

Lunes, 30 de abril de 2018

[Tribuna](#)

[Nacional](#)

[Empresas](#)

[Mediación](#)

[Internacional](#)

[Entorno](#)

[Prensa](#)



FIATC
SEGUROS

SEGURO DE EMBARCACIONES

DESTACAMOS

[Los bajos tipos de interés, una fuente importante de riesgo para las aseguradoras](#)

[MAPFRE gana un 9,3% menos y reduce un 7,2% su volumen de primas del primer trimestre](#)

[San Cristóbal de la Laguna, municipio de más de 50.000 habitantes con menos probabilidad de robo en el hogar](#)



caser
seguros

Seguros de tu confianza

PRÓXIMA EDICIÓN: MIÉRCOLES, 2 DE MAYO DE 2018

Con motivo de la festividad del Día del Trabajo, mañana 1 de mayo no se publicará el *BDS*.

La próxima cita con la información del sector asegurador y su entorno será el miércoles, 2 de mayo.

Según EIOPA

Los bajos tipos de interés, una fuente importante de riesgo para las aseguradoras

EIOPA publicó el viernes la edición actualizada al primer trimestre del año de [su informe de riesgos para el sector asegurador](#) en la Unión Europea, que muestra que la exposición al riesgo de la industria se ha mantenido estable y destaca que, a pesar de la positiva evolución macroeconómica, “los bajos tipos de interés siguen siendo una importante fuente de riesgo para los aseguradores” del Viejo Continente.

Por otro lado, los riesgos de crédito y de mercado se mantuvieron a un nivel medio, al tiempo que persisten las preocupaciones sobre el riesgo potencial en la fijación de precios de los activos. “La volatilidad de precios de las acciones aumentó y las valoraciones son ahora ligeramente inferiores”, se incide en el informe.

Sólida posición de solvencia

De las estadísticas de EIOPA se observa que los niveles medios de rentabilidad fueron “prácticamente los mismos” que en el cuarto trimestre de 2016 y las posiciones de solvencia siguieron siendo “sólidas” tanto para grupos como para empresas individuales.

Finalmente, las percepciones del mercado eran “diversas”, ya que las cotizaciones bursátiles de las aseguradoras superaban a las del mercado, pero al mismo tiempo se produjo un deterioro de las perspectivas de calificación externa de algunos grupos.

Risks	Level	Trend
1. Macro risks	High	→
2. Credit risks	Medium	→
3. Market risks	Medium	→
4. Liquidity and funding risks	Medium	→
5. Profitability and solvency	Medium	→
6. Interlinkages and imbalances	Medium	→
7. Insurance (underwriting) risks	Medium	→
Market perceptions	Level	Trend
8. Market perceptions	Medium	→

Según Fitch

La competencia y los bajos tipos impiden a las aseguradoras la consecución de rendimientos “adecuados”

La industria aseguradora mundial se enfrenta a una serie de riesgos macroeconómicos clave que podrían tener un efecto duradero en el sector a nivel global, según Fitch. “Las condiciones competitivas del mercado y los bajos rendimientos de las inversiones, en particular en Estados Unidos y Reino Unido, están dificultando a aseguradoras y reaseguradoras a la obtención de rendimientos adecuados”, concreta Mark Rouck, responsable de Seguros en la agencia.

Estos desafíos explican que Fitch mantenga una perspectiva negativa para el Reaseguro y para los seguros de No Vida. Por el contrario, las condiciones benignas del mercado crediticio contribuyen a una perspectiva estable para los seguros de Vida, puesto que, además, los aumentos graduales de los tipos de interés del mercado podrían beneficiar aún más a los aseguradores de Vida.

“Vigilamos de cerca los riesgos macroeconómicos clave en todo el mundo, incluyendo un posible giro negativo en el ciclo crediticio, un aumento de los tipos de interés más rápido de lo previsto y una posible desaceleración del crecimiento en China”, adelanta Rouck.

Ahora ya puedes gestionar tu cartera
con tu aplicación BE^oNet.



TRIBUNA

Internet de las Cosas como oportunidad para el sector Seguros

José Ángel Alonso

Director en el Área de Data & Analytics de KPMG en España



Para el sector de los seguros, la adopción de la Internet de las Cosas (IoT) representará una iniciativa totalmente transformadora. De hecho, la verdadera cuestión no es si los dispositivos conectados a IoT causarán una disrupción, sino más bien cómo las compañías de seguros pueden prepararse mejor hoy para la innovación de seguros que el IoT representará en un futuro mucho más cercano de lo que pensamos.

Para algunas compañías de seguros, la adopción de IoT en su capa tecnológica será el último gran transformador de juego, creando nuevas ventajas competitivas, fuentes de nueva información, ingresos y modelos de negocio innovadores que pueden impulsar el crecimiento de las compañías de seguros, mientras otros modelos tradicionales se erosionan continuamente.

Por ejemplo, el uso de sensores de IoT en el hogar debería reducir el riesgo, lo que a su vez reduciría las primas y márgenes de las pólizas en el ámbito de seguros domésticos. Incluso añadiendo dispositivos activos al sensor IoT –por ejemplo, controles que apaguen automáticamente la red eléctrica o de gas si se cumplen ciertas condiciones de riesgo– las compañías de seguros podrían asumir un papel activo en la prevención de riesgos en lugar de simplemente proteger reactivamente a los clientes contra ellos.

Aprovechar las nuevas oportunidades no será fácil al principio. El cambio vendrá con retos y grandes preguntas, tales como: ¿Quién controla realmente el dispositivo activo? ¿Quién es responsable del riesgo si el dispositivo falla? ¿Qué niveles de "intervención" están los clientes dispuestos a aceptar?

Si bien sigue existiendo mucha incertidumbre sobre los usos y restricciones específicos de los datos y dispositivos IoT, las compañías de seguros necesitan ser más innovadoras sobre cómo incorporar y adaptar IoT a sus modelos de negocio existentes para impulsar mejoras reales y sostenibles. Esto significa ir más allá de la simple recolección de datos de los dispositivos IoT, analizando esos datos para ofrecer información que mejore el conocimiento de sus clientes, optimizando el rendimiento de los procesos comerciales y operativos.

El gran desafío para las compañías de seguros puede ser la necesidad de trabajar como parte de un ecosistema más amplio, incluyendo asociaciones con fabricantes de dispositivos, proveedores de análisis de datos avanzados, proveedores de telecomunicaciones, desarrolladores de software e incluso competidores. Esto conducirá a nuevos desafíos y consideraciones. ¿Quién, por ejemplo, será dueño de los datos? Para complicar más las cosas, estos ecosistemas que las compañías de seguros crearán alrededor de IoT, necesitarán ser entrelazados en otros ecosistemas más amplios, como las "Smart Cities".

Estas experiencias nos han planteado dos de los retos centrales del IoT en rápida evolución: en primer lugar, cómo encontrar datos relevantes y de calidad de las "cosas" conectadas; Y, en segundo lugar, cómo hacer que sea más fácil para esas cosas hablar entre sí. Esencialmente, estamos creando entre todos una plataforma en la que nuevas ideas pueden crecer.

Entonces, ¿qué pueden hacer las compañías de seguros hoy para prepararse dentro de la transformación que IoT traerá consigo?

En primer lugar, comenzar a entender cómo su infraestructura y cómo sus sistemas de TI existentes reaccionarían ante la incorporación de flujos de datos a gran escala y cómo esto afecta sus estrategias de TI

actuales. Comenzar a hacer cambios informados para asegurarse de que está bien colocado para hacer frente al lanzamiento de productos basados en IoT.

En segundo lugar, invertir en laboratorios IoT para experimentar con la tecnología, los patrones de integración, colaboración con proveedores y desarrollar casos de inversión para acelerar el lanzamiento de productos IoT al mercado.

Por último, renovar su cartera actual de productos, priorizando los productos que tienen más probabilidades de ser mejorados o totalmente renovados por la introducción de IoT. Esto proporciona un horizonte de planificación para enfocar con criterio la siguiente ola de inversión en el desarrollo de productos.

IoT presenta una fantástica oportunidad para que las compañías de seguros sean verdaderamente innovadoras. Desde KPMG queremos ayudar al sector a transformar el Internet de las Cosas en el “Internet de Cosas Aseguradas”.

[» subir «](#)



NACIONAL

Informe de Estamos Seguros

San Cristóbal de la Laguna, municipio de más de 50.000 habitantes con menos probabilidad de robo en el hogar

San Cristóbal de la Laguna (Santa Cruz de Tenerife) es la población de más de 50.000 habitantes donde menos posibilidades hay de padecer un robo en casa, según el informe [‘Robos: los municipios más seguros’](#) realizado por Estamos Seguros. En el ranking de las 25 poblaciones más seguras del país figuran también en los puestos de cabeza Lugo, Santiago de Compostela, Irún y Salamanca. En todas estas poblaciones, la probabilidad de padecer un robo en casa es, al menos, la mitad que en el conjunto de España.

En el análisis de las ciudades cuyas poblaciones rebasan los 250.000 habitantes, Palma de Mallorca tiene la menor probabilidad de robo, con un porcentaje un 44% menor que en el conjunto de España. Completan esta segunda lista Las Palmas de Gran Canaria (-34%), Vigo (-25%), Bilbao (-19%) y Valladolid (-16%).

¿Y cuáles son los grandes municipios más inseguros de España? Madrid va en cabeza, con un 42% más probable padecer un robo en casa que en el conjunto del país. Le siguen Murcia (+37%), L’Hospitalet de Llobregat (+32%) y Sevilla (+22%). Entre tanto, Barcelona y Zaragoza son las ciudades de mayor población que presentan una probabilidad de robo más parecida a la del conjunto de España.

Madrid acogerá la I Convención de Usuarios de XT50 de APCAS

El grupo de trabajo de APCAS sobre digitalización ha hecho balance en su última reunión de los proyectos que se han llevado a cabo. En la videoconferencia participaron Fernando Muñoz (presidente de APCAS), Francisco Javier López (vocal de la Comisión Ejecutiva y presidente de la sección autonómica de Andalucía), Raúl Giménez (presidente provincial en Castellón y vocal de la sección autonómica de la Comunidad Valenciana), José Luis Fernández (presidente de la sección autonómica de Extremadura), Miguel Salvadores (presidente de la organización provincial en La Coruña), Carlos Alonso (director gerente), Manuel Pozo (responsable comercial de APCAS DATA) y Guillermo del Olmo Rosa (responsable de Comunicación y Marketing).

En la reunión se analizó el trabajo de difusión que se ha realizado por varias provincias (Jaén, Granada y Cádiz) de la herramienta de gestión pericial XT50. Pozo informó sobre la acogida por parte de los usuarios de los nuevos servicios e imagen de la plataforma. El grupo acordó que la próxima jornada se realizará en Cáceres a mediados de junio. También debatió sobre la nueva imagen y servicios en la aplicación (recambio original, recambio alternativo y comunicaciones certificadas).

Se ultimó, además, la I Convención de Usuarios de XT50, que se realizará el día 10 de mayo en Madrid y donde se reunirán para analizar los nuevos servicios o mejoras susceptibles de implementarse, sus costes y prioridades.

Como colofón, el presidente dio a conocer que todos los usuarios de la plataforma tendrán integrado el Estándar de Información entre Entidades Aseguradoras y Peritos de Seguros (EIAP) de forma gratuita gracias a la asociación, “sin necesidad de realizar ninguna inversión para realizar el desarrollo que requiere dicho estándar”.

El Seguro nos abre las puertas de su casa

Una de las nuevas secciones en la etapa que *Actualidad Aseguradora* puso en marcha este año es ‘Visitamos a...’, un espacio en el que damos la oportunidad a compañías, corredores, instituciones o cualquier otra empresa del entorno asegurador para presentar al mercado sus sedes, oficinas y edificios más emblemáticos.

Distintos actores del mercado nos abren las puertas de sus casas para conocer donde trabajan, como es su día a día y también las personas que forman sus equipos.

Hasta la fecha hemos estado en siete sedes. En la página web de INESE se pueden ver los artículos con los resultados de nuestra visita a [CNP PARTNERS](#) y [ACUNSA/Clínica Universidad de Navarra en Madrid](#) y [AGERS](#).

[» subir «](#)

MAPFRE gana un 9,3% menos y reduce un 7,2% su volumen de primas del primer trimestre

Los ingresos de MAPFRE en el primer trimestre del año se situaron en 7.257 millones de euros, un 7,6% menos que en el mismo periodo del año anterior, al tiempo que el volumen de primas quedó en cerca de 6.200 millones (-7,2%). Desde la propia aseguradora explican que el inicio del año ha estado muy condicionado “por la ausencia de resultados extraordinarios, por la depreciación de las principales monedas (el dólar estadounidense, el real brasileño y la lira turca), que en este período han perdido entre un 13 y un 16% de su valor, y los bajos tipos de interés, lo que se traduce en un descenso de los rendimientos financieros”.

Igualmente, el beneficio neto se situó en 187 millones, un 9,3% menos, si bien descontando los extraordinarios del año pasado (la cancelación de una provisión neta por 27 millones de euros en el canal bancaseguros en España) el beneficio neto habría crecido un 4%.

El grupo hace hincapié en los “buenos resultados” del Área Regional Iberia que, descontando los extraordinarios crece el 17,2%; el beneficio negocio reasegurador, que crece un 22,2%; y los del Área Regional Latam Norte, que duplica su beneficio en este trimestre. Además, el ratio combinado mejora un punto porcentual, para situarse en el 96,5%, “destacando especialmente la evolución positiva de todos los ramos en España”. El ratio de solvencia del grupo se sitúa en el 200%, en línea con el rango de objetivos previsto por la compañía. Además, el patrimonio neto se eleva a 10.326 millones, mientras que los fondos propios ascendieron al finalizar marzo a 8.466 millones de euros. Los activos totales se situaron en 69.257 millones de euros, un 2,5% más que al cierre del año 2017.

Otro dato destacado por el grupo que las inversiones superan la barrera de los 50.000 millones de euros y al cierre del primer trimestre de este año ascendieron a 50.616 millones de euros. El 56% de estas corresponden a deuda soberana, mientras que el 19% son inversiones en renta fija corporativa y el 8% en renta variable y fondos de inversión. El 67% de las inversiones tiene una calificación crediticia de A o superior.

Las primas en España bajan un 1,5%

El volumen de primas del Área Regional Iberia (España y Portugal) fue de 2.342 millones, un -1,9% menos. Del total las primas, el mercado nacional supone 2.310 millones de euros (-1,5%). Destaca el negocio de Automóviles (534 millones, un 3,2% más que en el mismo trimestre del año anterior, con más de 5,6 millones de vehículos asegurados), Seguros Generales (619 millones, un 5,8% más) y Salud y Accidentes (558 millones, un 6% más, con un crecimiento del negocio de salud del 6%, medio punto porcentual más que lo que crece el mercado).

Asimismo, el grupo subraya la positiva evolución del ratio combinado en España, que mejora 2,4 puntos, hasta el 91,9%, “destacando el del negocio de Autos, que se sitúa en el 90,3%, con una mejora de 1,7 puntos porcentuales”.

Por lo que se refiere al negocio de MAPFRE VIDA, se situó en 553 millones, un 18,2% menos. El patrimonio de los fondos de inversión ascendió a 3.635 millones, un 7,2% más, mientras que los fondos de pensiones crecieron un 4,8%, hasta los 5.047 millones de euros.

Actividad internacional

En el exterior, el descenso del 15,8% en las primas de Brasil viene motivado por la caída del real brasileño, que se depreció en el último año un 16,3%. En moneda local, sin embargo, las primas crecen un 1%. Mientras, el negocio del Área Regional Latam Norte se mantuvo estable, destacando la evolución de México, con un crecimiento del 4,6% (12% en moneda local), hasta los 211 millones.

El Área Regional Latam Sur finaliza el primer trimestre un 7,7% menos en primas, con dispar comportamiento según los mercados. En positivo, destaca la aportación de Perú (+20% en moneda local), Colombia (+1% en moneda local) y Argentina (+23% más en moneda local). Además, mejora el ratio combinado en 2,2 puntos, hasta situarse en el 97%.

Fuera del mercado ibérico cabe citar, además, la caída del 14,6% en las primas de Estados Unidos, debido a la cancelación de negocio no rentable, considerando asimismo el impacto de varias tormentas en la costa Este, que han supuesto un coste neto de reaseguro de 13,5 millones de euros. La depreciación de la lira turca se deja sentir en la aportación de dicho país y en la del Área Regional Eurasia.

Las primas de la Unidad de Reaseguro se situaron en 1.126 millones de euros (-3,4%), con una mejora del ratio combinado hasta el 91,1%. La Unidad de Riesgos Globales, por su parte, registró un volumen de primas de 267 millones de euros (-16,3%), con un beneficio neto de 8 millones de euros. Destaca la evolución muy positiva del ratio combinado al pasar de 109,5 a 92%. Por último, los ingresos de la Unidad de Asistencia, Servicios y Riesgos Especiales se situaron al cierre del primer trimestre del año en 244 millones de euros (-19,7%).

Primas	Millones €		%Var. 2018 / 2017
	3M 2017	3M 2018	
IBERIA	2.386,9	2.342,4	-1,9%
LATAM	1.998,5	1.773,6	-11,3%
INTERNACIONAL	1.240,9	1.103,1	-11,1%
TOTAL SEGUROS	5.626,3	5.219,0	-7,2%
RE	1.165,7	1.126,4	-3,4%
ASISTENCIA	276,1	226,9	-17,8%
GLOBAL RISKS	318,6	266,7	-16,3%
Holding, eliminaciones y otras	(712,2)	(641,9)	9,9%
MAPFRE S.A.	6.674,6	6.197,2	-7,2%

Resultado Atribuible	Millones €		%Var. 2018 / 2017
	3M 2017	3M 2018	
IBERIA	127,6	117,9	-7,6%
LATAM	46,5	38,2	-17,8%
INTERNACIONAL	24,4	0,1	-99,5%
TOTAL SEGUROS	198,4	156,2	-21,3%
RE	51,3	62,7	22,2%
ASISTENCIA	(9,1)	(2,7)	69,9%
GLOBAL RISKS	0,2	8,1	--
Holding, eliminaciones y otras	(34,6)	(37,2)	-7,5%
MAPFRE S.A.	206,2	187,0	-9,3%

MAPFRE prevé aumentar su oferta de productos de Vida Ahorro de bajo riesgo

El director general corporativo financiero de MAPFRE, Fernando Mata, resaltó en la presentación de las cuentas de la aseguradora han sido "positivas" y confirman "el acierto en la estrategia", a pesar de haber sido un trimestre "complicado". "Lo normal es que el segundo, tercer y cuarto trimestre sean más fuertes en la actividad comercial y las ventas y que el contexto económico sea mucho más favorable para productos de 'unit linked', en los que el tomador asume el riesgo de la inversión", anticipó.

Por otro lado, explicó que la compañía prevé mejorar su oferta de productos de Vida Ahorro de bajo riesgo en los próximos meses, siempre que las condiciones del mercado sean favorables, en un entorno en el que la volatilidad y los bajos tipos de interés han propiciado que la aseguradora se haya direccionado hacia productos de más riesgo en los últimos años.

Mata también ha defendido la importancia de fomentar el ahorro privado entre los jóvenes para complementar lo que será su sistema público de pensiones. "Vemos demasiado debate político sobre el sistema público y lo que nos gustaría es que se tomara con la misma intensidad el debate y las decisiones sobre el ahorro privado", concluyó.

CASER adquiere el 100% de CAI SEGUROS GENERALES

CASER se ha hecho con el 100% de CAI SEGUROS GENERALES. La operación se ha producido después de que Ibercaja, propietaria del 50% de CAI SEGUROS GENERALES desde que en julio de 2013 integrase a Caja3, adquiriese recientemente el 50% del capital de dicha aseguradora a REALE, vendiendo ahora la compañía a CASER.

Como consecuencia del acuerdo, todas las oficinas de Ibercaja distribuirán, en exclusiva, los Seguros Generales de CASER, de quien es accionista y con quien mantiene una colaboración histórica.

En el comunicado de anuncio de la operación, remitido el pasado viernes, se destaca que "Ibercaja ha impulsado la actividad de bancaseguros gracias a la distribución de unos productos de calidad de CASER, la especialización de sus gestores, la formación a la red de oficinas, así como el esfuerzo comercial y la efectividad de las campañas realizadas. Además, el modelo comercial de Ibercaja ha favorecido el continuado crecimiento de la nueva producción, así como una mejora en la retención de la cartera".

Se recuerda, asimismo, que en 2017 se formalizaron 146.582 pólizas y el volumen de las primas de seguros de riesgo ascendió a 254,5 millones de euros, experimentando las carteras de Vida Riesgo y de No Vida un crecimiento del 7,6% y del 4,1%, respectivamente. En conjunto, se incide, las primas aumentaron el año pasado un 5% con respecto al ejercicio anterior, destacando el comportamiento de los seguros de salud (+8,9%) y los de autos (8,1%)".

Ibercaja reitera en el comunicado su intención de seguir impulsando los seguros como una de las principales líneas de su negocio, según se recoge en su Plan Estratégico 2018-2020.

DAS factura 29,1 millones de euros en 2017 y prevé crecer un 9% este año

DAS cerró el pasado año con una facturación de 29,1 millones de euros, lo que supone un crecimiento anual del 12%. De esta suma, el negocio del reaseguro aportó 12,3 millones, mientras que el directo generó los otros 16,8 millones restantes, que en un 45% provienen de las pólizas de protección jurídica comercializadas directamente por la aseguradora, otro porcentaje similar por el negocio de los seguros de impago de las rentas del alquiler y el 10 % restante de seguros de asistencia en carretera para camiones, fundamentalmente.

Todos estos datos han sido confirmados a la agencia *Efe* por el consejero delegado del Grupo DAS, Jordi Rivera, quien ha confirmado que de cara a este año las previsiones son cerrar con unos ingresos de 31,7 millones, un 9% más que en 2017, de los que 13 procederían del reaseguro. En cuanto a los próximos años, las previsiones son crecimientos a doble dígito.



inese
GLOBAL SUMMIT
for INSURANCE
INNOVATION
Madrid
21 - 22 junio 2018
3x2 en la compra de tu entrada

SANITAS pone a disposición de los deportistas ADO su seguro Blua

SANITAS, como Proveedor Médico Oficial del Comité Olímpico Español (COE), pone al servicio de los deportistas del plan ADO su servicio de videoconsulta a través de su seguro digital Blua. De esta manera, los deportistas podrán conectar a través de sus dispositivos móviles con médicos de 22 especialidades distintas.

Además, dispondrán de otros servicios como analíticas a domicilio, envío de medicamentos a domicilio directamente desde la farmacia o realización de gestiones a través del móvil, como petición de cita online, autorización de pruebas médicas o consulta de resultados.

“La gestión digital de nuestra salud permite realizar cualquier gestión en cualquier momento y en cualquier lugar”, afirma Iñaki Ereño, consejero delegado de la aseguradora.

Por su parte, Alejandro Blanco, presidente del COE, afirma que “un servicio como este facilita a nuestros deportistas tener a mano a los mejores profesionales médicos con los que se tratan habitualmente en momentos en los que les resultaría imposible acudir a ellos, tal y como ocurre cuando se encuentran disputando una competición internacional como un Europeo, un Mundial o unos Juegos Olímpicos”.

Inauguración de un nuevo espacio de relación con los clientes en Bilbao

Las instalaciones, situadas en la planta baja del número 64 de la Gran Vía de la capital vizcaína, son, explica SANITAS, una muestra de su nuevo modelo de oficina, “con espacios abiertos y cercanos para ofrecer una atención más participativa al cliente”.

Al evento han acudido la directora de Planificación, Ordenación y Evaluación Sanitarias del Gobierno vasco, Miren Nekane Murga Eizagaechearría y las concejales de Salud y Consumo, y de Coordinación de Alcaldía y Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Bilbao, junto a Iñaki Peralta, director general de SANITAS SEGUROS

Rafael Alkorta, exfutbolista del Athletic de Bilbao, el Real Madrid y de la Selección, ha sido el padrino del evento.

A.M.A. acerca la RC Profesional a la Facultad de Medicina de la Complutense

A.M.A. ha participado en el III Congreso Anual LiveMed Iberia, celebrado en la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid. Durante su ponencia, A.M.A. habló de la actualidad de la Responsabilidad Civil Profesional, explicándoles la evolución de las posibles reclamaciones y centrándose en aquellas más habituales a los profesionales de atención primaria, además de exponerles las características, elementos y objeto de este seguro.

Así, se hizo hincapié en los procedimientos a la hora de dar respuesta a las reclamaciones de los pacientes y plantear la defensa del médico frente a las mismas, las posibles vías de reclamación y ofreció consejos y recomendaciones para intentar evitar futuras reclamaciones. Todo ello acompañado de varios casos prácticos y la resolución de dudas de los médicos asistentes sobre el alcance de los seguros, la atención de los pacientes menores o el acceso a las historias clínicas.

A los mediadores de Córdoba y Huelva

ASEFA explica la incidencia del baremo en la RC Patronal y Cruzada

Los Colegios de Mediadores de Córdoba y de Huelva han acogido en abril sendas jornadas formativas de ASEFA SEGUROS sobre la incidencia del nuevo baremo en las coberturas de Patronal y Cruzada en el seguro de Responsabilidad Civil.

Los cursos, a cargo de José Manuel García Rivero, director de la Delegación Sur la aseguradora, y de Francisco Ramos, responsable de zona, ofrecieron un análisis del estado actual del sector de la construcción y de la actualidad legislativa, detallándose las distintas responsabilidades que recoge esta, para abordar, a continuación, la cobertura de post-trabajos, haciendo hincapié en las características propias que tiene el producto de la entidad, remarcando las ventajas que aporta al cliente su contratación.

Asimismo, se presentaron ejemplos reales de siniestros y se departió sobre el reciente lanzamiento de la Garantía Trienal de Habitabilidad, “una cobertura única y novedosa en el mercado asegurador que ofrece protección frente a daños materiales y prestacionales”, indica ASEFA en su comunicado.

Por Fundación Síndrome de Down Madrid

HomeServe, reconocida por incorporar a trabajadores con discapacidad intelectual

HomeServe ha recibido uno de los Premios Stela 2018 que otorga la Fundación Síndrome de Down Madrid en reconocimiento al compromiso de las empresas por incorporar a su plantilla a trabajadores con discapacidad intelectual.

Arturo Marzal, secretario general de HomeServe España, fue el encargado de recoger el galardón. La compañía apuesta así por la diversidad y la inclusión laboral, integrando en su plantilla diferentes capacidades como vía de aprendizaje, respeto y ayuda mutua. Esta iniciativa se enmarca en su proyecto de responsabilidad social 'HomeServe Responde' orientado a mejorar las condiciones de los más desfavorecidos, mejorar el bienestar de sus empleados y clientes y contribuir a la protección y cuidado del medioambiente.

Junto a HomeServe, otras 42 empresas han recibido este reconocimiento por la contratación de 61 trabajadores a través del Servicio de Empleo Stela de Down Madrid, un proyecto que nació en 1995 con el objetivo de facilitar y promover la inserción social y laboral de personas con síndrome de Down u otra discapacidad intelectual en entornos normalizados de trabajo como vía para su plena integración en la sociedad a través de la metodología de empleo con apoyo.

Junto al piloto Marc Márquez

ALLIANZ “callará el hambre” en la nueva campaña de recogida de alimentos de Laps for Life 93

ALLIANZ ha anunciado que la nueva campaña de recogida de alimentos de [Laps for Life 93](#), que desarrolla junto al piloto Marc Márquez, se va a desarrollar hasta el próximo 1 de junio bajo el lema 'Callemos el hambre'.

La recogida se centrará en los denominados alimentos CALLA (conservas, alimentos infantiles, leche, legumbres y aceite) al ser las categorías más demandadas ahora por las entidades sociales.

Allianz se ha marcado como reto superar el éxito de recogida de anteriores campañas para conseguir mitigar la carencia de alimentos de las diferentes entidades con las que colabora y “callar el hambre”, tal y como recoge el lema de la campaña de este año. En su última recogida de alimentos, Laps for Life 93 logró recopilar más de 40 toneladas de comestibles, gracias a la involucración y compromiso de sus empleados, agentes, corredores y clientes.

En una muestra más del compromiso de la compañía con este proyecto y en paralelo a la recogida de alimentos, la compañía donará entre 10.000 (si se recogen 50.000 kilos de comida) y 15.000 euros (si se superan los 75.000 kilos) a entidades sociales, en función de los kilos que se recojan en los más de 180 puntos que se han establecido por todo el territorio.

Breves:

- **La Autoridad Portuaria de Huelva formaliza con SEGURCAIXA ADESLAS la póliza complementaria de Asistencia Sanitaria para su personal.** Según confirma el anuncio oficial publicado en el *BOE*.

[» subir «](#)

MEDIACIÓN

Patrocinado por



Willis Towers Watson Networks presenta su plataforma Willplatine

Willis Towers Watson Networks lanza Willplatine, una herramienta comercial para las corredurías asociadas a la red que combina la optimización de procesos con la visión global de la actividad comercial de las corredurías.

La plataforma incorpora, entre otros, “productos diseñados específicamente para las corredurías que integran la alianza, comparativas de coberturas que acompañan a las cotizaciones, así como informes de gestión de riesgos y comerciales que cierran el círculo de la oferta al cliente final”, según se explica. Además, permite obtener un análisis de toda la actividad que generan las redes comerciales de las corredurías mediante un proceso rápido e intuitivo, que devuelve un cuadro de mandos personalizado según las necesidades de cada asociado.

Para Javier Gausí, head of Willis Towers Watson Networks, “con este nuevo producto queda patente nuestra apuesta, ahora más que nunca, por la tecnología como pilar fundamental para el crecimiento y desarrollo de nuestros asociados”.

ALBROKSA ampliará su red de delegaciones

franquiciadas en 20 aperturas anuales

Personas de las 58 delegaciones han participado en la II Convención Nacional de ALBROKSA, evento que ha coincidido con el aniversario de la firma. Durante el evento se impartieron ponencias en relación a la digitalización y su impacto en el sector asegurador, en el asesoramiento de la canalización del ahorro a largo plazo, en la diferenciación de productos, procesos y servicios, como estrategia de fidelización del cliente.

También se recordó la estrategia de la correduría, donde el crecimiento y la búsqueda de la excelencia son dos de sus pilares, y se anunció el nuevo plan estratégico 2018-2021, con el objetivo de seguir ampliando la red de delegaciones franquiciadas al ritmo de 20 nuevas aperturas anuales, y la implantación de la plataforma de trabajo del delegado que aúna la mayor capacidad aseguradora posible, con las últimas innovaciones en materia de mediación de seguros, tanto en conectividad como en procesos ligados a la oferta y a la venta.

Asimismo, se presentaron las nuevas herramientas a disposición del delegado como la elaboración de su propio cuadro de mando, la central de compra corporativa o el programa de asesoramiento en previsión social complementaria.

La Convención se cerró con el encuentro Meeting Point ALBROKSA donde la red de delegados contó con reuniones de trabajo con las aseguradoras patrocinadoras. También se entregaron los premios al mejor profesional de seguros y mejor aseguradora, que recayeron en Rafael Castejón y PELAYO, respectivamente.

GRUPO AICO reúne a más de 150 asistentes a la novena edición de su Congreso Anual

GRUPO AICO ha abordado en su novena edición, celebrada en Sevilla, cómo convertirse en mediador 3.0 y la aparición de las nuevas tecnologías dentro del ámbito de los seguros, bajo el título 'Insurtech'. Con el objetivo de buscar oportunidades dentro de los cambios provocados por la llegada de Internet a la relación entre empresas y consumidor, el Congreso reunió a más de 150 asistentes.

Tras la apertura del acto a manos del presidente del grupo, Rafael Guerra, el cofundador de Dobuss y responsable de Marketing del grupo, José Huertas, dio las principales claves para la actualización del sector de cara a los procesos del Marketing Digital y los avances que esta área está introduciendo en el mundo de los seguros.

Después tomaron la palabra el subdirector general de Transformación Digital de MAPFRE, Francisco Serrat, y Víctor A. Santamaría, Head of Technology and Digital Innovation de REALE, quien se centró en la tecnología blockchain. Después se celebró una mesa redonda en la que participaron, además de Serrat y Santamaría, David Salinas, presidente del Colegio de Mediadores de Córdoba, como moderador; Stefano Liugoro, Head of Digital Customer Experience de ZURICH, e Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K y CEO de EBROKER. Esta mesa tocó numerosos temas, entre los que destacaron el análisis potencial del IOT, la automatización de procesos y la situación actual de las aseguradoras y sus servicios frente al auge de las tecnologías y e Internet.

La Asamblea General del Colegio de Valencia

aprueba las cuentas por unanimidad

La presidenta Mónica Herrera, “satisfecha” por el cumplimiento de gran parte de los objetivos

La Asamblea General del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, celebrada el pasado jueves en las instalaciones colegiales, aprobó por unanimidad las cuentas del pasado ejercicio y el presupuesto para el presente ejercicio.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio, subrayó la “gestión transparente, ética y operativa” que se está llevando a cabo, marcando como objetivos de cara a 2018 “aumentar la colegiación, crear contenidos comunicativos, difundir la marca del colegio y promocionar la marca agente y corredor colegiado”. Herrera destacó la firma de hasta 23 protocolos de colaboración, “todo un récord que permite no subir la cuota colegial”.

“Estoy muy satisfecha de lo que hemos logrado entre todos porque en el segundo año de legislatura hemos cumplido una gran parte de los objetivos que nos marcamos”, afirmó Herrera, quien añadió que seguirán trabajando en ofrecer la mejor formación.

En su intervención también avanzó la modernización de la sede, de la que ya se está llevando a cabo el proyecto y que se abordará con los fondos propios existentes.

Balance de las Comisiones

Francisco Martínez, tesorero del Colegio, cifró el grado de cumplimiento del presupuesto de 2017 “en un 99,94%”, y Eva Bayarri, secretario del Colegio, hizo balance de la colegiación durante 2017, que se cerró con un crecimiento neto de profesionales y un incremento de mujeres.

Ángel Gómez, de la Comisión de Agentes, realizó un balance del trabajo desarrollado en su ámbito, como la campaña específica para el colectivo o el observatorio de agentes, así como las acciones promocionales llevadas a cabo con el resto de vocalías. En cuanto a los objetivos, Gómez marcó como prioritario seguir promoviendo la colegiación entre los agentes, además de impulsar el nuevo observatorio autonómico de agentes, entre otras iniciativas.

Phillipe Marugán, de la Comisión de Corredores, destacó el impulso al servicio de mediación y conciliación con el corredor, que ha resuelto “por encima del 90% de los asuntos que se han planteado en 2017”. También puso en valor las iniciativas relacionadas con la transformación digital, el primer encuentro de corredores de la provincia o la participación en Forinvest.

José Vicente Salcedo, en nombre de la Comisión Técnica, rindió balance de las diferentes gestiones realizadas, así como de los servicios implantados durante el ejercicio, destacando la gran cantidad de consultas elevadas por los colegiados.

Desde la Comisión de Formación, Alejandro Fuster destacó la gran participación de colegiados en las diferentes acciones formativas, así como la deslocalización de acciones con la celebración de cursos y talleres en Gandía.

El Consejo de Castilla y León aborda la

elaboración de nuevos estatutos

Varias comisiones del Consejo de los Colegios de Castilla y León han celebrado reuniones en las últimas semanas para avanzar en sus trabajos. Así, la Comisión de Corredores, presidida por José Manuel Castellanos, se reunió en la sede del Colegio de Burgos, asistiendo además de sus miembros el presidente del Consejo de Castilla y León, Eugenio Aybar.

Posteriormente, el 25 de abril, lo hicieron la Comisión de Nuevas Tecnologías y Comunicación y la de Agentes, eligiendo estas la sede del Colegio de Valladolid para su celebración y a las que también asistió el presidente.

Presidida por Félix Valero y de reciente creación, la Comisión de Nuevas Tecnologías y Comunicación, se ha marcado como objetivo “dotar al Consejo de una nueva web más sencilla, intuitiva y acorde con las posibilidades del propio Consejo, así como a los Colegios que aún no disponen de este servicio”. En cuanto a Comunicación, el objetivo es difundir y canalizar las actuaciones del Consejo, tanto a través de medios de comunicación como de redes sociales.

Previamente a la celebración de esta comisión, se mantuvo una reunión de trabajo entre César Villaizán y Félix Valero, miembros de la Comisión creada en su momento únicamente para la elaboración de los nuevos Estatutos de este Consejo, juntamente con Eugenio Aybar, a fin de valorar el requerimiento de recomendaciones voluntarias que realizó la Secretaría General de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León a los textos que se presentaron para su inscripción. Según se explica, “se valoraron y estudiaron una por una todas las recomendaciones, algunas de ellas técnicas y para adecuar a la legislación actual, sorprendiendo otras por cuanto solo representan una redacción distinta para expresar lo mismo, cuando la propia Ley de Colegios Profesionales de Castilla y León no pone más límites que los impuestos por el ordenamiento jurídico”.

Finalizó la jornada celebrada en Valladolid, ya después del almuerzo, con la celebración de la Comisión de Agentes, presidida por Manuel Pérez, del colegio de Zamora.

Breves:

- **El Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón y AXA firman un acuerdo.** Con el fin de profesionalizar la mediación, fomentar la formación y realizar proyectos comunes.
- **Firma del protocolo de colaboración entre el Colegio de Mediadores de Valladolid y MAPFRE.** La entidad aseguradora apuesta por la formación de estos profesionales y el fomento de las actividades que favorezcan el desarrollo de los mediadores colegiados.

[» subir «](#)

INTERNACIONAL

Patrocinado por



CA Life
Insurance Experts

Crédit Andorrà Financial Group

AXA fija el rango de precio de las acciones de la

salida a bolsa de su filial en Estados Unidos

AXA sacará a Bolsa su división estadounidense, AXA EQUITABLE HOLDING (AEH), mediante una oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés), cuyo precio de salida ha fijado en un rango de entre 24 y 27 dólares por acción, según ha informado el grupo en un comunicado.

Los más de 137 millones de títulos ordinarios de AEH que se pondrán en venta cotizarán en el New York Stock Exchange (NYSE) bajo el código 'EQH'. No obstante, ha concedido a los suscriptores una opción de 30 días para comprar hasta 20,6 millones de acciones adicionales.

De igual forma, Axa anunció el lanzamiento de alrededor de 750 millones de dólares (619 millones de euros) en bonos, obligatoriamente canjeables por acciones de AEH.

JP Morgan, Morgan Stanley, Citigroup y Barclays actúan como colocadores en esta operación. La fecha concreta del debut sobre el parqué, que se espera que se produzca durante el primer semestre de 2018, no fue revelada.

Breves:

- **ALLIANZ CARE lanza soluciones internacionales de Salud para el mercado ruso.** Los productos incluyen una serie de planes para particulares específicamente diseñados para adaptarse a las necesidades de particulares y familias, tanto locales como expatriados.

[» subir «](#)

ENTORNO

Las empresas de RACC aumentan un 2,6% sus ingresos

El Grupo de Empresas de RACC alcanzó el pasado año una facturación de 259,3 millones de euros, lo que representa un crecimiento de un 2,6% respecto a 2016. Además, alcanzó un EBITDA de 6,4 millones, un 80% superior al del ejercicio anterior.

El club destaca que cuenta con una masa social “estable” de 823.000 socios, presta servicios a más de 10 millones de clientes y el año pasado gestionó más de 600.000 pólizas de seguros de todos los ramos

En su apuesta por los servicios a la movilidad, RACC entró el pasado año en el accionariado de dos start-ups: la plataforma on-line de alquiler de vehículos entre particulares líder en España, SocialCar, y la tecnológica especializada en la localización de personas en situaciones de emergencia, Alpify. Asimismo, ha creado servicios como RACC Trips, el primer agregador que integra en una app la oferta de transporte compartido y público en la ciudad de Barcelona y ofrece un acceso centralizado a todos los servicios compartidos de bici,

moto y coche. Por otro lado, está desarrollando una nueva aplicación de carpooling, RACC HOP, para compartir trayectos para ir al trabajo.

Closca Design gana el Premio Emprendedores y Seguridad Vial de Fundación Línea Directa

El jurado del Premio Emprendedores y Seguridad Vial de Fundación Línea Directa ha decidido que la empresa valenciana Closca Design sea el ganador de la cuarta edición de estos galardones, gracias a su novedoso casco para ciclistas que fomenta su uso en el ámbito urbano.

En concreto, se ha valorado su viabilidad económica, el grado de innovación del proyecto y la efectividad para mejorar la seguridad de un colectivo tan vulnerable en la carretera como son los usuarios de bicicletas. Closca Design recibirá una dotación económica de 20.000 euros netos, en concepto de coinversión, además de formación, mentoring y acceso a rondas de inversión.

De forma excepcional, el jurado ha decidido que E-Rescue, startup que ha quedado en segunda posición por su sistema pionero de seguridad post-accidente, tenga acceso a la parte del premio orientada a formación, mentoring y a las rondas de inversión.

S.M. el Rey recibe a los presidentes del RACE y de la Federación Internacional de Automovilismo

Su Majestad el Rey recibió el viernes mañana en el Palacio de la Zarzuela a Jean Todt, presidente de la Federación Internacional de Automovilismo y enviado especial de las Naciones Unidas para la seguridad vial, y a Carmelo Sanz, presidente del RACE, con motivo de la celebración del Consejo Mundial de la federación, organizado en Madrid por el club.

Sanz detalló los avances del RACE en la creación de CIFAL Madrid, primer centro de las Naciones Unidas a nivel mundial encargado de la formación y seguridad vial, y que es gestionado por el club. Asimismo, comentó que las buenas prácticas que se han ido desarrollando en España en esta materia han permitido reducir la siniestralidad en las carreteras.

[» subir «](#)

AGENDA

CURSOS SUPERIORES

Curso Superior de Compliance en el Sector Asegurador

[Madrid, del 9 de mayo al 13 de junio](#)
[Barcelona, del 18 de abril al 20 de junio](#)

Curso Superior de Auditoría Interna en Solvencia II

[Barcelona, del 10 de mayo al 21 de junio](#)
[Madrid, mayo de 2018](#)

Global Summit for Insurance Innovation

[Madrid, 21 y 22 de junio](#)

Congreso de Responsabilidad Civil y Seguro

[Madrid, 25 y 26 de junio](#)

CURSOS

Responsabilidad Civil Médica y su Aseguramiento

[Barcelona, 3 de mayo](#)
[Madrid, 12 de junio](#)

Contabilidad de las Entidades Aseguradoras

[Barcelona, 14, 15 y 16 de mayo](#)
[Madrid, 4 a 18 de junio](#)

Curso Pensamiento Creativo

[Barcelona, 15 de mayo](#)
[Madrid, 16 de mayo](#)

Siniestros de Responsabilidad Civil Patronal. Accidentes laborales

[Madrid, 18 de mayo](#)

Seguro de Transporte de Mercancías

[Madrid, 23 y 24 de mayo](#)

Curso Perspicacia Financiera

[Madrid, 23 de mayo](#)
[Barcelona, 24 de mayo](#)

IFRS 17

[Madrid, 28 de mayo](#)
[Barcelona, 30 de mayo](#)

Curso Crear un Equipo de Alto Rendimiento

[Barcelona, 29 de mayo](#)
[Madrid, 30 de mayo](#)

REVISTA DE PRENSA

Finanzas

- [La resaca de no haber nacionalizado Popular en 2012.](#) Unas declaraciones de Linde abren la puerta a más demandas contra el banco intervenido La gran banca acepta la propuesta de la AEB para abrir oficinas

multimarca en las zonas rurales (Cinco Días)

- [Del Valle revela que España ha ignorado su denuncia de arbitraje por el Popular](#). Su defensa replica al Santander que no ha roto las reglas del tratado entre México y España al acudir al tribunal de EEUU buscando datos del Popular ([lainformación.com](#))
- [Santander, a punto de cumplir todas las exigencias por ser 'demasiado grande para caer'](#). Eleva su capital gracias a una disposición transitoria de la normativa. El banco se adecua también con antelación a los requerimientos europeos de capital (Expansión)
- [El mayor coste y las trabas del regulador amenazan el rescate de los CoCos](#). BBVA será el primer banco en redimir una emisión, pero habrá más. Scope alerta sobre la necesidad de vigilar los fundamentales de las entidades (Expansión)

Economía

- [Los operadores de móviles T-Mobile US y Sprint acuerdan fusionarse \(El País\)](#)
- [La sombra de una elevada deuda se cierne sobre la economía mundial \(El Economista\)](#)
- [Sareb contrata a Goldman para vender toda la cartera de Haya: 30 mil millones en activos \(El Confidencial\)](#)

Nacional

- [Ciudadanos gana en la Comunidad de Madrid y puede pactar con PP o PSOE \(Abc\)](#)
- [Rajoy frena la elección de los candidatos del PP en toda España tras la crisis de Cifuentes \(Abc\)](#)
- [La batalla política de la lengua se extiende a otras autonomías \(El País\)](#)
- [El Barça, campeón de Liga. Messi sella una Liga para el recuerdo \(La Vanguardia\)](#)
- [Primer juicio a cuatro jefes de ETA por crímenes de lesa humanidad \(El Mundo\)](#)

Internacional

- [Venecia estrena con polémica los tornos para restringir la entrada de turistas \(El País\)](#)
- [Dimite la ministra de Interior británica por la polémica sobre las cuotas de deportaciones \(La Vanguardia\)](#)
- [Macron, Merkel y May advierten: "La UE debe estar preparada" para las sanciones comerciales de EEUU \(El Mundo\)](#)
- [Armenia sigue los pasos de Ucrania para alejarse de Rusia \(Abc\)](#)

Más información en www.inese.es
todo el Seguro español a un clic

INDICES BURSATILES

(fuente: [Infobolsa](#))

[Índices Mundiales](#)

[Bolsas Españolas](#)

[Bolsas Europeas](#)

[Bolsas EE.UU y CANADÁ](#)

[Bolsas Latinoamericanas](#)

BOLETÍN DIARIO DE SEGUROS (BDS). ISSN: 1697-4182

Todos los derechos reservados. Los contenidos de esta publicación no podrán ser reproducidos, distribuidos, ni comunicados públicamente en forma alguna sin la previa autorización por escrito de la sociedad editora

PARA CUALQUIER CONSULTA O SUGERENCIA RELACIONADA CON LOS CONTENIDOS DEL BDS:

Remítanos un mensaje electrónico a redaccionbds@inese.es

PROBLEMAS CON LA RECEPCIÓN:

Remítanos un mensaje electrónico a redaccionbds@inese.es comunicándonos la incidencia o póngase en contacto con INESE MADRID - 91 375 58 44.

ATENCIÓN AL SUScriptor Y CAMBIOS, ALTAS Y BAJAS DE DIRECCIONES DE ENVÍO:

Remítanos un mensaje electrónico a eduardo.lopez@inese.es indicándonos los datos precisos -persona de contacto, datos de la/las cuenta/-as de correo, etc.- o póngase en contacto con INESE MADRID - 91 375 58 20. At. Eduardo López

Editado en España por Wilmington Inese S.L.U.

En cumplimiento del Reglamento (UE) 2016/679 General de Protección de datos y la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), sus datos personales son objeto de tratamiento por parte de Wilmington Inese S.L.U. B86674348. Av. General Perón, 27 - 10º, 28020 Madrid y proceden de fuentes accesibles al público, del boletín de solicitud de información o suscripción a nuestras publicaciones o del documento firmado con nosotros para prestarle algún servicio, es decir, con su consentimiento. Dicho tratamiento tiene como finalidad recibir publicidad y/o la gestión de nuestra relación comercial, a través de correo, y/o correo electrónico, de los servicios del grupo Wilmington Inese y/o de terceras empresas que puedan ser de interés para el desempeño de su actividad empresarial. No comunicaremos sus datos a terceros salvo obligación legal. Guardaremos sus datos mientras Vd. no manifieste su oposición a que sigamos contactando con Vd. En caso de oponerse al tratamiento para alguna de las finalidades descritas con anterioridad, por favor, no responda directamente a este email. Usted puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito a Wilmington Inese S.L.U. con domicilio en Av. General Perón, 27 - 10º, 28020 Madrid, o haciendo uso de [esta dirección electrónica](#). Más información en la [página de política de privacidad](#) de [Inese.es](#)