BDS BOLETÍN DIARIO DE SEGUROS

Jueves, 8 de noviembre de 2018



DESTACAMOS

[Presentación de INESE Insurance School]

[MAPFRE incrementa su beneficio hasta septiembre un 18,9%]

[Tres de cada cuatro españoles no saben qué es un unit linked]



Presentación de INESE Insurance School

"Conocemos muy bien el sector asegurador, por eso podemos ayudar en su transformación y avance"

Las instalaciones de INESE en Madrid acogieron en la mañana de ayer un encuentro con responsables de formación de entidades y empresas de mediación para, por un lado, presentar INESE Insurance School (nueva marca con la que operará INESE Formación) y, por otro, informarles detalladamente sobre las modificaciones formativas que, previsiblemente, llegarán en 2019. En la introducción , la directora general

de INESE, Susana Pérez, recordó el importante papel que juega la formación tanto en el desarrollo del sector como para atraer y retener talento, en la productividad y en la adaptación de las empresas a las nuevas normativas.

Fernando Carruesco, director de Innovación y Marketing Estratégico de INESE, explicó qué valor pueden aportar a un mercado asegurador que está en plena transformación. Un mercado que, en su opinión, "está evolucionando, del mismo modo que lo está haciendo la sociedad; pero estos cambios son tan rápidos que generan incertidumbre. Por eso, en INESE, como empresa activa en prestación de servicios para el sector asegurador, hemos dedicado tiempo a analizar y reflexionar sobre cuál debería ser nuestro papel en este entorno cambiante. Y, ¿cómo puede hacerlo? Aprovechando la perspectiva y el conocimiento que nos aportan los 30 años de experiencia y convirtiéndoles en la base sobre la que reinventar el sector".

El cambio de marca que se está abordando es tan solo un reflejo de otros cambios que ya están funcionando. En formación, subrayó Carruesco, "ponemos el foco en la personalización, diseñando cursos a medida, cursos in Company, a través de un asesoramiento que ayuda a saber a los clientes qué necesitan; resaltamos el valor del networking, por eso estamos activando una 'red alumni' que facilite el contacto digital y los encuentros periódicos".

A esto hay que sumar la flexibilidad, que permite "ofrecer formación cuándo y cómo nos pida nuestro cliente (presencial, blended, online…) y, además, contaremos con una nueva plataforma e-learning, en la que ya estamos trabajando; estamos renovando nuestro programa formativo". Otro aspecto que para INESE es muy importante y al que se prestará una atención especial es el talento senior, por eso se está diseñado "un nuevo programa académico, junto con nuestros clientes, para que sean ellos quienes adapten el programa académico a las necesidades de cada uno; contamos con profesores nuevos, con visión de futuro y un Comité Asesor en el que colaborarán los CEO del sector".

Estos son, entre otros, los aspectos en los que se basará la formación impartida por INESE. Nuestro objetivo, resaltó Carruesco, es "crear profesionales del seguro que puedan integrar, adaptar y manejar la diversidad y el cambio, trabajar en equipos multidisciplinares, y sacar lo mejor de cada miembro. Esto es lo principal. En conocimiento técnico ya somos los mejores".

Raúl Casado detalla las claves en formación que se exigirán



La segunda parte del encuentro estuvo a cargo de Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, que explicó con detalle los cambios que introducirá en el mercado la normativa de formación y resolvió las dudas planteadas por los asistentes. En su intervención insistió en que se trata de una normativa que aún está en proceso, pues para que se apruebe se requiere la previa aprobación de la Ley de Distribución de Seguros. Asimismo, informó que el tiempo de adaptación a los requisitos será el que

transcurra entre la entrada en vigor de la Ley de Distribución y la aprobación de la normativa de formación, por lo que resaltó la importancia de irse preparando, pues los cambios que pueda experimentar el texto actual no se prevé que sean muchos.

Casado recordó que la normativa de formación tiene su origen en el proyecto de Ley de Distribución de Seguros. Es en la disposición adicional segunda donde se alude a los requisitos y principios básicos que han de tener los programas de formación de los distribuidores de seguros y reaseguros; así como todas aquellas personas que participan en la actividad de distribución, es decir, todos los que realicen ventas de seguros. Es también esa disposición la que indica que será la DGSFP quien establecerá, mediante resolución, lo requisitos que han de reunir los cursos de formación, tanto en materias financieras como de seguros.

Destacó que esta normativa afectará a los empleados de las entidades aseguradoras que realicen actividades de venta, por lo que estas han de nombrar un responsable de distribución de seguros y contar con un registro de las personas que realicen dicha actividad, registro que han de tener, junto con la correspondiente memoria de formación, a disposición del órgano de control. Asimismo, resaltó que las personas que estén en ese registro se entenderá que no tendrán que cursar las horas de formación previas exigidas para ejercer su labor, pero sí habrán de realizar la formación continua. Lo mismo ocurrirá con los mediadores de seguros; todos los que estén inscritos en los correspondientes registros, antes de entrar en vigor la ley, no tendrán que realizar la formación previa que marque la normativa para ejercer la actividad, pero sí la formación continua del nivel que les corresponda.

Horas formativas

Una de las novedades que incluye la normativa es el paso de los OBS al nivel 1 de formación. Señaló, al respecto, que las personas incluidas en el nivel 1 de formación deberán contar con un mínimo de 300 horas de formación previa; en estos casos la exigencia no puede ser en ningún caso menor. En el nivel 2 han de contar con 200 horas de formación previa, pero modulables; y en el nivel 3 se les exigirá un máximo de 150 horas, también modulables.

En el caso de los colaboradores externos, que en la actualidad se encuentran en el nivel C, Casado indicó que, para que no se queden fuera de la Ley y contarán con un año para poder llegar al nivel de horas exigido en el nivel 3, es decir, para pasar de las 50 horas que se les requiere en este momento a las 150 horas que se les pedirá para seguir en la actividad.

Sobre la formación continua, Casado recordó que las horas exigidas anualmente para el nivel 1 y nivel 2 serán 25; mientras que para el nivel 3 se pedirán 15. La organización de los cursos la podrán realizar los distribuidores, las universidades y las entidades autorizadas una vez entre en vigor la normativa.



MAPFRE incrementa su beneficio hasta septiembre un 18,9%

Los ingresos y las primas bajan algo de más de un 4% por la depreciación de divisas

MAPFRE acaba de comunicar a la CNMV sus cuentas para los nueve primeros meses del año, en los que su beneficio neto ascendió a 529 millones de euros, cifra que representa un incremento del 18,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, que estuvo afectado por la excepcional siniestralidad catastrófica. Los

ingresos, por su parte, se situaron en 20.297 millones de euros (-4,7%) y las primas, en 17.219 millones de euros (-4,3%).

El grupo destaca que ha sido un "contexto complicado" por la fuerte depreciación de las principales monedas de los países en los que opera y por el descenso de los rendimientos financieros, consecuencia de los bajos tipos de interés. A tipo de cambio constante, los ingresos habrían crecido un 1,4% y las primas, un 2,2%.

"El negocio en España sigue siendo el motor de crecimiento", destaca el comunicado. Asimismo, se remarca la contribución al resultado de MAPFRE RE y las Áreas Regionales Latam Norte y Latam Sur, y la positiva evolución del negocio de MAPFRE GLOBAL RISKS y MAPFRE ASISTENCIA.

El ratio combinado del grupo ha mejorado 0,7 puntos porcentuales, hasta el 98,1%, destacando la evolución de España (especialmente en el negocio de Autos, Salud y Accidentes), Latam Norte, Latam Sur y MAPFRE GLOBAL RISKS. Además, el ratio de Solvencia a finalizar junio se situó en el 201,7%, con un 93,3% de capital de máxima calidad (TIER 1), "apoyado en una alta diversificación y estrictas políticas de inversión y gestión".

El patrimonio neto se situó en 9.798 millones, mientras que los fondos propios, a cierre de septiembre de 2018, ascendieron a 8.267 millones. Los activos totales, por su parte, se situaron en 67.888 millones. Las inversiones del grupo al cierre de los nueve primeros meses de este año ascendieron a 49.883 millones, correspondiendo el 54,4% a deuda soberana y el 18,7% a renta fija corporativa. En renta variable están el 5,3% de las inversiones; en inmuebles, el 4,3%; en fondos de inversión, el 2,6%; en tesorería el 5,2%, y el otro 9,5%, en otras inversiones.

Las primas en España crecen un 13,4%

El Área Regional Iberia (España y Portugal) incrementó su volumen de primas un 13%, hasta 5.939 millones. El beneficio, por su parte, se situó en 354 millones y el ratio combinado mejoró 2 décimas, hasta el 93,8%. España, por su parte, incrementó el volumen de negocio un 13,4%, hasta 5.842 millones, apoyado –en gran medida- en el aumento del negocio de Vida (26,9%), si bien el negocio de No Vida también creció un 7%.

En Autos, la facturación ascendió a 1.695 millones, una cifra que representa un crecimiento del 2,6%, con una mejora en medio punto porcentual del ratio combinado –que se situó en el 90,7%- y la favorable evolución del negocio de VERTI. A cierre de septiembre, MAPFRE aseguraba 5,7 millones de vehículos (142.000 más que en septiembre de 2017).

Las primas de los ramos de Seguros Generales crecieron un 12,3%, hasta 1.430 millones, y las de Salud y Accidentes se incrementaron un 5,7%, cerrando el mes de septiembre en 573 millones de euros y registrando una mejora del ratio combinado (-2,3 puntos porcentuales), hasta situarse en el 97,3%.

El negocio de MAPFRE VIDA, por su parte, creció un 27%, hasta 2.024 millones. Este significativo incremento está motivado por la emisión de una póliza de colectivos de Vida aunque, si se excluyese, el negocio seguiría mostrando una muy buena evolución, al crecer un 9,3% (frente a una caída de un punto porcentual del sector). El patrimonio de los fondos de inversión se situó en 3.476 millones (-4,9%), mientras que los fondos de pensiones crecieron un 2,8%, hasta los 5.066 millones.

Descensos de ingresos en los negocios internacionales

Sobre el resto de Área Regionales, cabe apunta las caídas de ingresos en Brasil (-13,4%, hasta 2.986 millones) y Latam Norte (-32,6%, hasta 983 millones), por las comentadas depreciaciones de divisas, además del efecto de la póliza de PEMEX en México, que se emitió en 2017, es plurianual. En todo caso, se matiza que la mayoría de los países de la región "crecen en moneda local a muy buen ritmo".

En Latam Sur, los ingresos bajan un 6,5%, hasta 1.206 millones, por el 4,7% que bajan en Norteamérica (en

Estados Unidos el descenso es el del 8,3%), hasta 1.885 millones. Además, las primas en el Área Regional Eurasia disminuyeron un 6,3%, hasta 1.356 millones.

Riesgos Globales retorna a beneficios

La Unidad de Reaseguro presentó un descenso del 10% en primas, hasta 2.972 millones, lo que se explica, en parte, por la depreciación del dólar, moneda habitual en este negocio. No obstante, el beneficio neto crece un 16,5%, hasta 113 millones, pese a haber tenido que hacer frente en este trimestre al tifón Jebi en Japón -con un impacto neto de 39 millones de euros-. Asimismo, sigue destacando la evolución del ratio combinado, que mejora 2,1 puntos porcentuales, hasta el 94,5%.

La Unidad de Riesgos Globales, por su parte, obtuvo primas por valor de 824 millones de euros (-13,2%), también afectado por el efecto de las divisas. Es importante destacar que el resultado de esta unidad fue de 13 millones de euros, frente a pérdidas de 87 millones de euros en septiembre de 2017".

Por último, los ingresos de la Unidad de Asistencia, Servicios y Riesgos Especiales a cierre de septiembre de este año se situaron en 765 millones, un 11,9% menos.

Primas	Millones €		%Var.
	9M 2017	9M 2018	2018 / 2017
IBERIA	5.257,9	5.939,4	13,0%
LATAM	6.197,6	5.175,2	-16,5%
INTERNACIONAL	3.424,1	3.240,9	-5,3%
TOTAL SEGUROS	**14.879,6**	**14.355,5**	**-3,5%**
RE	3.300,5	2.972,1	-10,0%
ASISTENCIA	782,2	710,1	-9,2%
GLOBAL RISKS	949,5	824,0	-13,2%
Holding, eliminaciones y otras	(1.925,1)	(1.643,1)	14,6%
MAPFRE S.A.	**17.986,6**	**17.218,5**	**-4,3%**

Resultado Atribuible	Millones €		%Var.
	9M 2017	9M 2018	2018 / 2017
IBERIA	389,3	354,0	-9,1%
LATAM	156,7	134,7	-14,0%
INTERNACIONAL	50,5	37,6	-25,5%
TOTAL SEGUROS	**596,5**	**526,3**	**-11,8%**
RE	97,3	113,3	16,5%
ASISTENCIA	(51,1)	(7,4)	85,5%
GLOBAL RISKS	(87,2)	12,9	114,8%
Holding, eliminaciones y otras	(110,9)	(116,4)	-4,9%
MAPFRE S.A.	**444,6**	**528,8**	**18,9%**

Antonio Gómez Ciria, nuevo consejero independiente

El próximo 20 de diciembre la compañía abonará el dividendo a cuenta, aprobado por el Consejo de

Administración, de 6 céntimos por acción con cargo a los resultados del ejercicio 2018.

Por otra parte, el grupo anuncia que el Consejo de Administración ha designado a Antonio Gómez Ciria como consejero independiente por el procedimiento de cooptación, con efecto 1 de enero del próximo año. Sustituye a Rafael Márquez Osorio, que cesa al cumplir el periodo máximo de permanencia, previsto en el reglamento del consejo.

Gómez Ciria es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y en Ciencias Matemáticas por la Universidad Complutense de Madrid y Executive MBA por el IESE. Ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad en FCC y en InverCaixa y ha sido presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

›› subir ‹‹



NACIONAL

En seguros de Vida y Planes de Pensiones

Las aseguradoras aumentan un 2,8% el ahorro gestionado en los nueve primeros meses

Las aseguradoras gestionaban al cierre del tercer trimestre del año 230.931 millones de euros de ahorro de sus clientes, cifra que representa un aumento interanual del 2,76%. De esa cantidad, 187.671 millones corresponden a seguros de Vida (un 2,99% más) y los restantes 43.260 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones gestionado por compañías de seguros, importe que crece un 1,78%, según las cifras recopiladas por ICEA y dadas a conocer ayer por UNESPA.

El importe acumulado en seguros individuales de Ahorro/Jubilación queda en 146.532 millones, un 4,3% más. El componente colectivo, por el contrario, reduce un 2,7% las provisiones técnicas, hasta 34.805 millones.

Por modalidad de seguros, las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado, al acumular unas provisiones técnicas de 88.173 millones, un 1,72% más que un año atrás. Por su parte, los SIALP movían al acabar el tercer trimestre 3.616 millones, tras crecer un 31,24% en tasa interanual.

UNESPA destaca también la evolución de los PIAS, que suman 13.097 millones gestionados, un 11,43% más. Mientras, los capitales diferidos anotan un alza del 2,42% y acumulan 49.653 millones de euros.

En todo caso, el crecimiento más destacado (+64%) es el experimentado por las rentas vitalicias constituidas con el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial.
En el lado negativo, baja el ahorro gestionado en PPA (-2,4% en tasa interanual) y seguros vinculados a activos (-2,5%).

SEGURO DE VIDA Y PLANES DE PENSIONES. DATOS A 30-09-2018

		Nº Asegurados		Provisiones Técnicas (mill. Euros)		
		a		a	% Crecimiento	
	Modalidades	30-09-18	% Crecimiento	30-09-18	Interanual	Desde enero
Riesgo	**Riesgo**	**20.303.682**	**0,77%**	**6.313,98**	**6,32%**	**5,84%**
Dependencia	**Total Seguros de Dependencia**	**40.468**	**5,49%**	**20,03**	**-7,54%**	**1,32%**
Seguros de Ahorro / Jubilación	PPA	947.460	-4,93%	12.298,81	-2,41%	-1,02%
	Capitales Diferidos	3.390.846	0,45%	49.652,57	2,42%	2,85%
	Rentas Vitalicias y Temporales	2.237.833	-1,77%	88.172,77	1,72%	1,03%
	Transformación patrimonio en renta vitalicia	23.845	70,52%	2.127,30	64,52%	32,03%
	Planes Individuales de Ahorro Sistemático	1.683.061	3,59%	13.097,09	11,43%	7,43%
	SIALP	605.398	9,92%	3.615,63	31,24%	22,06%
	Vinculados a activos (Riesgo Tomador)	641.758	-2,09%	12.373,01	-2,51%	-4,46%
	Seguros de Ahorro /Jubilación	**9.530.201**	**0,37%**	**181.337,17**	**2,88%**	**2,05%**
	Total Seguro de Vida	**29.874.351**	**0,65%**	**187.671,18**	**2,99%**	**2,17%**

	Nº Partícipes		Patrimonio (mill. Euros)		
	a		a	% Crecimiento	
	30-09-18	% Crecimiento	30-09-18	Interanual	Desde enero
Planes de Pensiones gestionados por Ent. Aseguradoras	**3.504.536**	**-0,92%**	**43.259,85**	**1,78%**	**0,95%**

	Nº Asegurados y Partícipes		Ahorro Gestionado (mill. Euros)		
	a		a	% Crecimiento	
	30-09-18	% Crecimiento	30-09-18	Interanual	Desde enero
TOTAL ENTIDADES ASEGURADORAS	**33.378.887**	**0,48%**	**230.931,03**	**2,76%**	**1,94%**

Barómetro VidaCaixa

Tres de cada cuatro españoles no saben qué es un unit linked

Los unit linked son el producto financiero menos conocido por los españoles, según refleja la última edición del Barómetro VidaCaixa, titulado '¿Cuánto sabemos de economía?'. Concretamente, el 74% de los encuestados no sabe lo que son y no ha oído hablar nunca de ellos. Tampoco otros seguros de Vida Ahorro, como PIAS y los SIALP, se encuentran entre los populares, pues un 46% afirma tener un total desconocimiento de los mismos.

Además, entre quienes sí los conocen, cerca de un 20% identifica erróneamente su uso como una solución de financiación o de gestión de sus cuentas del día a día. En el caso de los unit linked, este porcentaje asciende en torno al 30%.

Por el contrario, los planes de pensiones son el producto que más personas identifican correctamente con su uso real.



Desconocimiento de la fiscalidad…

El informe también destaca que existe desconocimiento sobre las ventajas fiscales que aportan algunos de estos productos. Por ejemplo, a pesar del amplio conocimiento que existe sobre los planes de pensiones, solo uno de cada tres encuestados acierta al destacar que desgravan en el momento de realizar aportaciones. Entre quienes conocen los PIAS y los SIALP, solo un 23% sabe que tienen ventajas fiscales sobre los rendimientos obtenidos. Así mismo, solo el 34% de quienes conocen los depósitos sabe que estos productos no tienen ventajas fiscales.

El informe remarca que, a pesar de esta falta de información y de la mala percepción que los españoles tienen de su nivel de cultura financiera, uno de cada tres no se muestra interesado en conocer más detalles de estos productos.

…y de las necesidades de ahorro

Por otro lado, el estudio revela que el 77% desconoce cómo se calcula la pensión pública de jubilación y ocho de cada diez no saben cuánto cobrarán al jubilarse.

La percepción general -así lo cree el 60%- es que la pensión será inferior al salario actual. En este sentido, hasta siete de cada diez encuestados consideran que, sea cual sea el importe de la pensión, no será suficiente para vivir. Y aunque parece necesario completar los ingresos con ahorro privado, ocho de cada diez no saben qué cantidad deberían ahorrar y solo el 15% ha usado alguna vez un simulador.

Suspenso en finanzas personales

Este informe de la aseguradora, presentado ayer en el marco de su XI Foro de Comisiones de Control, confirma que, en general, los españoles suspenden en finanzas personales y los datos lo demuestran:

- Seis de cada diez encuestados no sabrían elaborar un presupuesto personal.
- El 40% de los encuestados cree que el nivel general de conocimiento en España es muy bajo.
- Siete de cada diez consideran que la cultura financiera en España es inferior a la de otros países europeos.

- El 67% muestra conocimiento de conceptos básicos, pero falla en su aplicación práctica.
- La mitad de los españoles cree que un mayor conocimiento les permitiría sacar un mayor provecho a su dinero, planificar mejor su jubilación y, en algunos casos, contratar productos más complejos.
- Solo la mitad de los españoles se informa activamente para mejorar su nivel de conocimientos.

Autos y Salud, ramos con más promociones para los próximos meses

Autos y Salud serán los ramos con un mayor número de promociones vigentes hasta que finalice el año, según ICEA. En tercer lugar queda Hogar, y en menor medida, le siguen los sectores de Vida Ahorro, Vida Riesgo y Planes de Pensiones.

“La temática de la actividad promocional se centra en descuentos aplicados en la contratación de nuevos productos, seguido de contenidos para fidelizar a la cartera de clientes existente. El siguiente tema más recurrente para las promociones son los sorteos y regalos directos”, explican desde la asociación.

El canal predominante para la difusión de las mismas son las páginas webs de las compañías, en detrimento de sus redes sociales.

Un cuarto de las entidades implementan ya proyectos de Machine learning

Por otra parte, ICEA da a conocer que los principales proyectos tecnológicos que ya están implantados son los relacionados con el Machine learning (26,5% de las entidades), la Inteligencia Artificial y el Internet de las cosas (17,6% de las entidades en ambos casos). Dentro de los proyectos aún no implantados, pero en evaluación, destacan de nuevo el Internet de las cosas (23,5% de las entidades) y Blockchain (20,6%).



APCAS celebra la primera reunión de su Comisión Deontológica

La reunión constituyente de la Comisión Deontológica de APCAS se produjo el pasado martes, bajo la presidencia de José Luis Castillo Carrasco, con el fin de dar respuesta a las cuestiones deontológicas

planteadas por asociados en su labor pericial.

Además del presidente, forman parte de la nueva comisión los vocales: Francisco Javier Remírez Arana, Miguel Moro Torme, Antonio Terroba García y Julián Rodríguez Sombrero.

En la reunión se trataron los asuntos referidos a las denuncias deontológicas presentadas que afectan a los asociados de la entidad y cuyos denunciantes esperan la decisión de la Comisión Deontológica.

AGERS convoca la VI Edición del Premio Julio Sáez

La admisión de originales estará abierta hasta el de 15 de septiembre de 2019

AGERS ha publicado las nuevas bases para participar en la VI Edición del Premio Julio Sáez de monografías de investigación internacional en Gerencia de Riesgos, quedando abierta la convocatoria.

Este premio, dotado con 18.000 euros y patrocinado por CENTRO DE SEGUROS Y SERVICIOS CESS EL CORTE INGLÉS, está abierto a todos los autores de monografías de investigación sobre gerencia de riesgos, cualquiera que sea su nacionalidad, que presenten trabajos originales, innovadores e inéditos, cuyo contenido pueda englobarse dentro de la gestión de riesgos.

Se premiará aquella monografía de investigación que el jurado considere con mayores merecimientos, pudiendo realizarse estos trabajos monográficos en forma individual o en equipo. La admisión de originales estará abierta hasta el de 15 de septiembre del año 2019. El fallo del jurado se emitirá antes de diciembre de 2019.

El trabajo premiado será publicado por la asociación, dando difusión al autor premiado y enriqueciendo el acervo de conocimiento en investigación de gerencia de riesgos.

›› subir ‹‹

RINCÓN DE LAS INSTITUCIONES

Adaptarse o adaptarse

Óscar Bustos
Gerente de la Agrupación Convenio R.C. Corredores, A.I.E.



Este año es el 25 aniversario de la Agrupación del Convenio RC Corredores y no sé si será fruto de la casualidad, pero creo que es un año en el que está cambiando la velocidad de la evolución de la Mediación.

En la legislación se están producido cambios tan importantes como la nueva regulación en protección de datos personales y de la actividad de Mediación. Ambas leyes profundizan más si cabe en la protección del consumidor frente a las actividades empresariales, entre otras muchas cuestiones. Dicha protección se hace a través de información, documentación y profesionalización de la actividad desarrollada.
Por otro lado, y aunque venía siendo un tema redundante en la actividad empresarial, están la explosión del big data y el blockchain, conceptos que muchos no llegamos a entender su verdadera dimensión, pero que todos sabemos lo que supone: una revolución tecnológica.

Esta revolución tecnológica, por lo que dicen todos expertos, va a una velocidad tal alta que quien no esté preparado no va a tener opción ni de acercase al tren para cogerlo; lo va a ver pasar de largo. Hay expertos que incluso ya hablan de una cuarte revolución industrial, y nueva forma de afrontar la actividad empresarial.

La actividad de Mediación no es ajena a todos estos cambios:

- Normativas más estrictas que obligan a una gestión muy importante de información, que debe trasladarse a sus clientes de forma clara, concisa y contrastadas.
- Formación continua del mediador para estar al día de todos los aspectos que rodean su actividad profesional.
- Y todo ello en un entorno cambiante, donde la tecnología y la gestión de toda esa información va a ser fundamental para poder ser competitivo, a la vez de suponer un valor añadido para los clientes.

En este entorno, de tanto cambio y transformación, el seguro de responsabilidad civil profesional cobra una gran importancia. Desde 1992, el legislador es consciente de ello, obligando a la contratación de un seguro de responsabilidad civil para poder desarrollar la actividad y, aunque hoy sigue siendo obligatoria su contratación, la mayor parte del sector de la Mediación, como no podía ser de otra manera (creemos desde la Agrupación que en el sector de la Mediación **no** se da el refrán español de: "en casa del herrero, cuchillo de palo") está muy concienciada con su contratación.

El conocimiento del sector de la Mediación nos exige a todos, y es especial a la Agrupación, la adecuación de las coberturas al mundo tan cambiante que estamos viviendo. Desde la Agrupación buscamos:

- Un servicio eficaz que permita al mediador dedicarse a la gestión de sus empresas.
- Una gestión de siniestros cercana y clara que transmita confianza en el complicado momento del error profesional.

En definitiva, lo que los mediadores exigen para sus clientes de las compañías.
Desde la Agrupación, como venimos haciendo desde 1993, seguimos trabajando por y para la mediación. Este año hemos estado y estamos muy atentos a todos los cambios legislativos, a los cambios tecnológicos y a las nuevas necesidades derivadas de la internacionalización cada vez mayor de los clientes.

Queremos ser aliados, como venimos haciendo desde hace 25 años, del sector de la Mediación y, en la medida de nuestras posibilidades, ayudar el crecimiento y puesta en valor de una actividad fundamental para el crecimiento económico de nuestro país.

›› subir ‹‹

Sabemos que no hay nada seguro,
por eso lo aseguramos todo...


EMPRESAS

Ranking Merco Talento 2018

MAPFRE, MUTUA MADRILEÑA, SANITAS y AXA, aseguradoras con mayor capacidad para atraer y retener talento

Ayer se dieron a conocer los resultados de la 13ª Edición de Merco Talento en España que recoge las 100 empresas con mayor capacidad para atraer y retener talento en el país. En la clasificación, que encabezan Inditex, BBVA y Repsol, aparece MAPFRE como primera aseguradora, en el puesto noveno. El resto de entidades del sector incluidas en el ranking son MUTUA MADRILEÑA (12ª), SANITAS (19ª), AXA (38ª), LÍNEA DIRECTA (47ª), DKV SEGUROS (60ª) y REALE SEGUROS (79ª).

Según explican sus impulsores, "Merco Talento pretende recoger y analizar las diferentes dimensiones reputacionales vinculadas al Talento, incorporando a todos aquellos colectivos que determinan el atractivo de las empresas a la hora de captar y retener talento". Este año, el monitor ha contado para su elaboración con la opinión de 18.415 trabajadores, 6.199 universitarios de último curso, 1.206 alumni de escuelas de negocio, 8.091 ciudadanos, 107 responsables de recursos humanos y 53 expertos y headhunters; así como con el análisis de las mejores políticas de gestión de talento procedente de 70 empresas. Estos públicos evalúan a las empresas respecto a tres valores claves que inciden y determinan el atractivo laboral de las mismas: la Calidad Laboral; la Marca Empleador y la Reputación Interna. En conjunto, el Grupo Ael ha realizado 34.101 encuestas para este monitor.

"Como novedad en esta edición se han realizado algunos cambios en el cuestionario de responsables de recursos humanos y headhunters para conseguir una valoración general de todas las empresas, en lugar de centrarnos en las top of mind", explican. Otra de las novedades es que se ha multiplicado casi por 8 la muestra de ciudadanos, realizando tres oleadas de consulta a lo largo del año.

Aseguradoras en el ranking MERCO Talento España 2018

Puesto general	Empresa	Puntuación
9	MAPFRE	8.472
12	MUTUA MADRILEÑA	8.029
19	SANITAS	7.680
38	AXA	6.870
47	LÍNEA DIRECTA	6.648
60	DKV SEGUROS	5.845
79	REALE SEGUROS	4.798

Valoración por parte de los trabajadores

Además de evaluar a las empresas en función de su gestión del talento, la investigación también ha revelado otra información. Por ejemplo, que, en general, los trabajadores de más de 50 años se encuentran más satisfechos con su empresa que los menores de 30. Los veteranos se muestran más orgullosos de pertenecer a su empresa, y se encuentran menos satisfechos con la motivación y el reconocimiento recibidos, mientras que los jóvenes valoran más positivamente la relación con los mandos intermedios, pero no se encuentran tan satisfechos con su salario.

También ha arrojado información sobre la situación de la mujer en las empresas. Más de un 55% de las mujeres encuestadas se consideran discriminadas con cierta frecuencia o habitualmente, y la percepción de esta situación es menos acusada en los hombres. También encontramos que el número de mujeres directivas continúa en crecimiento.

BBVA SEGUROS gana un 2,4% más en los nueve primeros meses del año

BBVA SEGUROS obtuvo hasta septiembre un beneficio de 238 millones de euros, un 2,4% más que hace un año. Este crecimiento se explica por una menor realización de plusvalías en las carteras de inversión respecto al ejercicio anterior. En todo caso el resultado técnico aporta 356 millones y crece un 11,3% y el ROE se sitúa en niveles cercanos al 40%.

En los primeros nueve meses del año, la entidad emitió primas por encima de los 1.265 millones de euros, un 10,9% menos en términos interanuales, tras ralentizar su comercialización de productos de Vida Ahorro. Por el contrario, se destaca positivamente el crecimiento de la facturación de los negocios de Riesgo, que crecen un 13,5% interanual, tras emitir primas por importe de 700 millones.

En Vida Riesgo, el crecimiento ha sido del 17%, aportando primas de más de 356 millones, mientras que el incremento interanual supera el 10% en el conjunto de ramos de No Vida, con unos ingresos de 343 millones, impulsados por la evolución en Salud (+26%), Autos (+21%) y Accidentes (+17%).

Se destaca que la facturación total en la red de BBVA (antes de coaseguros) del producto de Autos (72 millones euros) más el producto de Salud (121 millones de euros), ya supera a los 176 millones de primas en Hogar. En número de pólizas, la aceleración en la actividad comercial se traduce en subidas del 47% en Autos, del 24% en Salud y del 11% en Hogar.

MAPFRE podría pagar 200 millones a Bankia por el negocio de seguros de BMN

Bankia y MAPFRE ultiman la reestructuración de su acuerdo de bancaseguros que incorpora el negocio de BMN a su alianza. Pendiente del cierre definitivo, las negociaciones apuntan a que la aseguradora podría pagar alrededor de 200 millones al banco por la ampliación de su alianza que podría cerrarse antes de final de año, según publica hoy *Expansión*.

MAPFE adquiere el control y el 50% del accionariado de CAJA MURCIA VIDA Y PENSIONES y de CAJA GRANADA VIDA a Bankia que heredó estas participaciones de BMN tras la fusión de los dos bancos. El otro 50% es propiedad de la entidad presidida por José Ignacio Goirigolzarri. En paralelo, MAPFRE se hace con el acuerdo que Caser tenía para vender seguros de No Vida en exclusiva en la red de BMN, salvo en Baleares, tal y como adelantamos hace unos días en este boletín.

Visto bueno de la SUSEP a la reorganización de la alianza con Banco do Brasil

Por otra parte, la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) ha autorizado la reorganización de la alianza entre MAPFRE y BANCO DO BRASIL SEGUROS (BB SEGUROS). Una vez cumplido este trámite, se espera que la reorganización societaria culmine el 30 de noviembre, fecha en que la aseguradora española desembolsará aproximadamente 2.100 millones de reales (487,6 millones de euros) para esta operación.

MAPFRE explica que el nuevo acuerdo está en línea con su objetivo global de crecimiento rentable y de aumentar la eficiencia operativa en todos sus negocios, canales y alianzas estratégicas. La reestructuración tendrá como resultado un incremento de la participación de la compañía en Brasil, "permitiendo mejorar de forma importante su productividad y la rentabilidad", señala en un comunicado.

ADIF adjudica sus pólizas de RC a QBE y LIBERTY MUTUAL

El *Boletín Oficial del Estado (BOE)* publica hoy la adjudicación de los seguros de Adif y de Adif-Alta Velocidad. La póliza de seguro de responsabilidad civil general de explotación y de responsabilidad civil complementaria es para QBE.

El seguro de responsabilidad civil de administradores y personal de dirección, con un límite de indemnización de hasta 15 millones, es también para QBE. Finalmente, LIBERTY MUTUAL cubrirá la responsabilidad civil de administradores y personal de dirección para un límite de indemnización de hasta 25 millones y una franquicia de 15 millones.



DKV reúne a representantes de corredurías, organizaciones y asociaciones de profesionales de la Mediación

Con el fin de ahondar en las estrategias de distribución y optimización de la gestión y fomentar planes de acción conjuntos, DKV SEGUROS ha organizado una reunión convocada en Madrid por su Consejo

Asesor de la Red Externa a la que asistieron, por parte de las corredurías: Javier González, de SÁEZ DE MONTAGUT Y MORENO; Humberto Albánez, de CONCENTRA; Adolfo Ferreiro, de la correduría SEGURFER XXI; Ignacio de Rojas, de BUREAU BROKERS; Antonio Muñoz Olaya, de TAT MEDIADORES y presidente de COJEBRO, y Fernando Morán, de la correduría SEGUMOR. Tampoco faltaron a la cita Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros; Javier Navarro, de ADECOSE, y Alberto Ocarranza, de FECOR.

Por parte de la aseguradora, asistieron a la reunión: Javier Vega de Seoane, presidente de la compañía; Pedro Orbe, director general Comercial; Ignacio López, director de Canales Mediados y Territoriales, y Jordi Rubio, responsable de la Red Externa.

Rubio destacó que "la tecnología trae nuevas posibilidades de relacionarnos con los clientes". "En Salud, las posibilidades son enormes, tanto en el servicio postventa –teleconsulta- como en la gestión comercial del cliente y tenemos que contar con los corredores en estas nuevas formas de relación, no sólo haciéndoles partícipes de ellas, si no dándoles un papel destacado", detalló.

Posteriormente, se estableció un debate donde se expusieron los temas que más inquietud despiertan a los corredores en la relación con la entidad, como los aspectos de mejora en la estrategia de distribución y optimización de la gestión, destacando la emisión de colectivos; la gestión de siniestros en cuanto a la mejora en la agilidad y rapidez de respuesta; y la oferta en las primas del ramo de Salud. La conectividad fue otro de los temas abordados, así como una petición general de ayuda y colaboración para lograr una mayor visibilidad en la relación del cliente con la compañía.

ALLIANZ certifica a cerca de 40 agentes y corredores

Graduación de la tercera promoción de alumnos del Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación

Un total de 38 profesionales de la mediación (agentes y corredores) recogieron ayer el título con el que ALLIANZ SEGUROS les certifica como expertos en la gestión de empresas Mediación, con la acreditación de la Fundación Empresa de la Universidad de Navarra. La ceremonia de graduación de la tercera promoción de alumnos del Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación se desarrolló ayer en el Campus Allianz.

Desde la aseguradora recuerdan que el ciclo formativo, organizado en tres módulos (Planificación del Negocio de Mediación, Gestión del Negocio de Mediación y Gestión de los Recursos), se distribuye en 204 horas lectivas y su claustro de profesores cuenta con profesionales de la compañía y docentes de Barna Consulting Group y de la Fundación Empresa de la Universidad de Navarra.

La oferta formativa se complementa con seminarios especializados concebidos para recoger los temas y tendencias más novedosos y enriquecer la formación, garantizando su adecuación a las tendencias del mercado. Desde que comenzara en 2016, 157 profesionales del sector asegurador se han graduado en este programa.

SURNE ofrecerá soporte tecnológico gratuito a los participantes en la Behobia-San Sebastián y descuentos en sus productos

SURNE ha llegado a un acuerdo con el Club Fortuna, organizador de la carrera Behobia-San Sebastián, para que cada uno de los más de 30.000 participantes en la prueba participe de forma más segura. La compañía, que asegura junto a RGA MEDIACIÓN a los participantes de la prueba, ofrecerá el uso de una plataforma a través de la cual se puede activar el código QR que cada "runner" llevará en el dorsal y en el que se incluirán datos básicos y de contacto para que, en caso de emergencia, puedan ser consultados por los servicios de emergencia a través de la lectura de dicho código.

SURNE ofrecerá el uso de esta plataforma gratuitamente durante un año a todos aquellos que se den de alta en la plataforma, ofreciéndoles además importantes descuentos en sus productos aseguradores.

Esta aplicación, creada por la compañía Inithealth y que actualmente disfrutan todos los clientes de SURNE, permite además guardar todos los datos personales relacionados con la salud y el bienestar, así como establecer modos de vida saludables, fijando retos, guardando las rutas realizadas y proporcionando información actualizada, no solo sobre estilos de vida, si no sobre alimentación, deporte y salud.



Legal Ibérica prestará servicios de Compliance Penal a las firmas del sector asegurador

Nace la firma Legal Ibérica, una consultoría especializada en la implantación de Compliance Penal en aseguradoras, corredurías, operadores de bancaseguros y agencias exclusivas o vinculadas. Cuenta con sedes en Madrid, Sevilla, Badajoz y Lisboa y está dirigida por Ismael Soto, abogado y compliance officer con certificación acreditada en la materia y adherido a ASCOM (Asociación Española de Compliance).

Legal Ibérica está compuesta también por economistas y técnicos con experiencia en el sector penal y en la reestructuración empresarial.

AXA participa en la presentación del equipo de fútbol inclusivo del SD Eibar Fundazioa

La sede de la Diputación Foral de Guipúzcoa acogió ayer la presentación del equipo de fútbol inclusivo del SD Eibar Fundazioa que patrocina AXA. Sus miembros formarán parte de la Liga 'Genuine', una competición que integra a equipos conformados por personas con DI (Discapacidad Intelectual) y que

comenzará a competir el próximo 16 de noviembre. Además, SD Eibar Fundazioa trabaja en otro equipo para personas con parálisis cerebral, único con estas características en Guipúzcoa.

Breves:

- **SANTALUCÍA incorpora su seguro de Comunidades a Avant2.** La póliza cuenta con un total de 29 garantías básicas.

›› subir ‹‹

MEDIACIÓN Patrocinado por INTERNATIONAL SOS

María Díaz-Lladó será la CEO de la 'nueva' JLT RE IBERIA



Según puede adelantar esta Redacción, tras completarse la compra de JLT MARCH RE por JLT RE se va a hacer público en los próximos días el lanzamiento de JLT RE IBERIA. Estará liderada, como Chief Executive Officer (CEO), por María Díaz-Lladó.

Cabe recordar que Díaz-Lladó desempeñaba, desde enero de 2009 y hasta ahora, el cargo de managing director de JLT MARCH RE; anteriormente desempeñó el puesto de directora de HOWDEN IBERIA.

Diego Pagadigorria, nuevo director comercial de MatErh



MatErh ha incorporado a Diego Pagadigorria como director comercial con el objetivo de impulsar el negocio en las áreas de gestión del riesgo y correduría de seguros.

Abogado Economista por la Universidad de Deusto y MBA por el IE, cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector asegurador, en el que ha desempeñado puestos de responsabilidad comercial y de desarrollo de negocio en brokers internacionales (MARSH & MCLENNAN y WILLIS) y compañías aseguradoras como ASCOT UNDERWRITING y QBE.

MatErh se constituyó el pasado mes de marzo fruto de la unión de los grupos empresariales Palladium

Hotel Group y Erhardt.

El Consejo Vasco de Mediadores de Seguros premia a LAGUN ARO y Begoña Prieto (AXA)

La Cámara de Comercio de Donostia ha acogido el 'Vidaforum Euskadi 2018', evento bienal organizado por el Consejo Vasco de Mediadores de Seguros en colaboración con Josu Ciudad.
El encuentro tuvo como protagonistas a las cinco compañías que aportan a la mediación un producto o servicio novedoso en Vida y Pensiones. Los finalistas fueron María Eugenia Líbano, en representación de SANTALUCÍA; Miguel Aldalur, de CASER; Ana Sonia García, de LAGUN ARO; Begoña Prieto, de AXA; y Fernando Cosín, de REALE.

Además de las ponencias, tuvo lugar un debate moderado por Jorge Azcárraga, presidente del Consejo Vasco y del Colegio de Mediadores de Seguros de Álava, en el que participaron Ferriol López, de ZURICH, Jaime Areilza, de SURNE, y Magdalena Soldevilla, de NATONALE NEDERLANDEN, así como mediadores en representación de los Colegios Vascos: Ángel Parra (Álava) y Mauricio M. López (Vizcaya).

El encuentro incluyó la participación de Inaxio Perurena y un cóctel final que permitió la interacción entre mediadores y responsables de aseguradoras.

APROMES forma a los agentes de NACIONAL SEGUROS de Bolivia

Dentro del programa 'Tour Académico 2018', el presidente de APROMES, Javier García-Bernal, impartió una ponencia sobre la Mediación de Seguros en España y la futura Ley de Distribución de Seguros, dirigía a los agentes más importantes de la aseguradora boliviana NACIONAL SEGUROS.

Las fechas de este tour se han extendido desde el 28 de octubre al 3 de noviembre, con actos en Segovia (Espacio Natural IDECIDE SOLAZ en Anaya) y en Madrid, Hotel Praga. Se complementó con visitas al Museo del Seguro de la Fundación MAPFRE y a la sede de MAPFRE RE en Madrid y a la Ciudad Financiera del Banco Santander, en la jornada de clausura, con la entrega de Diplomas de la Universidad de Cantabria que certifica a los participantes.

Breves:

- **Renovación del convenio de patrocinio del Colegio de Mediadores de Baleares y SANITAS.** La aseguradora se compromete a potenciar la formación especializada a los

mediadores colegiados.

›› subir ‹‹

INTERNACIONAL

Patrocinado por CA Life Insurance Experts Crèdit Andorrà Financial Gro

Jean-Yves Le Berre, nuevo director general del grupo EUROP ASSISTANCE

Sustituye a Pascal Baumgarten, nombrado CEO para el Norte y Este de Europa, Asia y Sudáfrica



El grupo EUROP ASSISTANCE ha anunciado el nombramiento de Jean-Yves Le Berre como director general, encargado de Finanzas, Operaciones y Seguros. El anterior director general, Pascal Baumgarten, ha sido nombrado CEO para el Norte y Este de Europa, Asia y Sudáfrica. Ambos reportarán directamente al CEO del Grupo, Antoine Parisi.

Anteriormente, Le Berre ha desarrollado su labor profesional en el grupo AXA, donde ingresó como jefe de proyecto en 1991. A partir de ahí, inició una exitosa trayectoria en el grupo francés que le ha llevado a ocupar puestos ejecutivos y financieros.

Por su parte, Pascal Baumgarten trabaja para el grupo desde 2015, ejerciendo primero como COO y ampliando posteriormente sus responsabilidades para convertirse en el director general responsable de las funciones de Seguros, Operaciones, Finanzas y Producto del Grupo. Con sus nuevas responsabilidades como CEO para Europa del Norte y del Este, Asia y Sudáfrica, Pascal Baumgarten tendrá como misión "fortalecer y ampliar las actividades del Grupo en estas zonas prioritarias para el crecimiento".

Los CEO de Bélgica, Alemania, Austria y Suiza, Polonia, Europa del Sur y del Este, Asia y Sudáfrica reportarán a Pascal. Sustituirá a Pierre Brigadeau, que se desvincula del grupo.

"Jean-Yves será una incorporación sólida a nuestro equipo de liderazgo, trayendo consigo una gran experiencia de liderazgo internacional que nos ayudará en nuestros esfuerzos para seguir siendo la empresa de atención más fiable del mundo. Después de haber proporcionado una contribución importante al éxito de nuestro plan estratégico, Pascal ahora se centrará en desarrollar nuestro negocio en todo el mundo y será responsable no solo de los mercados de crecimiento estratégico, como Asia, sino también de los mercados tradicionales 'core', como Bélgica y Sudáfrica. Por parte de EUROP ASSISTANCE, quiero agradecer a Pierre Brigadeau sus 3 años con el Grupo y, a nivel personal, por su apoyo continuo durante este periodo. Le deseo todo lo mejor para el futuro", ha declarado el CEO Antoine Parisi.

GENERALI aumenta casi un 4% su resultado

operativo y más del 26% su beneficio neto

GENERALI acaba de dar a conocer esta mañana sus resultados correspondientes al tercer trimestre del año, que se saldan con una mejora del resultado operativo, el cual aumenta a 3.600 millones de euros (+3,9%) hasta septiembre, como resultado de las mejoras en todos los segmentos de negocio, y del beneficio neto, que se eleva a 1.855 millones de euros (+26,8%), gracias también al positivo comportamiento no operativo y al resultado de las desinversiones. El resultado antes de operaciones discontinuadas aumenta un 4,8%.

Las primas aumentaron un 6,1%, hasta casi 50.000 millones de euros, gracias al crecimiento en ambos segmentos de negocios, con una aceleración en No Vida (+2,7%). Los ingresos netos de efectivo de Vida se elevan a 8.600 millones de euros (+3,3%).

Entre las principales magnitudes se destaca el rebote de los flujos netos de efectivo de Vida y el sólido mantenimiento de la posición de capital del grupo, con un índice de solvencia regulatorio del 200% y un índice de solvencia económica del 221%, incluso con volatilidad en los mercados financieros.

El ratio combinado, por su parte, queda confirmado a niveles "excelentes" (92,8%), incluso considerando el impacto significativo de las catástrofes naturales y los siniestros provocados por el hombre. El margen de los nuevos negocios de Vida continuó creciendo hasta alcanzar el 4,48%. El promedio del ROE operativo para el periodo de los nueve primeros meses del año se sitúa en el 13,4%, en línea con el objetivo estratégico (>13%). El ROE operativo anualizado al 12,7%.

El director financiero del grupo, Cristiano Borean, declara: "La mejora registrada en el primer semestre del año continúa, con buenos resultados en términos de desempeño técnico tanto en No Vida, confirmada por la excelente relación combinada, como en Vida, con un repunte de los flujos de efectivo netos y una mejora del margen de nuevos negocios respecto a los nueve primeros meses del año anterior".

"Las actividades de inversiones, gestión de activos y patrimonio aumentaron, también gracias a la estrategia multi-boutique que estamos implementando con disciplina, en línea con nuestros objetivos anunciados previamente. La posición de capital se mantuvo sólida, un logro significativo incluso en la volatilidad de los mercados financieros durante el año, lo que demuestra nuestra capacidad para gestionar eficazmente la incertidumbre", añadió. "Con estos sólidos resultados -apuntó-, estamos listos para presentar el nuevo plan estratégico de tres años, centrado en el crecimiento continuo, la transformación y la creación de valor sostenible para todos nuestros grupos de interés".

MUNICH RE retorna a beneficios en los nueve primeros meses del año

MUNICH RE obtuvo hasta septiembre un beneficio neto atribuido de 2.054 millones de euros, frente a las pérdidas de 155 millones de euros del mismo periodo de 2017, debido a los menores costes por catástrofes naturales. El beneficio operativo mejoró en el mismo periodo hasta 3.321 millones de euros, un 781% más, y el total de ingresos por primas brutos se mantuvieron estables en 37.104 millones de euros (+0,3%).

El grupo contabilizó en el tercer trimestre pérdidas por el tifón Jebi y el huracán Florence de unos 300 millones de euros por cada uno. Pese a ello, su resultado neto atribuido en el trimestre fue de 505

millones de euros, en comparación con la pérdida de 1.483 millones de euros un año antes, cuando los huracanes en EEUU y el Caribe Harvey, Irma y Maria llevaron a la reaseguradora a los números rojos.

El director Financiero, Jörg Schneider, destacaba en un comunicado que "este buen resultado del tercer trimestre nos sitúa en el buen camino para lograr nuestro objetivo de beneficio para 2018 pese a una serie de catástrofes naturales que continúan en el cuarto trimestre".
MUNICH RE prevé que el huracán Michael y el tifón Trami tendrán un impacto negativo en el resultado del cuarto trimestre de unos 350 millones de euros.

En los nueve primeros meses del año, por áreas de negocio, en loen reaseguro los ingresos bajan un 0,4%, hasta 23.681 millones, con un ratio combinado del 97,3% (117,3% un año antes) y un resultado consolidado de 1.679 millones.

En seguro directo, ERGO facturó 13.423 millones en primas, un 1,4% más, y logró un beneficio de 359 millones, un 59,9% más. El ratio combinado fue del 95% en el negocio alemán y del 94,7% en el internacional, mejorando en ambos casos respecto a un año antes.

CIGNA ingresa un 9% más en el tercer trimestre del año

Durante el tercer trimestre de 2018, los ingresos totales de CIGNA CORPORATION se han incrementado un 9% con respecto al mismo periodo de 2017, situándose en 11.500 millones de dólares (10.075,4 millones de euros).

“De cara a 2019, esperamos seguir creciendo, aportando valor e impulsando la innovación de nuestra compañía. Sin duda, la fusión con Express Scripts reforzará estos objetivos”, apunta David M. Cordani, presidente y consejero delegado del grupo estadounidense.

Los resultados netos para los accionistas ascendieron a 772 millones de dólares (3,14 dólares por acción), frente a los 560 millones de dólares (2,21 dólares por acción) obtenidos en los mismos meses del pasado ejercicio.

Por su parte, los resultados de explotación ajustados durante este periodo fueron de 945 millones de dólares (827,94 millones de euros), en comparación con los 716 millones de dólares (627,30 millones de euros) de ese mismo trimestre en 2017.

Disponible el último Informe Anual de la GFIA

La Federación Mundial de Asociaciones de Seguros (GFIA, por sus siglas en inglés) ha publicado su Informe Anual 2017-2018, que ofrece una visión general de las actividades de la institución durante los últimos 12 meses, junto con posiciones y artículos de opinión sobre los problemas a los que se enfrentan las aseguradoras en todo el mundo.

En el informe, en el que se describe el papel de la GFIA como portavoz de la industria global de seguros, se detallan las actividades que ha llevado a cabo en apoyo de la presidencia argentina del G20 y sus

objetivos, en particular en relación con la inversión en infraestructuras. El informe también ofrece una visión general del trabajo realizado por los distintos grupos de trabajo de la GFIA.

Durante los últimos 12 meses, la GFIA ha contribuido a las consultas de varios organismos internacionales, entre ellos el Consejo de Estabilidad Financiera, la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros y el Grupo de Acción Financiera Internacional. Además, ha publicado observaciones sobre tecnología disruptiva, ciberseguridad y recomendaciones de políticas para abordar los desafíos que plantea el envejecimiento de la población.

Recaredo Arias, vicepresidente de GFIA, comenta: "Es con gran placer que reflexiono sobre lo mucho que hemos logrado juntos en los seis cortos años desde la fundación de GFIA. Lo más importante es que me complace poder mirar hacia adelante sabiendo que GFIA está firmemente establecida al más alto nivel en el escenario mundial y que su razón de ser es clara y su futuro es seguro".

›› subir ‹‹



ENTORNO

El mercado de movilidad compartida podría incrementarse un 28% anual hasta 2030

AXA PARTNERS ha realizado un análisis de las posibilidades de transporte compartido que ofrecen actualmente las ciudades españolas. Según un informe de McKinsey de 2017 del que se hacen eco los expertos de la compañía, este fenómeno puede significar que las ventas de vehículos crezcan de forma más moderada, pero nuevas oportunidades para los fabricantes. En todo caso, aunque un 67% de los usuarios sigue prefiriendo conducir su propio vehículo, el mercado de movilidad compartida podría incrementarse a razón de un 28% anual hasta 2030.

En lo que se refiere a la industria aseguradora, esta debe evolucionar de forma paralela, ofreciendo nuevos seguros que protejan por un lado a las empresas propietarias de los vehículos y por otro a los usuarios. “Las compañías tenemos que trabajar en nuevos modelos de seguro asociados en todo momento al vehículo y al usuario momentáneo del mismo, lo que dificulta la determinación de responsabilidades o la especificación de los daños cubiertos, además de tener que seguir adaptando los servicios de asistencia necesarios”, afirman en AXA PARTNERS.

SOLUNION analiza los riesgos para las empresas

en Brasil en la era Bolsonaro

A corto plazo, las reformas realizadas en el entorno empresarial brasileño podrían llevar a la creación de 90.000 empresas adicionales en 2019 en comparación con 2018. Sin embargo, varias de las propuestas del recién elegido presidente Bolsonaro son, de acuerdo con el análisis de SOLUNION, aún imprecisas y otras, poco realistas: la austeridad podría reducir en 1,2 puntos porcentuales el crecimiento del PIB real en un año.

"Para el sector empresarial del país, la llegada de Bolsonaro al Gobierno brasileño parece ofrecer ciertas oportunidades para las empresas -apunta Enrique Cuadra, director corporativo de Riesgos, Información y Recobro de la aseguradora- con una política en apariencia pro-empresarial y reformas a corto plazo que solo necesitarían una mayoría simple en el Congreso".
A medio plazo, en un entorno global con los tipos de interés al alza, los sectores del *retail*, automóvil, proveedores, textil, alimentación y energía, estarían en la lista de vigilancia por su proporción de deuda en riesgo.

Esta situación podría derivar en perspectivas negativas para el crecimiento económico en Brasil (2,5% en 2019) y la reducción de la liquidez a nivel general. Los problemas para gobernar y el estancamiento de los debates sobre las pensiones, conducirían a un aumento en la prima de riesgo de Brasil, poniendo en peligro la deuda corporativa.

Georges Dib, economista para la región de América Latina en EULER HERMES, detalla que, en cuanto a sectores, "el minorista tiene la mayor proporción de deuda en riesgo (58,4%), seguido por el sector del automóvil (47,8%), textil (43,5%), alimentación (38,2%) y energía (9,2%, pero con el valor nominal más alto, 18.000 millones de dólares)".

Además, la incertidumbre sobre el programa económico y su factibilidad también podría desencadenar una depreciación de la moneda. Esto perjudicaría a los sectores dependientes de la inversión extranjera: equipamiento de transporte, equipamiento doméstico, maquinaria y equipo, y electrónica. Juntos, su producción representa algo menos del 6% del total.

Breves:

- **Fundació Agrupació concluye sus jornadas de hábitos saludables entre alumnos de primaria.** Las actividades, celebradas en Gerona, Sabadell, Vilafranca del Penedès, Granollers y Tarragona, han reunido a centenares de niños y niñas en torno a la alimentación saludable, la actividad física y la higiene del sueño.
- **Fundació Mutual de Conductors alerta a los jóvenes de Lérida.** Sobre las causas y consecuencias de los accidentes de tráfico. La fundación, que realiza esta labor de concienciación a través de su iniciativa 'Canvi de marxa', pretende también fomentar conductas responsables y de autoprotección en el tramo de edad de entre 14 y 18 años.

- **Planeta Chatbot convoca los Planeta Chatbots Awards.** El portal de información sobre chatbots e Inteligencia Artificial convoca por segundo año consecutivo estos galardones que pretenden reconocer, en sus tres categorías (Big Corporate, New Initiative y Startups), los mejores chatbots de 2018 en el mercado hispanohablante. El plazo de presentación de candidaturas estará abierto hasta el próximo 7 de diciembre a través de la web del premio.

›› subir ‹‹

AGENDA

ENCUENTROS Y CONGRESOS

Foro de Siniestralidad Laboral
Madrid, 13 de diciembre

REVISTA DE PRENSA

Finanzas

- Sánchez obligará a los bancos a pagar el impuesto hipotecario y critica al Tribunal Supremo. El presidente del Gobierno anuncia que "nunca más" los españoles tendrán que pagar el tributo de actos jurídicos documentados. (El País)
- El impuesto de las hipotecas puede restar un 3% al beneficio de la banca. Los analistas dudan de que los bancos puedan trasladar el coste a los clientes. (Expansión)
- La nueva normativa encarecerá las hipotecas. "Creo y espero que no suban", dice el presidente del Gobierno. Los expertos prevén que el mercado se reactive una vez aclarada la incertidumbre. (Cinco Días)
- Banco de España dice que la sentencia del Supremo elimina el potencial riesgo para las entidades. El Banco de España ha señalado que el fallo del Tribunal Supremo sobre que son los clientes y no los bancos quienes deben pagar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) no tendrá impacto en la economía debido a que se vuelve a la situación que existía hasta ahora, y no hará valoraciones sobre la modificación legislativa que anunciará en breve el Gobierno sobre este gravamen hasta tener más detalles. (Europa Press)
- El Banco de España advierte de que las entidades españolas necesitan reforzar su capital. El Banco de España ha advertido en su Informe de Estabilidad Financiera de que las entidades españolas muestran niveles reducidos de sus ratios de capital en comparación con los de otros países de la UE y que necesitan adoptar estrategias de refuerzo de su capital. (Expansión)
- Los bancos españoles han reducido sus activos dudosos en 114.000 millones en cinco años, según Banco de España. Los bancos españoles han reducido en más de 114.000 millones de euros los activos dudosos desde el máximo observado en diciembre de 2013, lo que supone un descenso del 60,2%, según consta en el informe sobre Estabilidad Financiera correspondiente al mes de noviembre elaborado por el Banco de España. (Europa Press)
- Botín carga contra las tecnológicas y exige que paguen su “parte justa” de impuestos. Insta a fijar normas fiscales para que cada sector pague en función donde genera sus beneficios. (Cinco Días)
- Santander realiza una macrooperación para capitalizar a su filial brasileña. La matriz compra 2.200 millones en deuda que computa como capital. La transacción permitirá a la participada reforzar su solvencia. (Expansión)
- Blackstone y Santander reciben casi 500 ofertas por suelos de Popular. 150 inversores hacen pujas por 300 millones en terrenos. Cerca de 200 millones en activos no levantan interés. (Cinco Días)
- Holanda cree que “la multa a ING por blanqueo de dinero es un capítulo negro” . Wopke Hoekstra, ministro holandés de Finanzas, cree que no se repetirá, pero no puede garantizarlo. (El País)
- La CNMV ficha ‘ciberespías’ para localizar y desmontar los chiringuitos financieros. Contrata personal externo al que está en la plantilla del supervisor. Los agentes vigilan páginas webs sospechosas y redes sociales. (Cinco Días)
- Las 20 gestoras con mayores beneficios del primer semestre de 2018 tras la llegada de MiFID II. La entrada en vigor de la normativa trastoca el ranking de gestoras por beneficios. La primera gestora casi triplica resultados de un año a otro. (Funds People)

Economía

- MasMóvil pagará unos 500 millones por la recompra de deuda en manos de ACS. (Expansión)
- Haya reactiva su salida a Bolsa tras blindar su megacontrato con Sareb. (Cinco Días)

- El Gobierno subirá el salario mínimo el 1 de enero de 2019 aunque se prorroguen los Presupuestos. (Europa Press)
- Zara lanza una web global para llegar a (casi) todo el mundo. (El País)

Nacional

- Magistrados del Supremo responsabilizan al presidente de la sala del caos de las hipotecas. (El País)
- La presión «insoportable» empuja a Cospedal a decir adiós. (Abc)
- El Partido Popular Europeo condena "el secesionismo ilegal" en Cataluña. (El Mundo)
- El PP aprueba la comisión para investigar en el Senado la tesis de Pedro Sánchez, con el apoyo de Cs y Foro. (Europa Press)

Internacional

- Trump se muestra satisfecho con el nuevo Congreso: "Puede ser una bonita situación bipartidista". (Europa Press)
- Trump liquida al fiscal general tras una batalla por la trama rusa. (El País)
- El parlamento venezolano vota en contra de la mediación de Zapatero. (El Mundo)
- Liberan a la cristiana Asia Bibi de la cárcel donde estaba retenida en Pakistán. (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**

Divisas

Euribor **Primas de Riesgo**

›› subir ‹‹

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.

Este mensaje es enviado por **Inese** con el objeto de facilitarle información de utilidad para el desempeño de su actividad profesional. Ud. puede modificar, consultar o solicitar la baja de sus datos siguiendo las indicaciones detalladas al final de este mensaje

Avda. General Perón 27 10ª planta Madrid, Madrid, 28020, Spain

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