

# EL SECTOR EN 5 MINUTOS

RESUMEN DIARIO CON LAS PRINCIPALES NOTICIAS DEL SECTOR

14 DE MARZO 2018

## **La mediación remite a las compañías un protocolo de tratamiento de datos para mejorar la transparencia**

Adecose (representando a Cojebro y Espabrok), Aunna Asociación (representando a CIAC), Fecor y Consejo General han puesto en marcha el protocolo de tratamiento y cesión de datos de clientes o pólizas cedidos por corredores y corredurías a las aseguradoras. Dicho texto ha sido enviado por las cuatro organizaciones a las compañías con las que sus asociados o colegiados trabajan con la finalidad de que sirva como marco de reflexión y trabajo en este importante ámbito.

La finalidad de esta iniciativa es aportar al mercado una posible solución consensuada que ayude a solucionar el difícil equilibrio entre que la aseguradora, que, por su relación contractual, tenga toda la información que necesite para cumplir con su cometido en su relación contractual con el cliente, particularmente en caso de siniestro, y que esta cesión de datos no represente una merma en los derechos y deberes que los corredores tienen con su cliente. Por ello, las cuatro organizaciones proponen a través de este Protocolo que se cree un marco de confianza y unas reglas de juego claras entre ambas partes. Dichas reglas de juego están basadas en dos principios irrenunciables como es que la aseguradora ha de tener toda la información que necesite para cumplir con sus obligaciones, pero que reconozca que el cliente ha sido aportado por los corredores, razón por la que la aseguradora no se dirigirá al cliente sin el previo conocimiento, y la autorización expresa y escrita del corredor. Quedarían como excepción las comunicaciones que la aseguradora deba realizar a los clientes por imperativo legal. En cualquier caso, el corredor deberá estar siempre informado.

Ambas premisas permitirán que el cliente obtenga un servicio eficiente, para lo que ha contratado su póliza y permita a su vez al corredor realizar con tranquilidad su correspondiente análisis profesional para asesorarle con total independencia a la hora de renovar o contratar nuevas pólizas.

Las cuatro organizaciones consideran que este ambiente de trabajo en confianza redundará en una mayor eficiencia en el sector, lo que no impedirá que se pueda llegar a acuerdos con las aseguradoras que en beneficio del cliente satisfagan a todas las partes.

El objetivo es conseguir un apoyo sectorial de las aseguradoras, de forma que la relación entre las partes esté presidida por la mayor transparencia y confianza posibles, manteniendo siempre la referencia del corredor ante su cliente.

Según afirman las asociaciones, este marco no condiciona la absoluta libertad del corredor a la hora de establecer la relación que crea conveniente con su cliente y la compañía.

**Fuente:** [PymeSeguros](#), 14 de marzo de 2018.

### **El 92% de las aseguradoras espera incrementos de su facturación en los próximos 12 meses**

El 77% de los directivos de las empresas en España espera aumentar la facturación de su compañía en los próximos 12 meses, según el reciente informe 'Perspectivas España 2018', que elaboran KPMG y CEOE.

Por sectores, destaca el optimismo del sector asegurador, que figura en lo más alto de las expectativas de crecimiento, con un 92% que espera elevar sus ingresos. Concretamente, el 54% de los directivos de seguros encuestados anticipa un crecimiento de hasta el 5% de su facturación y un 38% adicional que espera incrementos de más del 5%.

A nivel global, la mayoría de los empresarios y directivos españoles cree que la situación actual económica y de su firma es buena (59%), un aspecto en el que también el seguro supera a la media, pues hasta un 70% de las repuestas del sector lo valora de esta forma. Mirando a futuro, un 56% de los directivos y empresas de seguros cree que la situación seguirá igual y un 34% cree que será; es más, incluso un 2% pronostica que la situación será mucho mejor.

El informe también refleja que la mitad de las aseguradoras cree el número de empleados en sus plantillas permanecerá igual en los próximos 12 meses y respecto a la principal prioridad estratégica para el sector, citan la transformación digital. La principal amenaza detectada para el seguro, según las repuestas de los directivos, es la carga regulatoria.

**Fuente:** [Inese](#), 13 de marzo de 2018.

### **Agroseguro prevé indemnizaciones por 24,7 millones de euros por las heladas de febrero**

Agroseguro prevé indemnizaciones por valor de 24,7 millones de euros por las heladas de los días 23 y 24 de febrero que afectaron especialmente a explotaciones de frutales en la Región de Murcia y en la Comunidad Valenciana.

Agroseguro ha reforzado las comarcas afectadas con peritos de las zonas colindantes para agilizar la valoración. Las primeras tasaciones confirman la alta afección de las parcelas que se encontraban en flor en el momento del siniestro. En Murcia, un equipo de 20 peritos ha tasado ya un 25% de la superficie, con porcentajes de afección media del 69%. Por su parte, en la Comunidad Valenciana hay 13 peritos que ya han tasado un 43% de los siniestros, teniendo un nivel de afección media del 78%. Agroseguro está agilizando todos los procesos para fijar los pagos en torno a finales de mayo o principios de junio, a medida que finalicen las tasaciones definitivas.

**Fuente:** [Grupo Aseguranza](#), 13 de marzo de 2018.

### **Los planes de pensiones logran el 1,6% en febrero**

En el largo plazo registran una rentabilidad media anual (neta de gastos y comisiones) del 4,09%, del 3,76% a 10 años y del 2,18% a 5 años.

Los planes de pensiones del sistema individual cerraron febrero con una rentabilidad media anual del 1,6%, frente al 4,03% correspondiente a enero, como consecuencia de la “intensa corrección” de los mercados, precisan en Inverco.

En el largo plazo, los planes de pensiones registran una rentabilidad media anual (neta de gastos y comisiones) del 4,09%, del 3,76% a 10 años y del 2,18% a 5 años.

En febrero se registraron prestaciones netas por importe de 28,8 millones de euros, frente a las de 70,4 millones correspondientes a enero, pues entraron al sistema individual 230,2 millones de euros en aportaciones y salieron 230,2 millones en forma de prestaciones.

**Fuente:** [Diario Abierto](#), 13 de marzo de 2018.

### **¿Qué hacer cuando un corredor recibe una oferta de compra de su negocio?**

“¿Has recibido una propuesta de compra?” Se pregunta el CEO de Solvento Consulting, José Antonio Muñoz.

Añade en un [post de su blog](#) que “es probable, y además que hayas visto en los medios la publicación de diferentes grupos que están en disposición de adquirir carteras/corredurías, volviendo a pagar cantidades que de entrada suscitan cierta curiosidad, pero...¿Por qué se ha generado cierto interés en volver a captar corredurías? La respuesta podemos encontrarla en la fórmula de crecimiento empresarial para compensar la pérdida de clientes y ganar competitividad”.

También resalta que “es evidente que lo que se busca es contrarrestar el impacto de las amenazas y dotar de recursos las oportunidades. Estos grupos con mayor capacidad tienen presente el cambio que se está viviendo en el sector, no solo por el normativo que empuja hacia un mayor grado de profesionalidad, sino por la posibilidad de nuevas condiciones por parte de las aseguradoras ante la cesión de comisiones a los mediadores por los gastos de adquisición. Este punto, en su resultado técnico, es significativo por lo que representa en la prima total. Es por eso que, motivado por las exigencias de Solvencia, las aseguradoras se replantean el porcentaje de comisión que podrán ceder a su canal de distribución y asimismo que se centre en los grupos que mayor volumen de negocio puedan aportar a las aseguradoras”.

En su opinión, “todo lo que está por venir tendrá una gran trascendencia para un número importante de los mediadores autorizados actualmente. Y es aquí cuando se empieza a suscitar el interés por la compra de carteras y/o corredurías con el objeto de aumentar el volumen de primas distribuidas por parte del comprador”.

Como nota sobre aspectos que motivan al comprador y vendedor señala éstas:

- Reducción de costes a través de economías de escala
- Mejora de los ingresos
- Capacidad de Producción
- Cuota de mercado

Pero ¿qué pasa con los aspectos que afectan al vendedor en particular? Solvento resalta estos:

- Tipo de tributación sobre la forma elegida en la venta.
- Costes de reestructuración del personal, o no, previos a la venta.
- Continuidad del titular vs. años de cotización para la jubilación.

- Rol sobre las nuevas funciones en el organigrama empresarial.
- Comunicación previa al órgano regulador sobre la transmisión que se pretende llevar a cabo.

Muñoz concluye que “estos y otros puntos es importante valorarlos cuando se recibe una “comunicación” que plantea la compra de la cartera o de la correduría. Como ya hemos ido avanzando en otras ocasiones a través de nuestros diferentes canales, lo más importante es poder analizar el plan de viabilidad que representa dicha propuesta sobre tu negocio, y que se pueda llegar a materializar. Es conveniente contar con asesoramiento externo en la valoración y negociación de una compraventa de cartera de seguros o de una correduría”.

**Fuente:** [ADN del Seguro](#), 14 de marzo de 2018.