "la fiscalidad no debe distorsionar en ningún caso las decisiones de inversión real financiera de los ahorradores". Así, proponen medidas como el "perímetro de ahorro previsional a largo plazo", una cuenta paraguas que per-



mitiría hacer inversiones en distintos tipos de activos financieros dándoles el mismo tratamiento fiscal que los productos previsionales actuales. El cliente podría vender y comprar los distintos activos sin penalización fiscal, siempre que los recursos se mantengan dentro de esta cuenta, tributando únicamente en el momento de retirar sus aportaciones tras la edad de jubilación.

En otro orden de cosas, Santalucía ha incorporado a Avant2 Sales Manager de **Codeoscopic** sus productos de Decesos: 'Asistencia Familiar Plus', 'Asistencia Familiar Iplus' y 'Asistencia Familiar Esencial'. Además, completa su proceso de integración en Tesis Broker Manager, sumándose al catálogo de servicios disponibles en el ERP, lo que permitirá al corredor la descarga automática de datos de acuerdo al estándar EIAC.

## Crece un 4% la presencia de mujeres en los Consejos de Administración de las aseguradoras

El III Estudio de Igualdad de Género en las Aseguradoras, desarrollado por Empower Women in Insurance (#RedEWI), de Inese, indica que la presencia de mujeres en los Consejos de Administración de las aseguradoras ha crecido un 4%.

La presencia de la mujer en los Consejos de Administración aumentó en 2021 en 4 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 23%. Esto pone de manifiesto que se consolida el ritmo de crecimiento del año anterior. A pesar de estos datos positivos, según revela el

informe, las nuevas incorporaciones y las vacantes se han cubierto mayoritariamente con hombres.

El estudio muestra que las vacantes que surgen en los comités de dirección se cubren de manera igualitaria; no así los puestos de nueva creación, que pasan a ser ocupados por hombres en mayor proporción.

Uno de los datos más optimistas de este informe es que la presencia de mujeres en los puestos que reportan directamente al CEO ha crecido nuevamente, y se acerca a la paridad, tras posicionarse en 2021 en el 47%.

Sin embargo, el porcentaje de resto de mujeres directivas ha descendido respecto al año anterior, debido a que en esta edición se ha recabado un mayor volumen de datos.



## Purísima Concepción convoca elecciones para recomponer la Junta Directiva

Siguiendo las recomendaciones de la Dirección general de Seguros, la Junta Directiva de Purísima Concepción ha convocado elecciones para cubrir las vacantes de la Junta Directiva, que se realizarán en la Asamblea General Extraordinaria que se celebrará el día 4 de octubre de 2022.

La recomposición de la Junta es necesaria para trabajar en el Plan de recuperación que permitiría a la mutualidad restaurar el equilibrio patrimonial. Mientras tanto, la entidad continúa atendiendo sus compromisos por prestaciones de manera habitual.

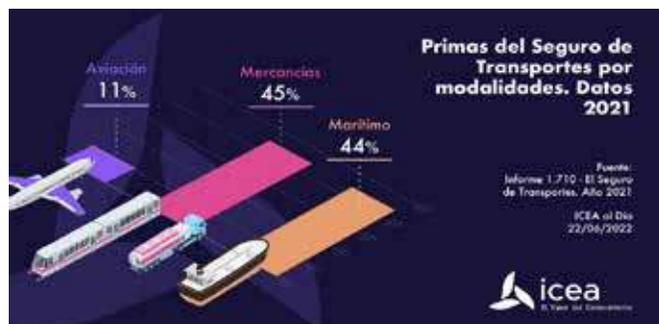
Esta decisión se ha tomado después de que la Asamblea General de principios de verano los mutualistas acordaran no comenzar un proceso societario ni la disolución voluntaria y se requiriera a la Junta para que buscaran alternativas de viabilidad de la mutualidad.



## El seguro de Transportes obtuvo 539 millones de euros en primas

Icea informa que el seguro de Transportes obtuvo un volumen de primas de 539 millones de euros en 2021, elevando los datos de la muestra al 100%, el cual representó un 1,4% del conjunto de ramos No Vida, experimentando un crecimiento del 3,1% con respecto a 2020.

La tasa de siniestralidad conjunta del ramo de Transportes experimentó un aumento de cuatro puntos y siete décimas, presentando un ratio del 59,4% de las primas imputadas de negocio directo y alcanzando los 268 millones de euros.



## Se cuadruplica la venta de pólizas de Viaje de Arag

Todas las previsiones apuntan a una recuperación gradual del sector turístico en 2022, según Arag. Al cierre de mayo, la facturación de la aseguradora se había multiplicado casi por 4, con respecto a 2021, en Asistencia en Viaje.

La pandemia ha hecho que los viajeros estén mucho más concienciados a la hora de asegurarse. Si durante 2019 alrededor del 25% de los viajeros contrataba un seguro, este porcentaje ha crecido hasta el 60% en 2022.

Según los datos que se desprenden del seguimiento que hace la aseguradora, sobre los casos Covid atendidos, desde abril de 2021 a abril de 2022, el 10% del total de casos de Asistencia en Viaje se debió a una incidencia relativa al virus. De los reembolsos relacionados con él, el 55% han sido reclamaciones por gastos de anulación de viaje y un 38% corresponden a asegurados que contrajeron la enfermedad encontrándose de viaje.

En otro orden de cosas, la aplicación 'Mi Viaje Arag' de asistencia en carretera ha añadido dos novedades en su última actualización para hacer más sencillo el trámite a los asegurados: el seguimiento del servicio de grúa; y la apertura automática de siniestros.

En caso de avería del vehículo, la APP permite identificar de qué tipo se trata (pinchazo, fallo en el arranque, batería baja...) y crear automáticamente la apertura del parte sin necesidad de llamar por teléfono.

Por último, señalar que en 2021 Arag realizó formación a más de 5.000 asistentes, superando las 65.000 horas lectivas.

Asimismo, ha otorgado el primer reconocimiento Heinrich Fassbender Award (fundador del Grupo) 2022 a Ferrer&Ojeda, por su destacada contribución en la difusión de los seguros de Defensa Jurídica.

## Una mala gestión en la declaración concursal puede costar hasta 150.000 euros a los directivos



Ahora que vuelve a ser obligatorio que las empresas en situación de insolvencia presenten el concurso de acreedores en los juzgados, **Hiscox** explica la problemática que puede ocasionar a los directivos una mala gestión a la hora

de declarar un concurso de acreedores. Según la aseguradora, si eso ocurre, puede conllevar gastos de hasta 150.000 euros.

Esta cifra incluye los gastos de defensa que se incurran en el procedimiento y la posible indemnización por daños morales que deba asumir el administrador después de que, por ejemplo, los empleados demanden a los administradores, responsabilizándoles de la situación y la pérdida de sus puestos de trabajo.

A la hora de presentar el concurso de acreedores, son muchos los errores en los que puede incurrir un directivo y que, según Hiscox, son necesarios conocer para evitar caer en alguno de ellos: Falta de experiencia por no haber utilizado antes este instrumento; Exceso de tiempo para recurrir al concurso, si se rebasa el límite legal pueden ser calificados como culpables por dilatar u ocultar la mala situación de la compañía y, por tanto, deberían

enfrentarse a juicio con sus consecuentes costes; Falta de documentación adecuada, si se comete un fallo y se entrega un documento no original o falta alguno por entregar, es posible que la documentación se tome como falsa o como intento de engaño; y no cumplir con las obligaciones de los concursos de acreedores.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha presentado su sexto 'Informe de Ciberpreparación 2022', en el que se afirma, entre otras cosas, que el 44% de las pymes españolas sufrió al menos un ciberataque durante 2021. Esta exposición ante los ciberataques lleva al 69% de estas empresas a considerar que la ciberseguridad es altamente crítica para su capacidad de competir en su sector.

Para una pyme de 0 a 49 empleados, el coste de todos los ciberataques sufridos durante el pasado año es de 16.300 euros, una cifra que asciende a 22.950 euros en el caso de las medianas empresas, de 50 a 249 empleados.

El 60% de las pymes ha contratado cobertura con un seguro Ciber específico o como parte de otra póliza, frente al 53% de hace dos años, aumentando de forma notable la intención de contratación de un seguro especializado. Además, crece en 3 puntos la confianza de las pymes en los seguros específicos de Ciberseguridad, pasa del 15% al 18% aquellas que no cuentan con un seguro Ciber, pero que planean contratar uno especializado en este segmento.

Es curioso que el 64% de las empresas españolas aceptó pagar el rescate solicitado por los ciberdelincuentes y el 43% de ellas lo hizo para volver a ser operativas porque el ataque de *ransomware* paralizó su actividad. Esta cifra aumenta hasta el 56% en el caso de las pequeñas y medianas empresas españolas. Un tipo de ataque que pone en peligro el capital económico de la empresa, ya que solo el pago de todos los rescates efectuados por las empresas españolas en 2021 costó, de media, 19.400 euros a



cada una de ellas, sin tener en cuenta los 10.843 euros extra que, de media, invirtieron para poder recuperar su actividad normal después del incidente.

Sin embargo, pagar no es sinónimo de tranquilidad a la luz del hecho de que el 47% de las empresas que decidió pagar el rescate obtuvo como resultado un segundo ataque de *ransomware*, una cifra que se eleva hasta el 50% en el caso de las pequeñas y medianas empresas en España.

El *ransomware* es el tercer tipo de ataque que más sufren las empresas (22%), por detrás de los de Denegación de Servicio (38%) y el fraude financiero (32%). En el caso concreto de las pymes, los ataques de ransomware son cada vez más frecuentes: en 2020 solo representaban un 11% y en 2021 se ha elevado hasta el 20%. La mayoría de estos ataques llegan a través de email *phishing* no identificados por los empleados (64%), que son el eslabón más débil en las empresas a la hora de protegerse de la ciberseguridad.

Por otro lado, la aseguradora ha analizado la información recogida de su programa de encuesta de satisfacción para el departamento de siniestros, puesta en marcha en septiembre de 2021. Entre sus principales conclusiones destaca que el 90% de los co-

redores que han respondido a la encuesta considera que las tramitadoras del departamento de siniestros son esenciales en el buen servicio que se presta, considerando que tienen los conocimientos necesarios para la gestión de los siniestros y que resultaron de utilidad durante el proceso.

Los colaboradores de la compañía también valoran positivamente la comunicación durante la gestión del expediente, ya que el 87% de los encuestados considera que la comunicación proporcionada durante el proceso fue clara y fácil de entender y el 86% que fue correctamente informado durante todo el proceso de tramitación de siniestros.

Además, la rapidez en la gestión del siniestro y el soporte recibido durante todo el proceso ha sido positivamente valorado. De hecho, más de la mitad de los siniestros se gestionan dentro de los 30 primeros días desde que se realiza la notificación.

Por último, señalar que Hiscox ha estrenado web y nuevo canal de Instagram con el objetivo de acercarse a sus corredores y clientes y ofrecerles una página más adaptada a las tendencias en diseño y usabilidad web de hoy en día. Entre otras cosas, ha incluido una sección con Estudios e Informes.



## Solyda incorpora a Javier Platero como Business Launcher

La agencia de seguros [Solyda Soluciones Financieras](#), que desde el año pasado opera en España, ha reforzado su equipo directivo con la incorporación de Javier Platero como nuevo Business Launcher de la entidad en nuestro país.

Platero es doble grado en Finanzas y Empresariales, cursando sus estudios en EE.UU., y Master en Finanzas en la UC3M y posee una gran experiencia en compañías especialistas en Vida y productos de inversión, como Lombard y Barclays Investment.

## Adeslas, Sanitas, AXA y Caser, las aseguradoras con comunidades más activas en redes sociales

El 'Barómetro de redes sociales del sector seguros', de [Rebold](#), revela que [Adeslas](#), [Sanitas](#), [AXA](#) y [Caser](#) poseen las comunidades más comprometidas, teniendo en cuenta el volumen de seguidores y el promedio de interacción en cada perfil social. En este sentido, cabe señalar el liderazgo y la tendencia a interactuar con Adeslas en Twitter, Facebook e Instagram, y con Sanitas en Twitter, Facebook y LinkedIn.

Por su parte, AXA, Mapfre y Zurich son las aseguradoras con más seguidores en redes sociales. Acumulan más de ocho millones de usuarios entre las tres en los diferentes canales analizados, con una importante prevalencia en Facebook, donde AXA supera los 3,1 millones de fans, seguida de los dos millones de Mapfre y los más de 915.000 de Zurich

Facebook es, en términos generales, la red social preferida del sector asegurador y de sus clientes y LinkedIn es la segunda más potente entre los clientes del sector asegurador. Sin embargo, Instagram es la que genera más interacciones con los usuarios, que utilizan esta plataforma para interactuar con su aseguradora.

El estudio destaca que es preferible optar por tener menos seguidores, pero más comprometidos con la marca. Es el caso de Adeslas y Caser que, a pesar de tener comunidades más pequeñas en Facebook, registran mejores datos de interacciones.

Asimismo, se ha identificado la pujanza de TikTok entre las aseguradoras, aunque solo Santalucía y Pelayo tienen perfil en esta app, muy popular entre el público más joven.



## Steve Maile, nuevo vicepresidente de Producto de Getlife

La insurtech [Getlife](#) ha anunciado el nombramiento de Steve Maile como vicepresidente de Producto.

Maile cuenta con más de una década de experiencia en el sector asegurador dirigiendo equipos de Producto y Experiencia de Usuario. Ha trabajado en la aseguradora británica BGL Group y en la empresa de seguros de Vida BeagleStreet.com, donde formó parte del equipo ejecutivo que la convirtió en la marca de seguros de Vida digital líder en el Reino Unido. También ha trabajado como consultor de Philip Morris y su marca de seguros de Vida Reviti.



## Casi el 60% de los consumidores podría reducir el gasto en seguros si la economía empeora

**Guidewire** (NYSE: GWRE) ha dado a conocer los resultados en España de su estudio 2022 Emea 'Insurance Consumer Insight Study', que revela que el 41% de los españoles encuestados afirma que mantendría sus actuales pólizas de seguro, aunque el coste de la vida aumente. Además, el 74% considera valiosa la notificación proactiva de riesgos por parte de su aseguradora, mientras que el 56% se siente cómodo con los seguros integrados.



La encuesta de Guidewire reveló que, para el 40% de los españoles, los seguros, aunque son necesarios, a veces pueden resultar algo molestos. El 22% cree que las aseguradoras les ofrecen productos adaptados a sus necesidades, mientras que otro 23% opina lo contrario: que las aseguradoras suelen vender productos con precios inflados y coberturas que no necesitan.

Mientras que el 48% de los españoles tiene una visión positiva del seguro, que incluso se ha reforzado durante la pandemia, otro 45% tiene una imagen negativa, y un tercio de ellos reconoce que su percepción ha empeorado, ya que cree que las aseguradoras no han hecho lo suficiente para ayudar durante este periodo de pandemia. Pero esta visión pesimista no se mantiene cuando se trata de interactuar con su agente de seguros: el 71% de los encuestados afirma que cuando ha tenido que contactar con su agente, ha encontrado un profesional que sabe lo que necesita.

La encuesta de Guidewire hace hincapié en la analítica de datos para personalizar los seguros, algo que entiende y acepta el 37% de los encuestados. Además, el 32% cree que tiene sentido que las aseguradoras busquen aún más datos de sus clientes, ya que creen que mejorará el servicio. No es el caso del 26%, que lo consideran como una intromisión en su privacidad.

Además, la encuesta revela la importancia que se da en España a los servicios UBI (Usage-Based Insurance), o seguros basados en el uso, que se pueden activar y desactivar en función de las necesidades del momento. Aunque el 53% de los encuestados reconoce que no ha contratado un producto de este tipo, el 41% afirma que se adaptaría a su estilo de vida, y el 36% piensa que es un modelo que aporta mayor flexibilidad al cliente. Esto demuestra que este tipo de producto podría tener cabida en el mercado, ya que el 46% también piensa que las pólizas tradicionales son más caras que las de pago por uso.

Cuando se les preguntó si estarían dispuestos a pagar primas más altas a cambio de un mayor grado de sostenibilidad por parte de su compañía de seguros, el 44% respondió que sí. Este porcentaje se eleva al 64% entre los jóvenes de 18 a 24 años.

En consonancia con este interés por ser más sostenible está la percepción de los seguros integrados, que se venden junto a productos distribuidos por Amazon, IKEA o Tesla. Sólo el 9% rechaza que estas empresas ofrezcan un seguro junto a sus productos, mientras que el 56% se siente cómodo recibiendo este tipo de propuestas. Esto permitiría asegurar las compras para evitar su rápida obsolescencia o descartarlas en caso de avería.





## Mutua Propietarios **adquiere DAS Seguros**

**Grupo Mutua Propietarios** firmó a finales de julio un acuerdo con ERGO Versicherung AG para la adquisición de **DAS Seguros**, su filial española especializada en protección jurídica. Con esta operación, que será efectiva tras la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, la entidad reforzará su propuesta de valor como especialista en soluciones integrales para el inmueble y sus propietarios.

“El interés estratégico del Grupo Mutua Propietarios en la adquisición de DAS Seguros reside en la complementariedad del negocio”, afirma Christopher Bunzl, director general de Grupo Mutua Propietarios, “y supone un gran salto en la evolución del Grupo y una aceleración muy importante de nuestras capacidades en Defensa Jurídica, mejorando nuestro crecimiento y rentabilidad futura”.

A este salto contribuye la incorporación de 36,9 millones de facturación agregada que, además de potenciar el ramo de Defensa Jurídica, permitirá a Grupo Mutua Propietarios alcanzar el liderazgo en el mercado de impago de alquiler, donde la entidad ya ostentaba una posición relevante.

El acuerdo firmado contempla el traspaso del 100% de las acciones de DAS Seguros y de su filial DAS Lex, compañía de

servicios legales de su actual accionista Ergo Versicherung AG a Grupo Mutua Propietarios.

Con una facturación agregada de más de 124 millones de euros, Grupo Mutua Propietarios es la entidad líder en la protección del inmueble y sus propietarios, con una propuesta centrada en incrementar el valor de las viviendas, a través de soluciones para todas sus necesidades: desde seguros, hasta el mantenimiento, la sostenibilidad y la eliminación de barreras arquitectónicas.

Por otra parte, a finales de junio Grupo Mutua Propietarios presentó la nueva identidad corporativa de la entidad. Con el nuevo claim ‘Más Protección’, desea reforzar su posición como entidad líder especialista en la protección integral para propietarios y sus inmuebles.

Por último, señalar que la asegurado-

ra ha elaborado, por quinto año consecutivo, su ranking de *influencers* en el sector de la Mediación de Seguros en Twitter. Gesa Seguros y los colegios de mediadores de seguros de Asturias, Córdoba, Huelva y Sevilla, o Madrid se sitúan entre los primeros puestos de la lista.

En el sector de Mediación de Seguros, los perfiles de entidades que destacan por encima del resto de cuentas en Twitter son; @GesaSeguros; @mediadoresastur; @MediAndOcc; @GPaccSeguros; @AUNNAso-ciacion; @MediadorGranada; @colmed-madrid; @cmsvall, @acs\_cv y @MediadorSeguros.

En cuanto a las cuentas personales, se sitúan en cabeza @carloslluch; @H\_Iglesias; @elenajandrade; @jgonzalez2; @angel-delamo; @annadqa; @JSilva\_Seguros; @mariameijeiras; @benitorius y @RicardoJ-Molina.



## DAS incorpora nuevas funciones a su plataforma de suscripción de su seguro de impago de alquiler

DAS ha añadido nuevas funciones a su plataforma 'Valora Tu Inquilino', la herramienta de gestión de su seguro de Impago de alquiler para mediadores y colaboradores. Con esta solución, que combina la tecnología *open banking* y la inteligencia artificial, la aseguradora consigue ofrecer una experiencia de venta más ágil, sencilla y eficiente.

La actualización, que entró en vigor el 11 de julio supone grandes mejoras para mediadores e inmobiliarias, entre las que destacan:

- Una valoración preliminar más rápida, únicamente con datos clave y una pantalla más clara para el mediador, que puede introducir los datos del inquilino y propietario. Esto le permitirá ver la puntuación de los inquilinos para que el propietario analice su fiabilidad.
- La aceptación de la política de privacidad de inquilinos y avalistas se hará con un solo clic, mejorando la firma ológrafa digital que se usaba hasta el momento.
- Desde el primer momento, los mediadores podrán subir la documentación antes de que los inquilinos acepten el consentimiento, sin tener que esperar.
- Las operaciones y cotización se muestran de manera más clara y ordenada, mostrando su estado.
- Ante cualquier cambio de datos de inquilinos, avalistas o rentas,

el site se actualizará de forma automática y notificará si el riesgo cambia, sin necesidad de actualizar de nuevo todos los datos.

- El inquilino acepta con un clic el correo mediante una pantalla emergente de aceptación, sin necesidad del uso de firmas digitales para que cualquier persona pueda hacer el trámite. El envío del consentimiento puede hacerse de forma fácil mediante correo, SMS o link. Además, en caso de que el inquilino no haya firmado el consentimiento, se emitirá una notificación como recordatorio a este para agilizar el proceso.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha dado a conocer el estudio 'El inversor particular en inmuebles para alquilar: perfil y preocupaciones', en el que, entre otras cosas, se dice que "casi el 90% de los propietarios de inmuebles de alquiler asegura que su principal preocupación es el impago de rentas, seguida muy de cerca de la ocupación (85%), dos motivos que provocan que el 15% de los propietarios tengan su inversión sin arrendar.

La cifra de impagos cobra especial relevancia si se tiene en cuenta que se corrobora que existen el doble de incidencias en aquellos inmuebles que no cuentan con seguro frente a los que sí lo tienen contratado.





Por otro lado, DAS Seguros ha dado a conocer otro estudio en el que se dice que “una de cada dos pymes y autónomos afirma desconocer la normativa vigente y se muestra preocupada por los problemas que esto puede conllevar en su actividad diaria”.

El impago de facturas, la gestión del día a día y los posibles conflictos con empleados, junto con el desconocimiento de las empresas sobre las consecuencias económicas y los gastos jurídicos que podría acarrear tener un problema legal, son algunas de las preocupaciones que hacen que el 80% de pymes y autónomos consideren que necesitan más formación y conocimientos acerca de la actualidad burocrática de su segmento de trabajo.

Además, el 75% de las compañías encuestadas reconocen que les resulta complejo informarse sobre las ayudas a las que puede optar su negocio, y de éstas, más de la mitad creen que podrían optar a más subvenciones de disponer de más recursos o tiempo.

Por otro lado, la aseguradora ha informado que, mediante la identificación y puesta en marcha de iniciativas digitales, ha conseguido ahorrar más de 8.000 horas anuales en actividades, incrementar un 30% la capacidad de gestión en la operativa de fondos inmobiliarios y lanzar siete productos nuevos, seis de ellos microseguros.

Por su parte, DAS Lex Assistance (DLA), la compañía del Grupo DAS especializada en recobro de siniestros y otros servicios legales que ofrece servicios jurídicos a aseguradoras y Corporates, ha recobrado en el primer semestre de 2022, algo más de dos millones de euros, acercándose a la cifra de lo recobrado durante todo 2021, en el que se alcanzaron 2,7 millones de euros. La entidad proyecta cerrar el presente año con un volumen de cobros superior a los 4,5 millones de euros.



## Assistència Sanitària crea una nueva app

**Assistència Sanitària** ha simplificado el acceso a sus servicios de salud y con la nueva app, desde un solo punto, da respuesta a las principales necesidades de sus asegurados.

Entre las nuevas funcionalidades, destaca la consulta del cuadro médico; además, se ha desarrollado la búsqueda por ubicación, que permite encontrar en un mapa real el especialista o centro hospitalario más cercanos. También se ha perfeccionado el acceso directo al contacto con Urgencias y la gestión de autorizaciones, la compra de talones y la consulta de saldo, que se pueden tramitar con un solo clic. La nueva área privada incluye la tarjeta sanitaria personalizada y proporciona detalles del seguro y servicios contratados. Los apartados dedicados al asistente personal, contacto con la compañía y noticias de interés completan las mejoras más destacadas.

## Fundación Inade recomienda a los corredores **siete tareas antes de comunicar un siniestro**

Antonio Belda, director ejecutivo Servicios Profesionales Claims en **Aon**, ha elaborado para **Fundación Inade** un trabajo en el que analiza diferentes aspectos relacionados con la declaración del siniestro, entre ellos, los pasos que un gerente de riesgos o corredor de seguros debe seguir antes de comunicarlo a la aseguradora.



En primer lugar, se debe analizar la causa del siniestro. En segundo lugar, tiene que comprobar la fecha de ocurrencia y revisar que esté dentro del periodo de temporalidad de la póliza. Como tercer paso, ha de asegurarse de que la actividad que se estaba realizando en ese momento es la que está declarada en la póliza. También es importante comprobar el lugar de ocurrencia y, por supuesto, que la póliza este al corriente de pago.

Asimismo, es importante revisar que se haya cumplido con las actualizaciones de valor (declaración de existencias, valores de facturación...) y así evitar la regla proporcional y, por último, analizar las franquicias de la póliza.

Fundación Inade recuerda que no declarar el siniestro en plazo no supone la pérdida de la indemnización.

Por otro lado, se ha celebrado una sesión de Espacio Inade, en la que Florence Cesmat, directora general de **Asefa Seguros**, habló del apetito de riesgo en el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria. El sector asegurador se encuentra en una situación de mercado duro y esto afecta también a los seguros de la Construcción. No obstante, Cesmat aseguró que "la situación de mercado duro puede mejorar gracias a la labor profesional del gerente de riesgos y el corredor de seguros, que transmiten de manera clara y transparente la información a la compañía. Por otro lado, el trabajo a largo plazo entre aseguradores, clientes y bróker permite reducir el impacto de la crisis".

## Las inversiones del sector se situaron en **303.997 millones en el primer trimestre**

El volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el primer trimestre de 2022 se sitúa en 303.997 millones de euros, según datos de **Icea**.

La cartera de Vida representa el 51,76% de dicho volumen, el 13,71% corresponde a la inversión de No Vida, un 3,82% a los fondos propios y el 30,70% restante lo acapara la cartera general.





## Autos y RC copan las reclamaciones fraudulentas al seguro

Los ramos de Automóviles y de Responsabilidad Civil son los más propensos a presenciar intentos de fraude al seguro. Así se desprende de las estimaciones sobre impacto del fraude en el seguro dadas a conocer por **Icea** en la jornada 'Lucha contra el fraude en seguros: falsedad documental y falso positivo'.

De acuerdo con las estimaciones del sector, casi nueve de cada 100 accidentes de tráfico con daños corporales encubren un intento de fraude. De igual forma, unos seis de cada 100 denuncias de robo de vehículos son falsas y el 2,22% de los daños materiales en vehículos son fraudulentos.

Desde un punto de vista económico destacan los intentos de fraude al seguro de Responsabilidad Civil. Aunque apenas el 1,76% de los percances motivados por estas pólizas esconde un fraude, el peso de las reclamaciones indebidas sobre el total es mucho mayor. En concreto, tras el 10% de los pagos solicitados por siniestros de responsabilidad civil hay una reclamación injustificada.

De un año para otro, llama la atención cómo ha crecido el número de intentos de fraude en el seguro de Vida (del 0,76% al 1,82%, en 2021; es decir, 106 puntos básicos), así como las cuantías reclamadas con cargo a los seguros de Responsabilidad Civil (186 pb) y el seguro de Vida (96 pb).

De acuerdo con las estimaciones divulgadas por ICEA, detrás del 1,60% de todos los expedientes que tramitaron las aseguradoras en 2021 había un fraude. Esta cifra es superior a la anotada en 2020 (1,18%) y, también, a los datos de 2019 (1,38%). Su huella económica ha pasado de ser el 2,40% de las indemnizaciones reclamadas en 2019; al 2,56%, en 2020; y al 2,95%, en 2021.

## Sanitas crea una comunidad digital de clientes para mejorar sus productos

**Sanitas** lanza un nuevo proyecto para avanzar en la toma de decisiones basadas en las necesidades y preferencias de los clientes. Por eso, ha creado una comunidad de 1.500 clientes y empleados para escuchar sus opiniones sobre cómo mejorar la experiencia de los usuarios.

Sanitas Customer Lab es una nueva comunidad online en la que se compartirán puntos de vista, opiniones y experiencias para la mejora de productos, servicios, centros médicos, hospitales, canales de atención o nuevos lanzamientos.



## AXA nombra a Henri de la Serve nuevo director financiero en España

AXA España ha nombrado director financiero de la compañía a Henri de la Serve, actual director financiero de AXA Hong Kong y Macao, en sustitución de Christophe Avenel que pasará a ser el máximo responsable del área financiera de AXA Japón desde el 1 de septiembre.

Henri de la Serve cuenta con más de 15 años de experiencia en el mundo financiero trabajando la última década en el Grupo AXA, donde ha asumido las responsabilidades, entre otras, de las áreas de M&A o Controlling a nivel global. Asimismo, es licenciado por la Ecole Normale Supérieure y Sciences Po Paris.

Por otro lado, la aseguradora ha advertido de la necesidad de adecuar los capitales y garantías asegurados en las pólizas para la correcta protección de viviendas, comercios e industrias por los incendios forestales. Los 50 grandes incendios forestales que han asolado la Península Ibérica este verano han provocado, además

de la gran pérdida ambiental de al menos 230.000 hectáreas, numerosos daños económicos y un 400% más de siniestros causados por el fuego, según AXA.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha realizado su primera incursión en el mundo del podcast con la creación de 'En primera persona del singular', una serie de entrevistas a personas que orbitan en el universo de la aseguradora, y cuyas vidas merecen ser contadas. La serie ha arrancado con una charla con Ana María Ruiz-Tagle, una de las 27 mujeres que por primera vez en la democracia ocuparon un escaño en el Congreso y en el Senado tras las primeras elecciones democráticas de 1977. Además de ser patrona de la Fundación AXA, Ruiz-Tagle es una de las máximas responsables de que los malos tratos y la violencia de género estén hoy tipificados como un delito penal.

Por último, señalar que el centro médico AXA en Barcelona ha culminado su proceso de remodelación y ampliación en el que se ha invertido más de 700.000 euros. El centro cuenta con un 60% más de capacidad en términos de metros cuadrados, así como nuevos avances tecnológicos y consultas, como la unidad del dolor y neurología. En total hay unas 30 especialidades.



## Fiatc inicia su actividad en el seguro de Caución

Fiatc ha decidido operar en el ramo de Caución a través de la agencia de suscripción Credicand.

Entre las modalidades más destacadas que ofrecerá la entidad se encuentran las de licitación y ejecución, afianzamiento de cantidades entregadas a cuenta y puntos de conexión a la red (energías renovables)



## Liberty se compromete con la digitalización y el futuro de la mediación

Bajo el lema 'El futuro es ahora', Liberty Seguros ha celebrado su Convención Nacional 2022, en donde compartió las claves de su estrategia con los mediadores y subrayó la importancia de liderar la transformación del sector e ir un paso por delante en la digitalización.

Se dijo que para Liberty “es una prioridad acompañar a los mediadores en su transformación y asegurarnos de que ponemos a su disposición las herramientas y el conocimiento que necesitan para tener éxito en un futuro que ya está aquí”. Asimismo, se destacó la importancia del corredor en la relación con el cliente y su papel imprescindible para innovar con éxito en la industria aseguradora.

En la Convención se presentó la nueva Dirección de Desarrollo de Negocio y Transformación Comercial que liderará Patricia Hernández dentro del área de Canal Mediado adicionalmente a sus funciones como directora regional de Centro - Norte de Liberty Seguros y que se centrará en impulsar la transformación del canal, las iniciativas de formación para mediadores y en estrechar las relaciones con asociaciones e instituciones, entre otras.

Por otro lado, la aseguradora ha presentado su nuevo programa de formación y liderazgo para mediadoras: 'Liberty for Women'. Se trata de un espacio de forma-



ción e intercambio de ideas en el que la aseguradora busca crear un espacio de conexión y desarrollo para sus participantes.

En esta primera edición participarán 15 directivas de la mediación de seguros que, acompañadas por cinco directoras comerciales de zona de Liberty, recibirán formación específica sobre liderazgo y competencias directivas durante los próximos seis meses.

Por último, señalar que bajo el lema 'Future is Now', la aseguradora ha celebrado su Convención de Mediadores del segmento Expatriates en el que se compartie-

ron las claves de su estrategia con los corredores y destacaron la necesidad de liderar la transformación del sector.

Durante la jornada se expuso la renovación tecnológica integral que la aseguradora ha impulsado en los dos últimos años en los que está transformando por completo sus estructuras, procesos y formas de trabajar para asentar un modelo más competitivo y sostenible a largo plazo. José Luis Medel, director general de Confluence Group, expuso el caso de éxito de la digitalización acometida por su correduría.

## Sham continuará asegurando la RC médica de Vitaldent



Sham ha anunciado la renovación de la póliza que cubre la Responsabilidad Civil médica de Vitaldent, con la mediación de Marsh. El seguro está en vigor desde el 1 de junio y se extenderá hasta el 31 de mayo de 2023.

En concreto, da cobertura al patrimonio del asegurado, ante posibles reclamaciones por daños ocasionados durante el desarrollo de su actividad profesional y/o empresarial, así como en la gestión y explotación de las clínicas dentales.

La Responsabilidad Civil médica proporcionada por Sham en este acuerdo, da cobertura a una red de clínicas que emplea a más de 3.500 profesionales sanitarios y con más de 1.800 odontólogos colaboradores.

Más de 9 de cada 10 propietarios (93%) tienen un seguro de Hogar en España, frente a

un 62% de las personas que viven de alquiler. La mayoría lo ha usado solo entre una y dos veces en los últimos cuatro años (46%) frente al casi 34% que no lo ha utilizado nunca. Así lo revela la 'I Encuesta sobre hábitos de consumo del seguro en España' de la insurtech Lovys

## El 93% de los propietarios españoles tiene contratado un seguro de Hogar

De la encuesta también se desprende que cerca de la mitad de los españoles que son propietarios de una vivienda tienen contratado un seguro de Hogar básico (48,20%), uno de cada tres tiene un seguro de Hogar a todo riesgo (33,05%) y el 10% tiene un seguro de Impago de alquiler (9,62%).

Según el informe, los propietarios que tienen contratado seguros para su vivienda y que no lo han utilizado nunca en los últimos cuatro años, son, en mayor proporción, las personas residentes en la zona Norte y las que no tienen una vivienda en alquiler.

En Lovys se han dado cuenta de que muchos de los asegurados que no usan su seguro es porque no saben exactamente qué les cubre o no.

Para 6 de cada 10 españoles que tienen contratado un seguro de Hogar, ya sean propietarios o alquilados, el canal preferido para comunicarse con éste es a través del teléfono (60,11%) a gran distancia del segundo canal, el online (web y móvil), con el 19,77% y el presencial (19,20%) en tercer lugar.





## DKV integra fisioterapia online en su app 'Quiero Cuidarme Más'

DKV ha presentado el servicio de fisioterapia online a través de 'Quiero Cuidarme Más', mediante ReHub, la plataforma desarrollada por DyCare en la que el paciente recibe un tratamiento terapéutico personalizado.

El servicio de fisioterapia online incluye, por un lado, una sesión de evaluación donde fisioterapeutas expertos en tratamientos de telerehabilitación de la Clínica Digital Evital valoran las condiciones del paciente para ser elegible a los servicios de rehabilitación. Por otro, el servicio abre el acceso a la plataforma ReHub, que ofrece tratamiento personalizado, monitorización del progreso y seguimiento a través de chats o videollamadas.

La tecnología de ReHub utiliza algoritmos de inteligencia artificial para detectar el movimiento a través de la cámara del móvil del paciente y proporcionarle biofeedback en tiempo real. DKV Innolab no pretende sustituir la rehabilitación presencial por la virtual, sino complementar dentro el journey del paciente los tratamientos físicos con los virtuales.

Por otra parte, desde el 1 de junio, el producto de Decesos de DKV incluye mejoras que aplican a la cobertura de asistencia mundial. Entre las incorporaciones se encuentra una limpieza dental gratuita al año y acceso al chat médico. Se amplían las siguientes garantías: Hasta 90 días en asistencia en viaje; 500 euros en

gastos odontológicos de urgencia en el extranjero; 150 euros al día, con un máximo de 1.500 euros en gastos de hotel en el extranjero para acompañante en caso de hospitalización del asegurado; 150 euros al día, con un máximo de 1.500 euros, en gastos de prolongación de estancia en el extranjero por enfermedad o accidente; Acompañamiento en caso de fallecimiento, con cobertura en el extranjero y en España a partir del límite provincial de la residencia habitual del asegurado.

En otro orden de cosas, la aseguradora ofrecerá servicios de asistencia sanitaria y de viaje en España a los asegurados de **World Wide** que lo requieran y deseen recibir diversos tratamientos en España. Además, se les brindará cobertura de salud internacional ante escenarios complejos, tales como: cáncer, diálisis, complicaciones en embarazos, entre otros.

Asimismo, los asegurados dispondrán de cobertura en consultas con médicos especialistas, hospitalización, laboratorios, rayos X, estudios de diagnóstico, procedimientos ambulatorios, emergencias, cirugías ambulatorias, entre otros beneficios.





## Asisa facturó un 8,8% más, en 2021

Lavinia S. Coop., accionista única de **Asisa**, ha celebrado, bajo el lema 'Ganas de crecer', su 46ª Asamblea General Ordinaria en la que ha analizado la evolución y los resultados de la compañía y reafirmado los ejes de su estrategia para los próximos ejercicios. El Grupo Asisa cerró 2021 con una facturación consolidada de 1.567,9 millones de euros, un 8,8% más que en 2020.

Para avanzar en ese objetivo de crecimiento sostenido, el Grupo seguirá desarrollando su plan estratégico, apoyado en

cinco ejes: avanzar en el desarrollo de su oferta aseguradora multirramo; fortalecer su red asistencial propia; incrementar su presencia internacional; acelerar su transformación digital y fortalecer su compromiso con la sostenibilidad.

Asisa creció en todos los ramos en los que opera (Salud y Dental, Vida, Accidentes, Decesos, Mascotas y Asistencia en Viajes), y facturó 1.332,39 millones de euros en primas, un 4,6% más que el año anterior. En el primer trimestre de 2022, mantuvo esta tendencia creciente en los ramos en los que tiene presencia y facturó en primas un total de 350,5 millones de euros, un 8,1% más que en el mismo periodo del año anterior.

**Markel España** ha sido seleccionada por haber realizado la mejor oferta en la convocatoria realizada por licitación pública para cubrir de forma colectiva los accidentes en acto de servicio en el ámbito de las Direcciones Generales de la Policía y de la Guardia Civil.

## Markel es la aseguradora de Accidentes para la Policía Nacional y la Guardia Civil

“El objeto principal es garantizar los daños personales que puedan sufrir en acto de servicio los distintos colectivos de asegurados por los accidentes cubiertos por la póliza, dando cobertura a diversas garantías de fallecimiento e invalidez permanente para dichos empleados públicos”, indican desde la aseguradora.

La póliza cubrirá un total de 164.740 asegurados, compuestos por 88.420 guardias civiles y 76.320 policías nacionales, respectivamente.



En otro orden de cosas, la delegación de Asisa en Alicante ha organizado una jornada en el Museo Arqueológico de esa ciudad (Marq) para estrechar lazos con la mediación.

Por último, señalar que Juan Jesús Mengual ha sido nombrado nuevo gerente de la aseguradora en Huelva. Desde su nuevo cargo, impulsará el crecimiento comercial y la presencia de Asisa allí, en el marco de los planes estratégicos que la aseguradora desarrolla.



## MGC Mutua **crece** un **4,5%**

MGC Mutua ha presentado en su Asamblea General los resultados del ejercicio 2021, entre los que destaca la cifra total de las cuotas netas, más de 100.300.000 euros, lo que supone un incremento del 4,5% respecto al año anterior.

En lo que respecta a los Fondos Propios se han alcanzado casi los 64 millones y medio de euros, más de un 4,6% respecto a 2020. Asimismo, la continuidad de los buenos resultados económicos ha terminado con datos positivos en siniestralidad, ingresos financieros y optimización de gastos.



## Caser firma un acuerdo con la correduría Premium Quality Investments **para** la **distribución de** **Hipotecas Inversas**

Caser Seguros, a través del Negocio Agentes y Corredores, ha llegado a un acuerdo de distribución de su seguro de 'Hipoteca Inversa' con **Premium Quality (PQI Seguros)**, correduría de seguros con más de 20 años de experiencia, especializada en todo tipo de productos de ahorro e inversión.

'Caser Hipoteca Inversa' es un tipo de crédito hipotecario dirigido a personas mayores de 65 años propietarias de una vivienda y por el cual el titular recibe de la aseguradora un importe mensual por el valor patrimonial de su vivienda, que complementa su pensión de jubilación.

Por otro lado, Caser Seguros y la **Real Federación Hípica Española (RFHE)** han firmado una alianza para impulsar el seguro 'Súper Hípico', a medida para cualquier disciplina ecuestre (paseo, deportiva, propietarios de varios caballos) con nuevas coberturas y mejoras en las existentes.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha anunciado el lanzamiento de 'Selfie Health', un nuevo y exclusivo servicio digital que permite a sus usuarios obtener diferentes indicadores de su salud de manera rápida, sencilla y en tan solo 30 segundos.

A través de un simple escaneo facial con la cámara del dispositivo móvil, el usuario puede obtener la medición de más de diez valores, como la frecuencia cardiaca y su variabilidad, la tensión sanguínea sistólica y diastólica, el estrés miocárdico, la frecuencia respiratoria o el índice de masa corporal, entre otros.

Por último, señalar que la tenista Garbiñe Muguruza, imagen de Caser, presentó el nuevo logo de la aseguradora, que ya luce en su sede en Madrid y que ha evolucionado para visibilizar su participación en el grupo multinacional suizo Helvetia.



## Zurich Seguros remodela su estructura territorial

**Zurich** está evolucionando su modelo de distribución con una mayor presencia en el mercado, que le permitirá estar más cerca de agentes y corredores. El nuevo modelo cuenta con cinco grandes Direcciones Territoriales y una Dirección transversal de Desarrollo de Negocio, un equipo que tiene como objetivo seguir creciendo en el canal mediado y acompañar en la digitalización a la mediación.

Los equipos están segmentados por líneas de negocio con atención personalizada y diferenciada para agentes y corredores, según la tipología y especialización de sus negocios, y con atención híbrida para mediadores más digitales. Además, se están reforzando los equipos especializados de las 5 direcciones, con expertos en seguros de Empresas y Vida.

Los máximos responsables de estas direcciones de mercado son Joaquín Martínez, director territorial de Cataluña; Vicente Segrelles, director Territorial Este; Antonio Peláez, director Territorial Sur; Carlos Chapa, director Territorial Norte; y Jose Luis Ayo, Di-

rección Territorial de Madrid. Además, Zurich cuenta con el área de Desarrollo de Negocio y Conectividad, liderada por Rosa de Oña para potenciar el crecimiento a través de la digitalización, agilizando los tiempos de respuesta, la toma de decisiones y simplificando procesos.

Por otro lado, [Zurichempresas.es](https://www.zurichempresas.es), la unidad de negocio digital experta en empresas, comercios y autónomos de la aseguradora, ha incorporado un nuevo servicio de consulta legal digital con abogados expertos para todos sus clientes que les podrán trasladar cuestiones sobre temas laborales, mercantiles, fiscales, etc.

## Lisa Seguros Inteligentes se suma a la junta directiva de la AEFI

Pilar Andrade, socia y fundadora de **Lisa Seguros Inteligentes**, ha entrado a formar parte de la junta directiva de **AEFI, la Asociación Española de Fintech e Insurtech**, que agrupa a 186 empresas del ecosistema fintech.

El nuevo órgano rector inició de manera oficial su mandato el 1 de julio, con Andrade como vocal de una junta que preside Arturo González Mac Dowell, CEO de Eurobits Technologies.

AEFI trabaja para la creación de un entorno que favorezca el desarrollo de startups y empresas fintech e insurtech en España.





## Reale reanuda sus Consejos Consultivos de Corredores

Reale Seguros ha retomado la presencialidad en la celebración de sus Consejos Consultivos de Corredores, una iniciativa puesta en marcha por la aseguradora en 2010 y que se celebra cada año dividida en 7 consejos donde se reúnen los corredores de cada una de las 7 territoriales de la compañía.



## Multiasistencia apuesta por una digitalización que aumente el factor humano

Multiasistencia, en su intervención en el Congreso Inside IARD, destacó que la digitalización está siendo clave para construir procesos de declaración de siniestros ágiles que garanticen la máxima calidad.

Multiasistencia explicó su modelo apoyado en una estrategia digital cuyo objetivo es ofrecer a sus socios soluciones 100% customizables, por cliente y producto. La automatización del proceso de declaración del siniestro, la valoración de los daños, el asesoramiento en tiempo real sobre la documentación aportada o acordar una cita para la reparación del daño, son algunos ejemplos de cómo la automatización de procesos puede transformar radicalmente la experiencia del cliente.

En ellos se ha hablado de la actual situación socio-económica, el impacto que tendrá en el sector asegurador, para posteriormente desarrollar y participar con el grupo de corredores de 4 puntos estratégicos, donde su opinión cuenta y mucho:

- Seguros personales-Vida, compartiendo el presente y el futuro de los seguros personales, interactuando de forma activa, para recoger las opiniones de desarrollo y mejora de procesos, productos, y servicios de valor añadido por parte de los corredores.
- Trazabilidad. Se ha compartido uno de los proyectos estrella: compartir con los corredores información relevante de las interacciones que sus clientes realizan con Reale Seguros.
- Hacia dónde camina el sector asegurador y las corredurías. Se debatió sobre la visión que tiene la mediación al respecto, sucesiones, fondos de inversión adquisiciones, compras, ventas, presencia física de la banca en disminución... En definitiva, cómo afecta a nuestro ecosistema.
- Conectividad. Se expuso el actual contexto del mundo de la multitarificación, la nueva versión V6 de los formatos EIAC, y las bondades de la Plataforma CIMA.



## La hipersegmentación en seguros optimiza la experiencia de cliente

Desde **Baufest**, consultora tecnológica internacional, se indica que los expertos aseguran que los clientes quieren un trato personal en un marco de conexión con las marcas con las que interactúan. Según un estudio internacional, el 80% de los clientes son más propensos a comprarle a una empresa que ofrece experiencias personalizadas.



Por eso, una estrategia de segmentación de mercado tiene mucha importancia porque permite entender las necesidades de los clientes con claridad para abordarlos mejor, identificar oportunidades de ventas y desarrollar ofertas relevantes (productos, servicios, experiencias) según cada mercado objetivo.

Durante los últimos años las técnicas de segmentación evolucionaron para pasar de la segmentación masiva a la hiperpersonalización. Se da una personalización y en tiempo real de las ofertas, el contenido y la experiencia del cliente a nivel individual. Las nuevas técnicas se centran en complementar los datos básicos con otros más complejos (información de comportamiento y hábitos, datos psicográficos, entre otras variables).

En la industria de los seguros el reto es convertir este conocimiento del cliente en recomendaciones y acciones concretas para personalizar la relación con cada uno, poniendo el foco en la consecución de los objetivos estratégicos y de negocio de la compañía.

Según el nuevo estudio 'El fraude en el seguro móvil 2021', realizado por **CPP Group Spain**, el número de fraudes al seguro móvil se redujo un 26% en 2021. Comparando los datos con años anteriores, el fraude directo al seguro móvil ha descendido un 73% en los últimos dos años, mientras que el indirecto se ha visto reducido en un 92,4%.



## El número de fraudes al seguro de móvil cae un 26%

Del total de fraudes detectados, un 62% son directos, es decir, detectados directamente y de forma activa durante las gestiones realizadas con el cliente, bien por evidencias apreciadas por los agentes y tramitadores de CPP o bien por los Cuerpos y Fuerzas de seguridad del Estado. El 38% restante corresponde a fraudes indirectos, lo que hace referencia a incidencias abiertas que no completadas, bien porque fueron anuladas o canceladas por el cliente tras el inicio de las indagaciones, bien porque nunca se llegó a enviar la documentación requerida.

Por tipología, el número de siniestros presentados por robo del móvil se redujo un 10% en 2021, mientras que el número de incidencias presentadas por daño accidental disminuyó un 59,5%. Más del 90% del total de incidencias presentadas por daño accidental fueron aceptadas, mientras que el ratio de aceptación de las denuncias por robo no supera el 40%.



## El Gobierno fomenta la contratación de seguros agrarios con una dotación de 60 millones

Para ayudar a paliar la situación generada por la guerra en Ucrania, el Gobierno ha aprobado una línea de apoyo a la financiación de las explotaciones agrarias y operadores del sector de la pesca y la acuicultura, e incrementar el apoyo público que se presta al seguro Agrario por medio de subvenciones destinadas a reducir el coste de las pólizas al agricultor, sobre todo, a la vista de que, como consecuencia del cambio climático, los episodios de heladas, pedrisco o sequía son más frecuentes y se suceden en periodos cada vez más cortos. Entre las medidas aprobadas destaca el incremento de 60 millones de euros en la dotación presupuestaria destinada a subvencionar los seguros agrarios.



Eso permitirá aumentar en 10 puntos porcentuales la subvención base, es decir, la que reciben todos los asegurados, según la modalidad elegida en el momento de la contratación. Se aplicará en aquellas líneas que inicien la contratación entre el 1 de septiembre de 2022 y el 31 de agosto de 2023, y abarcan el periodo de un año completo.

Los Presupuestos Generales del Estado para el presente año contemplan una partida de 257,7 millones de euros para subvencionar la contratación de seguros agrarios, con lo que la ampliación aprobada supone un incremento del 23,2 % hasta alcanzar los 317,7 millones de euros.

La Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa) ha propuesto la modificación del actual Plan de Seguros Agrarios Combina-

dos, para poder aplicar este aumento de la subvención a partir del 1 de septiembre en líneas de seguros como los frutos secos, los cultivos herbáceos extensivos, el caqui, la uva de vinificación y la fruta, entre otras.

Con esta subida de 10 puntos en la subvención base, junto con el aumento de determinadas ayudas adicionales y otras mejoras introducidas en 2021, algunos colectivos, como el de los agricultores jóvenes, tendrán una subvención próxima al 65% sobre el coste de la prima, máximo permitido por la normativa comunitaria sobre ayudas estatales.

Por otro lado, desde **Agroseguro** se recuerda a los agricultores y ganaderos asegurados que los daños por los incendios producidos están cubiertos por el sistema español

de seguros agrarios. Asimismo, cubre los daños que hayan podido sufrir las cabañas ganaderas aseguradas a causa del fuego.

En otro orden de cosas, el primer semestre del año 2022 terminó con una estimación de indemnizaciones de 514,67 millones de euros, la más alta del seguro agrario. Este resultado supone un 12% más que lo registrado entre enero y junio de 2021 (458 millones) y un 25% más que en 2020 (353 millones).

Por último, señalar que Agroseguro y la Fira de Lleida han renovado el convenio de colaboración por el que la aseguradora apoya la Feria Agraria de Sant Miquel y el salón Eurofruit, manifestación ferial que tendrán lugar del 29 de septiembre al 2 de octubre de este año.

## AXA XL promociona a Blanca Pfretzschner como Head of Distribution en Iberia

Blanca Pfretzschner es la nueva Head of Distribution en Iberia de **AXA XL Seguros** para desarrollar la distribución y gestión de clientes en España y Portugal.



Además, trabajará estrechamente con otras funciones dentro de AXA XL y del Grupo AXA para aportar soluciones innovadoras a los clientes y corredores en la región de Iberia.

Pfretzschner cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector asegurador. Se incorporó a AXA XL Iberia en 2021 como Head of Client Management desde Allianz Global Corporate&

Specialties, donde era Head of Market Management & Communication. Anteriormente trabajó en puestos de liderazgo en AON, Marsh y WTW y es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid.

Por otra parte, AXA XL Insurance ha anunciado la promoción de Ana Dores como Chief Underwriting Officer, International Financial Lines, APAC & Europe, desde el 1 de septiembre.

Dores supervisará la gestión de la cartera de líneas financieras de AXA XL y, en estrecha colaboración con los equipos de suscripción locales, será responsable de la estrategia de suscripción de Professional Indemnity, Management Liability, Financial Institutions, Cyber y Mergers & Acquisitions en Europa, Asia y Australia.

Comenzó su carrera en AIG Europa, primero en Portugal como suscriptora de líneas financieras y luego en Madrid como suscriptora de indemnización profesional. A continuación, trabajó en Liberty Specialty Markets como Suscriptora Senior antes de incorporarse a AXA XL en 2014, donde lidera las Líneas Financieras Internacionales para Iberia desde 2017.

## Cecas cierra su primera edición del Nivel 1 con un 12% más de alumnos

La escuela de negocios de seguros **Cecas** ha cerrado su primera edición del Nivel 1 con 400 alumnos, lo que representa un 12% más con respecto a la última edición del Grupo A, previo a la entrada en vigor de la nueva Ley de formación para la distribución de seguros.

Los alumnos, que han sido formados a través de 23 Colegios de Mediadores que están en la red de Cecas, han completado las 300 horas lectivas impartidas con una metodología híbrida de formación que ha incluido 110 horas en formato presencial. Los participantes han obtenido el único Certificado de Curso Formativo Nivel 1 con respaldo universitario, al ser considerado dentro de la categoría de Experto por la Universidad CEU San Pablo.





## La Ley de Distribución de Seguros **sigue paralizada**

Más de dos años después de que la nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD) se aprobara a través de un Real Decreto Ley, la futura normativa que sería más específica para el sector sigue paralizada en el parlamento español, pendiente de debatir las 122 enmiendas admitidas. De ellas, 17 fueron presentadas por los colegios de mediadores de seguros a través de su [Consejo General](#).

Desde la organización de mediadores se lamentan de que esa normativa “sigue, en la práctica, sin hacerse efectiva y sin que se observe un interés de las autoridades competentes por desbloquear esta situación. Mientras tanto, la Comisión Europea ha comenzado hace meses la revisión de la IDD y podría darse el caso de que, aunque haya parones, tengamos que introducir una nueva ley cuando la actual sigue en muchos aspectos en el limbo jurídico”.

Entre las enmiendas presentadas por los colegios de mediadores, figuran además de regular el estatus profesional de los mediadores de seguros también la regulación de las pruebas de aptitud en materias financieras y de seguros privados y la fijación de unos requisitos armonizados, así como la creación de un registro central y único de los diplomas otorgados por los centros de formación.

La protección del consumidor es otro de los campos donde las enmiendas de los colegios de mediadores han sido aceptadas por los grupos parlamentarios. Son las siguientes:



- Exigir a los comparadores de seguros un mínimo de cumplimiento equiparable al de las corredurías e igualarlos con la normativa que afecta a los comparadores financieros.
- Prohibir a los operadores de banca seguros utilizar los datos de sus clientes de las pólizas contratadas por los mismos con otras aseguradoras

La Ley de Distribución de Seguros es la norma más importante del sector y afecta no solo a las aseguradoras y sus empleados, sino también a más de 75.000 agentes y corredores sujetos a la supervisión

de la Dirección General de Seguros y de las Comunidades Autónomas.

La trasposición de la IDD al derecho español se aprobó después de que la Comisión Europea amenazara a España con llevarla al Tribunal de Justicia de la UE por el retraso. Nuestro país fue prácticamente el último en incorporarla a su legislación cuando tendría que haber entrado en vigor en julio de 2018.

## Coverontrip ofrece el Amazon de los seguros de Viaje

Para poder encontrar el seguro de Viaje ideal, adaptado totalmente a las necesidades de cada usuario, existen plataformas como **Coverontrip** que permite encontrar, fácilmente y en pocos clics, la mejor póliza esté donde esté y vaya donde vaya, como Amazon.



Coverontrip es una compañía que funciona mediante su propia plataforma web, a través de la cual se ofrecen seguros de Viaje a cualquier persona, eso permite buscar y elegir pólizas de Viajes con coberturas a medida. Los diferentes acuerdos internacionales que la compañía tiene con bancos, agencias de viajes, comparadores, universidades, colegios y más, la han popularizado como 'el Amazon' de los seguros de Viaje.

Por medio de su plataforma, se puede contratar fácilmente un seguro en 1 minuto, sin complicaciones ni largas esperas. Además, recientemente han incorporado una cobertura Covid-19 exclusiva, con la cual el viajero podrá contar con asistencia médica a nivel internacional. Asimismo, sus seguros ofrecen garantías como la prolongación de estancia por cuarentena médica, estado de alarma o cierre de fronteras, anulación por prueba positiva de Covid-19 y muchas más.

Este tipo de cobertura posibilita cubrir desde los 1.500 euros hasta los 30.000 euros de gastos médicos en el extranjero. De hecho, hay una cobertura para estudiantes y una de asistencia Covid-19 para residentes en España que cubren hasta 100.000 euros y 200.000 euros, respectivamente. También hay coberturas Covid-19 para negocios, luna de miel, para viajes en crucero, dentro del territorio de Europa, Estados Unidos y resto del mundo.

'Hola Doc' de Nueva Mutua Sanitaria, reúne en una solución integral de salud digital tecnología diagnóstica remota de vanguardia y atención médica 24x7 para prevenir, cuidarnos y curarnos cuando enfermamos. Sin salir de casa y en menos de dos minutos.



## Nueva Mutua Sanitaria presenta 'Hola Doc'

Este servicio ofrece un plus sobre la videoconsulta tradicional, gracias al robot de salud con tecnología Homedoctor -homologado para uso médico- y su aplicación móvil, que permiten explorar y monitorizar al paciente a distancia y enviar al especialista sus datos e imágenes en tiempo real.

Cualquier persona mayor de edad puede contratar el servicio de 'Hola Doc' con una cuota única para sí y cinco beneficiarios, en condiciones especiales para los asegurados de Nueva Mutua Sanitaria.



## Grupo Oesía lanza una **solución de digitalización para el sector seguros**

Grupo Oesía ha lanzado al mercado asegurador 'Enea Evolution', una evolución de su suite aseguradora para responder a las necesidades de transformación digital del mundo del Seguro.

'Enea Evolution' está dirigida a todo tipo de aseguradoras, operadores de bancaseguros y corredurías. Además, cuenta con un módulo de reaseguro, así como la posibilidad de generación de informes de una manera muy intuitiva.

Incorpora las últimas tecnologías del mercado en cuanto a omnicanalidad, imagen digital, analítica,

gestión del cambio, *cloud computing*, ciberseguridad, RPA y Big Data, con un módulo de *business intelligence* para la extracción de datos y estadísticas de última generación que, entre otras funcionalidades, permite tomar decisiones en base a información fiable sobre el negocio, detectar y prevenir el fraude, así como la integración con otros sistemas corporativos.



## Previsora General obtiene el **mejor resultado de su historia**

La Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Mutualistas de Previsora General contó con un detallado repaso a la política general de la entidad y un análisis de las magnitudes económicas y financieras más relevantes. Al cierre del ejercicio 2021, la entidad obtuvo el mejor resultado de su historia.

A cierre del 2021, Previsora General superó las 480.000 personas aseguradas, con más de 36.000 mutualistas y un volumen de cartera de más de 19,6 millones de euros.

Además, se informó que el Plan de Digitalización ha finalizado con 5 años de adelanto. Esa transformación digital de la entidad ha permitido maximizar su

eficiencia, agilizar los procesos de gestión, mejorar los canales de comunicación con sus mutualistas y dotar de más

herramientas digitales a colaboradores y empleados.

Por otro lado, la aseguradora ha celebrado en la sede del **Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas**, el 'I Encuentro Anual Mediadores Previsora General Las Palmas'. Entre otras cosas, en la jornada se realizó un taller sobre 'Habilidades para crecer como mediador de seguros'.





## Musaat impulsa su colaboración con la red de corredores en su I Jornada 2022

Musaat ha celebrado su I Jornada de Corredores de 2022 con el objetivo de continuar estrechando la colaboración con ellos e impulsar la comercialización de sus productos.

En el encuentro, se analizó la buena evolución del canal corredor en la “nueva normalidad”, además de presentar al canal la nueva identidad corporativa que la entidad acaba de presentar en el marco de su Asamblea General de Mutualistas.

Asimismo, se analizaron distintos aspectos para una adecuada gestión del siniestro, además de otras cuestiones vinculadas al servicio postventa de la aseguradora.

En otro orden de cosas, la Asamblea General de mutualistas

de Musaat ha aprobado las cuentas anuales y la gestión social del ejercicio 2021. Además, se eligió mediante elecciones quién ocuparía las voca-lías nº3 y nº5 del Consejo de Administración.

Entre sus principales magnitudes económicas destaca el margen de solvencia, que se situó en un 334%. Las primas han aumentado un 7,24%, hasta los 29,85 millones de euros y los fondos propios suben un 15%, hasta los 134 millones de euros.

Por último, señalar que Musaat ha lanzado un cambio estratégico de marca que simplifica su denominación, renueva el logotipo y transforma toda su identidad visual.

Este cambio responde al proceso de transformación global en el que ha estado inmersa los últimos años, con el que ha dado un impulso a su digitalización y sostenibilidad, foco en el cliente y en el crecimiento de la mutua.



## El beneficio bruto del sector fue del 11,52% de las primas, en el primer trimestre

Hasta el 31 de marzo de 2022, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se situó en el 11,52%, 0,69 puntos porcentuales más, respecto al mismo periodo del año anterior.

Por su parte, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 3,25%, 0,31 puntos porcentuales por encima respecto al primer trimestre de 2021.

En cuanto a la solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 243,2%, según el ‘Informe Económico del Sector Asegurador. Estadística a marzo. Año 2022’ de **Icea**.



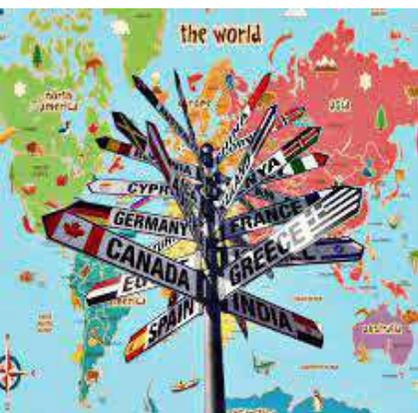


## Exteriores retoma la campaña 'Viaja Seguro' para los que se desplazan al extranjero

El Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación incide en la necesidad de consultar las recomendaciones de viaje antes de elegir el destino, inscribirse en el registro de viajeros y contratar un seguro de Viaje.

La campaña Viaja Seguro se desarrolla, principalmente, en su dimensión digital y se difunde en las **redes sociales del Ministerio** y en toda su red de Embajadas y de Consulados.

El ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, José Manuel Albares, participa directamente en la campaña a través de un vídeo en el que recuerda la importancia de que, tras los tres años en los que los españoles han sufrido restricciones para realizar sus viajes al extranjero, "viajar informados y seguros".



Adeslas celebró en julio el 10º Foro de Seguros de Salud bajo el título 'Nuestro compromiso con la salud', en donde se ha repasado la actualidad del ramo, poniendo especial interés en las oportunidades de la tecnología y el desarrollo de nuevos modelos asistenciales.



## El seguro de Salud impulsa la cultura de la prevención y servicios y herramientas novedosas

"El gran reto de los sistemas sanitarios europeos sigue siendo el incremento estructural de los costes sanitarios frente al deterioro de la capacidad para financiarlos", recordó el director general de SegurCaixa Adeslas, Javier Murillo.

En esta situación, el seguro de Salud puede ayudar a hacer un uso más eficiente de los recursos, mediante la promoción de la cultura de la prevención y el desarrollo de un modelo asistencial moderno basado en "ofrecer una buena experiencia en el servicio al paciente, contribuir a la mejora de los resultados de salud y dar una prestación sanitaria basada en el valor", explicó el director general de la aseguradora, que destacó la contribución del seguro de Salud a la sostenibilidad del sistema sanitario.

El evento contó con un panel de expertos que reflexionaron sobre la relevancia y los pilares de las políticas de prevención y acompañamiento para una mejor salud.

La jornada se cerró con una ponencia sobre la inteligencia artificial aplicada a la medicina y las posibilidades de los modelos predictivos.



## International SOS presenta una herramienta de autoevaluación de riesgos en viaje



**International SOS** ha anunciado el lanzamiento de su herramienta de autoevaluación de riesgos en viaje para que las empresas analicen su cumplimiento con la nueva normativa ISO 31030.

Este lanzamiento concurre en un contexto de progresiva normalización de los estándares de viaje para las organizaciones, en el que los gestores de riesgos necesitan más que nunca una autoevaluación de los riesgos que resulte sencilla, pero al mismo tiempo, completa y eficiente. Con este objetivo, la compañía ha rediseñado su herramienta con una autoevaluación gratuita de 23 preguntas cuyo tiempo de respuesta no supera los 5 minutos.

Esta estructura contiene elementos como: las políticas corporativas, el desarrollo de programas específicos para riesgos, la identificación de amenazas y riesgos, la valoración de oportunidades y fortalezas, el asesoramiento de riesgos y las estrategias de mitigación y prevención de estos. Una vez realizada la evaluación y con las respuestas proporcionadas, el gestor de riesgos en viaje recibe un informe en PDF por email con sus resultados que incluye:

1. Una indicación de la madurez actual de su organización con respecto a los sistemas, procesos y herramientas de mitigación del riesgo de los viajes alineados con la norma ISO 31030.
2. Medidas de prevención para minimizar el impacto de los riesgos de viaje a los que se enfrentan su organización y su personal.
3. Medidas recomendadas para mejorar sus políticas y programas de gestión de riesgos en los viajes.

La aseguradora **AIG** ha nombrado a Sophie Vilaplana directora de Responsabilidad Civil para Iberia. Desde este puesto, de nueva creación, dirigirá los equipos de Responsabilidad Civil en España y Portugal y se enfocará en el impulso del crecimiento sostenible, la implementación de estrategias de suscripción y el fortalecimiento de las relaciones con los clientes en ambos países.



## AIG nombra a Sophie Vilaplana directora de Responsabilidad Civil para Iberia

La trayectoria profesional de Vilaplana comenzó a principios de los 90 en la correduría francesa Gras Savoye, adquirida después por WTW. En septiembre de 2000 se incorporó al departamento de Siniestros de AIG y dos años después pasó al área de suscripción de Responsabilidad Civil. Posteriormente, se especializó en grandes cuentas y a mediados de 2018 fue nombrada directora de Responsabilidad Civil de AIG España.



## El 60% de los españoles se plantea **contratar sus seguros con una neoaseguradora**

**Cleverea**, compañía tecnológica española que diseña y comercializa seguros 100% digitales, presenta, junto a Sigma Dos, un nuevo estudio que analiza la situación actual del sector asegurador en España. El informe



desvela que un 60% de la población ya está abierta a contratar sus pólizas con una neoaseguradora, empujados fundamentalmente por el precio.

## Jesús Mesa se incorpora a IMA Ibérica Asistencia como **responsable de desarrollo de negocio**

**IMA Ibérica Asistencia** incorpora a Jesús Mesa a su equipo comercial como responsable de desarrollo de negocio.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla, con máster en Asesoría jurídica de empresa por la Universidad de Huelva y postgrado en internacionalización de empresas y comercio exterior (ICEX), Mesa ha puesto el foco de su formación en la empresa, especializándose en el sector del seguro gracias a su paso por compañías de Asistencia y Seguros.

Por otro lado, Ima Ibérica Asistencia ha comunicado la renovación de su identidad corporativa y su página web.



Los ciudadanos españoles también destacan las mejores condiciones de las pólizas, así como un servicio al cliente más cercano y accesible o una mayor flexibilidad en las coberturas.

Preguntados por la confianza que les merece el sector asegurador, un 30% de los encuestados manifiesta su baja o nula confianza en el sector. La tasa de rotación es, además, especialmente alta, con un 82,8% de los entrevistados que afirma que ha cambiado alguna vez de compañía y un 19,5% que tiene intención de hacerlo en las próximas semanas.

Los millennials, ante la contratación de su primer seguro, declaran poner el foco en el detalle de las pólizas, así como en el coste que le supondrá. En contraste con este dato, del total de los encuestados, un 11% reconoce que no lee las pólizas que contrata y un 41,7% solo lo hace por encima.

A la hora de elegir compañía, un 52% de los encuestados encuentra muy relevante la flexibilidad en el pago y un 45,9% la posibilidad de contratación online, y aunque son los jóvenes los que le dan especial importancia a estos aspectos, llama la atención el incremento de relevancia que también ha adquirido para la población más senior, que lo tiene en cuenta en un 48% de los casos.



## Pelayo aumenta un 1,6% su facturación comercializada

**Pelayo** ha finalizado el primer semestre con una facturación comercializada de 168,9 millones de euros, un 1,6% más respecto al mismo periodo del ejercicio 2021. La mutua mantiene un nivel de solvencia, situándose 2,6 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 364,6 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en el primer semestre en 132,5 millones de euros, con un incremento de un 1,5%, y la cartera de este ramo ha alcanzado las 811.883 pólizas, que representa un incremento de un 1%.

El ratio de siniestralidad se ha situado en un 69,7%, frente al 65,2% a la misma fecha del pasado ejercicio, dato que seguía influido por el descenso de la movilidad de los vehículos debido al Covid-19.

Con todo ello, el beneficio neto a 30 de junio ha alcanzado los 1,7 millones de euros, dato superior al presupuestado en el

Plan Estratégico de la compañía, si bien es inferior al del pasado ejercicio que continuaba influido por la baja movilidad de los vehículos por la situación sanitaria.

Agropelayo, Sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, ha alcanzado una cifra de negocio de 79,7 millones de euros y el resultado a 30 de junio se sitúa en 644 miles de euros.

Por su parte, AgroPelayo han renovado su convenio de colaboración para difundir los productos y servicios de la aseguradora entre los socios de las cooperativas.



## CAI crea un think tank para analizar el sector asegurador

El **Club de Aseguradores Internacionales (CAI)** ha presentado su nuevo think tank asegurador para analizar y entender los retos actuales y futuros del sector.

El think tank se basará en cuatro pilares de investigación: descripción del momento actual del mercado; perspectivas a medio plazo; oportunidades y amenazas y opinión de los expertos.



Estos pilares estarán enfocados a siete áreas de trabajo: mercado global vs asegurador; aseguradoras y reaseguradoras; canales y distribución; cumplimiento legal; tecnología e insurtech; prestaciones y servicios; e instituciones.



## Casi el 25% de los españoles cuenta **con un seguro privado de Salud**

**Unespa** ha publicado su 'Memoria Social del Seguro 2021', que forma parte de Estamos Seguros, la iniciativa de divulgación de la cultura aseguradora que desarrolla la asociación. En ella, entre otras cosas, se hace referencia a la creciente implantación de los seguros de Salud, que casi llegan al 25% de la población española.

El cuidado de la salud es un área donde el seguro juega un papel determinante. Cerca de 11,6 millones de personas tienen un seguro de prestación de servicios sanitarios en España. O lo que es lo mismo, el 24,4% de la población. Igualmente, destacado es el papel que juega el seguro en la atención de lesionados (184.973 al año) y los familiares (3.014) de los fallecidos en accidente de tráfico.

De acuerdo con la 'Memoria social del seguro', el seguro de Vida pagó 1.297 millones de euros para indemnizar fallecimientos en 2021.



## Helvetia aumenta su participación en Caser **hasta el 80%**

El **Grupo Helvetia** ha incrementado su participación en **Caser Seguros** en aproximadamente un 10%. A partir de ahora, es propietaria del 80% de la aseguradora española. La parte vendedora es el banco español Unicaja, que tras su fusión con el banco Liberbank, reduce su participación de aproximadamente el 20% a cerca del 10% del capital de Caser.

Ibercaja es propietaria del 10% restante del capital de Caser. Tanto Caser como Unicaja e Ibercaja continuarán trabajando en el marco de las cooperaciones de bancaseguros de larga duración, que no se verán afectadas por estas operaciones y continuarán sin cambios. Las partes han acordado no revelar el precio de compra.

Adicionalmente, Caixabank adquiere la participación del Gru-

po Helvetia en la compañía de seguros de Vida Sa Nostra Vida, que hasta ahora Helvetia poseía a través de Caser. Se estima que la transacción será completada en el segundo semestre de 2022. Como resultado de la venta, Caser obtendrá un beneficio de varias decenas de millones. Esta operación reducirá el peso del negocio de Vida sobre el volumen total del negocio del Grupo Helvetia y refuerza aún más el negocio de No Vida.



## Los clientes quieren seguros de Vida y Accidentes más flexibles y personalizables

Los españoles demandan que sus seguros de Vida y Accidentes personales sean más completos, flexibles y personalizables. Esta es una de las revelaciones de un estudio realizado para **Metlife España** en el que se analizó las preferencias de los españoles con respecto a las coberturas y servicios ofrecidos por las empresas del sector.

La pandemia ha tenido un impacto significativo en la importancia que los españoles dan a los seguros de Vida y Accidentes. Los encuestados creen que es más importante tener un seguro de Vida (52%) y/o un seguro de Accidentes (47%), que en 2020.

Al mismo tiempo, los encuestados muestran una preferencia por la introducción de servicios adicionales y coberturas complementarias en su seguro de Vida o de Accidentes personales. Entre las categorías mejor valoradas están aquellas relacionadas con la salud física y mental (28%), el hogar (24%), y con la generación

*silver* (17%). En términos de los servicios o coberturas más atractivos, los encuestados dan preferencia a la asistencia personal por accidente o enfermedad, el personal sanitario en el hogar o el vehículo de sustitución.

Asimismo, los encuestados valoran a las aseguradoras que favorecen la experiencia del cliente y ofrecen un servicio personalizado: premian la fidelidad (41%), son flexibles dando la posibilidad de elegir coberturas y servicios (40%) y se caracterizan por su sencillez y fiabilidad a la hora de presentar un siniestro (36%).

## Arag encabeza el Ranking de Presencia en Internet de aseguradoras

**Arag** se ha situado, en el primer semestre de 2022, como la entidad con mejor posicionamiento en Internet, tomando el relevo de Mutua Madrileña, según la 'XXXII edición del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras' realizado por **Innovación Aseguradora**.

Tras Arag, completan las tres primeras posiciones Generali y Mapfre, seguidas de Mutua Madrileña, Catalana Occidente, Fiac, AMA, Allianz,

Asisa y Direct Seguros.

En esta edición, Divina Pastora, escala once puestos hasta quedarse a las puertas del top 10. Pero, el mayor

aumento es para SegurCaixa Adeslas, que mejora 28 posiciones hasta la 39, así como Allianz Direct, que mejora 36 posiciones y llega a la 35.



85,45%



83,1%



MAPFRE

80,4%



Gain Dynamics ha dado a conocer la importancia que han adquirido los mediadores tras la pandemia. En Seguros se

ha observado cómo, a pesar del auge de las nuevas tecnologías, los canales de mediadores (corredores y agentes) gozan de una primacía inigualable como canales de contratación de seguros de Automóvil y de Hogar, ya que abarcaron más de la mitad de las contrataciones (59,5% en Automóviles y 52,9% en Hogar), cifra estable desde 2019.

## Los mediadores de seguros, figura insustituible

Los canales directos de contratación de seguros (página web y teléfono de las compañías) crecen 3,1 puntos en el sector de seguros de Automóviles, mientras en el sector del Hogar se han mantenido estables. Los canales online han pasado de representar el 23,2% al 21,2% de las contrataciones.

Especialmente importante es el papel de los corredores de seguros, que han experimentado un crecimiento de 7,5 puntos desde 2017, pasando de ser el 17,1% de las contrataciones, al 24,6%.

A su vez, los corredores de seguros constituyen el canal de contratación que mayor efectividad posee convirtiendo consultas de potenciales clientes en ventas, ya que en el 85% de las ocasiones consiguen cerrar dicha operación con una contratación.

## El CCS ha abonado más de 213 millones de euros a afectados por la erupción volcánica en La Palma

A 28 de julio, el **Consortio de Compensación de Seguros (CCS)** había pagado un total de 213.475.427 euros, un 91% del coste total estimado (234,7 millones de euros) de las solicitudes de indemnización recibidas hasta esta fecha.

Esta cantidad corresponde a 7.133 solicitudes de indemnización: 6.183 referidas a viviendas, por las que se han abonado 182.791.891 euros; 445 por daños en automóviles, por las que, en conjunto, se ha indemnizado 977.656 euros; 459 relativas a comercios, hoteles, locales de oficina y otros inmuebles públicos o privados de uso no industrial, con 22.447.664 euros; y 46 por daños en industrias, con 7.258.215 euros. De las 7.133 solicitudes de indemnización abonadas, no se han podido admitir a tramitación y pago, tras examinar la documentación correspondiente, 1.168 solicitudes de indemnización por diversos motivos.

El 60% de las 9.608 solicitudes de indemnización se presentaron a través del centro de atención telefónica del CCS (teléfono gratuito 900 222 665); y el 40% a través de la página web. En el 38% de los casos, han sido los propios asegurados quienes han solicitado la indemnización al CCS, en el 32% lo hicieron las aseguradoras y en el 30% se realizó a través de los mediadores (agentes o corredores) de seguros.



## La facturación del sector crece un 4,4% en el primer semestre

Los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre del primer semestre se situaron en 32.965 millones de euros, un 4,43% más que un año atrás. Sin embargo, si la comparación se realiza con 2019, el negocio es todavía un 2,17% menor.



De los ingresos logrados a lo largo del ejercicio, 20.734 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 12.232 millones restantes al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por **Icea**. El ramo de Salud, las coberturas para empresas, así como los seguros de Multirriesgos son los que muestran un mayor dinamismo.

La facturación del negocio de Vida, reflejada en los ingresos por primas, aumentó un 2,92% en términos interanuales. Si se compara con los datos de 2019, apunta una caída del 16,81%. El volumen del ahorro gestionado por parte de las aseguradoras disminuye un 1,42% de un año para otro. Las provisiones técnicas se situaron en 191.973 millones al acabar el pasado junio.

La facturación del ramo de No Vida se sitúa en positivo. Anota un repunte interanual del 5,35% si se compara con junio de 2021, y del 9,15% frente a ese mismo mes de 2019. Los seguros de Salud crecen de un año para otro un 7,26% y aportan 5.287 millones. La categoría de 'Resto No Vida', que engloba principalmente seguros de carácter empresarial, suma 5.182 millones de euros y repunta otro 6,67% en los últimos 12 meses. Por su parte, Multirriesgos crecen un 5,64% en términos interanuales, hasta los 4.464 millones.

Los seguros del Automóvil, al cierre del pasado junio, aportaban 5.800 millones de euros. Esta cifra es un 2,35% mayor que la anotada al finalizar el primer semestre de 2021. Sin embargo, si la comparativa se efectúa con junio de 2019, la facturación se encuentra todavía un 1,14% por debajo.

**Chubb** ha anunciado el nombramiento de Marta Rascado como Financial Lines & Cyber Underwriter para Major Accounts Iberia. Se encargará de desarrollar y gestionar la cartera de Ciber para grandes cuentas en España y Portugal y trabajará con el resto de la oferta de los productos de Líneas Financieras en la compañía.



## Marta Rascado gestionará la cartera Ciber para grandes cuentas de Chubb

Rascado cuenta con cuatro años de experiencia profesional en el sector asegurador, siendo la más reciente en Dual Ibérica Riesgos Profesionales, donde desempeñó funciones en Líneas Financieras, así como en Responsabilidad Civil Profesional y en Cyber, encargándose de la suscripción de nuevos riesgos, así como renovaciones de cartera y relación comercial con corredores y clientes.



## El 47% de seguros de Vida a prima única financiada por el banco son reclamables, según Asufin

La **Asociación de Usuarios Financieros (Asufin)** ha explicado que el 47% de todas las primas de seguro de Vida riesgo que recauda el seguro español se realiza través de prima única financiada, que coloca la banca en las hipotecas.



Este tipo de ventas es entre un 60% y un 300% más caros que en el mercado libre. Se trata de un producto reclamable en los tribunales sobre el que ya existe jurisprudencia.

Las características de este producto son, fundamentalmente, la imposición de su contratación para la concesión del préstamo; la imposición de la aseguradora así como de sus condiciones; que todo el seguro se pagaba por adelantado en el momento de contratación de la hipoteca y que era el propio banco el que financiaba el precio del seguro, dentro del préstamo, y

cobrando los intereses correspondientes. Por eso, si se pedían 200.000 euros de hipoteca y la prima del seguro ascendía a 15.000, traspasaba 215.000 euros a la cuenta del cliente. Acto seguido, los 15.000 euros pasaban a ser ingresados en la cuenta bancaria de la aseguradora.

Financiar este seguro al 1,5% de la hipoteca, durante 35 años, siguiendo la simulación, generaba un sobrecoste en las cuotas de 45,93 euros, que al multiplicar por las 420 cuotas totales, suman unos intereses de 4.200,60 euros.

La financiación de este seguro, además, no dejaba rastro en las escrituras. La obligación de contratación era sólo verbal y la documentación del seguro se detallaba en documento aparte. Además, existía un conflicto de interés. Cuando se producía una situación de desempleo o fallecimiento, al banco le resultaba más interesante ejecutar la hipoteca impagada, por lo que el seguro no se activaba de manera automática. Es decir, el banco no tiene interés en que su propia filial desembolse el dinero del seguro.



## Berkley España incluye vídeos explicativos de sus seguros en su web

**Berkley España** ha ampliado el contenido de su web incluyendo vídeos que explican los diferentes tipos de seguros de una forma sencilla.

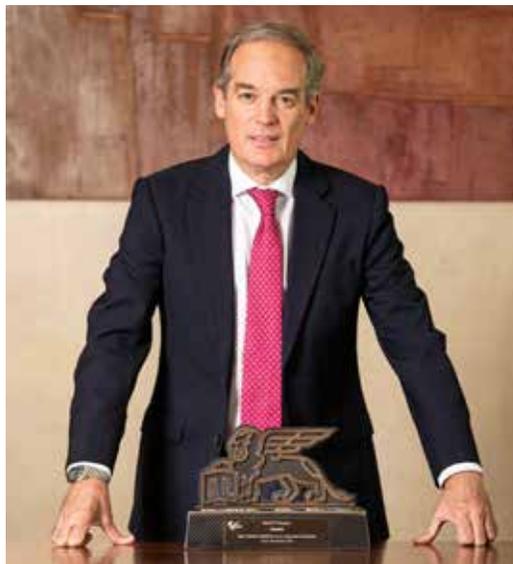


Además, se informa de a quién está dirigido cada seguro, cuáles son los riesgos a los que se enfrentan, y cuáles son las coberturas que ofrece.

## Santiago Villa, nuevo responsable de International Mediterranean & Latin America de Generali

**Generali** ha nombrado a Santiago Villa Regional Officer de la nueva región International Mediterranean & Latin America para coordinar las operaciones del Grupo en Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, España, Grecia, Portugal y Turquía, desde el 1 de septiembre.

Esta nueva región se constituye a raíz de la reciente reestructuración de Grupo Generali para impulsar su estrategia Lifetime Partner 24: Driving Growth, comunicada el pasado 22 de junio, y que, entre otras novedades, amplía el



alcance geográfico de la Business Unit International a la región Central Eastern Europe.

La Business Unit Internacional, bajo la dirección del CEO International Jaime Anchústegui, quedará integrada por tres regiones: International Central Eastern Europe, bajo la dirección de

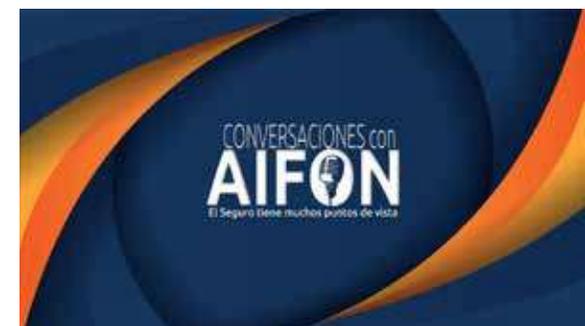
Manlio Lostuzzi; International Asia, bajo la dirección de Roberto Leonardi; e International Mediterranean & Latin America, bajo la dirección de Santiago Villa.

Santiago Villa es Ingeniero Superior Industrial por la Universidad de Sevilla y Postgrado de Estudios Económicos por la Universidad Bocconi de Milán. Se incorporó a Grupo Generali en el año 1996. En 2014 es nombrado consejero delegado de Generali España, cargo que compagina con la presidencia de las sociedades Cajamar Vida y Cajamar Seguros Generales. Villa mantiene su posición como CEO de Generali España y presidente de Cajamar Vida y de Cajamar Seguros Generales.

## Correduidea publica un podcast con protagonistas del sector

**Correduidea** ha iniciado una serie de podcast con el nombre 'Conversaciones con Aifon', publicados en Youtube e Ivoox, en los que conversa con diferentes actores del sector.

“Estamos conversando con profesionales de muchos sectores y por el podcast pasarán de todo: agentes, corredores, periodistas, directores generales, gerentes, y representantes de aseguradoras, de siniestros, de atención al cliente, de compañías de ciberseguridad, abogados, presidentes de colegios de mediadores... Queremos ofrecer la mayor diversidad posible, para poder tomar el pulso al sector, a través de sus opiniones”, comenta María del Carmen Sáez, cofundadora de Correduidea.





## Sara Benslaiman, nueva Head of Sales de Weecover

La startup de seguros online **Weecover** ha incorporado a Sara Benslaiman como Head of Sales, para la expansión internacional de la compañía y su desarrollo de negocio dentro del territorio español.

Benslaiman, además de ser mentora en varias startups, cuenta con más de 16 años de experiencia en compañías como Zurich o Banc Sabadell.

## Grupo Catalana Occidente crece un 20,2% en el primer semestre

**Grupo Catalana Occidente** ha alcanzado un resultado consolidado de 287 millones de euros en el primer semestre de 2022, un 20,2% más que en el mismo periodo del año anterior. Asimismo, el volumen de negocio se incrementa un 9%, hasta los 2.878 millones de euros.



En concreto, el resultado ordinario del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) avanza un 7,9% y se sitúa en 140,4 millones de euros en los seis primeros meses del año. El volumen de negocio (total de primas facturadas), por su parte, crece un 3,6%, hasta los 1.580,2 millones de euros.

En este capítulo, destaca el aumento del 5,6% en la facturación de las primas recurrentes, las que mayor valor aportan al negocio, que alcanzan 1.452,5 millones de euros. Por ramos, cabe subrayar el crecimiento del 7,9% en Multirriesgos y del 9,4% en diversos.

En lo que se refiere al negocio del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado ordinario aumenta un 36,4% en comparación con el primer semestre de 2021 y se sitúa en 147,6 millones de euros. Asimismo, el volumen de negocio del seguro de Crédito aumenta un 16,5% hasta los 1.297,8 millones de euros.

El ratio combinado en el negocio tradicional alcanza el 88,7%, 0,8 p.p. más que en el primer semestre de 2021. Por su parte, el ratio combinado bruto del seguro de Crédito se sitúa en el 74,1%, aumentando en 13,6 p.p. Una vez cerrado el ejercicio 2021, la entrada de siniestros sigue situándose por debajo del periodo pre-pandemia.

Por otro lado, la agencia de calificación **A.M. Best** ha confirmado la calificación de fortaleza financiera de "A" (excelente) y la calificación crediticia del emisor de "a+" (excelente), ambas con perspectiva estable, a las principales entidades operativas del Grupo Catalana Occidente en el negocio tradicional y también en el seguro de Crédito, en el que opera a través de la marca Atradius. A.M. Best ha destacado la fortaleza de balance y la adecuada gestión de riesgos del negocio tradicional, así como la solidez del resultado operativo.

## Senda Vivir Seguros ayuda a sus socios a vender más y mejor

Senda Vivir Seguros celebró, a finales de junio, su convención 2022 con el eslogan 'Somos el cambio'. En ella tuvo un protagonismo especial la implantación de su marca común. De todos los socios, el 15% ha elegido el 50% de implantación; el 74%, el 70%; y un 1% ha optado por el 100%. Se espera que para el próximo semestre esté completamente implantada la marca en la modalidad elegida en sus web, tarjetas, oficinas...

Joaquín Tabernero, consejero delegado de Senda Vivir Seguros, se congratuló de la buenas cifras de la IAE, que cuenta con 49 corredurías, que cerraron 2021 con 275 millones de euros en primas, un 11,2% más que hace un año.

Para seguir ganando negocio y dar cobertura a los riesgos que están teniendo dificultades, Tabernero comentó que "estamos abriendo negocio en las agencias de suscripción".

Además, explicó los proyectos en los que se está trabajando: soluciones digitales

(como una CRM); la creación de un cuadro de mandos, la apertura de un whatsapp técnico, en el que se habla de coberturas y de negocio entre los socios o el diseño y lanzamiento de dos webs; formación, en la que destaca el programa de gerencia de riesgos, la formación financiera Mifid y Premifid y la preparación de un PDD con la Universidad Nebrija, así como jornadas 'Cómo lo haces' en las que se explican las experiencias de los socios; en el área económica, con la organización interna de tareas administrativas y con la reducción de la cuota de los asociados y presupuesto por concepto; en servicios, con el protocolo con Aimes y la auditación de todos los socios, la firma digital con TM Marketing, ahora están buscando una nueva empresa para cubrir el teléfono 24 horas para sustituir a Arag, que ha decidido no seguir; en comunicación, cuentan con McCann para crear el lanzamiento de un anuncio en septiembre y el lanzamiento de la newsletter 'Senda informa'; y en el área de expansión, llegar al objetivo de tener al menos un socio en cada provincia española (este año han incorporado 4 corredurías: dos en Cataluña y una en Castellón y otra en Huesca). Ade-



más, van a empezar a escuchar a las nuevas generaciones y el comité de mujeres se va a incorporar al comité para escuchar su voz y tener en cuenta sus opiniones. En el tema medioambiental han firmado un protocolo con Kenza.

Joaquín Tabernero destacó el hecho de que son el primer grupo de corredurías profesionales en tener una marca común. Con una potente campaña de publicidad. "Diseñamos los productos que queremos y no los impuestos por la entidades", afirmó.

Posteriormente, Guillermo Arenas, director de Expansión de Senda Vivir Seguros, explicó la transición que está realizando para pasar de la marca propia a la marca común.



“Buscamos una marca que nos ayuda a vender más y mejor” afirmó Arenas.

En este momento, el 90% de los socios asume la convivencia y muchos de ellos ya la están utilizando.

Se han establecido 3 niveles de convivencia: el 50%, 70% y el 100%. En el 50% la correduría y Senda se equiparan en el mismo nivel, senda va como primera marca y la de la correduría en segundo lugar. En el 70%, Senda tiene un peso del 70% y la correduría el 30%; y en el 100% solo va la marca de Senda. De todos los socios, el 15% ha elegido el 50%; el 74%, el 70% y un 1% ha optado por el 100%. En estos momento hay un 10% de socios en proceso de elección de forma de convivencia. Se espera que para el próximo semestre se implante realmente la marca en la modalidad elegida en sus web, tarjetas, oficinas...

En esta ocasión el premio Senda Vivir Seguros 2022, que tradicionalmente se daba a una aseguradora, fue un reconocimiento y apoyo al pueblo ucraniano.

En otro orden de cosas, Joaquín Tabernero ha renovado su cargo como vocal plenario de la **Cámara de Comercio e Industria de Salamanca** tras 5 años.

Asimismo, la IAE ha decidido contar con Eva Garrido para llevar su comunicación y ayudar a impulsar su nueva campaña dirigida hacia el cliente final.

## Espabrok celebra su **Convención Nacional 2022**

‘En equipo aseguramos nuestro éxito’ fue el hilo conductor de la Convención Nacional de **Espabrok**. En ella hubo una jornada comercial en la que participaron Reale Seguros y Surne como compañías invitadas, que compartieron con los asistentes las acciones diferenciadoras de sus entidades hacia la red de Espabrok.



El proyecto de trazabilidad e intercambio de información de valor, así como el nuevo producto de Dependencia fueron parte de las novedades que ambas organizaciones compartieron.

Domingo Elena y Luis López Visús, presidente y director general de Espabrok, hicieron balance de la situación de las líneas estratégicas y objetivos marcados de la organización, el impulso de alianzas sectoriales, así como recientes incorporaciones de corredurías a la red.

En otro orden de cosas, representantes de la asociación han acudido a la presentación del Estudio de Igualdad, de la **RedEWI**. Se persigue visibilizar la labor de la mujer en el mercado asegurador y mejorar sus cifras de presencia en su seno.

Por otro lado, la asociación ha recordado que el próximo día 20 de octubre entregará el X Premio Solidario a una ONG que se haya destacado por su labor humanitaria de entre las 411 organizaciones y asociaciones que se han presentado.

Por último, señalar que Espabrok ha dado a conocer a su red de corredurías, la nueva imagen de su web institucional.



## El Grupo Bárymont participa en el **VII Foro Internacional de Educación Financiera**

El **Grupo Barymont** ha patrocinado y participado, por tercer año consecutivo, en el VII Foro de Educación Financiera de la Asociación de Educadores y Planificadores Financieros (AEPF).

A lo largo del VII Foro de Educación Financiera de la Asociación de Educadores y Planificadores Financieros distintos expertos en Educación Financiera compartieron herramientas, modelos y novedades del mundo de las finanzas y su educación. Entre otras cosas, se planteó la solución para que los autónomos fueran capaces de proteger sus ingresos.

El Grupo Bárymont lleva 3 años consecutivos colaborando con la asociación para profesionalizar la labor de sus colaboradores externos a través de las normas técnicas de certificación UNI 11402 e ISO 22222, en las cuales se fundamenta el curso de la AEPF. Actualmente, es la mayor red de educadores financieros de calidad certificados en una empresa privada.



El **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida** ha entregado por unanimidad el Premio 231 (nombre que alude a los municipios de la provincia de Lérida) a la entidad colaboradora **Seguros Catalana Occidente**.

## El Colegio de Lérida **reconoce la labor de Seguros Catalana Occidente**

El presidente del Colegio Javier Barberá hizo entrega del galardón a Lluís Estrella, director comercial de Seguros Catalana Occidente, durante la celebración de la Fiesta del Seguro. “Apoyar a la mediación profesional y aportar experiencia y capacidad para satisfacer las necesidades del cliente es un elemento clave en la estrategia de la entidad”, afirmó Estrella.

Durante la celebración de la fiesta de la patrona se hizo entrega del cubierto solidario a Caritas de Urgell, la entrega de acreditaciones del Curso Superior de las últimas dos promociones, la entrega de galardones a entidades que hace 10 años que colaboran con el Colegio (Allianz y Previsora General) y la entrega de reconocimientos a mediadores de seguros colegiados de Lleida que hace 25 y 50 años que lo son.





## Clase magistral sobre los nuevos modelos de trabajo para los alumnos del PDD

Los alumnos de Madrid del Programa de Desarrollo de Directivos (PDD) de **Fundación Adecose-UEM**, han disfrutado de una sesión formativa en las instalaciones de **Reale Seguros**, en donde su CEO, Ignacio Mariscal, habló de las nuevas necesidades y modelos de trabajo en las organizaciones.

Mariscal destacó, en primer lugar, el momento político y económico que atraviesa el país, “que tendrá un impacto en el seguro”. Aunque afirmó que “estamos en un momento en el que la sensibilidad y percepción del riesgo en la sociedad ha aumentado, lo que hace que se renueven las carteras y se contraten nuevos seguros”. También aludió como elemento diferencial de los corredores, su capacidad de combinar la atención digital con la cercanía física en el trato con sus clientes.

Asimismo, explicó las nuevas formas de trabajo que se han acelerado desde la irrupción de la pandemia en España, con especial énfasis en los modelos híbridos y su impacto en la productividad de los trabajadores.

Los alumnos del PDD también pudieron disfrutar de dos casos prácticos impartidos por profesionales del entorno de Adecose que han querido participar en la formación de los futuros profesionales del sector. Rubén Martínez, director general de Howden Iberia, compartió con los alumnos cómo dirigir la internacionalización de una correduría; y Julio de Santos, consejero delegado de Alkora, expuso las diferentes vías para fusionar o adquirir una correduría.

En otro orden de cosas, la Junta Directiva de Adecose en su reunión mensual antes del verano aprobó la entrada de dos nuevas corredurías: **Benefit Brokers** y **Previsión Personal**, con las que Adecose suma siete nuevos socios desde comienzos de año.

Por otro lado, la Junta Directiva de la asociación designó a Carlos Galcerán, propietario y administrador único de Comercial Gestora Correduría de Seguros (Cogesa), como nuevo vocal de este órgano de gobierno, tras la salida como socio de Centro de Seguros y Servicios, correduría representada en la Junta Directiva a través de su director técnico, Ignacio Alonso. Asimismo, David de la Cueva, de Marsh, tomará el relevo de Ignacio Alonso como secretario



de la Junta Directiva.

Adecose sigue presentando su ‘Informe de protección de los clientes en la distribución de seguros: El caso Banca-Seguros’, elaborado por Fundación Adecose en colaboración con el despacho de abogados Santiago Mediano. Recientemente, lo ha hecho a representantes de Economía del Grupo Popular en el Congreso de los Diputados; a la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional y en la Asamblea General de Bipar.

Por último, señalar que Juan Ramón Pla, tesorero de Adecose, ha sido reelegido vicepresidente de Bipar, cargo que compatibilizará con la presidencia del European Forum for Insurance and Financial Intermediation, y sus puestos de responsabilidad y representación de Bipar en WFII y en EIOPA.



## Summa da a conocer su **marketplace digital**

**Summa** ha continuado “su transformación digital iniciada hace ya 10 años convirtiéndose en el mayor marketplace organizativo del sector español, lo que permite a sus oficinas propias y externas acceso a más de 130 proveedores de seguros”. Su plataforma configurada como ‘*service as a software*’ facilita el trabajo de todos sus componentes mediante la automatización de procesos y el ‘*business intelligence*’.

“Las empresas de venta en internet y comparadores empiezan a abrir oficinas físicas de atención al cliente. Nosotros tenemos la ventaja de tenerlas ya abiertas. Es más fácil hacer el camino inverso, es decir, tener talento y profesionales experimentados y luego invertir en tecnología”, indican desde Summa. “Ahora tenemos ambos: los mejores profesionales y la mejor tecnología.

Por otro lado, Summa celebró la 14ª Convención de Directores que

ha servido para refrendar la continuidad del plan estratégico y del modelo de negocio.

En la convención se han presentado las novedades estratégicas, marcadas por la fuerte y continua inversión en tecnología, con la presentación de novedosas herramientas digitales dirigidas a facilitar la explotación de la cartera, aumentando las oportunidades de venta cruzada, la captación de nuevos clientes y la retención de anulaciones.

## Iati patrocina el **Meeting Camper**

A primeros de junio, se celebró la IX edición de Meeting Camper, un evento de referencia en España para los viajeros amantes del mundo camper, overland y caravaning, patrocinado por **Iati**.

En él se reservó un espacio para foodtrucks y hubo más de 60 expositores para la venta de accesorios y complementos, homologaciones, camperizaciones e incluso vehículos vivienda nuevos y de ocasión.

Iati Seguros estuvo presente en uno de los expositores, donde dio a conocer la labor de la empresa y también la nueva póliza ‘Iati Camper’, un seguro para vehículos campers, caravanas y autocaravanas para viajeros de España.





## Colmedse presenta las novedades de la institución

El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla (**Colmedse**) ha celebrado un evento en el que se han presentado las novedades de la institución.

El presidente de Colmedse, José María Moreno, explicó las comisiones de trabajo actuales e invitó a visitar y utilizar las nuevas instalaciones del Colegio. “Hemos dado un aspecto mucho más funcional y digitalizado a nuestra sede para que nuestros colegiados tengan más opciones para su uso y disfrute”, aclaró.

Rafael Cabello, vicepresidente, marcó las líneas generales del campus online del Colegio, así como la novedad del proyecto de la grabación de un documental. Asimismo, hizo un llamamiento para que se presente información y documentación para denunciar los casos de mala praxis o intrusismo en el sector que se produce en Córdoba, Huelva y Sevilla.

Gabriel Gisbert, vocal del Colegio, hizo una presentación de las jornadas del pasado año, y analizó lo que queda del Programa de Formación Continua.

Por último, Alfonso Linares realizó un resumen de las acciones de comunicación y marketing organizadas por el Colegio. Del mismo modo, detalló el formato híbrido de los #ColmedseCíaDay que está

preparando el Colegio, en los que las patrocinadoras tendrán un tratamiento muy especial. Precisamente, en el primer #ColmedseCíaDay se contó con la presencia de **Zurich Seguros**.

También quiso adelantar algunas novedades sobre el Encuentro Asegurador 2022,

que tendrá lugar en la tercera semana de octubre y que se celebrará en un lugar emblemático de Sevilla.

Por otro lado, el Colegio sigue con su formación continua. En formato semipresencial ha celebrado su jornada tecnológica en una doble sesión, la sesión matinal ha sido semipresencial, mientras que la jornada de la tarde ha tenido lugar, exclusivamente, en formato online. La matinal estuvo dividida en dos partes; la primera, dedicada a las empresas tecnológicas en la que se habló de la Inteligencia Artificial y del margen que tienen las tecnológicas para que los mediadores automaticen sus procesos y puedan sacar el máximo partido al trabajo que realizan.

La segunda parte, estuvo dedicada al programa de formación C1B3R5E6UR0S. En la que se habló de que “los mediadores manejan datos muy sensibles y muy preciados para los ciberdelincuentes” y de cómo ese riesgo se ha visto cada vez más incrementado. Sin embargo, “tres de cada cuatro empresas, no tienen un ciberseguro”.

La jornada de tarde estuvo dedicada al blockchain e insurtech. Se dijo que blockchain es la mejor base de datos que existe actualmente.

Por otro lado, también han celebrado una jornada sobre el seguro de Hogar, en la que se analizaron las coberturas de este tipo de póliza con profesionales del sector y representantes de diferentes aseguradoras y se detallaron las garantías opcionales y extraordinarias de esta tipología de seguro.



## El Colegio de Alicante aprueba sus cuentas por unanimidad

La asamblea general ordinaria del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante** ha aprobado por unanimidad las cuentas de 2021 y los presupuestos para 2022 que marcan el camino de la consolidación y crecimiento de la entidad alicantina.



Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, ha valorado muy positivamente la puesta en marcha del plan estratégico que está suponiendo un fuerte impulso a la formación de calidad y a la puesta en valor del trabajo de los mediadores profesionales.

En otro orden de cosas, **Aegon** ha organizado la jornada 'Salud y bienestar. El seguro como aliado' para los principales corredores de la provincia de Alicante. Allí se presentaron las conclusiones del IV Estudio de Salud y Estilo de Vida de la compañía, el único estudio de salud y bienestar en España que analiza las

percepciones de la sociedad española y alicantina antes, durante y después de la pandemia.

Aegon explicó a los corredores locales cómo ha reforzado sus coberturas en ramas sanitarias tan importantes para los ciudadanos y la prevención de potenciales problemas de salud, como son la cardiología (destacando la prevención del riesgo coronario en personas mayores de 40 años), digestiva (con especial foco en la prevención del cáncer colorrectal en mayores de 50 años), ginecología (subrayando medicina preventiva del cáncer de mama, endometrio y cérvix), urología (prevención del cáncer de próstata) y pediatría. Por último, la aseguradora presentó su nuevo plan estratégico para su Canal Mediadores.



## La correduría Nisteeo asegura el XI Campeonato de Europa de Maxibaloncesto

El Campeonato de Europa de Maxibaloncesto, competición organizada por la Fundación Seguimos Jugando, bajo el amparo y las normas de Fimba (Federación Internacional de Maxibaloncesto) ha contado con el aseguramiento gestionado por **Nisteeo Correduría de Seguros**.

La competición, que acoge a jugadores mayores de 35 años y jugadoras mayores de 30, reunió a más de 180 equipos, logrando así el récord de los campeonatos europeos de esta índole.

En otro orden de cosas, la correduría se ha incorporado a **Senda Vivir Seguros**. Nisteeo Consultores Correduría, con sede en Barcelona, Terrasa y Ripoll, tiene intención de abrir oficina también en Madrid.



## El Colegio de Valencia presenta su nuevo servicio de RC

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha ofrecido una masterclass exclusiva para presentar el nuevo servicio de Responsabilidad Civil que el Colegio pone a disposición de sus agentes y corredores.

La jornada comenzó con un bloque técnico en el que Ana Pérez, responsable de RC General Berkley España, ofreció la primera de las ponencias en torno a la Responsabilidad Civil. A continuación, Héctor de la Huerta, responsable de RC Profesional y Líneas Financieras de la entidad, explicó diferentes claves sobre la Responsabilidad Civil Profesional.

Tras el bloque técnico, se dio paso al práctico, de la mano de Miguel Albelda, responsable de desarrollo de Negocio Zona Levante, quien habló sobre el impacto en la cuenta de resultados de una correduría con cartera de RC, aportando diferentes ejemplos prácticos de acciones comerciales de venta de negocio especializado.

Asimismo, el Colegio de Valencia ha celebrado un curso sobre 'Protección de Datos y Ciberseguridad' en la que se trataron las obligaciones y necesidades del mediador de seguros en este tema. El objetivo era dar las directrices de un cumplimiento legal

en protección de datos y marcar las pautas para crear un entorno seguro en los sistemas de tratamiento de datos y la información.

Se hizo hincapié en las necesidades y obligaciones de información por parte de los mediadores hacia sus clientes y las precauciones para no incurrir en ninguna ilegalidad

a la hora del envío de comunicaciones comerciales dentro de la mediación.

Por otra parte, el Colegio, tras cuatro sesiones, ha finalizado el Curso de Siniestros con la jornada dedicada a los siniestros con perjuicio económico, que están cada vez de mayor actualidad y con una gran repercusión económica para los clientes de los mediadores.

Por otro lado, Senassur ha llevado a cabo en el Colegio de Valencia, una jornada formativa sobre sus nuevos productos y coberturas, en la que además ofreció diferentes estrategias para que los mediadores extraigan la máxima rentabilidad a las pólizas. En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha celebrado un encuentro con las aseguradoras con las que mantiene acuerdos de colaboración. En él se repasó tanto la actividad del sector como de las últimas citas aseguradoras celebradas en Valencia, como el Foro Internacional del Seguro de Forinvest o el Congreso Nacional Mediadores de Seguros.





## Coseba presenta sus líneas estratégicas hasta 2023

La correduría de seguros **Coseba** ha reunido a representantes de sus más de 60 oficinas Premier en unas Jornadas de Trabajo en las que presentó las acciones que llevará a cabo dentro de su estrategia de expansión y desarrollo en el segundo semestre del año. Entre otras iniciativas, anunció la distribución de nuevos productos aseguradores disruptivos.

José Clavellinas, socio fundador y presidente del Consejo de Administración de Coseba, realizó una radiografía de la situación del mercado en la actualidad para después exponer las acciones básicas en las que la correduría centrará sus esfuerzos, con el fin de mejorar el posicionamiento de la marca.

Tras presentar el balance del primer semestre de 2022 por parte del área de Expansión y Desarrollo, se destacó la ampliación del catálogo de seguros con la distribución de nuevos productos disruptivos

y con alta demanda (Todo riesgo para tablets/móviles, seguros por días o pérdida de alquileres, entre otros) como una de las iniciativas más potentes en los próximos meses.

Por otro lado, Coseba presentó los avances de su Plan Estratégico Digital, que incluye la creación de websites corporativos para cada oficina Premier y los lanzamientos tanto de la plataforma de formación exclusiva Campus Coseba como de un software CRM (gestión de la relación con el cliente) propio.

Por otro lado, Coseba 1986 ha puesto en marcha una nueva plataforma de formación online a disposición de su red agencial. Nace así Campus Coseba, un proyecto puesto en marcha con la participación de **Adara Formación**, una plataforma desarrollada en exclusiva para la correduría, con el objetivo de facilitar a su red de distribución el cumplimiento de la formación inicial y continua.



## Anacose realiza un reconocimiento al gerente de Corredores de Aegon en Navarra

La **Asociación Navarra de Corredurías de Seguros (Anacose)** ha entregado el Premio San Francisco Javier a Carlos González, gerente de corredores de **Aegon** en Navarra, Aragón y La Rioja.

El galardón, que este año entrega su XIII edición, reconoce los méritos de una entidad o persona, física o jurídica, que de alguna manera se haya significado en la divulgación, defensa y/o apoyo a las corredurías de seguros, de cara a su mayor y mejor proyección hacia nuestra sociedad.



## El volumen de primas Ciber aumenta casi un 70% en el último año

Aon ha presentado la tercera edición del Estudio sobre 'Ciberseguridad y Gestión del Riesgo Ciber en España', desarrollado para analizar y actualizar las tendencias que están teniendo lugar y los retos a afrontar en la gestión integral del riesgo y su transferencia al mercado asegurador.

Se prevé que en 2022 se aprueben tanto la Directiva NIS2 como el Reglamento DORA, o la Directiva de resiliencia de entidades críticas. En 2021 fueron novedad el RD 43/2021 y la propuesta de Reglamento eIDAS2, una norma que está llamada a cambiar la forma en la que los ciudadanos europeos gestionamos nuestra identidad.

El mercado asegurador experimentó un cambio drástico de tendencia a mitad del pasado año, ya que durante el segundo semestre de 2021 observamos un incremento en tasas y limitaciones muy superior al del primer semestre, afectando a todas las industrias y segmentos de facturación. De media, las capas primarias incrementaron alrededor de un 80% a lo largo del año, mientras que el incremento en los excesos estuvo en niveles medios del 92%. El volumen de primas Ciber en España, según datos de Aon, se ha incrementado casi un 70% con respecto al año anterior, superando los 100 millones de euros. La buena noticia es que se anticipa cierta estabilidad de mercado hacia finales de este año 2022 o inicios del 2023.

El *ransomware* continúa siendo el principal protagonista al ser el origen de más del 50% de los eventos y, aunque el coste medio no es muy elevado, se están observando siniestros de impacto que alcanzan varios millones de euros, o incluso límites insuficientes en póliza para cubrir las pérdidas, principalmente debido a dos coberturas: los gastos de respuesta a incidentes y la cobertura de

pérdida de beneficios. Otras causas destacables son la Ingeniería social y la intrusión o manipulación de sistemas o datos, que para el año 2021 casi han duplicado su incidencia en comparación con el año 2020. La misma evolución se observa en aquellos expedientes que se han generado a raíz de un compromiso de datos.

En otro orden de cosas, Aon ha alcanzado un acuerdo de colaboración con Terraminium, empresa de administración de fincas, para reforzar el servicio de seguros para comunidades de vecinos que ofrece a los administradores de fincas. Aon facilitará soluciones aseguradoras y una plataforma de atención personalizada para las más de 5.000 comunidades de vecinos que trabajan con el grupo Terraminium.

Por último, señalar que Aon ha reforzado su apuesta por la gestión de factores ESG con la creación en España de la nueva unidad de ESG Solutions, a través del cual acompañará y asesorará a sus clientes en esta materia, desarrollando soluciones y servicios que les ayuden a mejorar sus niveles de gestión ESG. Esta nueva unidad está dirigida por Claudia Gómez, que cuenta con una amplia trayectoria de más de 30 años en el sector.





## El Colegio de Murcia reivindica el papel esencial de la mediación

El Colegio de Mediadores de Seguros de la Región de Murcia, durante la celebración del día de la Patrona, ha reivindicado el papel tan esencial que tiene la mediación de seguros.

El Colegio, que abre una nueva etapa con un nuevo presidente, Jesús Zapata, pone el acento en la importancia del trabajo de los mediadores profesionales para hacer más fuerte el sector: “Los mediadores de seguros somos profesionales, somos esa parte humana de la distribución de seguros, somos más importantes que nunca porque cada día que pasa la gente está más cansada de hablar con máquinas, de una tecnología que en lugar de ayudar les hace la vida más difícil y ahí estamos nosotros, personas que gestionamos seguros”, ha manifestado. Zapata animó a hacer “todos juntos más fuerte este sector en nuestra querida región de Murcia. Hagamos de la mediación de seguros un sector atractivo para los jóvenes. Hagamos un sector fuerte en el que estas pequeñas pymes, que son las corredurías y agencias, se conviertan en empresas familiares. Estoy convencido que podemos hacerlo juntos”.

## Los mediadores navarros se forman sobre retribución flexible

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha organizado una jornada de retribución flexible impartida por AXA para poder ofrecer a los clientes “una solución novedosa” que supone un “impacto positivo” para los trabajadores de una empresa.

La formación, impartida por Alberto Terroba, especialista en Previsión Social Colectiva, desgranó las ventajas de contratar el servicio de retribución flexible, que “permite a la empresa mejorar la retribución de sus empleados sin incrementar el coste salarial”.

AXA pone a disposición de las empresas una plataforma, gestionada externamente, donde los trabajadores pueden contratar los siguientes productos y servicios “en condiciones ventajosas”: seguros de Vida, Salud, Plan de Ahorro, tarjeta de transporte, formación, tickets de restaurante y guardería. La contratación de los servicios “no afecta a la base de cotización de la Seguridad Social y supone una ventaja fiscal para los empleados”.





## El Consejo General recuerda que **el seguro de Viaje cubre la cancelación de un vuelo por huelga**

La mayoría de seguros de Viaje cubre la cancelación de un vuelo por huelga y la indemnización correspondiente es compatible con la de la línea aérea que causa el perjuicio. No obstante, recuerda el **Consejo General de Mediadores**, es imprescindible ver las coberturas y condiciones de contratación del seguro porque pueden variar de una compañía a otra o, incluso, no estar contempladas.

Si el pasajero no puede volar en las mismas condiciones que ha contratado a causa de una huelga de la aerolínea debe reclamar directamente a la compañía y, si tiene una póliza de Viaje con esta cobertura, solicitar a la aseguradora la correspondiente indemnización. Para ello, será necesario aportar una prueba fehaciente de la cancelación oficial del vuelo, que se debe solicitar al personal de la propia compañía.

En el caso de la reclamación a la aerolínea es muy importante conservar las facturas y justificantes de todos los gastos incurridos a causa de la cancelación: comidas, hoteles, taxis, coches de alquiler, etc.

Además, el pasajero puede reclamar los llamados derechos de compensación. Se

trata de una cantidad de dinero que varía en función de los kilómetros que iba a recorrer el vuelo afectado y del tiempo de antelación con el que la aerolínea ha anunciado la cancelación.

No obstante, si el vuelo no se ha cancelado, pero sufre una demora, hasta que no se superen las dos horas de retraso no habrá posibilidad de reclamación alguna. Si el tiempo de espera supera las cinco horas, se tendrá derecho de reembolso y un vuelo de vuelta al punto de partida. Además, si la salida se produjera al día siguiente o días más tarde, también deben ofrecerle alojamiento en un hotel y transporte entre éste y el aeropuerto.

Por otro lado, Javier Barberá, presidente del Consejo General, ha advertido sobre las

consecuencias negativas que está teniendo en los usuarios el exceso de información contractual que se facilita a la hora de suscribir una póliza.

En otro orden de cosas, Barberá ha señalado que el aumento de la inflación afectará a la prima de los seguros “pero menos de lo que se pudiera imaginar”.

Por último, señalar que el Consejo General ha querido poner en valor la figura de José Luis Ferré, al frente de **Allianz** en nuestro país, destacando que “ha sido el artífice de una de las etapas de mayor dinamismo y transformación de la aseguradora en España. Su labor como gestor ha ido mucho más allá de su empresa dejando huella en todo el sector, especialmente en su apuesta por la innovación y el desarrollo”.



## Los corredores de E2K conocen el desarrollo de su negocio en tiempo real

“Como si se tratase del cuadro de mandos de un avión, el sistema de monitorización de E2K permite al corredor visualizar todos los detalles del desarrollo de su negocio en relación con las compañías”, afirma Óliver Quílez, responsable de la División de Negocio Asegurador y Servicios.

Este sistema de monitorización recopila la información de las compañías en relación con el negocio de cada corredor, las analiza y las individualiza. Las vuelca en un software propio que permite un análisis de los datos y ofrece información vital al corredor para que pueda adoptar decisiones rápidas que actualicen sus planes comerciales.

Por otra parte, la **Universidad de Oviedo**, con el impulso y promoción de E2K, ha creado, para el curso académico 2022/2023, un título propio con el nombre de ‘Especialista universitario en ciencia de datos aplicada a la actividad aseguradora’. El contenido irá enfocado tanto a la perspectiva general del sector como al ámbito específico del corredor de seguros. La colaboración tiene como objetivo acercar el talento joven universitario a un sector estratégico para la economía española como es la industria aseguradora. En <https://www.unioviado.es/CDA/> se ofrece información general a cerca de la iniciativa.

## Rosillo Hermanos incorpora a la correduría Phantus

**Rosillo Hermanos** ha firmado el acuerdo de integración de negocio con una de la correduría **Phantus Corredores**. De aquí y hasta el próximo 1 de enero, fecha oficial de arranque, se llevará a cabo un proceso de adaptación y trabajo de puesta en común de experiencias y estrategias, así como de implantación de nuevas tecnologías de gestión de procesos.

La Dirección de Rosillo Hnos. se muestra satisfecha: “Nuestra experiencia a través de acuerdos entre corredurías es extraordinariamente positiva. Para ambas partes, supone un motor de crecimiento ya que au-

mentos fuerza de venta, tecnología y la implantación de sistemas multicanal que permiten una comunicación más transversal y transparente con el cliente. Y además nos permite reforzar todos los ramos, incre-



mentar nuestro negocio y llegar al volumen de ingresos marcado para 2025.



## La transformación digital centra las Jornadas del Seguro en Asturias 2022

La consejera de Hacienda del Gobierno del Principado de Asturias, Ana Cárcaba, acompañó al Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias en el acto de apertura de las XXVI Jornadas del Seguro en Asturias 2022 celebradas en el Palacio de Congresos de Gijón a primeros de junio con el lema 'Mediación y transformación digital: construyendo el futuro'.

Ana Cárcaba señaló que los corredores de seguros “sois un sector al que le preocupa la realidad en la que vivís, con capacidad de adaptación, de reinventarse y de adaptarse a todos los cambios que os afectan directamente. Pero, sobre todo, de adaptaros a los cambios que afectan a los sectores para los que trabajáis, a esos clientes que son tan diversos y a los que les afectan circunstancias y acontecimientos tan distintos”.

El acto de apertura contó también con la presencia del vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón, Pedro López, quien señaló que la mediación tiene por delante “un enorme potencial para seguir explorando y sobre el que construir un futuro profesional aún más esperanzador”.

Por su parte, el presidente del Colegio de Asturias, Reinerio Sarasúa, señaló que el Seguro atiende más de 120 millones de contingencias al año. Recordó que la ley prohíbe imponer, directa o indirectamente, la celebración de un contrato de seguro. A este respecto, apuntó que se está esperando una decisión más firme



por parte de la administración en la vigilancia y erradicación de comportamientos poco éticos y profesionales, como la mala praxis por parte de la banca en la comercialización de seguros.

Manuel Huerta, fundador y director de Lazarus Technology, habló de la ciberseguridad; y dio algunas pautas acerca de cómo hacer frente a los ciberriesgos y cómo evitarlos. Dejó tres conclusiones para la reflexión: La seguridad 100% no existe, por eso

es necesario tener un plan de continuidad de negocio; contratar una póliza de Ciberriesgos proporciona servicios preventivos y, en caso de incidente, un plan de recuperación; y las amenazas y los ataques no se pueden evitar, por eso, las empresas tienen que estar preparadas para protegerse.

Además, durante las jornadas, tuvo lugar el VII Encuentro de Territoriales de Entidades Aseguradoras del Colegio de Asturias en el que se compartieron nuevos puntos de vista, crearon sinergias y comunicaron experiencias que ayuden a lograr un sector más innovador, dinámico y competitivo. Se abordaron temas esenciales como la importancia del diálogo entre las compañías y los mediadores de seguros, la relevancia de la formación para garantizar y favorecer la profesionalización del sector y el futuro del negocio asegurador; y la necesidad de impulsar el relevo generacional.

Asimismo, en la jornada se entregó el Premio Florentino Bango al mejor expediente académico en recuerdo de quien fue presidente de esta organización colegial, miembro del claustro de profesores de Cecas y director del Curso Superior de Seguros que se imparte en el Colegio. En esta edición, el alumno merecedor de este galardón ha sido Alejandro Castro.



## Apromes implanta un código ético y de buen gobierno para su ejecutiva

“Por acuerdo de la Junta Directiva del 31 de mayo de 2022, se ha aprobado un código ético y de buen gobierno para todos los componentes de dicha ejecutiva, en el que se establecen los principios y normas de conducta que deben observarse en el ejercicio del cargo”, afirman desde **Apromes**.



Este código, se basa en “los principios de lealtad corporativa, independencia y confidencialidad, asentándose además en la transparencia que impera frente al conjunto de asociados de Apromes”, señalan desde la asociación.

Por otro lado, Javier García-Bernal e Itziar Pernía, presidente y vicepresidenta de la asociación, y David Ballesteros, CEO de la agencia de viajes LTN Spain, han firmado un acuerdo de colaboración.

Asimismo, la asociación ha firmado un convenio de colaboración con la empresa **Homedoctor**. De esta forma, a través de su dispositivo de salud, ‘Homedoctor Healthbot’, se proporciona un acceso fácil, sin esperas ni desplazamientos a los mejores médicos de entorno hospitalario, y se pone al servicio de las personas la tecnología médica que permite conseguir diagnósticos basados en datos y asegurar una atención médica altamente personalizada.



## La correduría Finsa intermedió un 35% más de primas en 2021

La correduría **Finsa** presentó en 2021 unas cifras de volumen de negocio de 14 millones de euros en primas intermedias, lo que supone un crecimiento del 35% con respecto al año anterior.

Su plan estratégico trienal tiene como objetivo alcanzar los 20 millones de euros al cierre del ejercicio 2023. Para lograr alcanzar estos objetivos, Finsa apuesta por mantener su estrategia actual de expansión de su red de colaboradores –actualmente tienen activos 97 colaboradores– aumentando el valor añadido de su red mediante tres pilares de servicio: La digitalización de los servicios de bajo valor añadido; el impulso del departamento comercial con la incorporación de un departamento de marketing; y el cumplimiento normativo.



## Howden Iberia explica a las empresas las novedades legislativas sobre previsión social

**Howden Iberia** ha organizado un desayuno de trabajo para ayudar a las empresas de Baleares y de Bilbao a entender las novedades legislativas en materia de Previsión Social y poder afrontar los retos que les plantea la reforma de las pensiones.

Los expertos abordaron, además de las novedades legislativas en las pensiones públicas de la Seguridad Social, asuntos como el papel de las empresas en la promoción de sistemas de Previsión Social, los efectos de los cambios en la transición de la vida activa a la jubilación, en las políticas de reestructuración y salidas ordenadas y en las responsabilidades derivadas de los nuevos planes de pensiones, así como las modificaciones estructurales en la estrategia de compensación, el nuevo modelo de relación con el empleado.

Se recalcó que “la nueva normativa ha instaurado un sistema muy complejo, que limita las aportaciones y las deducciones para las contribuciones empresariales y que requiere de asesoramiento técnico especializado”.

Asimismo, se explicó la Ley 12/2022 para el impulso de los planes de pensiones de empleo desde la perspectiva de las empresas, comentando los principales aspectos a tener en cuenta en las negociaciones de implantación de un plan de pensión de empleo y los retos de gestión que supondrá para las empresas canalizar el ahorro individual a través de estos. Al mismo tiempo, se subrayó que las nuevas limitaciones que impone esta ley harán que los planes de pensiones no sean suficientes para los salarios elevados, por lo que las empresas deberán “formar y concienciar”, así como ofrecer vehículos de ahorro colectivo alternativos. En relación con los procesos de reestructuraciones y salidas ordenadas, se apuntó que “es fundamental tener un conocimiento profundo de la normativa jurídica, laboral y fiscal para evitar cualquier riesgo y minimizar costes no esperados”.

En otro orden de cosas, Clarie Cruse se incorpora al equipo de Howden Iberia en la oficina de Palma de Mallorca, donde dirigirá un departamento especializado en la gestión de seguros para grandes yates. Con más de 15 años de experiencia, va a lanzar



el producto ‘Superyacht Capabilities’, con el que se ofrece cobertura a la tripulación, la maquinaria y los riesgos de construcción, entre otros.

Por último, señalar que la correduría y **La 21 Media Maratón de Vigo** se han unido en el proyecto de esta carrera conscientes de que los objetivos de sostenibilidad (ODS) de la Agenda 2030 son un asunto que afecta a todos. La competición, que tendrá lugar el próximo 6 de noviembre, partirá de la playa del Vao a las 10 de la mañana y terminará en el Club Náutico de Vigo.



## La correduría Ponce y Mugar cumple 20 años

**Ponce y Mugar** celebró en junio su 20 aniversario, junto con su familia y amigos del sector, en el Jardín del Club Alma de Madrid en un acto muy emotivo, lleno del cariño de todos los asistentes al acto.

Carmelo Vega y Ana Muñoz, los ‘alma mater’ de la correduría, hicieron un repaso de estos 20 años que han pasado desde que decidie-

ron dejar Generali para crear su propia empresa que cubriera las necesidades de las pymes. Hablaron de todas las alegrías que les han traído esa decisión y la ayuda recibida por las aseguradoras, aunque a veces se han tenido que enfrentar al “pie cambiado” que les señalaban las aseguradoras.

Víctor Küppers, cerró el acto aludiendo a que lo realmente importante en una empresa y en la vida, es pasar por ella siendo buenas per-



sonas. Algo que realmente son los componentes de esta ‘gran’ pequeña empresa: Ponce y Mugar.



## El Colegio de Zaragoza celebra su 55º aniversario

**El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza** está de doble celebración en 2022 por la conmemoración del día de su patrona y por su 55º aniversario, un hito alcanzando en el año 2020 pero que no pudieron celebrar entonces, a causa de la crisis sanitaria.

Para este día tan especial, el Colegio de Zaragoza ha organizado numerosos actos. Entre ellos, la conferencia, en la Cámara de Comercio de la capital aragonesa, ‘Cómo liderar el actual caos geopolítico mundial’ del analista geopolítico, coronel del Ejército de Tierra, del Arma de Infantería y Diplomado de Estado Mayor, Pedro Baños. En su opinión, el sector de los seguros “va a seguir creciendo porque las personas, en momentos de gran inseguridad, lo que necesitamos es alguien que nos aporte esa seguridad. Por eso, es un sector que, si se gestiona

bien, va a ser muy relevante”.

Sin embargo, Baños también ha señalado que elementos como la subida de los tipos de interés o la inflación puede repercutir en el sector ya que “vive principalmente de la clase media, un grupo que está decreciendo. En el mundo occidental se están polarizando mucho las sociedades, cada vez hay más multimillonarios y cada vez hay más clase media que pasa a ser media-baja o baja directamente, y eso también puede tener repercusiones en este sector”.



## El Consejo de la Comunidad Valenciana convoca un **curso experto sobre previsión social y seguro ético**

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ha convocado el Curso Experto en Previsión Social y Seguro Ético, subvencionado por la Generalitat y que se enmarca en las acciones programadas dentro del Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana.

**CURSO EXPERTO EN  
PREVISIÓN SOCIAL Y  
SEGURO ÉTICO**

**FECHAS:**  
MARTES Y JUEVES DESDE EL  
20 DE SEPTIEMBRE AL 8 DE NOVIEMBRE

**HORARIO:**  
DE 9:30H A 11:00H.  
(ESTE CURSO ES ONLINE)

**INSCRIPCIÓN:**  
RAFAEL PERALES  
administracion@ccpmscv.es  
Tel. 963 600 769

Curso subvencionado por  
**GENERALITAT  
VALENCIANA**

CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES  
DE MEDIADORES DE SEGUROS  
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

El temario se divide en dos bloques; en el primero se aborda la previsión social entendida como el conjunto de medios y acciones dirigidas a atender las necesidades de una sociedad. En este bloque se profundiza en los dos grandes sistemas de Previsión, la Previsión Social Pública, Seguridad Social en nuestro país y la Previsión Social Complementaria, sistema de carácter privado que se financia a través de aportaciones individuales.

El alumno una vez finalizado el curso, conocerá el funcionamiento de la Seguridad Social española, las prestaciones públicas y el cálculo de cada una de ellas. Además, se le muestran las soluciones aseguradoras privadas y complementarias que le permitan un asesoramiento holístico al asegurado.

En el segundo bloque, novedoso en el ámbito formativo del sector asegurador, se desarrolla el concepto de Seguro Ético, con vocación de recuperar los valores originarios del mundo del seguro como son los conceptos de Mutualidad, Equidad y Transparencia.

Este curso experto está destinado a los profesionales de la mediación titulados que estén en activo en el ejercicio de la actividad. Arrancará el próximo 20 de septiembre y finalizará el 8 de noviembre. Las 13 sesiones previstas, con carácter telemático, tendrán lugar los martes y jueves de 9:30 a 11:00. El coste para colegiados es de 100 euros, al estar la mayor parte del coste cubierto por la Generalitat Valenciana.

Las inscripciones se deben dirigir al correo electrónico [administracion@ccpmscv.es](mailto:administracion@ccpmscv.es) o llamar al 963 600 769 (Rafael Perales).



## La Junta General de Aemes aprueba el presupuesto para 2022

La Asamblea General de **Aemes** ha aprobado las cuentas anuales del ejercicio 2021 y los presupuestos 2022. Su presidente, Jorge Benítez, durante la presentación de la Memoria de Actividades 2021, destacó los aspectos más relevantes que han tenido lugar este último año.



Entre los más destacados, se hizo especial mención a la modificación de los estatutos de la patronal con el objeto de continuar potenciando el acuerdo con otras asociaciones sin perder la necesaria independencia de Aemes, así como al aumento de cursos de formación bonificada específica para el sector de la mediación.

Asimismo, se recordó la participación de la patronal de la mediación en diversos webinars con el objeto de aportar al sector la información necesaria para poder adaptarse a las diversas normativas de carácter laboral, que aportan un grado de dificultad a la realidad de nuestras empresas, como la mesa redonda sobre los 'Planes de Igualdad para Empresas', organizada por la Fundación Adecoese; y la Jornada Técnica sobre la nueva regulación del Teletrabajo, organizado por el Colegio de Tarragona.

Como parte del proceso de acercamiento a otras asociaciones y de fomento del consenso y unidad en el sector, se han consolidado los acuerdos existentes Aemes-Aunna y Aemes-Cojebro, habiéndose asociado más corredurías a través de dichos acuerdos.

Además, Aemes va a comenzar una serie de jornadas en distintos puntos de España para redoblar sus esfuerzos para estar cerca de la mediación, poner la entidad y sus múltiples beneficios y ventajas por la pertenencia al servicio de los distribuidores de seguros y destacar el papel de la patronal y el convenio específico creado para reforzar y fortalecer el ámbito empresarial de nuestro sector.



## Fecor y CIAC analizan la situación actual de los corredores

Fecor y CIAC han mantenido un encuentro de trabajo estratégico para analizar tanto el presente como el futuro del colectivo de corredores de seguros.

Ambas organizaciones coincidieron en que el camino a seguir pasa por continuar trabajando en la defensa del consumidor frente a prácticas abusivas y en poner en valor la imagen del corredor de seguros. Además, la reunión sirvió para incidir en la importancia de la representatividad para garantizar la buena salud de la profesión en el futuro.



## Pablo Trueba, nuevo CEO de Marsh España

**Marsh** ha anunciado el nombramiento de Pablo Trueba como CEO de Marsh España desde el 1 de julio, incorporándose al Comité Ejecutivo de Europa Continental de Marsh.

Trueba cuenta con más de 20 años de experiencia y hasta su nuevo nombramiento era líder de Corporate & Sales de Marsh España, cargo al que accedió en 2018 tras haber dirigido anteriormente los negocios de Risk Management y Multinacional de Marsh en Barcelona.

Álvaro Milans del Bosch, actual CEO de Marsh Iberia, será nombrado Chairman de Marsh España y continuará como Chief Country Officer de Marsh McLennan en España. Rodrigo Simões de Almeida continuará como CEO de Marsh y Mercer Portugal y se unirá al Comité Ejecutivo de Europa Continental de Marsh. El grupo ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años alcanzando un volumen de negocio en España cercano a los 215 millones de dólares.



## Confluence Group crea un plan de trabajo flexible para su red

La red de corredores **Confluence Group** ha aprovechado el cambio en el paradigma laboral que trajo la pandemia para evolucionar en las condiciones laborales de su plantilla.

Según la responsable de Recursos Humanos, aproximadamente la mitad de la plantilla ha pasado a un régimen de flexibilidad

en cuanto a la modalidad laboral. Son los propios trabajadores los que deciden cada día si trabajarán en oficina o en teletrabajo. El acuerdo, firmado bajo contrato está supeditado a la consecución de objetivos departamentales. “De esta manera dejamos en manos del propio trabajador la oportunidad de decidir qué modalidad es la más adecuada para la consecución de las metas marcadas, es una manera de confiar en la persona trabajadora y hacerle partícipe de

la búsqueda de las mejores fórmulas de trabajo” explican desde la correduría.

A esta medida se añade la flexibilidad horaria que disfruta la totalidad de la plantilla bajo la que pueden efectuar cambios en su jornada cuando así lo precisen por motivos de conciliación familiar.

Por otro lado, la correduría ha realizado un restyling total en su página web buscando su eficiencia de respuesta para el cliente final y para el franquiciado.





## La correduría Molyma se integra en Cojebro

En la última Asamblea Familiar de Cojebro se ha aprobado, por unanimidad, la entrada de Molyma Correduría de Seguros como nuevo socio.

Se trata de una correduría familiar, ubicada en Madrid, liderada, desde 1985, por Mariano Gómez. Su esposa, Oliva García, y sus hijas Oliva y Piluca forman parte del consejo de administración de Molyma, lo que pone de manifiesto una perfecta sucesión familiar en la empresa.

Oliva Gómez forma parte de la junta direc-

tiva de Adecese, y Piluca, su hermana, será la representante de Molyma en las Asambleas de Cojebro.

La correduría cuenta con un grupo de más de treinta profesionales con una amplia experiencia y en continua formación para adaptarse a las necesidades del mercado en cada momento.

Durante la Asamblea Familiar Anual, José Antonio Sánchez, director general de ICEA, dio su visión sobre los retos aseguradores post covid y una lección magistral sobre el liderazgo empresarial.

Además, se repasaron los principales temas de interés en los que está trabajando la organización empresarial.



## Acebra potencia su marca

La correduría Acebra ha anunciado el inicio de una nueva etapa en el mercado asegurador con el relanzamiento tanto de su marca como de sus productos y servicios dirigidos a particulares y empresas para ofrecer la mejor atención al cliente.

Para ello, la empresa, nacida en 2014, ha diseñado y puesto en marcha, por una parte, una estrategia integral de comunicación y marketing que incluye la actualización de identidad corporativa, desarrollo de nuevo sitio web y presencia activa en redes sociales.

Por otro lado, ha ampliado su cartera de productos y servicios de asesoramiento tanto para particulares (Viajes, Prestación de Ser-

vicios, Ahorro e Inversión...) como para profesionales y pymes (RC Profesional, Multirisgos, Colectivos, Caucción...).

La correduría ha comenzado a distribuir estos productos aseguradores por todo el territorio nacional gracias a la creación de una red de colaboradores especializados.

Esta nueva fase estratégica coincide con la adquisición de la correduría por parte del holding empresarial Grupo STIG, con presencia en el sector finanzas, I+D sanitario, energías renovables y eventos.



## ACS-CV ayuda a sus corredurías a mejorar las ventas

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha desarrollado una formación sobre 'Cambia tu vida, mejora tus ventas', para promover un cambio de visión por parte de los corredores de seguros ante las dificultades, a través de la actitud y la motivación. Así lo subrayó la coach Francis Ferris, ponente del curso y responsable de Motivación de ACS-CV.

La jornada tuvo como puntos claves el conocimiento básico del funcionamiento del cerebro y la comprensión científica de dónde nace la resistencia al cambio. Para ello, Ferris y el coach Marcos Gómez dotaron a los participantes de herramientas y tips para combatir esa resistencia, "de forma que nuestro cerebro se convierta en nuestro aliado", tal como remarcó la coach, gestionando las emociones para facilitar la actitud ante los cambios "y saliendo de nuestra zona de confort".

Por otra parte, ACS-CV ha aprobado las cuentas anuales y el presupuesto para este año en su asamblea general ordinaria de 2022, celebrada en julio.

Aurelio Gil, director mercantil de la asociación, informó sobre el cierre del ejercicio 2021 y de las negociaciones del borrador 2022. Aseguró que los últimos tres ejercicios han sido "los mejores en la historia de ACS-CV". Además, se informó sobre el Kit Digital y las diferentes opciones que ofrece esta iniciativa, así como los requisitos necesarios para acceder a la misma.

Por último, señalar que la asociación ha llevado a cabo un curso sobre comunidades, que ha

constado de dos sesiones impartidas por el perito de seguros Josep Sarrión.

El objetivo era que el corredor pueda facilitar información ante las preguntas planteadas a consecuencia de un siniestro, o por una simple consulta, siempre y cuando no sean de tal complejidad que haga necesario acudir a la vía judicial.



## El Colegio de Castellón recibe al nuevo director Comercial Este de Allianz

Allianz ha visitado las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para presentar a su nuevo director Comercial Este, José Miguel Echevarría.

Durante la visita se trataron diversos temas relacionados con la operativa de la compañía y las inquietudes de los mediadores respecto a los diferentes cambios que están afrontado.





## Los mediadores de seguros de Madrid alertan del **aumento de las pólizas vinculadas a préstamos bancarios con mala praxis**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** ha reactivado su campaña para prevenir a los contratantes de préstamos bancarios de las consecuencias que conlleva, en muchas ocasiones, suscribir seguros (Vida, Hogar) vinculados a rebajas en el interés del crédito por las entidades financieras.



De esta forma, se suma a las advertencias que han lanzado otras instituciones, como **Asufin**, sobre las condiciones que imponen los bancos a la hora de contratar un seguro vinculado a la suscripción de una hipoteca o préstamos bancarios destinados a la compra de vehículos, por ejemplo.

“Desde el Colegio, advierte su junta directiva, llevamos años denunciando que los bancos ofrecen, de forma generalizada, mejores condiciones en el interés del contrato hipotecario a cambio de que suscriba seguros.

Todo ello, sin advertirle que no es prescriptivo contratar esas pólizas con el mismo banco y sin advertirle que contratándolas en otra aseguradora puede resultarle más barato”.

En otro orden de cosas, el Colegio de Madrid ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, en donde se presentaron las cuentas auditadas del año 2021 y se aprobaron por unanimidad los resultados económicos del ejercicio 2021.

Asimismo, se ha dado a conocer que, de las reclamaciones resueltas por la DGSFP contra corredores al cierre del ejercicio pasado, ninguna correspondió a un miembro colegiado ahí. A nivel nacional, en 2021, del total de reclamaciones presentadas, la DGSFP resolvió 11.087, de ellas, tan solo 91 fueron contra corredores de seguros, es decir el 1,3%, y ellas solo una reclamación fue contra un corredor, según la Memoria del Servicio de Reclamaciones de 2021 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.



## Los clientes de **Rosillo Hermanos se muestran muy satisfechos**

**Rosillo Hermanos** ha confiado a **Medallia** la gestión para conocer la visión que sus clientes tienen de la empresa. La encuesta, con gran participación, ha hecho evidente la confianza y relación que tienen con la correduría.

Atención, profesionalidad, calidad, eficiencia han sido los términos más utilizados para valorar y mostrar su satisfacción con la correduría. El 90% de los encuestados califican la calidad, la contratación, la atención o la facilidad en obtener información como muy satisfactorio o satisfactorio. Además, han querido destacar la profesionalidad del equipo.



## Los mediadores barceloneses se forman en D&O de la mano de Markel

Markel España ha impartido una jornada de formación en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona**, en la que se abordó el impacto de la crisis económica actual en la Responsabilidad Civil de Administradores y Altos Cargos, así como el marco legal del cumplimiento normativo.

La aseguradora informó de las nuevas necesidades de protección, relacionadas con las obligaciones derivadas de la normativa legal en materia de cumplimiento normativo, para que los mediadores puedan asesorar a sus clientes y aprovechar esta nueva oportunidad de negocio.

Asimismo, el Colegio de Barcelona contó con una jornada sobre la nueva Ley de Tráfico, impartida por **Arag**, titulada 'Sanciones, obligaciones y prohibiciones de la nueva reforma de la Ley de Seguridad Vial'. En ella, se presentó el seguro 'Arag Carné por puntos' como una oportunidad de negocio

para los mediadores gracias a la sensibilización que hay en la sociedad, sobre todo debido al endurecimiento de las sanciones que comportan una retirada de puntos importantes del carnet.

En otro orden de cosas, Roger Torrent, consejero de Empresa y Trabajo de la Generalitat de Cataluña, ha visitado el Colegio de Barcelona, en donde se mostró receptivo y con voluntad de colaborar a activar algunas de las peticiones que le trasladaron los representantes del seguro.

Francesc Santasusana, en su condición de anfitrión, se refirió, entre otras cuestiones, a



la importancia de la formación, al éxito del proyecto de la FP Dual y a la necesidad de encontrar una solución a la falta de aseguramiento de algunas actividades. A este respecto, Torrent dijo que no era consciente de estas complicaciones, pero se comprometió a identificar qué puede hacer la Administración catalana ante esta situación. El conseller también se mostró muy interesado en los aspectos relacionados con la información que reciben los asegurados y la necesidad de simplificar el mensaje que se les proporciona relativo a sus seguros.



## Aunna Asociación incorpora tres socios más en Cataluña

**Aunna Asociación** ha incorporado tres nuevas corredurías socias en la zona de Cataluña: **Gestió i Serveis Ecase**, en Lérida; **Segur-Indicia**, en Barcelona; y **NBS Servicios Integrales**, en Sant Quirze del Vallés (Barcelona).

De esta forma, la asociación refuerza su presencia en la zona, donde cuenta ya con un total de 13 socios.



## Aprobación oficial de la creación del Consejo Gallego de los Colegios de Mediadores de Seguros de Galicia

En el Diario Oficial de Galicia (DOG) del jueves 11 de agosto se publicó el Decreto 145/2022, del 27 de julio, por el que se crea el Consejo Gallego de los Colegios de Mediadores de Seguros de Galicia y se aprueban sus estatutos.

La publicación de este decreto es la culminación de un largo proceso que comenzó hace décadas, impulsado por el entonces presidente del Colegio de A Coruña Angel Judel. El trabajo para la creación del futuro Consello continuó bajo el mandato del presidente Juan Canzobre y ha sido por fin concluido por el ac-

tual presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de A Coruña, Juan Manuel Sánchez-Albornoz, en colaboración con el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de

Lugo, Héctor Bello, y la presidenta del Colegio de mediadores de Pontevedra, María Jesús Carballa.

En el mes de septiembre, se celebrará el acto institucional de creación del organismo autonómico y la toma de posesión de los miembros de la junta directiva del Consejo.



## Vidal Aguirre se incorpora a Alpha Brokers como director de Estrategia y Consultoría Interna

Alpha Brokers ha incorporado a Vidal Aguirre como director de Estrategia y Consultoría Interna, para avanzar en el proyecto global de la entidad.

Con más de 15 años de experiencia en el sector, ocupando diversos cargos directivos en diversas corredurías, fue miembro del Comité de Dirección y director de Operaciones de la cacereña Albroska.

Por otro lado, Alpha Brokers ha anunciado la integración de una nueva correduría de seguros dentro de su estructura empresarial, ofreciendo así servicio a toda la zona sur de España: **Pilar Ramos Correduría de Seguros**, situada en Sevilla capital. Con una cartera de más de 3.000 clientes, la integración de la correduría sevillana abre un abanico de posibilidades para la compañía, que sigue apostando por un modelo de negocio más efectivo y eficiente para mejorar los ratios de negocio de las corredurías que integra. El plan de expansión de Alpha Brokers sigue su curso y se espera que antes del cierre de año, abran nuevas oficinas en otros puntos de España





## Gexbrok y Allianz darán asesoramiento financiero vía fondos de inversión

**Gexbrok** ha comenzado a ofrecer, desde el mes de julio, asesoramiento financiero y planificación en el ahorro a través de fondos de inversión a particulares. Un nuevo servicio, que se presta a través de la agencia de valores de **Allianz**.

De esta forma, Gexbrok tiene como objetivo “ofrecer un valor adicional en materia de asesoramiento en planificación financiera aspirando a convertirnos en referentes en planificación del ahorro”. Los fondos de inversión conllevan un determinado riesgo que muchos particulares tienen miedo de asumir. Ese riesgo puede ser menor si se cuenta con el asesoramiento de profesionales. Es indispensable una estrategia activa para encontrar inversiones adecuadas.



## Gesa se convierte en correduría de seguros y reaseguros de Murcia

Tras 25 años como corredor de seguros, **Gesa** ha recibido el distintivo del Colegio de Mediadores de la Región de Murcia por su trabajo y dedicación. Se da el hecho de que, tras la autorización de la DGSFP, se ha convertido en la primera correduría de seguros y reaseguros de la Región de Murcia.

Mariano Albaladejo, presidente de Gesa, afirma que es “una correduría que no deja de trabajar para ofrecer soluciones aseguradoras y encontrar nuevas vías de afrontar un mercado más difícil y endurecido. De esta forma, en un momento en el que el mercado se ha endurecido con primas más altas y condiciones menos competitivas para los clientes, Gesa accede al mercado mayorista internacional como correduría de seguros y reaseguros para aumentar su catálogo de productos y ofrecer soluciones aseguradoras más amplias. Así, incluye productos inalcanzables para empresas que solo trabajan en el mercado nacional y experimenta un crecimiento de volumen a nivel de negocio”. La evolución, innovación y crecimiento de Gesa se refleja en su *restyling* de marca.

Por otro lado, la Federación Regional de Organizaciones y Empresas de Transporte de Murcia (Froet) ha cumplido 40 años y lo ha celebrado en un evento junto a Gesa Correduría de Seguros, que suma cerca de 30 años de experiencia en los que se ha especializado en el transporte de mercancías y trabaja estrechamente con Froet desde el año 2008.



## Segurosbroker integra el seguro de mascotas de Fidelidade en su multitarificador

**Segurosbroker** ha ampliado su oferta aseguradora con la incorporación a su multitarificador del seguro de mascota de **Fidelidade**. Este producto, que combina la prevención con la atención veterinaria, incluye orientación veterinaria telefónica ilimitada, chequeos periódicos gratuitos, vacunas y esterilización.



Segurosbroker ofrece este seguro con cuatro modalidades de contratación:

1. Responsabilidad Civil, para cubrir los daños a terceros que puedan causar las mascotas, independientemente de su raza.
2. Prevención, enfermedades y accidentes leves, que incluye el reembolso del 70% de los gastos de atención primaria por accidente o enfermedad en su veterinario de siempre, además de los reconocimientos periódicos gratuitos en la red concertada de Fidelidade y orientación veterinaria por teléfono ilimitada.
3. Prevención, enfermedades y accidentes graves, que suma al anterior, el reembolso del 70% de los gastos sanitarios en caso de hospitalización o cirugía por accidente o enfermedad en el centro veterinario a elección del cliente.
4. Protección vital, que incluye todas las coberturas anteriores más un plan de vacunación para las mascotas.

Este seguro de mascotas de Fidelidade, además, permite incorporar coberturas adicionales como un servicio funerario y los gastos de odontología por accidente y enfermedad, además de incluir una línea de orientación veterinaria y asistencia a domicilio para la mascota, entre otras garantías.



## Albroksa incorpora 14 nuevas franquicias

**Albroksa** ha cerrado el primer semestre del año incorporando a 14 nuevas delegaciones franquiciadas.

La correduría cacereña tiene previsto concluir este ejercicio con una nueva producción de 12 millones de euros y alcanzar una cartera de 37 millones.

“Albroksa está, actualmente, inmersa en un proceso de crecimiento exponencial con el objetivo inequívoco de afianzar su posicionamiento como correduría integradora”, ha señalado su director general, Ángel Mirat.



## Descienden las altas de corredores y corredurías en el primer semestre de 2022

Según el informe que ha realizado el portal especializado en gestión y tramitación de altas de Corredores y Corredurías, [quierosercorredordeseuros.es](http://quierosercorredordeseuros.es), en el primer semestre de 2022 se han registrado un total de 109 nuevas altas en la Dirección General de Seguros, de las que el 70% (76) han sido corredurías, frente al 30% (33) que han sido corredores individuales, lo que supone un descenso del 22% respecto al mismo periodo del año anterior.

El mayor descenso se acumula en el número de nuevas corredurías, ya que, en el primer semestre de 2021, hubo 101 nuevas altas en la Dirección General de Seguros, frente a las 76 del primer semestre de 2022, lo que supone un descenso del 25%. Sin embargo, en el caso de nuevos corredores individuales, el descenso ha sido del 15%, pasando de 38 nuevas altas en el primer semestre de 2021 a 33 en el mismo periodo de 2022. A través de este portal se ha tramitado el 49% de las nuevas altas de corredores y corredurías en la Dirección General de Seguros.



## Joaquín Gimeno se sitúa al frente de la División Internacional de Alkora

El **Grupo Alkora**, dentro de su estrategia de reforzar su presencia en los mercados y servicios internacionales, ha incorporado como director de su División Internacional a Joaquín Gimeno.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la rama Actuarial y de la Empresa Financiera, por la Universidad Complutense de Madrid, Gimeno posee una dilatada carrera profesional de más de 30 años en corredurías y aseguradoras, donde fundamentalmente ha desarrollado su actividad en las áreas internacionales de las mismas.



## La Asamblea de Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC) contó con MMT Seguros

**MMT** presentó su estrategia para el canal de corredores, su oferta de valor sintetizada en tres ejes: rapidez en la toma de decisiones, la flexibilidad para adaptar sus ofertas a las necesidades del corredor y la vocación de establecer acuerdos a medio y largo plazo en la asamblea de **Club Català de Corredors d'assegurances (CCC)**.

En la reunión, también se presentó los avances en temas relacionados con informática y tecnologías.

En la asamblea, CCC realizó un balance del ejercicio 2021: Las 27 corredurías intermedias un volumen de primas de 85 millones de euros de los que 77,5 son de No Vida; y las comisiones alcanzaron los 13,4 millones de euros. Uno de los hitos más destacables es el crecimiento de No Vida del 5,5%. En junio de 2022 se mantiene un buen ritmo de crecimiento del 7% con las compañías con acuerdo de colaboración.

En el ámbito tecnológico cabe destacar que 24 de las 27 corredurías ya están trabajando con el mismo programa de gestión (Elevia). Uno de los objetivos de esa integración es disponer de un Cuadro de Mando completo



con información actualizada y autónoma de la evolución del negocio tanto a nivel de producción, primas emitidas... de todos los ramos y compañías. En paralelo se sigue optimizando los diferentes procesos y funcionalidades del programa de gestión, así como las diferentes acciones para desarrollar EIAC, implementar CIMA, etc. También se presentó el Plan Estratégico 2022 – 2024 que define y agenda las principales acciones y líneas de trabajo de la asociación. Las 30 acciones del Plan Estratégico tienen como objetivo apoyar a los socios en su actividad y los retos de futuro de la mediación.

## DCM asesores de seguros forma a su red en ciberseguridad y ciberseguros

**DCM** ha organizado en junio, varias jornadas formativas en formato online, para todos los miembros de su red de colaboradores. Ha contado con Alfonso Linares, experto en la materia, para trasladar los conocimientos sobre conceptos básicos de Ciberseguridad, Plan preventivo y reactivo, así como todo lo concerniente a Ciberseguros.

Estas jornadas presentes en el plan de formación anual del grupo, cuenta como formación continua para todos los participantes que hayan superado el test de evaluación correspondiente.





## Es importante proteger la invalidez profesional en los seguros de Vida

En 2021, fueron 591.000 invalideces profesionales frente a 324.000 absolutas (casi 2 de cada 3). Ante esa distinción, se aprecia una tendencia creciente a asegurar la invalidez profesional, y no solo la absoluta para, de esa manera, poder protegernos ante esos sucesos.

La realidad es que, de no tener cubierta la invalidez profesional en el seguro, si nos reconocen la misma, nuestro seguro de Vida no nos pagaría ni un euro, pese a no poder volver a nuestro trabajo.

Gonzalo Moné, responsable de empresas y parte de la segunda generación de la **Correduría Moné Seguros**, señala: “Cuando explicamos esa diferencia a los clientes, comprenden qué riesgos deben proteger con su seguro de Vida, y que no es suficiente con el seguro de la hipoteca, que únicamente está ayudando al banco, en caso de que algo les suceda”.



## Unipoliza aclara algunos errores comunes en los seguros de Vida

El seguro de Vida, uno de los productos de seguro más importantes y necesarios, no está muy extendido, en muchas ocasiones, debido a errores o conceptos erróneos. Por eso, la correduría de seguros **Unipoliza** ha querido aclarar algunos conceptos que pueden estar frenando a la gente a contratar un seguro de Vida.

1. El lugar de trabajo ya otorga un seguro de Vida. Si bien es técnicamente cierto para muchas personas, el error es pensar que cuentas con la cobertura suficiente. Los seguros de Vida son seguros muy personales y que se adaptan a las necesidades de cada caso.
2. El seguro de Vida del trabajo dura para siempre. Otro error que suele darse es el de pensar que la cobertura de seguro de Vida de la que disfrutamos en el trabajo va a cubrirnos siempre. La realidad es que esta cobertura acabará en el momento en el que finalice la relación laboral.
3. El seguro de Vida es muy caro. Se sabe que más de la mitad de la gente estima que el coste del seguro de Vida es hasta tres veces más de lo que en realidad es. El precio del seguro depende de cuatro factores principales: la edad, el historial de salud, el tipo de póliza y el nivel de cobertura que se contrate.

En otro orden de cosas, la correduría ha celebrado su décimo aniversario, apostando siempre por el desarrollo digital del sector e incorporando las nuevas tecnologías que siguen surgiendo.



## El precio medio del alquiler con seguro de impago **crece un 4%**

El precio del alquiler con seguro de impago ha comenzado a tener una marcada subida en España durante el primer semestre de 2022, alcanzado los 730,88 euros mensuales, que representan un incremento del 4% con respecto a 2021, según los resultados presentados por **Arrenta**.

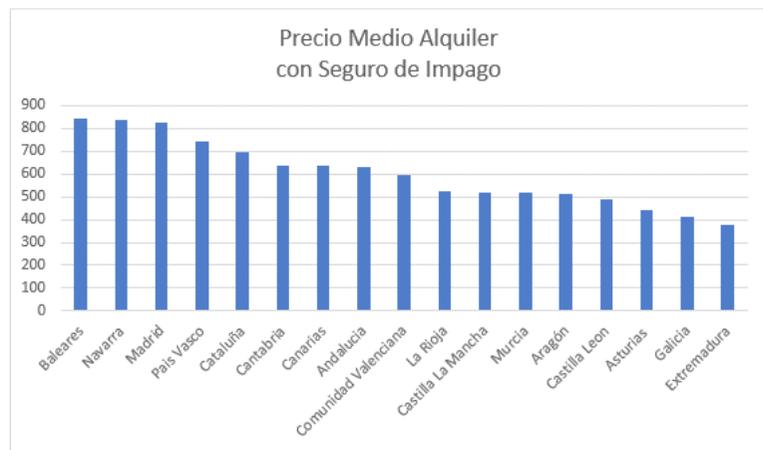
Baleares y Navarra han superado a Madrid, en el ranking de precios del alquiler asegurado, con 841 euros, 840 euros y 826 euros mensuales respectivamente. En la cola del ranking permanecen Asturias y Galicia, con 440 euros y 411 euros y se coloca como comunidad con el precio medio más bajo Extremadura, con 375.

Las comunidades autónomas con mayor población y donde más sube el precio del Alquiler con Seguro de Impago son Catalunya, País Vasco y Valencia, por encima del 6%; Andalucía con un 6% y Madrid que se queda en el 5%. Arrenta facilita por primera vez la Tasa media de Esfuerzo del Alquiler con Seguro de Impago que se sitúa en el 28,2% del salario de los inquilinos.

La modalidad de Seguro de Impago de Alquiler sin franquicia, que el corredor lanzó a finales de 2021 con el nombre de 'Arrenta Plus' por la que el propietario cobra desde el primer mes de inicio del contrato de alquiler en caso de impago, irrumpe con fuerza en el mercado y ya representa el 48% de las pólizas contratadas.

Respecto al tiempo de duración de la cobertura, la de doce meses mantiene el liderazgo, con el 86,4% del total y la de 18 meses, logra mantenerse con el 10%.

La cobertura de 6 meses se queda en el 3,5 y la de 9 meses con una presencia residual del 0,1%.



FUENTE ARRENTA



## Insure Brokers celebra la **tercera edición de su torneo de golf**

La tercera edición del Torneo **Insure Brokers** de golf contó con más de 100 jugadores, que se congregaron en el RCG de Castiello.

En esta edición, como invitados, participaron el director de Zona Norte de W.R. Berkley, César Morales, y Alberto Negrete, director de Negocio Asturias-Cantabria de Liberty Seguros, así como profesionales de la mediación.

A todos los premiados se les entregó un trofeo, diploma y material deportivo y todos los jugadores recibieron un detalle de bienvenida.



## El Colegio de Toledo abunda en la RC en la circulación de vehículos



El Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo participó en el seminario 'La nueva directiva de responsabilidad civil y seguro de automóviles', que se celebró a mediados de junio en la Universidad de Castilla-La Mancha.

El seminario contó con el apoyo del Colegio de Toledo y el Colegio de Abogados de Toledo, y con la participación de especialistas en estas materias de gran relevancia a nivel internacional.

## Los colegiados malagueños premian a Reale



La Comisión Permanente de la Junta de Gobierno del Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga ha concedido el Premio Jábega 2022 a Reale.

La entrega del premio se realizó en la Cena Anual del Seguro, que se celebró el 17 de junio.

## Los colegiados de Málaga y Murcia recibirán formación del Centro de Alta Formación Aseguradora

El Centro de Alta Formación Aseguradora, institución inicialmente concebida por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, ha sumado a su proyecto al Colegio de Málaga y al de la Región de Murcia, que se convierten en sedes presenciales de formación y ofrecerán a sus colegiados el curso de formación aseguradora Nivel 1.



Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, cree que el camino para consolidar y hacer crecer nuestro sector es a través de una formación de calidad con un alto nivel académico y de exigencia. De hecho, AFA ha potenciado su profesorado, sus temarios y ha aumentado su nivel de exigencia académica.



## WTW promociona a Javier González como máximo responsable de Ventas del área CRB en España

WTW ha nombrado a Javier González máximo responsable de Ventas para el área Corporate Risk & Broking (CRB) de la firma en España.

Desde su nueva posición como Head of Sales para CRB, coordinará las acciones de Marketing, Ventas, Desarrollo de productos y Servicio al cliente de esta área, y se coordinará con el equipo de Sales & Client Management de WTW en base a la visión 'One WTW' que rige a la compañía. Asimismo, seguirá proporcionando apoyo estratégico y comercial al área de Retirement de WTW del que forma parte, responsabilizándose de la estrategia comercial y de desarro-

llo de negocio de CRB a nivel nacional, trabajando junto a los equipos de Ventas regionales, las líneas de negocio, los Lead Relationship Manager (LRM)

y las especialidades de negocio de WTW en España.

González es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y exvicepresidente segundo de la AJPS. Tras su paso por ACE/Chubb, Domestic and General, AIG Life (hoy Metlife) y Zurich, se incorporó a WTW hace casi 5 años como responsable de Desarrollo de Negocio del área de Pensiones y Project Leader de Financial Wellbeing (b2b2c) en Europa (exceptuando el Reino Unido).



La quinta edición del programa de Formación Avanzada en Gestión de Riesgo y Seguros impulsado por Aprocose que imparte Agers

junto a la

Universidad CEU-UCH de Valencia, en colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ya ha empezado a rodar.

## El Programa de Formación Avanzada en Gestión de Riesgos y Seguros de Aprocose inicia su quinta edición



Esta quinta edición, que se plantea como una herramienta importante para adquirir conocimientos y habilidades que les permitan ir más allá en el asesoramiento de gestión de riesgos a sus clientes, tiene como principal novedad su cambio de denominación, ya que pasa de 'Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros' a 'Programa de Formación Avanzada en Gestión de Riesgos y Seguros'.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, afirma que, "como corredores profesionales que hemos completado el curso, nos ha ayudado a salir de la zona de confort, buscando alternativas para nuestros clientes".



**Gesa Mediación** ha desarrollado, a lo largo de este año, una serie de iniciativas de responsabilidad cultural corporativa (RCC) y en apoyo del sector empresarial de la región de Murcia.



## Gesa Mediación apuesta por la **responsabilidad cultural corporativa**

La correduría ha apoyado la celebración de la última Asamblea General de la Confederación Regional de Organizaciones Empresariales de Murcia (CROEM), respaldando a los más de 300 empresarios que se reunieron.

En la misma línea, se unió un año más a la Cámara de Comercio, en una noche que pone en valor la contribución y el compromiso con el desarrollo económico y social de la región. Un evento en el que toda la economía murciana se vistió de gala para recibir los mayores galardones de la Cámara: los Premios Mercurio. Mariano Albaladejo, presidente de Gesa Mediación, entregó el Premio a la Innovación y Desarrollo Tecnológico a Hydroponic Systems por el continuo desarrollo de productos que mejoran la experiencia de agricultores en más de 30 países de todo el mundo.

Gesa Mediación va un paso más allá de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y apuesta también por la Responsabilidad Cultural Corporativa (RCC). En este sentido, trabaja para que la cultura sea más próxima a la gente, acercándola a la sociedad. Para ello, colabora con Las Noches del Malecón durante todo el año, con el Cartagena Suenas y el Weekend DJ Festival.

Asimismo, ha puesto en marcha la campaña #ReciclaConGesa bajo el eslogan 'Cuidar el planeta como hit'.

## Concluye la expedición en Perú de Segurlike Planet de Cojebro

SegurLike Planet, la iniciativa medioambiental de **Cojebro**, junto con la ONG **Oxizonia**, ha financiado, en colaboración con sus partners aseguradores, el rodaje de un documental cuyo objetivo es concienciar sobre los efectos adversos de la contaminación y la deforestación del medio ambiente.

El equipo de rodaje ha estado formado por el cineasta español Gerardo Olivares, Benya Acame, experimentado cámara de entornos naturales, el popular presentador de televisión, Arturo Valls, y los cofundadores de Oxizonia, José Ramón Mena, hermano de Luis Mena, vicepresidente de Cojebro, y José Luis Galipienso.

El viaje ha durado 22 días en lo más profundo de la selva amazónica peruana grabando el documental sobre la biodiversidad del principal pulmón del planeta en un momento en que el bioma amazónico y la población indígena de la región se encuentran gravemente amenazados por el cambio climático y la presión de las industrias mineras y madereras ilegales.





## RibéSalat sigue apostando por el deporte

RibéSalat ha lanzado #Inspirarparaganar (<http://inspirarparaganar.com>), una campaña de apoyo al deporte femenino. En

ella se recoge el ejemplo y los testimonios de mujeres que compiten en diferentes categorías deportivas al máximo nivel, para que sirvan de fuente de inspiración y referencia para otras mujeres y niñas que sueñan con dedicarse al mundo del deporte y alcanzar el éxito.

La acción nace de tres grandes necesidades detectadas: aumentar la visibilidad del deporte femenino, sobre todo en medios de comunicación; educar a las nuevas generaciones para lograr un cambio de mentalidad social en este ámbito; y sensibilizar acerca de los diferentes obstáculos que se encuentran las deportistas, como el acceso a puestos directivos tras la etapa profesional. De entre las deportistas que se han sumado a la campaña destacan Patri Guirra, Lola Gallardo y Viola Calligaris.

Asimismo, la correduría ha llegado a un acuerdo de colaboración con el UNI Girona para convertirse en patrocinador del equipo de baloncesto.

Por otro lado, RibéSalat consolida su compromiso con el sector del motor y patrocina por cuarto año consecutivo al Benelli Racing Team en el Campeonato Interautonómico de Velocidad (CIV).



## El Grupo Bárymont apoya el homenaje al Teka Cantabria de la 93/94

El Grupo Bárymont ha apoyado el homenaje al 'Teka Cantabria 93/94. Cuando fuimos los mejores'. En este acto, organizado por el Foro Internacional del Deporte (FID), se contó las experiencias vividas aquella histórica temporada en el balonmano cántabro.

El último partido en Irún donde se consiguió la Liga Asobal y los dos partidos ante el Braga fueron los protagonistas de gran parte de la noche, pero también hubo tiempo para hablar sobre cómo la plantilla se unió para dejar atrás un mal comienzo de temporada y conseguir cerrar un año inolvidable.

“Desde el Grupo Bárymont mostramos nuestro compromiso con el deporte y esperamos que el FID pueda contar con nosotros muchos años más. Trabajamos, acompañando y educando al ciudadano en su relación con su economía doméstica, enseñándolos a trabajar por su bienestar económico y ahora encaminamos esta misma labor dirigiéndonos a deportistas”, destacó Javier Montaraz, director general de la correduría.



## El Colegio de La Coruña organiza una **romería solidaria**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña** ha celebrado en Pazo de Xaz una romería solidaria en conmemoración de la Virgen del Perpetuo Socorro, patrona del Seguro, en la que se recogieron kilos de ayuda y donaciones en metálico de colegiados, homenajeados y representante del sector asegurador, destinados a la Cocina Económica de La Coruña.

Jacinto Luis Torres, presidente de esta institución, fue el encargado de recibir la donación de manos de Juan Manuel Sánchez-Albornoz, presidente del Colegio de La Coruña, que destacó la importante labor que realiza la Cocina Económica para tratar de mejorar la situación de las personas menos favorecidas. Acción que lleva realizando desde 1886.



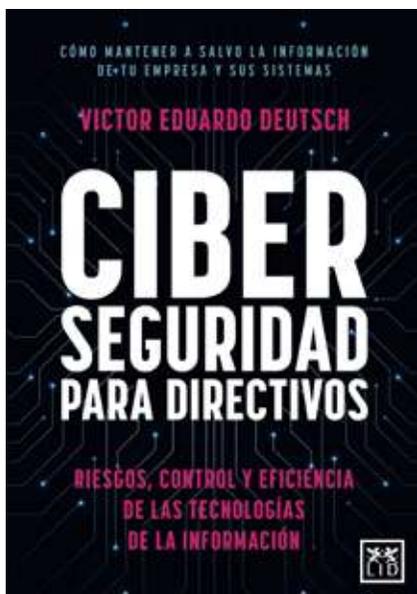
## Cohebu mantiene su **apoyo solidario a las carreras de caballos de Sanlúcar de Barrameda**

**Cohebu** mantiene sus acciones de responsabilidad social corporativa, apoyando un año más la noche de los Palcos Solidarios, que organiza Cáritas, y que tuvo lugar el 20 de agosto en el recinto de llegada de la Sociedad de Carreras de Caballos de Sanlúcar de Barrameda (Cádiz). Se trata de una iniciativa que empezó hace casi una década, con el compromiso de participar en la recaudación de fondos para los sanluqueños más desfavorecidos.

Asimismo, por 15 año consecutivo ha renovado el acuerdo de patrocinio con la Real Sociedad de Carreras de Caballos de Sanlúcar. “Para nosotros es un evento único y un acto clave para nuestra empresa y equipo, aun estando presente

en otras ciudades y provincias, nuestro ADN es sanluqueño y nos sentimos orgullosos de vincular nuestra marca a una cita tan importante como es esta competición hípica declarada Fiesta de Interés Turístico Nacional”, ha señalado José

Antonio Buzón, CEO de Cohebu. “Y siguiendo la tradición de años anteriores, entregamos el premio al mejor caballo de la temporada de las carreras de caballos en las playas de Sanlúcar de Barrameda”, ha añadido.



## Ciberseguridad para directivos

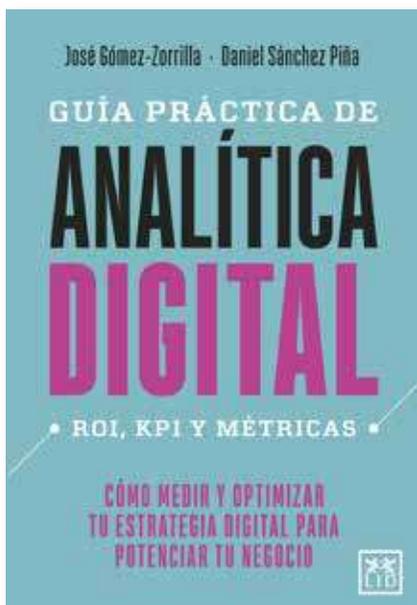
Cómo valorar y tomar decisiones acerca de los riesgos

**Víctor Eduardo Deutsch**

**Editorial:** LID

**Precio:** 21,95 € libro  
impreso  
9,99 € libro  
electrónico

Este libro ofrece las herramientas necesarias para conocer, valorar y tomar decisiones acerca de los riesgos de ciberseguridad a los que se enfrentan las compañías a día de hoy sin imponer la necesidad de contar con formación en IT. Se abordan los tres pilares fundamentales de la ciberseguridad: Riesgos (análisis de las amenazas más directas al patrimonio y a la cuenta de resultados); Control (Se estudian los controles de seguridad informática en las empresas); y Eficiencia (Se incluyen recomendaciones para diseñar procesos de negocios seguros y una organización de ciberseguridad adecuada a las estructuras y prácticas del paradigma de la transformación digital proporcionando herramientas para mejorar la eficiencia de los procesos de ciberseguridad).



## Guía práctica de analítica digital

Descubrir si se cumplen los objetivos marcados

**José Gómez-Zorrilla /  
Daniel Sánchez Piña**

**Editorial:** LID

**Precio** 21,90 € libro  
impreso

¿Tu estrategia digital no está funcionando y no entiendes por qué? ¿No logras alcanzar los objetivos de ingresos y conversión? Con este libro aprenderás a optimizar y medir tu estrategia de marketing digital paso a paso y con ejemplos reales. Recoge los KPI, las métricas y los ratios indispensables para analizar la optimización, conversión y rentabilidad de cualquier negocio digital. Te ayudará a definir los más adecuados para tu estrategia y te dará las claves para entenderlos e interpretarlos. Además, aprenderás a definir tus objetivos, a fijar un precio adecuado para tus productos o servicios digitales, a construir un cuadro de mandos estratégico, a trabajar la estructura de costes y a parametrizar la rentabilidad de tu marca.

# PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Información relevante para pymes y autónomos

A diario  
Accede a las noticias  
que te interesan en  
[www.pymese seguros.com](http://www.pymese seguros.com)



# PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN **GRATUITA**  
A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB  
[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)