

188

**Creación de Correduría de Seguros
y Reaseguros S.L**
Gestión Integral de Riesgos

Estudio realizado por Oriol Petit Salas
Tutor: Luis Domínguez Martínez

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**
Curso 2014/2015

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de DAS Internacional



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación y agradecimientos

Primero de todo quiero destacar que éste ha sido un año en el que gracias a la inscripción al presente Máster, he adquirido conocimientos y compartido experiencias con profesionales del sector que seguro que me resultará una herramienta de gran ayuda para mi futuro profesional.

Por otro lado, mencionar que gracias al equipo formado por todos los compañeros y compañeras, todo este proceso ha resultado mucho más sencillo y gratificante.

Agradecer, también, al Dr. José Luís Pérez Torres y Dra. Mercedes Ayuso por la coordinación y dirección del curso. Gracias a su perseverancia en la asistencia e intervención en las clases, la calidad de aprendizaje del curso ha sido realmente muy satisfactoria.

También agradecer a Luís Domínguez por todas las horas y esfuerzo destinado durante la tutoría de esta tesis. Gracias también por transmitirme todos estos conocimientos y consejos.

También quiero agradecer a todo el equipo de profesores y ponentes que nos han impartido todas las clases y haber transmitido sus conocimientos con tanta dedicación y profesionalidad.

Quiero resaltar también el magnífico ambiente entre los alumnos. Espero que esta relación perdure por mucho tiempo.

Por último dar las gracias a familia, amigos y sobretodo mi pareja por su apoyo y paciencia durante el curso.

Resumen

En la presente tesis abordaremos la creación de una sociedad, Correduría de Seguros y Reaseguros, capaz de aportar soluciones a las necesidades cada vez más demandadas por empresas y particulares.

En una sociedad en continua evolución, inmersa en la globalización, en la que cada día hay se crean nuevas industrias, nuevos negocios, sistemas de producción, distribución y oferta de servicios, resulta de vital importancia ofrecer un asesoramiento y análisis muy profesionalizado para una gestión de todos los riesgos a los que, tanto empresas como particulares, están expuestos.

El objetivo de ésta Correduría de Seguros y Reaseguros será analizar y gestionar, de manera integral, todos los riesgos de sus clientes con el objetivo de proteger su patrimonio y responsabilidades.

Resum

En la present tesis ens centrarem en la creació d'una societat, Corredoria d'Assegurances i Reassegurances, amb capacitat d'oferir solucions a les necessitats cada dia més demandades tant per empreses com particulars.

En una societat en continua evolució, immersa en la globalització, en la que cada dia es creen noves indústries, nous negocis, sistemes de producció, distribució i oferta de serveis, resulta de vital importància oferir un assessorament i anàlisis molt professionalitzat per a una gestió de tots els riscos als que tant empreses com particulars estan exposats.

L'objectiu d'aquesta Corredoria d'Assegurances i Reassegurances serà analitzar i gestionar, de manera integral, tots els riscos dels seus clients amb l'objectiu de protegir el seu patrimoni i responsabilitats.

Summary

In the present thesis we will address the creation of an insurance and reinsurance brokerage society, able to provide solutions for the increasing needs of individuals and enterprises.

In a continuously evolving society immersed in globalization where every day new industries, business, production and service offering systems are created, is of paramount importance to offer very professionalized counseling and analysis to manage all the risks to which enterprises and individuals are exposed.

The goal of this Insurance and reinsurance brokerage society is to analyze and manage integrally all the risks that customers are facing in order to protect their patrimony and responsibilities.

Índice

1. Objetivo.....	9
1.1. Visión	9
1.2. Misión	10
1.3. Objetivos Específicos	10
2. Situación del mercado asegurador.....	11
2.1. Evolución del mercado	11
2.2. Distribución de primas por canales	11
3. Constitución de la Sociedad.....	13
3.1. Requisitos propios para correduría de seguros	16
4. Estructura organizativa.....	19
4.1. Organigrama	20
5. Servicios ofrecidos.....	21
5.1. Como Correduría de seguros	22
5.2. Previsión social	22
5.3. Crédito y Caucción	29
5.4. Siniestros	32
5.5. Responsabilidad Civil	33
5.6. Daños Materiales	35
5.7. Ingeniería	35
5.8. Comercial y Marketing	37
5.9. Financiero	38
5.10. Reaseguro	39
5.11. Particulares y Grupos de Afinidad	40
5.12. Transportes	40
6. Nuevas funciones como gestora de riesgos.....	43
6.1. Riesgos gestionados por corredores	45

7. Gerencia de Riesgos.....	49
7.1. Consultoría de Riesgos	49
7.2. Fases Análisis de Riesgos	50
7.3. Aplicaciones Gerencia de Riesgos	53
8. Justificación de aplicación de Gerencia de Riesgos.....	59
9. Soluciones alternativas.....	63
9.1. Creación de Cautivas	63
9.2. Riesgo Finito	65
9.3. Seguros Plurianuales Integrados Multiramo	65
10. Ventajas de la Gestión de Riesgos.....	67
11. Conclusiones.....	69
12. Bibliografía.....	71
13. ANEXO.....	73

Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Riesgos

1. Objetivo

En el presente documento, procederemos a la creación de una Correduría de Seguros y Reaseguros cuya misión será atender y aportar soluciones integrales a la necesidad por parte de particulares y empresas cada vez mayor de analizar y gestionar sus riesgos.

El objetivo de esta tesis es analizar qué servicios debe ofrecer una correduría para la gestión integral de los Riesgos de sus clientes.

Es conocido por todos que en la actualidad todo tipo de empresas, instituciones y personas están expuestas a riesgos de distinta naturaleza, cada vez más cambiantes y nuevos.

Es por ello que el enfoque de esta tesis irá dirigido en cómo, una correduría, debe ofrecer los servicios suficientes para una gestión eficaz e integral de los riesgos de sus clientes para proteger su patrimonio y responsabilidades.

En ella detallaremos qué pasos deberá seguir para su constitución, qué estructura organizativa debe tener, en cuántos departamentos se deberá dividir y por último qué tipo de servicios debe ofrecer a sus clientes para lograr una Gestión Integral de Riesgos eficaz tanto para empresas y particulares, con la finalidad de ofrecer un servicio integral y fidelizar a los clientes.

Con ello se aportará otra visión diferente del valor que debe aportar una correduría de seguros respecto a la forma tradicional de mediación que vienen realizando los corredores hasta día de hoy.

1.1- Visión

En la actualidad en un entorno de globalización, que evoluciona constantemente, en el que cambian los procesos de producción, servicios, comunicación, tanto empresas como particulares cada vez tienen más exposición ante riesgos nuevos que pueden afectar a su patrimonio y responsabilidades.

De aquí nace la necesidad de cubrir esta demanda de servicios mediante un profesionalizado análisis, una correcta gestión de los mismos y un posterior control y prevención.

En la actualidad muy pocas compañías y agentes de mediación cubren estas necesidades en su totalidad.

1.2- Misión

La misión principal de esta tesis es detallar los servicios que debe ofrecer una correduría para una Gestión Integral de Riesgos de sus clientes.

Cambiar la mentalidad tradicional de intermediación de los corredores hacia una visión de servicio global e íntegro.

1.3- Objetivos específicos

- Determinar pasos a seguir para constitución de una correduría y posterior registro en DGSFP.
- Determinar estructura organizativa.
- Detalle de servicios a ofrecer en una correduría para lograr una Gestión Integral de Riesgos.
- Explicación de soluciones alternativas a la cobertura de riesgos.

2. Situación del mercado asegurador

2.1- Evolución del Mercado

Evolución mercado asegurador año 2013 vs 2014:

	Volumen Estimado de Primas Emitidas de Seguro Directo (Euros)		Crecimiento (%)
	Enero a Diciembre 2013	Enero a Diciembre 2014	
Total Seguro Directo	55.896.288.653	55.485.792.156	-0,73%
No Vida	30.386.382.721	30.646.522.714	0,86%
Vida	25.509.905.932	24.839.269.442	-2,65%

Fuente ICEA

En el anterior gráfico podemos apreciar la evolución del Mercado Asegurador según los datos recogidos por ICEA en Junio de 2015 para el ejercicio 2014.

Cabe destacar que el pasado ejercicio 2014 se cerró con una facturación total de volumen de primas de aproximadamente 54.485 millones de euros, divididas en 172 entidades aseguradoras.

Se estima que el total de primas ha decrecido casi un 0,73% respecto al año anterior.

Éste total de primas de Seguro Directo se divide en ramo de Vida y No Vida.

El total de primas facturadas en el ejercicio 2014 se cerró en aproximadamente 24.839 millones de euros. Este ramo sufrió un decrecimiento del 2,65%.

En el ramo de No Vida se facturó un volumen total de primas de 30.647 millones de euros. Este ramo ha incrementado su volumen un 0,86% respecto al ejercicio anterior.

2.2- Distribución de primas por canales

Según los datos recogidos por ICEA referente a la situación general de los canales de distribución del sector seguros podemos observar que en el año 2013 los Agentes y Corredores intermediaron un 42,22% del total de primas del ejercicio.

Estas primas se vieron incrementadas un 0,8% respecto al ejercicio anterior.

Referente al total de primas de Nueva Producción, los corredores y agentes obtuvieron un 30,45%, un 60,07% Bancaseguro y el resto sin Mediadores.

Situación general canales de distribución:

TODOS LOS RAMOS. DATOS 2013					
	Volumen de Negocio				Nueva Producción
	% primas		2013		% primas
	2012	2013	Primas (millones €) ¹	Incrementos	2013
Agentes y corredores	40,72%	42,22%	23.549	0,80%	30,45%
Operadores Bancaseguros	39,60%	38,22%	21.318	-5,88%	60,07%
Sin Mediadores	19,69%	19,55%	10.905	-3,25%	9,48%
Total Sector	100,00%	100,00%	55.773	-2,81%	100,00%

[1] Primas elevadas al 100%

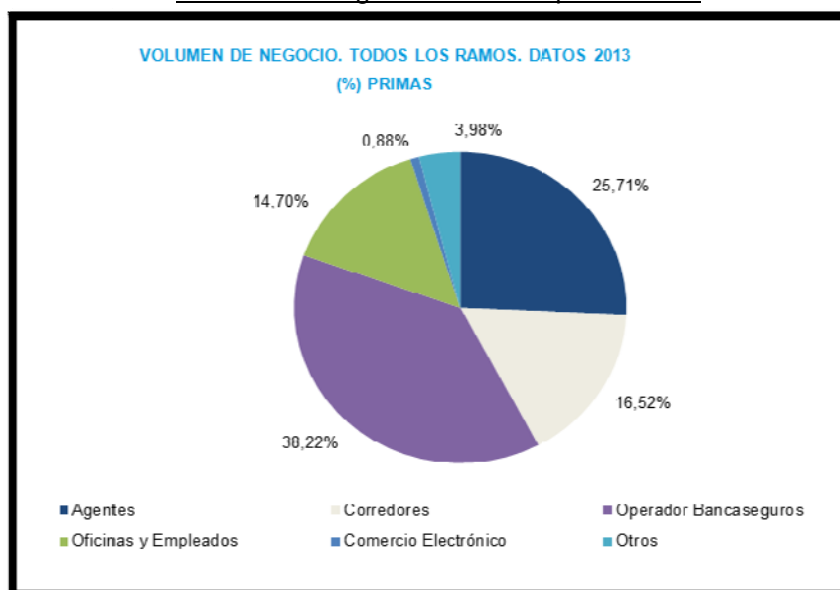
Nota: Datos totales de primas e incremento extraídos del Informe: nº 1.319: Evolución del Mercado Asegurador. Estadística Año 2013.

Fuente ICEA

Referente al volumen total de primas distribuidas por ramos y canales de distribución, podemos apreciar, según datos de ICEA referentes al año 2013, los corredores acaparan un 16,52%.

Cabe destacar que la mayor parte de ramos están intermediadas por Operadores de Bancaseguro, un total del 38,22% mientras que un 25,71% lo copan Agentes.

Volumen de negocio distribuido por canales:



Fuente ICEA

3. Constitución de la Sociedad

1.- Elección de tres posibles denominaciones ordenadas por prioridad.

2.- Solicitud en Registro Mercantil Central de Madrid si las tres denominaciones constan inscritas.

La solicitud la debe realizar uno de los futuros socios, recomendamos, la forma más rápida para solicitarla es vía telemática.

En el plazo de aproximadamente una semana se obtiene respuesta respecto la aceptación por parte del Registro siguiendo el orden de preferencia establecido de las denominaciones.

3.- Redacción de estatutos en el que se define básicamente:

- **El tipo de sociedad:**

Sociedad de Responsabilidad Limitada:

En el caso de una Sociedad Limitada, la división del capital social se realiza en participaciones.

El mínimo capital social debe ser de 3.000€, deben ser desembolsados en el momento de la constitución.

La responsabilidad de cada socio será solidaria entre los socios y de manera limitada en función del capital aportado.

Sociedad Anónima:

En el caso de una Sociedad Anónima, la división del capital social se realiza en acciones.

Estas acciones estarán integradas por las aportaciones de los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales contraídas sino que lo harán con el capital aportado.

El capital mínimo para su constitución debe ser de 60.102€, de los cuales solo resulta obligado el desembolso del 25% en el momento de la constitución.

- **Domicilio:**

Respecto al domicilio puede diferenciarse entre:

- Domicilio social (dónde está ubicada la sede social y/o administración).

- Domicilio fiscal (dirección comunicada a Agencia Tributaria a efectos de recibir notificaciones).
- Domicilio de la actividad (lugar dónde se lleva a cabo la actividad productiva).

- **Definición del Objeto Social:**

Éste debe ser lo suficientemente amplio para detallar todas las actividades que va a realizar la compañía tanto las inicialmente previstas como otras potenciales. Este es un punto clave para ahorrar futuros costes ya que el Impuesto de Actividades Económicas debe abonarse para cada una de las actividades inscritas siempre y cuando la sociedad supere el millón de euros de facturación anual.

- **Importe del capital social:**

El importe viene determinado por el tipo de sociedad y por las necesidades de financiación para el desarrollo de la actividad.

- **Forma de transmisión de las participaciones.**

- **Órganos de gobierno y duración de los cargos:**

Según el tipo de sociedad y el volumen previsto de negocio, el órgano de gobierno más adecuado variará desde un simple administrador único, varios administradores mancomunados/solidarios o hasta la complejidad de un consejo de administración.

- **Fechas de inicio y final del ejercicio fiscal.**

- **Causas de disolución.**

4.- Escritura de Constitución ante notario:

Previamente a esta escritura debe haberse desembolsado el capital, mediante aportaciones en metálico depositadas en una cuenta bancaria especial de sociedad en constitución o mediante aportaciones de bienes, especificando el detalle, valor y titularidad de la aportación.

En esta escritura quedarán definidos los diferentes % de participación de cada uno de los socios y la forma de gobierno.

En el mismo acto de constitución la Notaría obtiene el NIF provisional de la sociedad, momento en el cual ésta ya es operativa.

A continuación, cuando se dispone de la escritura de constitución debe procederse en la inscripción en el Registro Mercantil de la provincia dónde se ubica el domicilio social.

El proceso de inscripción tiene un plazo aproximado de unas 3 semanas, una vez inscrita, ésta será plenamente operativa.

Una vez obtenida la escritura registrada y NIF provisional se puede proceder a la tramitación del Alta Censal y NIF definitivo en AEAT.

También en Hacienda debemos tramitar el Certificado Nacional de Moneda y Timbre.

Después se solicita en Tesorería General de SS el número de la cuenta de cotización.

A continuación contratar servicio externo para realizar la prevención de riesgos laborales.

Llegados a este punto, una vez decidido el domicilio de la actividad, debemos solicitar el permiso de apertura y licencia de actividad en el Ayuntamiento de la localidad.

5.- Inscripción en Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones:

Una vez realizados los pasos anteriores, debemos cumplimentar el formulario para inscripción en DGSFP. (*Documento adjunto en ANEXO*).

6.- Puesta en marcha:

Tras realizar los pasos anteriores e inscripciones oportunas, debe iniciarse la actividad.

Para tal se debe llevar a cabo:

- Constitución de la sociedad.
- Ubicación del negocio.
- Tramites de permiso de apertura.
- Personal necesario.
- Equipos informáticos e instalaciones.
- Financiación necesaria.

3.1- Requisitos propios para la constitución de una correduría de seguros

Para garantizar una labor profesional, segura, con honorabilidad y transparencia por parte del corredor, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, organismo en el cual éstos deben aparecer inscritos debe velar para tal fin.

Es por este motivo que la propia DGSFP exige los siguientes requisitos para que el corredor los cumpla durante toda la vida de su actividad profesional:

- Presentación ante la DGSFP del formulario para inscripción en Dirección General de seguros de la correduría, para ello complementar toda la documentación, detallando actividad, denominación comercial, estatutos, participaciones, administradores, documentación necesaria (título corredor para ejercer).
- Como mínimo un titular del negocio o trabajador debe estar autorizado con Certificado A de Mediación de Seguros para poder ejercer como corredor según Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, con el fin de poseer los conocimientos y aptitudes necesarios para el ejercicio de su trabajo puesto que deben haber superado un curso de formación o una prueba de aptitud en materias financieras y de seguros privados para ejercer su actividad.
- Un Corredor debe tener la experiencia adecuada para ejercer funciones de administración como empresario individual, además, habilidades gerenciales, directivas y de control.
- Una Correduría de Seguros debe tener personas con honorabilidad comercial y profesional, es decir, deben haber tenido una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.
- Número de registro de la DGSFP debe aparecer en todos los documentos públicos que emita el corredor.
- Contratación seguro R.C: Contar con un seguro de responsabilidad civil profesional que cubre las responsabilidades que pudieran surgir en caso de alguna actuación negligente.

- Los Corredores que manejan fondos de su clientela disponen de una capacidad financiera que lo garantiza, pues deben tener en todo momento cubierto, mediante aval bancario o mediante un seguro de caución, como mínimo el 4% del total de las primas anuales percibidas.
- Contratación seguro de Crédito y Caución.
- Colegiación.
- Prevención Blanqueo capitales.
- Contratación servicio externo sobre Ley de Protección de Datos.
- Disponen de un departamento o servicio de atención al cliente, y hasta en algunos casos, también de un defensor del asegurado- para atender y resolver las quejas o reclamaciones que sus clientes pudieran presentarles.
- Llevan sus libros-registro contables con la diligencia y forma que les impone la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones-DGSFP.
- Remiten periódicamente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones–DGSFP su información estadístico-contable para que se pueda controlar y supervisar debidamente su actividad.

4. Estructura organizativa

Cualquier organización, con el fin de lograr el objetivo establecido y las metas marcadas, debe tener una estructura organizativa adecuada a su situación y que mejor se adapte a sus necesidades.

Con la finalidad de prestar todos los servicios necesarios para una correcta Gestión de Riesgos de manera profesionalizada, se debe contar con una estructura simple o lineal, dividida en departamentos especializados encargados de áreas concretas.

Cada departamento debe estar dirigido por un Responsable que tendrá conexión directa con Dirección General.

Gracias a este tipo de estructura obtendremos una división clara por especialidades y departamentos dónde cada área se especializará en un campo concreto dónde reportará la información a su responsable de área y éste a la Dirección General.

Con este tipo de estructura se pretende obtener:

- Mayor agilidad en toma de decisiones.
- Flexibilidad y reacción ante cambios estratégicos.
- Comunicación fácil y directa.
- Sencillez y claridad organizativa.
- Alta especialización.
- Departamentalización.
- Centralización en toma de decisiones.
- Responsabilidades y relaciones de cada departamento claramente definidas.
- Minoración de conflictos de autoridad y fugas de responsabilidad.
- Firme disciplina, cada responsable de departamento adquiere total autoridad, ya que para su personal subordinado es la única figura que lo posee.
- Resolución justa y medida de inconvenientes y conflictos.

4.1- Estructura organizativa: organigrama



5. Servicios ofrecidos

No cabe duda que a medida que se van instaurando cambios en el comportamiento cotidiano de la vida particular y profesional de los clientes, éstos ven cada día una mayor exposición a riesgos.

Inconscientemente la población cada día más se ve envuelta en situaciones y costumbres nuevas, sobre todo a nivel de globalización, nuevas tecnologías y comunicación. En muchos de estos casos, los individuos no son conscientes del gran número de riesgos a los que son expuestos.

A nivel empresarial, los nuevos horizontes y retos cada vez más globales a que los clientes quieren hacer frente, junto a la evolución de mercados, cambios legislativos, cambios en procesos de producción, en servicios...etc. conllevan la aparición de nuevos riesgos. Éstos puede resultar una seria amenaza para las empresas.

Toda esta demanda de servicios demandados por particulares y empresas, supone una gran oportunidad para las corredurías, ya que la función de éstas debe ser aportar soluciones y ofrecer un servicio global de cobertura a esos riesgos.

Esta nueva función debe aportar un mayor valor al servicio que reciba el cliente.

En el marco que nos encontramos, el de seguros, un mercado muy maduro en el cual los competidores, sean las propias compañías, canales alternativos, banca, etc.... constantemente invierten más esfuerzos y recursos en ofrecer productos y servicios más competitivos, las corredurías también deben aplicar esta estrategia ya que el cliente no dudará en escoger la oferta que más se ajuste a sus necesidades.

Es por ello que a continuación detallaremos todos los servicios y funciones que una correduría debe aportar hoy en día, en cuanto a una Gestión Integral de Riesgos de sus clientes, para conseguir el éxito empresarial.

Las actuales necesidades que demanda del mercado requerirá tener:

- Más capacidad.
- Más garantías.
- Más y mejores servicios.
- Soluciones específicas a nuevos riesgos.
- Requerimientos legislativos.

5.1- Como correduría de seguros y reaseguros

Con el fin de ofrecer un servicio global e integral en la Gestión de Riesgos para empresas y particulares, una correduría debe articularse de tal manera que pueda satisfacer esta demanda tan variada de servicios.

Los servicios básicos que una correduría de estas características debe ofrecer son:

- 1) Estudio y análisis de las necesidades de cobertura.
- 2) Diseño de programa de seguros a medida, incluyendo todos los ramos y productos disponibles en el mercado.
- 3) Análisis, búsqueda y negociación en Mercados de Seguros y Reaseguros.
- 4) Presentación de ofertas e informes.
- 5) Gestión de renovación, anulación o emisión de pólizas.
- 6) Administración durante la vigencia de los contratos de seguros.
- 7) Formación para personal.
- 8) Información sobre cambios legislativos.
- 9) Gestión de siniestros: Se ofrecerán servicios sobre Valoración de siniestros, negociación con aseguradoras, reclamaciones derivadas de siniestros, Informes de Siniestralidad.

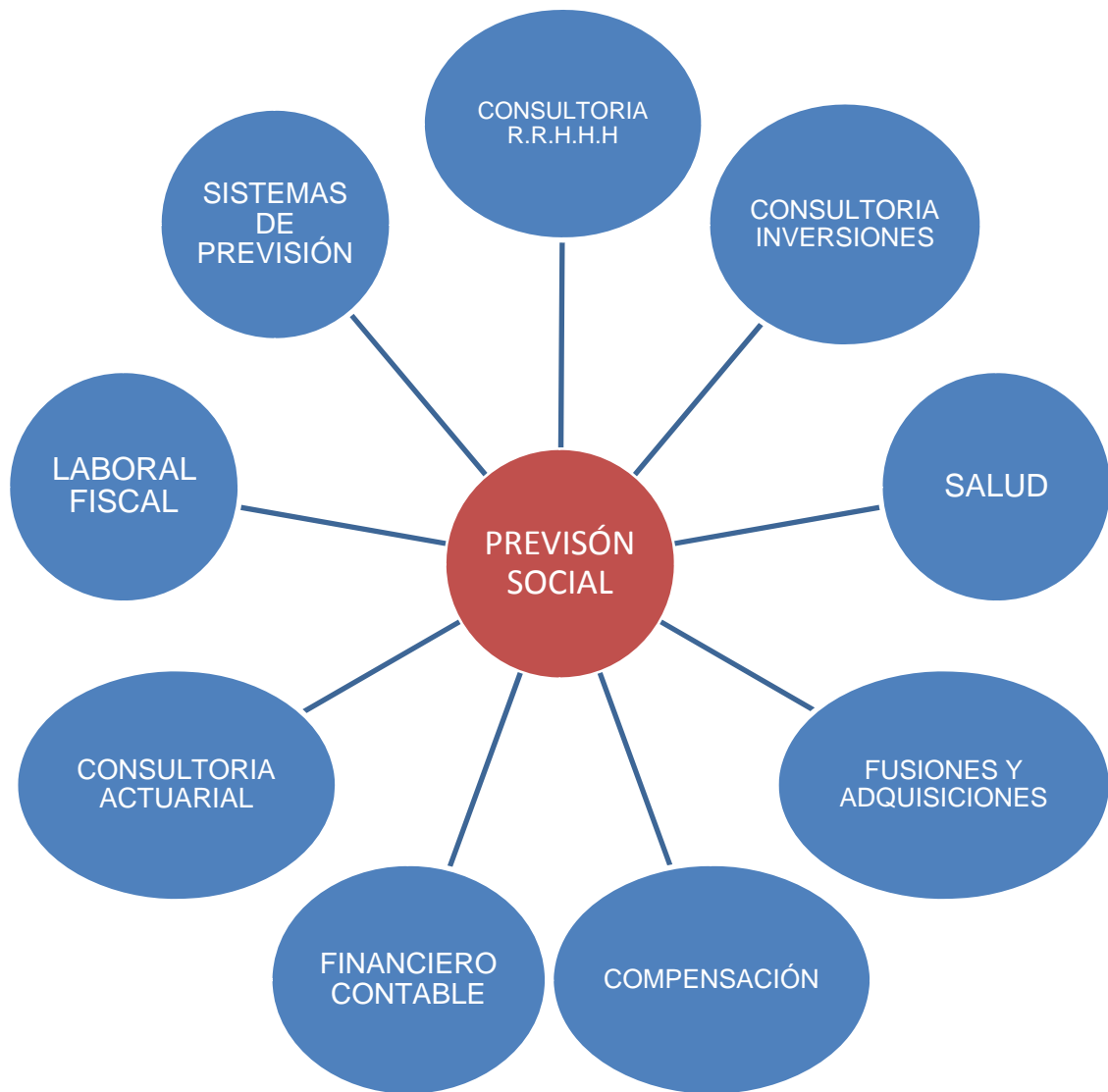
5.2- Previsión social

En toda organización de la actualidad, el capital humano es uno de los activos de más valor.

Es por este motivo que resulta de vital importancia invertir en Previsión Social ya que de este modo aportaremos beneficios sociales a favor de empleados con el objetivo de protegerlos y fidelizarlos.

Por otro lado resulta un mecanismo indispensable para atraer y retener nuevos talentos en las empresas.

El área de Previsión Social debe dividirse en varios departamentos.



a) **SISTEMAS DE PREVISIÓN:**

Dentro de este departamento se ofrecerán servicios de previsión referentes a:

- **Seguros de Vida:** Con garantías de fallecimiento, las distintas opciones de Incapacidad e Invalidez, Enfermedades graves, etc...
- **Seguro de Accidentes:** Durante las 24 horas, Laboral, etc..
- **Riesgos Personales:**
- **Planes de Pensiones/Jubilaciones:**

Ante una situación claramente bajista en prestaciones por parte de la Seguridad Social, cada vez es más común que las empresas ahorren para sus empleados, además como medida retributiva, supone un importante beneficio fiscal para el empleado.

Es muy importante combinar los cálculos actuariales de las prestaciones a valorar con los riesgos y rentabilidades de las inversiones.

- Valoraciones Actuariales del Plan.
- Análisis del mercado asegurador.
- Presentación y explicación ante empleados.

➤ **Exteriorización de Fondos Internos:**

Según presente ley, se obliga a externalizar fondos a favor de empleados.

b) CONSULTORIA DE RECURSOS HUMANOS:

El objetivo primordial de este servicio prestado es aunar la estrategia de Recursos Humanos con las de la empresa cliente.

Ofrecer un asesoramiento personalizado en cada caso para potenciar los beneficios de la organización y el compromiso de los empleados a través de programas de beneficios, desarrollo del talento y posterior retención para lograr los objetivos establecidos.

Esta finalidad se debe lograr mediante:

➤ **Comunicación:**

Los empleados escucharán con más atención las indicaciones y recomendaciones del Corredor experto en la materia.

➤ **Sistemas de Beneficios:**

➤ **Beneficios Extra Salariales:**

➤ **Plan de Compensación Flexible:**

Un sistema de retribución justo y eficaz estimula la productividad de empleados para lograr sus objetivos a la vez que recompensan su esfuerzo.

Es muy importante obtener un retorno positivo de esta inversión teniendo en cuenta los intereses de todas las partes involucradas y logrando atraer y retener los empleados con más talento.

Para lograrlo se puede contar con sistemas de retribución alternativos como Seguros de Salud, Plan de Jubilación, Tickets Guardería, Tickets de Comida, equipos informáticos, Renting de Vehículos, Formación...

c) SALUD:

En la situación actual de recesión económica dónde cada vez más se recorta el gasto público en salud, resulta de vital importancia que las corredurías inviertan recursos y esfuerzos en ofrecer fórmulas para dar solución a esta problemática a empresas y particulares.

Es por ello que uno de los servicios que se deben ofrecer es el relacionado con la salud y asistencia médica.

Una solución muy utilizada por empresas es retribuir a sus empleados con pólizas de asistencia sanitaria.

Esto generará bienestar y confianza entre los empleados y de este modo se conseguirá retenerlos y motivarlos.

Por otro lado tanto la empresa como el empleado disfrutarán de ventajas fiscales con este tipo de retribución.

Para ello se debe contar con la presencia de personal médico profesional y cualificado en plantilla de la correduría para aportar experiencia y diagnósticos en caso de desavenencias entre clientes y compañías aseguradoras.

El servicio de salud prestado se podrá dividir en:

- Pólizas de Salud.
- Redes de asistencia sanitaria.
- Reconocimientos Médicos.
- Segundas opiniones médicas.
- Pruebas diagnósticas.
- Fondos Sociales Sanitarios externalizados.

d) CONSULTORIA ACTUARIAL:

Las funciones desarrolladas por este departamento técnico son las siguientes:

- **CÁLCULO ACTUARIAL:**

Cada día es mayor la exigencia en transparencia sobre la gestión de riesgos de las empresas, en gran medida a causa de la creciente complejidad de los mercados.

Es por ello que, desde el departamento de Consultoría Actuarial, mediante técnicas actuariales avanzadas, se cuantificarán y analizarán los riesgos a los que se vean expuestas las empresas así como su financiación.

- **PREJUBILACIONES:**

Para optimizar el capital humano de una organización es vital la aplicación de ciertas medidas y decisiones como pueden ser prejubilaciones y bajas incentivadas.

Para llevar a cabo este proceso, los principales factores y variables a tener en cuenta y que deben estar presentes en el servicio prestado son:

- Valoración actuarial de las prestaciones.
- Optimización económica.
- Analizar la sensibilidad y grado de aceptación en la organización.
- Comunicación Interna.
- Negociación con Sindicatos y empleados.
- Exteriorización de compromisos.
- Gestión del personal pasivo.

- **OBLIGACIONES POR PENSIONES**

Aunque cada vez menos usados, se trata de fondos de pensiones creados a través de la empresa y empleados.

- e) **COMPROMISOS DE FUSIÓN Y ADQUISICIÓN DE EMPRESAS**

Las funciones principales de este servicio ofrecido se basan en valorar y analizar y asegurar los riesgos derivados de procesos de fusión y adquisición entre empresas y corporaciones.

Una combinación ente auditorias, estudios de soluciones transaccionales y valoración del impacto que pueden originar los compromisos adquiridos fruto de estos procesos, aportarán eficiencia en la comunicación y transparencia entre todos los integrantes.

Este objetivo deberá ayudar al comprador a:

- Considerar previsiones de primas e incrementos / reservas + inversión de capital = coste total del riesgo.
- Prospección de responsabilidades ocultas o no aseguradas, dónde se deberá ofrecer una solución mediante seguro.

- Minimizar la dependencia de las partes en garantías contractuales.
- Proporcionar confianza a las entidades financiadoras.
- Conseguir protección para el futuro balance a través de los adecuados acuerdos de seguro.
- Identificar potenciales medidas de gerencia de riesgos preventivas que faciliten futuras negociaciones y preserven el valor de la operación.

f) **COMPENSACIÓN:**

Este servicio debe consistir básicamente en la compensación para directivos y altos cargos de las organizaciones.

El deber de este departamento debe ser ofrecer soluciones retributivas a directivos ofrecidas en el mercado asegurador.

Varias de estas soluciones son:

- Bonus diferido. Podrán beneficiarse una exención fiscal del 30%.
- Complementos a la jubilación.
- Planes a medida.

g) **ÁREA LABORAL Y FISCAL:**

Valoración de compromisos:

Valoración de todo tipo de compromisos que las empresas mantienen en fondo interno.

Entre los principales compromisos que solemos valorar, cabría destacar los siguientes:

- Premios Jubilación.
- Premios Permanencia.
- Rentas diferidas / inmediatas.
- Asistencia sanitaria post-jubilación.
- Ayuda escolar.
- Coberturas de fallecimiento.
- Coberturas de invalidez.
- Prejubilaciones.

Desarrollo de Sistemas de Previsión Social:

La misión fundamental de esta área es ayudar a clientes para elaborar un sistema de previsión para sus empresas.

Las fases a seguir deben ser las siguientes:

- Analizar las necesidades del cliente.
- Analizar los sistemas que tienen empresas similares del mismo sector.
- Proponer alternativas de sistemas que se adapten a sus necesidades.
- Colaborar en la definición del sistema final.
- Implementación del sistema en la empresa.

h) **ÁREA FINANCIERO Y CONTABLE:**

Valoraciones contables

Valoración de todos los tipos de compromisos mencionados anteriormente según normativa y criterios contables que deban aplicarse.

Los criterios contables utilizados:

- Bajo normativa española.
- Según la normativa IFRS.
- Valoración según la normativa US GAAP.
- Revisiones financiero actuariales de Planes de Pensiones orientados a dar cumplimiento de las normas que los Planes deben seguir en esta materia.

i) **CONSULTORIA DE INVERSIONES:**

Este servicio debe suponer la herramienta necesaria para todos lo clientes para lograr las máximas prestaciones, llegado el momento de derecho de cobro, de cualquier sistema de previsión complementario o inversión.

El equipo de profesionales destinado a tal fin debe analizar, gestionar y asesorar en todas las inversiones o sistemas de previsión establecidos para maximizar su rentabilidad en función del riesgo que el cliente esté dispuesto a asumir.

Este servicio debe ir dirigido a particulares, Entidades Públicas, Entidades Privadas, Colectivos y Comisiones de Control de Planes de Pensiones.

En primer lugar, será necesario conocer quién realizará la inversión, tener claros sus objetivos de rentabilidad y finalmente analizar los riesgos que se presentarán a lo largo de la duración de la inversión.

Los servicios serán los siguientes:

- 1. Asesoría Estratégica.**
- 2. Índices de referencia.**
- 3. Selección de la Gestora.**

4. Supervisión de las Inversiones.

Asesoramiento a Tomadores de Seguros de Ahorro:

- En caso de primas únicas comprobar si el tipo garantizado por la compañía se ajusta a las condiciones del mercado financiero. Este hecho deberá explicarse detalladamente al asegurado dada la diferencia entre tipos garantizados.
- En caso de rescate de compromisos existentes ya sean en dinero o en traspaso de títulos, para valorar que el importe de realización que paga la compañía es razonable y los títulos que se venden cumplen con determinados criterios
- En pólizas dónde se garantiza un tipo mínimo más una Participación en Beneficios, se debe estudiar la cartera de títulos, su rentabilidad, y qué se asigna y reparte correctamente entre los asegurados.
- En pólizas Unit Link, resulta básico informar de la política de inversión, distribución de activos, y los resultados de la misma en cuanto a rentabilidad y riesgo ya que el riesgo de la inversión lo asume el asegurado.

Asesoramiento a Comisiones de Control de Planes de Pensiones:

- Obligación legal de revisar el sistema financiero actuarial del Plan de Pensiones. Se debe hacer al menos cada tres años aunque la experiencia es que determinados Planes han decidido acortar estos plazos de manera que la toma de decisiones sea un proceso más ágil.
- Asesoramiento continuado en materia de inversiones. Establecimiento de la política de inversión y seguimiento de la ya establecida.
- Asistencia a reuniones periódicas con la Gestora, informes sobre la marcha de las inversiones, desviaciones respecto a índices y su explicación, propuestas de inversión en función de colectivo y las inversiones disponibles, conocer que hace la competencia, análisis de Fondos de inversión...
- Selección de Entidad Gestora, bien en el momento de constituir el Plan bien en cualquier otro momento en que se quiera movilizar el Plan.

5.3- Crédito y caución

En la coyuntura actual económica uno de los riesgos más comunes y que pueden tener un impacto mayor para empresas es la insolvencia de sus clientes.

Es por ello que toda correduría debe ofrecer soluciones para esta problemática tan común y dañina para sus clientes.

SEGURO DE CRÉDITO:

Este servicio resultará de gran importancia para proteger la cuenta de resultados de empresas industriales y de servicios para la protección de impago e insolvencia de sus clientes.

En este caso se debe cubrir el volumen total de facturación, además se debe ofrecer servicio sobre:

- Información sobre clientes actuales y potenciales.
- Prevención de la morosidad.
- Recobro e indemnización para las ventas nacionales e internacionales.

Además, para ofrecer un valor añadido, recomendamos ofrecer "**Credit Management**":

- Análisis y estudio de las características tanto del sector como del cliente para posterior prospección en el mercado asegurador para determinar la compañía y condiciones acordes con las necesidades de cada caso.
- Asesoramiento junto al cliente de la elección del tipo de contrato o póliza para posterior revisión de las condiciones.
- Auditoría de rehúse de siniestros. En este caso se analizará, y verificarán todos los motivos por los cuales la Aseguradora ha procedido al rehúse del siniestro.
- Información de nuevas soluciones, productos y coberturas que aparezcan en el mercado durante la vigencia del contrato.

Además, para ofrecer distintas soluciones, se deberán ofrecer las siguientes modalidades de cobertura:

- **Seguro de Crédito Tradicional:**
 - Vigilancia y prevención.
 - "Credit Management".
 - Garantía sobre Riesgo Político.
 - Participación en los beneficios de la póliza.
 - Financiación de las indemnizaciones a percibir.

- **Seguro de Crédito Selectivo:**

Junto con el cliente se deberá analizar toda la cartera de clientes y en función de los criterios de cada caso, elección de los clientes que desea protegerse.

- **Cobertura de Exceso de Pérdida:**

Ésta es una fórmula diseñada en la que el asegurado conserva el riesgo de crédito estructural que ha asumido, pero los riesgos imprevisibles y excepcionales que podrían poner en peligro su cuenta de resultados, los transfiere a la aseguradora.

- **Cobertura de Segunda Capa:**

La cobertura de Segunda Capa se emplea para complementar la cobertura de crédito tradicional en aquellos casos en los que los límites asegurados son insuficientes.

Ésta se apoya en el procedimiento de gestión interna de créditos del asegurado y funciona con un sistema de franquicias.

SEGURO DE CAUCIÓN:

En la actualidad, donde las empresas se encuentran en un entorno de globalización, los seguros de Caucción resultan un elemento fundamental para la expansión de éstas en otros países.

En cada país existirán requerimientos diferentes, es por ello que desde éste departamento se deberá analizar las necesidades de garantías en cada caso para conseguir la mayor capacidad al menor coste posible

El seguro de Caucción es una de las formas más eficaces de cubrir las necesidades contractuales o legales de afianzamiento.

Este tipo de póliza es especialmente utilizada por empresas del sector público para participar en concursos, licitaciones o cumplimientos de contratos.

La finalidad de este producto es la de liberar los recursos financieros de las empresas para favorecer su capacidad crediticia, de tal forma que podrán ser usados para el desarrollo empresarial o financiación.

Aplicaciones:

- Pagos Anticipados por la Entrega de una Vivienda.
- Licitación y Garantía de Ejecución de Obra, Servicio o Suministro.

- Garantía de Responsabilidad Económica Frente a Aduana por Agentes de Aduanas o Importadores.
- Garantía Frente a la Administración:
 - Agencia de Viajes.
 - Empresas de Máquinas Recreativas y de Azar.

5.4- Siniestros

Consideramos que éste debe ser un servicio al que se debe invertir especial esfuerzo y dedicación para su correcto y óptimo funcionamiento ya que del resultado de éste dependerá en gran medida el valor recibido por los clientes.

Cuando un siniestro es acaecido, es el momento de la verdad, cuando realmente al cliente percibe el motivo y el por qué confió en la correduría para la cobertura de los riesgos a los que está expuesto. Este es un momento proclive a generar dudas y desconfianza por una mala gestión del mismo.

Es por ello que gracias a una correcta gestión y control del mismo, ofreciendo rápidas y profesionales soluciones, se conseguirá fidelizar a los clientes, que confíen y obtengan un buen retorno del servicio prestado.

Creemos de vital importancia contar en este departamento con personal especialista en materia jurídica como pueden ser abogados, ya que de este modo se aportará soporte y asesoramiento para la defensa de los clientes en caso litigios derivados de siniestros.

Entre los servicios que debe ofrecer el departamento de siniestros, destacamos:

- Diseño de Protocolos de Actuación: Según la tipología de cada siniestro, desarrollar las pautas a seguir.
- Recepción de la notificación del siniestro para asesorar e indicar las medidas a aplicar en cada caso, previo análisis de la cobertura y posterior comunicación a la compañía aseguradora.
- Visita al riesgo afectado por el siniestro.
- Gestión electrónica de la información.
- Asistencia, asesoramiento y gestión constante durante todo el proceso de tramitación y posterior resolución del siniestro.
- Solicitud de toda la documentación e información requerida para lograr una óptima resolución.

- Seguimiento de los informes periciales y asesoramiento sobre valoración del siniestro.
- Apoyo en proceso de negociación con compañías y auditorías de indemnizaciones.
- Atención a consultas e incidencias.
- Control de reclamaciones de las indemnizaciones y cierre del expediente.
- Entrega de informes de siniestralidad.
- Interacción y consulta por parte de los clientes en tiempo del estado del siniestro vía web.

5.5- Responsabilidad civil

Éste debe ser un departamento especializado en el asesoramiento y análisis de riesgos derivados de la Responsabilidad Civil de empresas y particulares.

Este tipo de seguro consiste en indemnizar al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación efectuada por un tercero.

Éste es un campo muy complejo ya que en este sentido se debe realizar una Gestión de Riesgos de las reclamaciones de terceros derivadas del desempeño de la actividad.

Es por ello que consideremos que este departamento debe estar compuesto por personal altamente calificado y profesional, preferentemente especialistas en materia jurídica como abogados, para atender, asesorar y gestionar las necesidades derivadas de reclamaciones de terceros de los clientes.

Es por ello que en este departamento se ofrecerán los siguientes tipos de productos:

- **R.C EXPLOTACIÓN**

Este tipo de Responsabilidad Civil va dirigida a los perjuicios económicos a terceros que pueda causar una empresa industrial o comercial fruto del desarrollo de su actividad o el daño que puedan causar sus instalaciones.

- **R.C VIDA PRIVADA**

Éste tipo irá dirigido a particulares, con la finalidad de proteger los daños por culpa o negligencia a terceros, tanto en el ámbito de su vida privada, como

cabeza de familia, como también por la propiedad, arrendamiento o usufructo de bienes inmuebles.

- **R.C PROFESIONAL**

Debido a la abundancia de profesiones liberales en el mercado resulta necesario analizar los riesgos y daños que pueda causar a sus clientes en el ejercicio de su actividad fruto de un mal servicio, errores de asesoramiento, negligencias profesionales u omisiones derivadas del servicio prestado.

Es por ello que el profesional en cuestión debe contar con este tipo de solución ante reclamaciones de responsabilidad por parte sus clientes que puedan dañar su patrimonio.

- **R.C PATRONAL**

En este sentido, todo empresario debe cubrirse ante reclamaciones nacidas a causa de daños causados a trabajadores por negligencia del empresario. Este tipo de reclamaciones solo tendrán validez cuando se demuestre la existencia de lesiones o fallecimiento del trabajador.

- **R.C PRODUCTOS**

La Responsabilidad Civil de Productos nace con la puesta en circulación de los productos de la empresa en el mercado hasta estar a disposición del consumidor final.

En este caso cubre los daños personales y materiales causados al consumidor a causa del uso y tenencia de los productos.

Estos daños pueden tener origen por errores tanto en proceso de producción como de distribución.

Tenemos la certeza que ésta puede ser una solución clave para empresas ya que las consecuencias causadas directamente al consumidor por culpa del producto pueden tener un resultado nefasto para la imagen de la empresa en el mercado fruto de las reclamaciones efectuadas directamente por parte de los consumidores.

- **R.C POST TRABAJOS**

Esta cobertura tiene la finalidad de proteger al asegurado frente las reclamaciones por los daños que puedan causar sus trabajos ejecutados después de su entrega.

- **R.C CONTAMINACIÓN**

El asegurado protegerá su patrimonio frente reclamaciones de terceros afectados, fruto de los daños y perjuicios debidos a la dispersión de materias o sustancias, que tengan origen en las instalaciones de la empresa asegurada, en la tierra, agua o aire.

- **R.C DIRECTIVOS**

Esta modalidad protegerá el patrimonio personal de administradores y directivos de empresas frente a reclamaciones por daños y perjuicios causados a la sociedad, accionistas o terceros a consecuencia de errores u omisiones en la gestión.

- **R.C CAZADORES**

Seguro obligatorio para cazadores. Este tendrá la misión de proteger al asegurador frente a reclamaciones de daños y perjuicios causados a terceros fruto de la actividad de cacería.

- **RC MERCANCIAS PELIGROSAS**

En este caso, se procederá al pago de indemnizaciones derivadas de la responsabilidad civil del transporte de mercancías peligrosas.

- **R.C ADMINISTRACIONES PUBLICAS Y R.C PATRIMONIAL**

Toda Administración Pública deberá tener este tipo de cobertura para hacer frente a indemnizaciones reclamadas por terceros, por cualquier lesión que sufran en cualquiera de sus derechos y bienes, excepto en los casos de fuerza mayor, siempre que la lesión sea consecuencia del funcionamiento de los servicios públicos.

5.6- Daños materiales

La función principal de este departamento será ofrecer los recursos suficientes por parte del personal técnico del departamento para analizar los activos y riesgos a los que están expuestos para lograr una máxima protección y minimizar el coste del seguro tanto para empresas como particulares.

Una correcta y actualizada valoración de los activos tanto tangibles como intangibles así como la elaboración de inventarios valorados para la gestión y control del patrimonio, será una herramienta imprescindible para una correcta y responsable toma de decisiones por parte de la organización.

5.7- Ingeniería

El Departamento de Ingeniería de la Correduría debe ofrecer un servicio de consultoría y asesoramiento de riesgos a sus clientes para la definición de la estrategia a seguir según la aceptación del riesgo que quieran asumir en función de su actividad y de acuerdo a las soluciones que ofrece el mercado asegurador.

Se procederá a diseñar planes para gestionar los riesgos de los clientes de forma eficaz, valorando sus activos de manera veraz, reduciendo accidentes

laborales o mejorando su política de protección ambiental. De este modo, se transmitirá una imagen positiva y sostenible al sector.

Los objetivos principales mediante el equipo de personal especialista en ingeniería a ofrecer son:

- 1.- Valoración de activos
- 2.- Consultoría de riesgos
- 3.- Prevención de riesgos

Para llevar a cabo dicha finalidad recomendamos ofrecer los siguientes servicios:

- **Análisis para la suscripción:**

Elaboración de un informe técnico dónde serán detalladas las características de la empresa y de qué modo gestiona los riesgos más significativos a los que está expuesto. Este documento resultará de gran ayuda para elegir el programa de seguros que más adapte a las necesidades de cada cliente.

- **Recomendaciones:**

Elaboración de un informe de mejoras de la seguridad en las instalaciones de la empresa para una óptima información para la posterior toma de decisiones referente a inversiones para prevención.

De este modo se mejorará el ratio mejora/coste.

- **Resumen de normativas:**

Recoger las principales normativas que afecten a materia de seguridad aplicadas al sector en particular

- **Servicio de Peritación de daños:**

Recomendamos mediante servicio de peritos externo subcontratados, ofrecer un servicio adicional para tasación y peritación de siniestros, desde el momento de acaecimiento del mismo hasta la liquidación de las indemnizaciones correspondientes.

El objetivo de éste es ofrecer un servicio de defensa de los intereses del cliente, con el fin de asesorar y un realizar un seguimiento personal en caso de siniestro.

5.8- Comercial y marketing

Este departamento estará compuesto por el Responsable de Marketing y Comunicación y el Responsable Comercial que deberán responsabilizarse y unir sinergias para el diseño de la estrategia comercial y la tutela de los distintos Ejecutivos de Cuentas para lograr los objetivos establecidos y transmitir la imagen corporativa deseada al exterior.

Ambos responsables dependerán y tendrán conexión directa con la Dirección General.

El Responsable de Marketing y Comunicación será fundamental para la comunicación y transmisión de la imagen deseada de la empresa al mercado.

Sus funciones básicas serán diseñar la estrategia y acciones de comunicación y marketing para lograr el posicionamiento deseado de la correduría. También deberá realizar estudios y análisis del mercado para detectar necesidades y demanda del mercado y trasladar las estrategias comerciales después de prospección de bases de datos y segmentación de mercado al Responsable Comercial, el cual, lo transmitirá a la fuerza de ventas.

Por otro lado, las funciones básicas del Responsable Comercial serán el responsable de conseguir el nivel de ventas y facturación establecido.

Para lograrlo contará con un equipo de Ejecutivos de Cuentas sobre los que deberá:

- Seleccionar
- Tutelar
- Establecer políticas de retribución
- Motivar

Por otro lado creemos que la figura de este Responsable Comercial será clave para la consecución de nuestros objetivos de ventas ya que deberá:

- Planificación y elaboración de presupuestos anuales de ventas.
- Gestionará la comercialización de Grandes Cuentas.
- Transmitir estrategias comerciales a la fuerza de ventas.

Por último, dependiendo del Responsable Comercial, contaremos con un equipo de Ejecutivos de Cuentas.

Cada Ejecutivo de Cuentas será responsable directo de su cartera asignada de clientes.

Estos deben ser personal especializado, altamente formado y capacitado técnica y comercialmente para atender las necesidades y demandas del día a día de los clientes.

En caso de encontrarnos con riesgos complejos crearemos equipos especializados compuestos por el Ejecutivo de Cuentas que tenga una relación más cercana y contacto con el cliente y especialistas de cada uno de los departamentos especializado en la materia necesaria para estudiar y analizar el caso/riesgo en cuestión y ofrecer soluciones a medida y que más se ajusten a las necesidades del cliente.

Estos equipos se formarán para proyectos específicos, que una vez finalizados, se disolverán y cada integrante volverá a desempeñar sus funciones normales.

5.9- Financiero

Éste será el departamento encargado de las funciones de gestión internas de la Correduría.

Dentro de éste departamento encontraremos dos subdivisiones, la primera compuesta por el Director Financiero y Recursos Humanos y la segunda de Administración y Contabilidad.

Subdivisión del Director Financiero:

La función principal de esta área o departamento es velar para conseguir el máximo valor para la empresa.

Esta Subdivisión estará controlada y gestionada por el Director Financiero y por el departamento de RRHH.

Las funciones básicas del Director Financiero consisten:

1. Elaborar presupuestos internos de la correduría.
2. Ejecución y control de los mismos.
3. Tomar decisiones de inversión y financiación más acertadas para aumentar la cuenta de resultados mediante inversiones financieras.
4. Preparar Consejos de Administración.

Otra función básica de éste departamento será la de encontrar financiación para llevar a cabo proyectos internos de la correduría o también para proyectos de nuestros clientes.

Cabe destacar también, la existencia del departamento de Recursos Humanos.

La función básica de éste será la gestión y administración a nivel interno de nóminas, gestiones laborales y formación de los empleados.

Además, este departamento de Recursos Humanos también será el encargado de ofrecer a clientes el servicio de consultoría y asesoramiento referente a la materia.

Subdivisión de Administración y Contabilidad:

Ésta Subdivisión estará encabezada por el Responsable de Administración y Contabilidad.

Esta subdivisión será la responsable de la realización de todas las tareas contables tanto internas de la correduría como, asesoramiento y resolución de dudas a clientes.

Las funciones básicas de este departamento serán:

- Atención al cliente
- Análisis y gestión de cartera.
- Recibos de producción.
- Gestión de domiciliaciones bancarias.
- Gestión de recibos impagados.
- Presentación de impuestos.

Por otro lado, aparte del Servicio de Atención al Cliente y de Administración, también se ofrecerá servicios a entidades aseguradoras tales como:

- Liquidación de recibos pendientes.
- Gestión de recibos impagados.

5.10- Reaseguro

De todos los servicios demandados por los clientes, el servicio de Reaseguro permite conseguir coberturas para soluciones extraordinarias que en el mercado local resulta difícil encontrar.

Es por ello que mediante este departamento especializado en Reaseguro Internacional, se ofrecerán soluciones a medida y personalizadas para riesgos concretos.

Mediante el Reaseguro Facultativo, permitirá a los clientes de la Correduría contar con un servicio personalizado y especializado de:

- Identificación de riesgos
- Cálculo de pérdidas.
- Cálculo óptimo de retención.
- Acceso al mercado internacional de Reaseguro.
- Experiencia de riesgos similares en otros mercados.
- Capacidad para asumir dicho riesgo.

- Conocimiento y experiencia para fijar prima adecuada.

5.11- Particulares y grupos de afinidad

Para ofrecer soluciones a todo tipo de necesidades por parte de clientes, este departamento está destinado, exclusivamente, a satisfacer las demandas de particulares.

En este sentido, riesgos del tipo Automóvil, Hogar, Asistencia Sanitaria, Salud, Mascotas, Motocicletas, Embarcaciones de Recreo, Asistencia en Viaje, Embarcaciones de Recreo resultarán una parte importante de negocio dónde habrá que dar respuesta y ofrecer soluciones.

En este caso se debe igualmente ofrecer un servicio integral de Gestión de Riesgos aplicado a particulares, con el objetivo de analizar su patrimonio, analizar los riesgos a los que está expuesto y finalmente buscar soluciones en el mercado asegurador.

Por otro lado, este departamento también contará con un servicio a Grupos de Afinidad.

Los Grupos de Afinidad son colectivos con necesidades y objetivos en común.

El objetivo es ofrecer ventajas a estos colectivos como son menores precios, mayores coberturas y mayor poder de negociación de condiciones particulares gracias al peso y poder del colectivo en sí.

Estas ventajas se conseguirán con cotizadores especiales para el grupo ya que difícilmente las podrían conseguir de manera individual.

5.12- Transportes

En la actualidad existe infinidad de operaciones comerciales a nivel internacional.

Es por ello que resulta de vital importancia ofrecer a los clientes soluciones de cobertura al transporte de mercancías tanto marítimo, terrestre y de aviación.

Este departamento debe dividirse en distintas áreas especializadas.

En primer lugar, el transporte marítimo se divide en cobertura de casco y mercancías.

En segundo lugar, en cuanto a transporte aéreo encontramos dos divisiones, una especializada en casco y la segunda en Responsabilidad Civil.

Por último, en el transporte terrestre se prestarán servicios en cuanto a mercancías transportadas.

Cabe destacar que éste es un mercado muy específico y característico de Lloyd's, por lo que el Departamento de Reaseguro tendrá justificado su papel obteniendo cotizaciones y coberturas para riesgos específicos.

En el sindicato de Lloyd's se cotizarán riesgos correspondientes a casco marítimo y Responsabilidad Civil y casco en el aéreo.

6. Nuevas funciones de una correduría como gestora de riesgos

Debido a los constantes cambios en la demanda de servicios por parte de sus clientes, los corredores deberán adaptarse a ellos y ofrecer servicios a medida y estar a la altura de sus exigencias.

Es por ello que la Gerencia de Riesgos obtiene un papel novedoso y de vital importancia para la cobertura de necesidades y riesgos y un valor añadido al servicio ofrecido al cliente.

Según una encuesta realizada recientemente por AON, se detalla un listado con los riesgos que más preocupan a empresarios en el año 2015.

Top 10 Riesgos

1. Daños a la marca/reputación.
2. Recesión económica/Lenta recuperación.
3. Cambios normativos y regulatorios.
4. Incremento de la competitividad.
5. Falta de capacidad para atraer y retener el talento.
6. Falta de innovación/satisfacción necesidades clientes.
7. Interrupción del negocio.
8. Responsabilidad frente a terceros.
9. Ciber Riesgo (delitos tecnológicos/hacking/ virus/códigos maliciosos).
10. Daños patrimoniales.

Según este estudio, se prevé para el año 2018 que la preocupación por la falta de innovación y de satisfacer las necesidades de clientes escalará posiciones colocándose en lo más alto de éste ranking.

Después de analizar éste ranking nos damos cuenta que los riesgos y sucesos que más preocupan a empresarios son cada vez más nuevos y cambiantes, es por ello que la Gerencia de Riesgos debe adoptar cada vez, un papel más importante en toda organización.

Este nuevo ámbito consiste en analizar los riesgos a que el cliente se ve expuesto y de qué manera el corredor encuentra soluciones para minimizarlo. Estas soluciones pasan por optar por retener el riesgo, transferirlo o una conjunción de ambos.

En apartados posteriores pondremos más énfasis en este campo.

Para la consecución de este objetivo cada vez más, los corredores deben invertir más recurso en nuevas tecnologías.

Una vez detectados los riesgos y como hacer frente a ellos, los corredores se dirigirán al mercado asegurador para buscar soluciones y condiciones que más beneficien y satisfagan las necesidades del cliente para minimizar su exposición al riesgo.

La nueva forma del corredor es beneficiosa tanto para el cliente como para la entidad aseguradora.

La principal evolución que han sufrido los corredores ha sido adquirir conocimientos en prevención, análisis y posterior retención o aminoración de los riesgos sufridos por sus clientes. Es por este motivo que deben invertir gran parte de sus esfuerzos en este sentido, para, de este modo, ofrecer al cliente un valor añadido en su cadena de valor.

BENEFICIOS PARA EL ASEGURADO:

1. SOPORTE EN IDENTIFICAR RIESGOS EXISTENTES, FUTUROS Y CONSECUENCIAS DE ÉSTOS
2. AYUDA EN ADQUIRIR CONOCIMIENTOS DE MERCADOS
3. ENCONTRAR MEJORES OPCIONES Y OFERTAS DE COBERTURA
4. APOYO PARA RECOPIACIÓN DE DOCUMENTACIÓN PARA FORMALIZACIÓN DE PÓLIZAS
5. REPRESENTACIÓN ANTE LA COMPAÑÍA
6. RESOLUCIÓN DE SINIESTROS
7. ASESORAMIENTO EN INVERSIONES EN COMPAÑÍAS

BENEFICIOS PARA LAS COMPAÑÍAS:

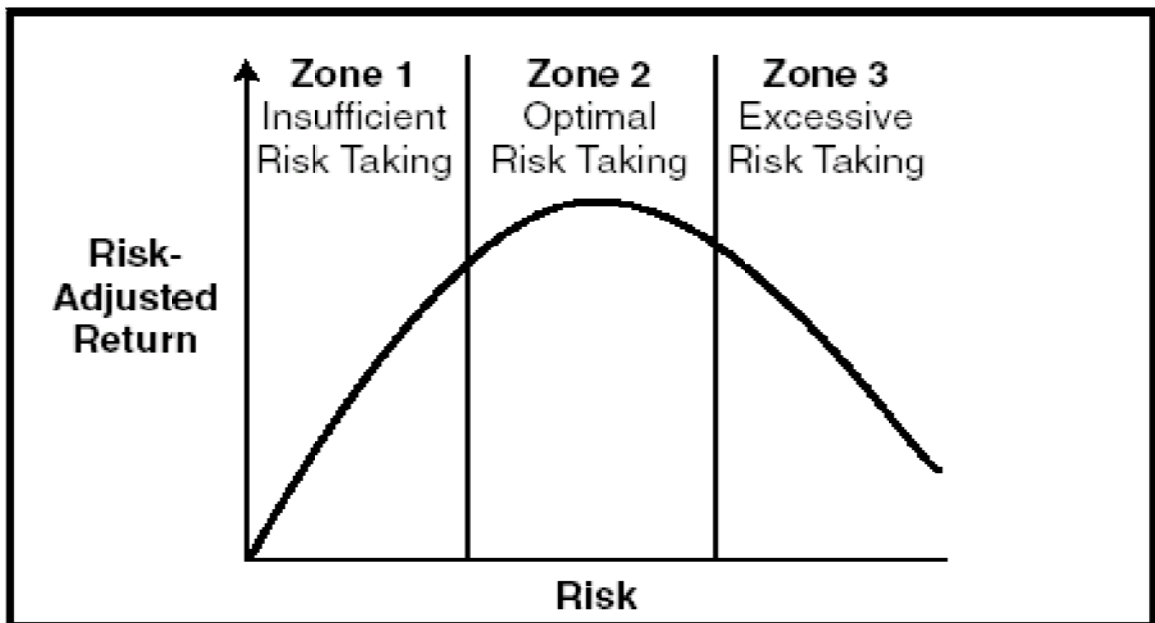
1. FACILITAR ENTRADA EN NUEVOS MERCADOS
2. TRANSFERIR CONOCIMIENTOS DE SUS CLIENTES
3. COLABORAR EN LA MEJORA DE SELECCIÓN DE RIESGOS
4. IMPORTANTE CANAL DE DISTRIBUCIÓN
5. AHORRO DE COSTES
6. AYUDAR AL DISEÑO DE NUEVOS PRODUCTOS QUE SE ADAPTEN A LA DEMANDA DE LOS ASEGURADOS
7. EMISIÓN DE PÓLIZAS Y ADMINISTRACIÓN
8. GESTIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS
9. INCREMENTO DE VALOR Y MEJORA DE RESULTADOS DE LA CARTERA DE LA COMPAÑÍA.

En este sentido, la Gerencia de Riesgos es el arma encargada para afrontar estos sucesos y llegar a convertir esta exposición al riesgo en una ventaja competitiva.

Este riesgo lo podemos analizar desde la perspectiva empresarial o aseguradora. Desde el prisma empresarial la Gestión de Riesgo es la necesidad de hacer frente a la incertidumbre sobre las consecuencias de un siniestro, con la información, experiencia y muestras de cada empresa en particular.

En cambio, enfocando la Gerencia de Riesgo desde el punto de vista de la compañía aseguradora, todas las tecnologías en forma de productos ofrecidos, serán el objetivo de minimizar esta incertidumbre.

Por otro lado, hay que tener presente que si una empresa no incurre en ciertos riesgos, no obtendrá ningún tipo de beneficio, es por ello que resulta de vital importancia gestionar este riesgo para obtener el mayor rédito y resultado en nuestro cliente.



Fuente: Xavier Monràs, informe Gestión de Riesgo - Dirección Técnica en Seguros de Daños y Patrimoniales

Si este proceso lo aplicamos con éxito puede suponer un elemento generador de valor para accionistas y que aporte importantes ventajas competitivas para la empresa ya que de este modo ofreceremos garantías de estabilidad y seguridad frente al riesgo a clientes y mejoraremos la imagen exterior de la empresa.

6.1- Riesgos gestionados por corredores

- **CADENA DE SUMINISTRO:**

Hoy en día las cadenas de suministros de productos y servicios cada vez son menos costosas y rápidas. En contrapartida la exposición al riesgo de proveedores y clientes es mayor.

- **CATASTROFES NATURALES:**
La falta de formación y adecuación de recursos provocan que una pequeña catástrofe pueda poner en peligro la integridad de la organización y de personas. Hay que dar respuesta eficaz y eficiente a este evento.
- **CONSTRUCCIÓN:**
Soluciones adaptadas a las necesidades de clientes sea cual sea el proyecto y en cualquier país donde se ejecute la obra.
- **CREDITO COMERCIAL:**
En actual situación económica es de vital importancia la protección frente a impagos y liquidez para las operaciones comerciales
- **FUSIONES Y ADQUISICIONES:**
Asesoramiento y ofrecer servicio y soluciones a empresas en proceso de fusión /adquisición.
- **GOBIERNO CORPORATIVO:**
La existencia de un gobierno corporativo resulta de vital importancia en la actualidad, es por ello que la Gestión de Riesgos debe poder ofrecer soluciones a los riesgos derivados de éste.
- **INTERRUPCIÓN DE NEGOCIO:**
Una correcta aplicación de Gestión de Riesgos en estos casos, ayudará a minimizar el impacto económico que esta interrupción tendrá sobre el devenir del negocio.
- **MEDIOAMBIENTAL:**
La legislación presente estipula que el causante de la contaminación debe hacer frente al pago de indemnización correspondiente.
- **PANDEMIA:**
Una respuesta rápida y eficaz ante casos de pandemia puede generar una importante ventaja competitiva en cuanto a protección del personal e imagen frente a los principales competidores de la empresa.
- **POLITICO:**
Servicio de asesoramiento y consultoría a empresas para reducir riesgos en el comercio exterior e inversiones en el extranjero en caso que no precisen de cobertura por parte de agencias estatales de seguros de crédito a exportaciones.

- **PRACTICAS DE EMPLEO:**
Cobertura por reclamaciones de responsabilidad civil por prácticas de empleo en la empresa.
- **PROTECCIÓN DE DATOS:**
Debido a las severas sanciones por parte de la Agencia de Protección de Datos los corredores deben diseñar un programa de seguro para proteger a las empresas de la responsabilidad civil en este campo y gastos derivados de la defensa jurídica.
- **RESPONSABILIDAD DE CONSEJEROS Y DIRECTIVOS:**
Cobertura enfocada a proteger el patrimonio de Consejeros y Directivos en caso de adoptar decisiones que afecten con consecuencias económicas negativas su actividad empresarial y éstas originen reclamaciones por parte de empleados, accionistas...etc
- **RESPONSABILIDAD PROFESIONAL:**
Cobertura destinada a profesionales, cuyo objetivo es proteger la responsabilidad frente a terceros y cobertura de los gastos de defensa jurídica en caso de reclamación por cometer un error en el desempeño de su actividad profesional.
- **RETIRADA DE PRODUCTO:**
Realizar un correcto análisis y gestión de manera eficaz el riesgo de retirada de producto, resultará de vital importancia ya que un caso de retirada del producto puede dañar de manera irreparable la imagen y cuenta de resultados de cualquier empresa.
- **SALIDAS A BOLSA:**
Responsabilidades originadas por la salida en bolsa de empresas.
- **SEGURIDAD PERSONAL:**
Nuevas situaciones de riesgo en la que directivos y personal debe hacer frente para su seguridad personal.
- **CIBER RISK Y TECNOLOGIAS:**
Riesgo poco conocido pero con cada vez más alta exposición por parte de las empresas debido al alto uso de nuevas tecnologías de red e Internet.
- **TERRORISMO:**
A menudo se pasa por alto que el terrorismo puede afectar a las organizaciones de muchas maneras, tanto directa como indirectamente. Los ataques terroristas modernos no sólo tienen consecuencias en el lugar

donde son perpetrados, sino que pueden llegar a desactivar por completo la red de transportes de ciudades enteras.

7. Gerencia de riesgos

Con la unión de las sinergias obtenidas de la conjunción de todos los servicios y departamentos mencionados anteriormente, junto con el capital humano y los recursos y conocimientos que debe albergar una correduría profesional se debe proceder a la ejecución de una Gestión Integral de Riesgos, para ello es imprescindible realizar una consultoría de riesgos global del cliente.

A continuación se detalla su metodología.

7.1- Consultoría de riesgos

La finalidad principal de la Consultoría de Riesgos es identificar, analizar, gestionar y administrar la probabilidad de los riesgos a que el sujeto está expuesto y la intensidad del impacto en caso de ocurrencia del mismo.

Ante esta ocurrencia, se deben buscar los elementos y métodos necesarios para encontrar soluciones a las consecuencias del siniestro, de manera que se logre reducir el impacto de éste.

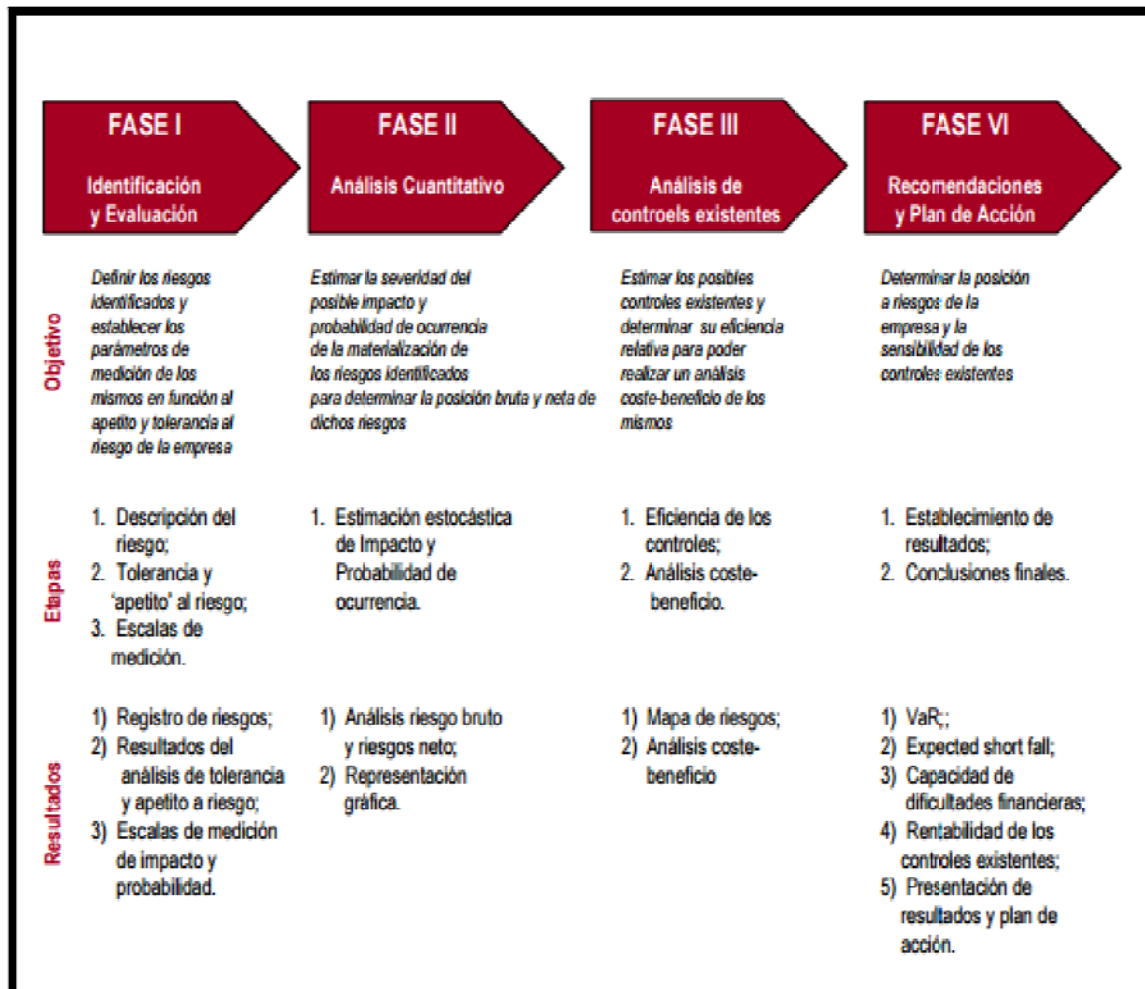
Para conseguir los objetivos deseados por las empresas, resulta de vital importancia, aplicar una correcta y eficiente estrategia de gestión de riesgos, para sobreponerse a las consecuencias del impacto de los riesgos que afecten al negocio.

Actualmente son pocas las corredurías que se especializan por ser consultores de riesgos ya que esta metodología debe aplicarse bajo el marco de regulación de las autoridades competentes en materia sobre gestión de riesgos.

Los procedimientos a aplicar para obtener un correcto y eficaz análisis en la gestión de riesgos son:

- Contar con el soporte y apoyo por parte del órgano de dirección para transmitir de manera clara y veraz el mensaje al resto de la organización para conseguir su involucración y motivación para la implantación del plan de medidas adoptado.
- Adecuar una implantación del plan establecido acorde con la ideología de la organización, para lograr una correcta gestión a largo plazo y posterior seguimiento para ajustar los cambios en las necesidades requeridas del negocio en la gestión de riesgos.
- Durante el proceso de análisis de riesgos es clave fomentar una formación adecuada al personal involucrado de la organización para favorecer la transparencia del proceso.

7.2- Fases análisis de riesgos



Fuente AON y Tesis "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" de L. Domínguez

A continuación se detallan las fases a seguir para llevar a cabo un correcto estudio sobre los riesgos a analizar:

1. Identificación y Evaluación:

Para una eficaz consecución de los objetivos corporativos de la organización resulta de vital importancia, en primer lugar, identificar la presencia de los riesgos a que la empresa o particular está expuesto, para poder evaluar los parámetros para su posterior aceptación por parte de la organización y evaluar en qué grado ésta puede aceptarlo.

Este grado de aceptación dependerá de en qué medida el impacto de éste pueda afectar a los objetivos corporativos de empresa.

El grado de aceptación o tolerancia al riesgo estará influenciado por factores estratégicos internos de la propia organización, al mercado en el que opere y la experiencia histórica de sucesos vividos en el sector.

Poder aunar estas variables aportará clarividencia y reflejará de manera fiel la realidad para un correcto análisis.

2. Análisis Cuantitativo:

Tras identificar y evaluar las causas de ocurrencia del riesgo, el siguiente paso debe ser cuantificar su posible impacto y la probabilidad de ocurrencia del mismo.

En esta fase se debe diferenciar entre riesgo bruto y riesgo neto.

- **Riesgo bruto:** Medición de un determinado riesgo en función de la probabilidad de ocurrencia y las consecuencias del posible impacto sin tener en cuenta todos los medios para aminorar, transferir o prevenirlo.
- **Riesgo neto:** Medición teniendo en cuenta las consecuencias del impacto y probabilidad de ocurrencia considerando todos los factores aplicados para su prevención, transferencia o reducción.

Tras diferenciar estos dos conceptos se debe realizar una estimación de Impacto y Probabilidad de ocurrencia.

Mediante la estimación de valores utilizando modelos aceptados para la simulación Montecarlo, determinaremos la posición de riesgo bruto y neto.

Aplicar este tipo de simulación aportará una valoración más realista si utilizamos valores dentro de rango de variabilidad que asumir valores puntuales. Por otro lado utilizar un número elevado de iteraciones proporciona mayor objetividad al análisis.

Fruto de esta fase, conoceremos qué riesgos son los que pueden provocar un mayor impacto negativo para el devenir de la empresa.

Además obtendremos una comparativa entre riesgo neto y bruto mediante representación gráfica, para conocer si la posición bruta y neta se debe a la probabilidad de ocurrencia o las consecuencias de su impacto.

3. Análisis de los controles existentes:

El objetivo principal de esta tercera fase es conocer los controles de riesgos que dispone la corporación con el fin de determinar su eficacia relativa para posteriormente analizar el coste-beneficio de los mismos.

Para realizar una gestión de riesgos exitosa, en primer lugar, se debe conocer la eficiencia de los controles tanto externos como internos que dispone la compañía para controlar, evitar o reducir los riesgos a los que está expuesta.

Las medidas internas que puede disponer una compañía son básicamente los recursos de la propia empresa establecidos por la dirección.

Las medidas de naturaleza externa son las establecidas por las autoridades y regulaciones que velan por el correcto funcionamiento del sistema en general.

El siguiente paso a realizar será analizar el coste de estos controles y el beneficio que su aplicación supone para la corporación

Como resultado de éste análisis obtendremos una representación gráfica o Mapa de Riesgos, mediante el cual podremos conocer el riesgo para su eliminación, reducción o transferencia en función de su impacto y probabilidad.

Por otro lado también obtendrá una representación gráfica sobre coste-beneficio de estos controles con lo cual permitirá conocer y tomar decisiones sobre en qué casos será rentable invertir en gestión de un riesgo u otro, en función de su importancia y eficiencia de los controles con los que cuenta la organización.

4. Establecimiento de resultados:

El objetivo principal de esta cuarta y última fase es determinar la exposición al riesgo de la corporación y la sensibilidad de los controles de los que dispone.

Es necesario conocer la relación entre los riesgos analizados, si existe una posible correlación o dependencia entre los mismos con el fin de establecer el "Value at Risk" o exposición al riesgo.

Esta medida representa la posible pérdida máxima que podría sufrir la empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Con esta herramienta se determinará:

- Expected Short Fall: cuantía máxima de exposición al riesgo que podría soportar la compañía, si se superase el VaR "Value at Risk".
- Qué probabilidad existe en superar la capacidad máxima de retención.
- Cálculo del tiempo necesario en que el capital y esfuerzo invertido repercutirá en los controles, así como la posible pérdida de no haber realizado la inversión.

Por último, de las conclusiones y resultados obtenidos de este proceso se deberá establecer un plan estratégico de gestión de riesgos para la empresa.

Gracias a los conocimientos adquiridos durante todo este proceso resultará mucho más sencillo diseñar un plan para mitigar estos riesgos de manera eficaz acorde con las necesidades requeridas en cada caso.

El último paso será analizar de todos los recursos y opciones existentes en el mercado asegurador, encontrar y negociar una solución para cada necesidad.

7.3- Aplicaciones de la Gerencia de Riesgos

Una vez detallado el proceso de Gerencia de Riesgos, especificaremos en qué áreas será de aplicación práctica en los clientes de la correduría.

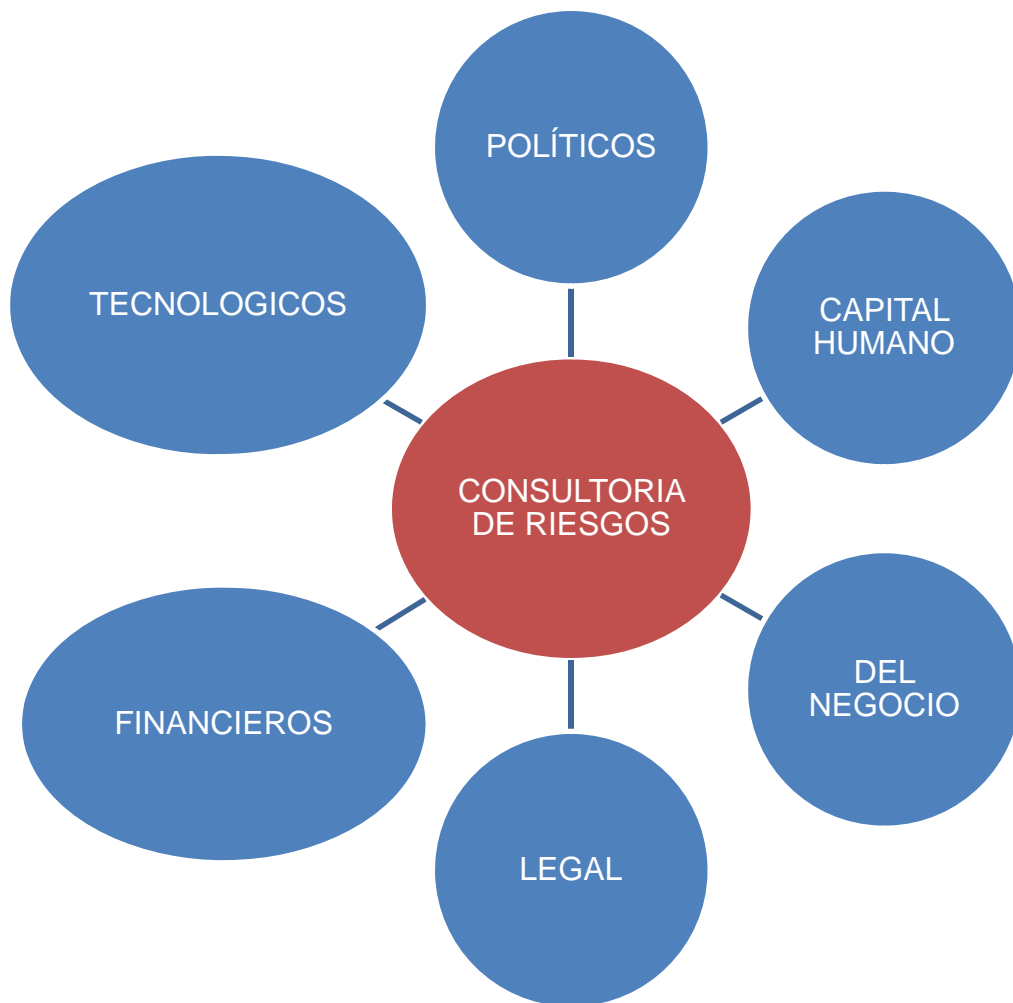
En la actualidad son muchos los riesgos de reciente aparición de preocupan a empresas y particulares, todos ellos pueden tener un impacto nefasto para el correcto desarrollo de la actividad.

Entre ellos podemos encontrar:

- Imagen de Marca
- Alianzas Estratégicas
- Propiedad Intelectual
- Nuevos canales de distribución
- Sistemas de Información
- Outsourcing
- Terrorismo
- Cambio climático
- Globalización
- Medioambientales
- Crisis económica
- Absentismo laboral
- Inmigración

A todos ellos debemos sumarles un largo etcétera de riesgos de distinta índole a los que habrá que hacer frente y poder gestionarlos de forma eficaz para ofrecer soluciones rápidas y a medida.

A continuación se detallan los riesgos a los que se aplica el servicio de Consultoría de Riesgos:



El servicio de Consultoría de Riesgos debe ofrecerse de forma muy profesionalizada ya que una gestión eficaz permitirá conocer los riesgos al que el cliente está expuesto y poder contrarrestar su impacto negativo para aprovechar las oportunidades que éste plantea.

Concretamente se debe ofrecer al cliente:

- **Auditoria de riesgos:** Para ello se debe identificar y analizar los riesgos como se ha comentado con anterioridad mediante:
 - Cuestionarios de evaluación
 - Visita e Inspección del emplazamiento del riesgo en concreto.
 - Análisis del historial de siniestralidad.

- **Diseño de Programas de Seguro:** Analizar de entre todas las opciones que brinda el mercado asegurador, la que más se ajuste a las necesidades demandadas en cada caso y posterior negociación para aceptación y presupuesto.

También se debe, si se da el caso, analizar cada una de las coberturas y servicios propuestos y compararlas con las contratadas en ese momento.

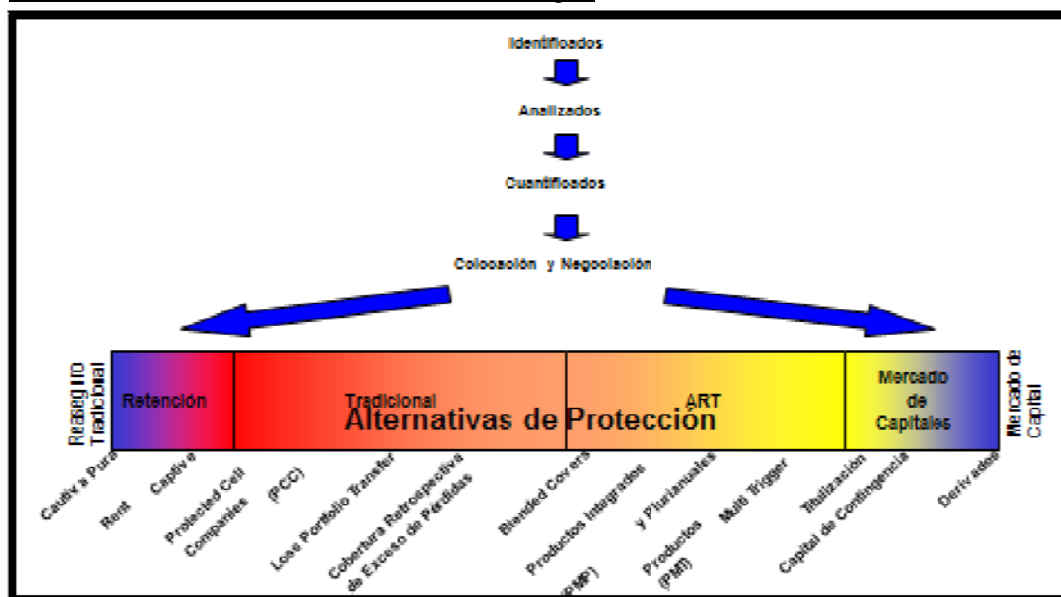
- **Planes de Continuidad del Negocio**
- **Transferencia Alternativa de Riesgos:** En este sentido, como su nombre indica, se deben analizar los riesgos en cada caso y establecer, si fuera necesario, una solución basada en si se asesora hacia retención o transferencia del riesgo.

Estas formas alternativas están plenamente adecuadas a las necesidades específicas de cada cliente en función de la clase de riesgos al que está expuesto.

Se trata de coberturas plurianuales que abarcan distintas clases de riesgos.

Gracias a estas soluciones aumenta la eficacia en la gestión de los riesgos ya que se dispone de más instrumentos.

Formas Alternativas de Transferencia de Riesgos



Fuente: Domínguez, L: Documento Máster– La Gestión de Empresas de Correduría de Seguros

En definitiva, se deben retener los riesgos de alta probabilidad y reducido impacto y transferir los de poca probabilidad y alta intensidad.

En cuanto a retención se dispone de varios métodos:

- **Con cargo a Resultados:** Asumir plenamente el siniestro, puede poner en peligro la organización en caso de siniestro punta y crear incertidumbre entre accionistas.
- **Establecer Franquicias:** Retención parcial.
- **Estructurar Pólizas de Crédito:** Se trata de una retención total. Se dispone de varios fondos cuando sea preciso para que en caso de siniestro, la empresa no vea afectado su normal desarrollo en su actividad.
- **Constituir un Fondo de Autoseguro:** Consiste en la aportación a un fondo de reservas en cada anualidad para realizar una retención parcial o total del riesgo. En este caso se desaconseja por su desaconsejable impacto fiscal.
- **Creación Compañía Cautiva:** Una cautiva es una compañía de seguros perteneciente a una empresa que no opere en el sector seguros y que su finalidad principal es la de financiar los riesgos de la empresa propietaria.
- **FINITO:** Consiste en la creación de un fondo por parte de la empresa dónde aportará cantidades constantes durante un periodo de tiempo pactado, previamente, con el objetivo de financiar siniestros eventuales.

- **Diseño de mapas de riesgos:**

Mapa de Riesgos



Fuente: Domínguez, L: Documento Máster– La Gestión de Empresas de Correduría de Seguros

Gracias a una correcta elaboración de un mapa de riesgos, permitirá detectar y definir riesgos, tanto internos como externos, a los que el cliente sufre exposición.

Tras observar el cuadro anterior, nos damos cuenta que tanto empresas como particulares están expuestos a multitud de riesgos.

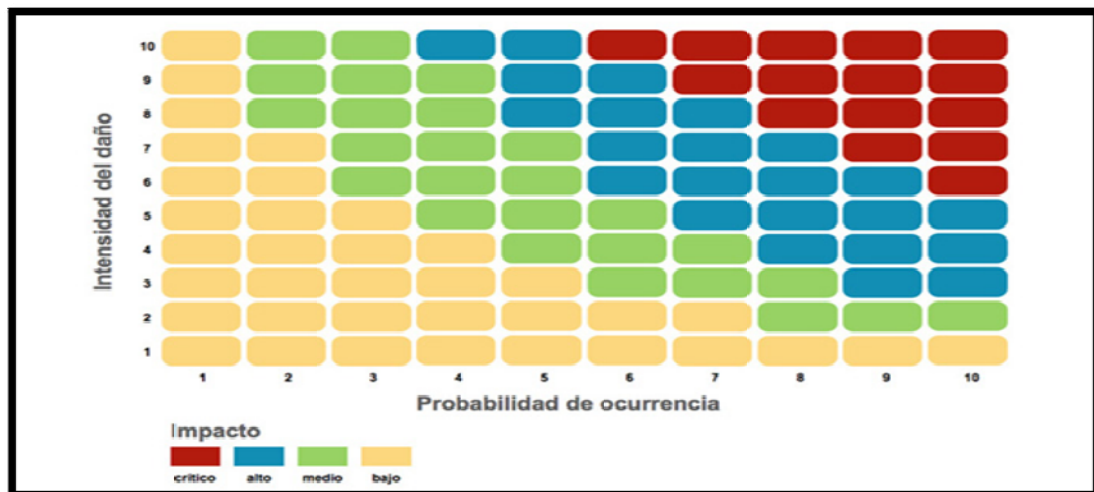
Estos riesgos pueden ser Internos o Externos, Financieros, de empleados, de productos, sociales, Medioambientales, de estrategia, etc... a menudo riesgos operacionales y estratégicos, a pesar de ser realmente importantes, en muchos casos no se tienen en consideración.

Para cada uno de ellos se debe encontrar una fórmula para gestionarlos eficazmente y encontrar soluciones a medida en cada caso.

En este caso, tanto particulares como empresas necesitan encontrar todos los elementos y soluciones necesarias para que en caso que estos riesgos se materialicen, logren reducir o controlar sus consecuencias, para, de este modo, lograr el correcto desarrollo del negocio, en caso de empresas, o no ver comprometido su patrimonio en particulares.

El objetivo principal de una correduría enfocada a la Gestión de Riesgos debe ser transformar la existencia de estos riesgos en oportunidades.

Mapa de relación Intensidad/Probabilidad de ocurrencia:



Fuente: Domínguez, L: Documento Máster– La Gestión de Empresas de Correduría de Seguros.

Tras la detección de riesgos tanto internos como externos, se debe proceder a analizar qué probabilidad de ocurrencia tienen y qué intensidad de daño pueden provocar.

Esta relación se detalla mediante el gráfico anterior. Cuanta mayor probabilidad de ocurrencia y mayor intensidad de daño (color rojo), más atención habrá que poner al riesgo en cuestión. En consecuencia, más

recursos y soluciones habrá que aportar para minimizarlo, prevenirlo o transferirlo.

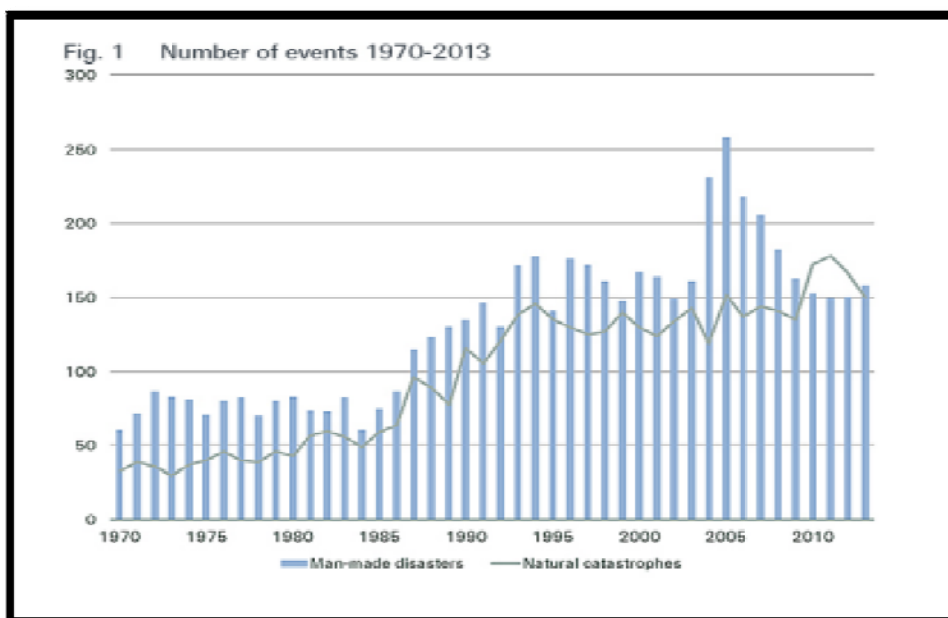
- **Servicio de Ingeniería:** Desde el departamento interno de Ingeniería, se ofrecerán los siguientes servicios a los clientes:
 - Valoración de activos
 - Análisis y controles del riesgo
 - Control de los Sistemas de Prevención
 - Implantación de Sistemas de Prevención
 - Auditorías en valoración económica en procesos de Fusiones y Adquisiciones

8. Justificación de aplicación de gestión de riesgos

En un entorno de globalización, factores como la innovación tecnológica, cambios políticos, fusiones y adquisiciones entre empresas, aparición de nuevas y estrictas leyes, cambios en necesidades de clientes, enfermedades nuevas.... tanto particulares como empresas ven expuesto su patrimonio a una serie de factores externos que pueden dañarlo de manera irreparable.

Es por ello que resulta inevitable hacer frente a esta situación, obteniendo información de los factores de riesgo que nos rodean para prevenirlos o minimizar su impacto.

Frecuencia de siniestros catastróficos en los últimos años:



Fuente (Swiss Re -Sigma 01-2014)

Como podemos observar, el gráfico anterior nos muestra desde el año 1970 todos los siniestros catastróficos producidos por el hombre y producidos por la naturaleza. Podemos apreciar que el valor de estos siniestros catastróficos ha ido aumentando de forma gradual a consecuencia de la exposición a este tipo de riesgos.

Factores como la globalización, la acumulación de grandes riesgos en ciertas zonas del planeta, servicios, las empresas industriales, hace que tanto empresas como particulares quieran lograr cada vez más nuevos logros y nuevas metas.

Por ello deberán incurrir en ciertos riesgos.

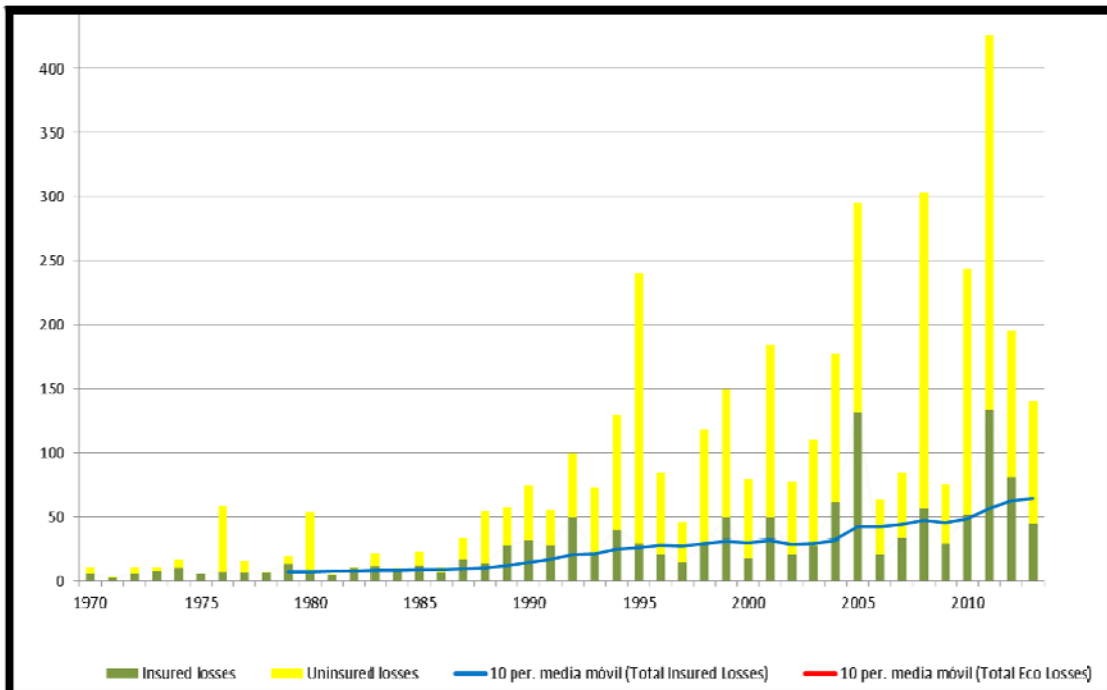
Evolución IBEX 35 en los últimos 4 años:



Fuente: La Expansión, evolución IBEX35

Sin ir más lejos, en España, podemos ver en el anterior gráfico la evolución bursátil del IBEX-35 en los últimos cuatro años. En este caso miles de personas vieron afectado su patrimonio debido a la baja cotización de sus acciones. Aquí otro caso de exposición al riesgo, en este caso financiero.

Eventos asegurados vs no asegurados:



Fuente: Swiss Re -Sigma 01-2014

Es por ello que esta nueva situación exige nuevos planteamientos para lograr aportar soluciones a esas necesidades demandadas.

En el grafico anterior podemos observar un histórico de eventos acaecidos estando bajo cobertura de seguro o no.

Podemos observar que las pérdidas no aseguradas son mucho mayores que las aseguradas.

Nada más lejos de la realidad, resulta imprescindible encontrar soluciones y aportar por parte de corredurías una Gestión Integral de Riesgos.

Tras observar los datos anteriores, nos damos cuenta que tanto empresas como particulares están expuestos a multitud de riesgos.

Estos riesgos pueden ser Internos o Externos, Financieros, de empleados, de productos, sociales, Medioambientales, de estrategia, etc...

Para cada uno de ellos se debe encontrar una fórmula para gestionarlos eficazmente y encontrar soluciones a medida en cada caso.

Tanto particulares como empresas necesitan encontrar todos los elementos y soluciones necesarias para que en caso que estos riesgos se materialicen, logren reducir o controlar sus consecuencias, para, de este modo, lograr el correcto desarrollo del negocio, en caso de empresas, o no ver comprometido su patrimonio en particulares.

Desde aquí reiteramos, una vez más que, el objetivo principal de una correduría enfocada a la Gestión de Riesgos debe ser transformar la existencia de estos riesgos en oportunidades.

9. Soluciones alternativas a la transferencia de riesgos tradicional

Dada la complejidad de riesgos a los que un Correduría se debe enfrentar a diario para ofrecer soluciones eficaces, transferencia tradicional de riesgos a parte, existen herramientas alternativas para la cobertura de éstos complejos riesgos.

A medida que las necesidades de cobertura de riesgo evolucionan, en un entorno de globalización dónde las soluciones tradicionales de tratamiento de riesgos a veces resultan insuficientes, estas soluciones deben evolucionar e ingeniar nuevas alternativas para dar respuesta a éstos riesgos.

Fruto de esta situación, recomendamos que toda Correduría, con el objetivo de ofrecer una cobertura de Gestión Integral de los Riesgos de sus clientes, debe ofrecer y especializarse en asesoramiento y gestión sobre distintas alternativas para dar respuesta a riesgos específicos dónde la forma tradicional no resulte plenamente eficaz.

9.1- Creación de cautivas

Los grandes corredores de hoy en día deben tener una división especializada encargada del asesoramiento y gestión de cautivas para sus clientes.

Por otro lado, el coste del seguro tradicional, las restricciones cada vez mayores por parte de las compañías en la aceptación de riesgos y la limitación del mercado tradicional asegurador hace que aumente la proliferación de este tipo de sociedades para dar cobertura en ciertos casos y riesgos.

Una Cautiva es una compañía de seguros o reaseguros creada para financiar los siniestros de otra empresa que no opere en el sector asegurador.

Una compañía de seguros cautiva puede operar como seguro o reaseguro. Las cautivas usualmente están domiciliadas en países dónde la jurisdicción se especializa para este tipo de negocios.

Funciones de un Cautiva:

- Retención de riesgos de elevada frecuencia y bajo impacto, cuya aceptación resulta eficaz.
- Financiación para riesgos de baja frecuencia y gran impacto que no cubre el mercado tradicional.

Esta división especializada dentro de la correduría se encargará de:

- Asesorar sobre el tipo de sociedad en que debe constituirse la cautiva.
- Elección del país más adecuado.
- Asesorar sobre la posibilidad de alquilar de una sociedad cautiva.
- Administrar la sociedad.
- Administrar rendimientos financieros de las inversiones de la sociedad.

El corredor debe facilitar todos los trámites para la constitución de la cautiva además de prestar un servicio asesoramiento sobre la Gestión Integral de la sociedad.

Son muchos los motivos por los que un cliente puede encontrar en una cautiva la solución de transferencia de su riesgo:

- Ineficiencias en transferencia de riesgos tradicional de alta frecuencia y baja intensidad.
- Elevados costes de transacción de intercambio de pagos de primas y siniestros en la transferencia tradicional.
- Beneficios y ventajas para favorecer la siniestralidad aplicando medidas correctas y adecuadas.

Ventajas de una Sociedad Cautiva:

- Deducción de pago de primas.
- Ventajas fiscales que supone depositar las reservas de la sociedad cautiva en un país donde reciban un mejor trato fiscal, aunque actualmente la tributación de este tipo de sociedades está mucho más regulada.
- Consideración explícita de las rentas de inversión en el pago de siniestros.
- Acceso directo al mercado reasegurador.

Los riesgos típicos en que una compañía utiliza una cautiva son:

- Propiedad e interrupción de negocios
- Riesgos de responsabilidad civil y de productos de terceros.
- Riesgos de responsabilidad patronal.
- Indemnización a los trabajadores.
- Marinos.
- Crédito.
- Beneficios para los empleados que incluyen beneficios médicos, accidentes personales y en algunos casos, seguros de vida entera.
- Obligaciones de indemnización para directores, funcionarios y profesionales.

9.2- Riesgo finito

El Riesgo Finito es otra solución muy común como alternativa de financiación de riesgos.

El Riesgo Finito tiene como finalidad principal la compensación del riesgo en el tiempo.

Consiste en la creación de un fondo por parte de asegurados individuales depositados a la aseguradora para transferir la financiación de futuros siniestros durante la vigencia del contrato.

Las características de este tipo de solución de transferencia de riesgos son:

- Aceptación limitada del riesgo por parte de asegurador o reasegurador.
- Duración plurianual del contrato.
- Capital y duración del contrato predefinidos.
- Duración plurianual del contrato.
- División de beneficios entre asegurador y asegurado. Reembolso al final del contrato al asegurado de primas sobrantes tras deducción de pago de siniestros.
- Intereses devengados durante la vigencia del contrato tienen una consideración explícita en el cálculo de la prima, éstos se suman para aumentar capital asegurado.

El Seguro Finito resulta una solución de transferencia de riesgos cada vez más común, sobretodo es muy empleada por riesgos estacionales, como pueden ser estaciones de esquí cuya cuenta de resultados depende de la cantidad de precipitaciones en forma de nieve caída durante la temporada de invierno. También en empresas de producción de refrescos y helados en las que sus ventas dependerán de las temperaturas y meteorología de los meses veraniegos.

9.3- Seguros plurianuales integrados multiramos

Esta tipo de producto supone una novedosa alternativa de Transferencia de Riesgo.

Los seguros Plurianuales consisten en una integración de riesgos tradicionales de varios ramos, como Incendio, Responsabilidad Civil y Pérdida de Beneficios, en un mismo producto durante varios años.

El objetivo es incluir coberturas especiales e incluirlas en un conjunto de varios riesgos tarificados de manera integral.

Ventajas de los seguros Plurianuales:

- Inclusión en mismo producto la integración de riesgos especiales.
- La retención del asegurado y la responsabilidad del oferente son agregadas para todos los ramos durante la vigencia del contrato.
- Volatilidad de la siniestralidad de cartera de riesgos integrados < Siniestralidad de cartera de riesgos individuales.
- Gran estabilidad en costes de los riesgos.
- Plenamente adaptado a las necesidades de cobertura de cada cliente.

Aunque aparentemente parezca una solución atractiva y factible de ser empleada, resulta presentar dificultades en su puesta en práctica.

Los principales motivos son:

- En fase inicial dónde el asegurador debe analizar el riesgo del cliente para ofrecer una estructura adaptada y coberturas necesarias para el cliente, se derivan altos costes derivados de negociaciones y traslado de información.
- Limitación en mercado para atender este tipo de soluciones.
- La gran departamentalización en estructuras organizativas de clientes, dónde cada departamento está claramente delimitado y especializado en su materia, resulta un importante impedimento para una gestión integral de sus riesgos

10. Ventajas de la gestión de riesgos

Tras detallar todo el proceso, que debe emplearse en una correduría de seguros y reaseguros, para ofrecer una exitosa Gestión Integral de los Riesgos de sus clientes analizaremos qué ventajas supondrá una correcta aplicación de este servicio.

En primer lugar la aplicación de este servicio generará un mapa de riesgos con el objetivo de reflejar de la manera más fiel y ajustada a la realidad, la situación del entorno de riesgos al que el cliente, tanto empresa como particular, está expuesto.

El simple hecho de poseer un correcto mapa de riesgos supondrá tener pleno conocimiento de los riesgos que podrán suponer una amenaza para el patrimonio y responsabilidades de los clientes y, de este modo, buscar y analizar eficientes soluciones adaptadas a las necesidades de cada caso.

Una vez analizadas las amenazas y aplicadas las soluciones oportunas, el cliente adquirirá, en su entorno, una mejor imagen de solvencia y transparencia.

Acreditar una correcta y fiable solvencia es muy importante en los mercados actuales ya que de este modo se incrementará la confianza con los propios de clientes, con accionistas de la empresa, proveedores y empleados.

En la situación actual de alta competencia en los mercados una correcta Gestión Integral de Riesgos generará una importante ventaja competitiva con el resto de competidores.

11. Conclusiones

Tras la realización del presente documento podemos concluir que, tras detectar que la actual demanda de servicio de Gestión Integral de Riesgos por parte de particulares y empresas cada día es mayor, en un mundo inmerso en la globalización, un entorno de constante innovación industrial, de comunicación, de servicios, procesos de producción, etc... alguien debe hacer frente a esta demanda y dar respuesta con profesionalidad.

Es por ello que la figura del corredor debe profesionalizarse y encarar su actividad y estructura a ofrecer un servicio de Gestión de Riesgos Integral para sus clientes.

Este tipo de servicios, actualmente, solo los ofrecen pocas corredurías del mercado.

La figura del Corredor debe romper con la forma tradicional de mediación y encarar su profesión hacia éste sentido.

Durante el transcurso de este documento, hemos analizado que el desempeño de este servicio por parte de corredores, ofrecerá ventajas tanto a clientes (a la hora de identificar y analizar sus riesgos) como a entidades aseguradoras (para prevenir o minimizar esos riesgos y rebajar su siniestralidad).

Con la elaboración de esta tesis también hemos analizado el proceso de constitución de la sociedad que debe seguir la Correduría, qué estructura organizativa y los servicios que ésta albergará para ofrecer soluciones a medida, de manera eficaz y profesional a todo tipo de riesgos al que el cliente esté expuesto.

Tanto hoy en día como en un futuro, consideramos de vital importancia que tanto particulares como empresas implanten una Gerencia Integral de Riesgos para elaborar un Mapa de Riesgos con el fin de obtener un análisis e identificación y qué frecuencia e impacto pueden tener éstos en caso de siniestro. Su objetivo es obtener soluciones para salvaguardar su patrimonio y responsabilidades.

De este modo los clientes que apliquen esta Gerencia de Riesgos contarán con una importante ventaja competitiva respecto a sus competidores.

Es por ello que consideramos que la figura del corredor de seguros, con una estructura como la detallada en este documento, con los recursos y personal necesario, podrá ofrecer este servicio con éxito y de manera profesional.

Mediante una correcta implantación de este proceso las empresas y particulares protegerán su patrimonio, adquiriendo más solvencia en sus estados financieros y generando confianza tanto a nivel interno de empleados y accionista como externo.

Según Pedro Tomey, Managing Director y Chief Reputation Officer de Aon España: *“En los últimos años, debido al vertiginoso desarrollo de las tecnologías de la información y de la mayor concienciación sobre la multiculturalidad, se ha producido un importante incremento en el número de formas en las que una organización puede ver dañada su reputación. Para muchas de ellas, contar con una estrategia específica de gestión de riesgos puede ser crucial tanto para proteger su cuenta de resultados como para ser capaz de recuperarse del impacto”*.

En los últimos años la implantación de ésta Gerencia de Riesgos resulta en casos difícil dado que en España hay baja cultura de riesgo y falta de convencimiento por parte del primer nivel de la estructura organizativa en implantar este proceso. Creemos que en general predomina la cultura de escoger la estrategia más beneficiosa a corto plazo. Esto supone una resistencia para una correcta implantación de la Gestión de Riesgos.

Esta mentalidad está cambiando, por lo tanto nos encontramos en una situación dónde tanto gerentes de empresas como particulares deben confiar en la figura del corredor para gestionar de una manera integral, eficaz y profesional sus riesgos.

Con la elaboración de ésta tesis, esperamos que pueda servir de ayuda para todo aquél que quiera crear una correduría o redirigir los servicios de la suya. Sabemos que para aplicar estos procesos con éxito, un corredor debe contar con los conocimientos, infraestructuras y recursos necesarios, pero si sigue con detalle todo el proceso descrito en este documento, no dudamos que lo podrá aplicar con éxito.

12. Bibliografía

Citas de artículo

NAVAS, J.: “Algunas reflexiones sobre los actuales modelos de Gestión de Riesgos.” – Fundación MAPFRE [núm. 102 1er cuatrimestre 2009].

PASCUAL, R.; GRISOLÍA, S: “Nuevos retos en la Gerencia de Riesgos; Tomar decisiones en escenarios inestables.” - Fundación MAPFRE [núm. 103 1er cuatrimestre 2009].

SIN AUTOR: Aon Risk Solution - “Top ten principales riesgos” Noticias AON (27 de Abril de 2015).

Citas de informes

ICEA. Situación general de los canales de distribución en el año 2013.

ICEA. Crecimiento sector asegurador de Enero a Diciembre del año 2014.

ICEA. Volumen de negocio distribuido por canales. Datos 2013.

DOMÍNGUEZ, L.- ERM Risk Management: “La Gestión de las empresas de Correduría de Seguros” (Marzo de 2015).

DOMÍNGUEZ, L.- “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos.”, Cuadernos de Dirección Aseguradora, núm. 26 (Curso 2003/2004).

MONRÀS, X.: “La Gerencia de Riesgos y la gestión técnica de Grandes Riesgos Industriales” (9 de Enero de 2015).

Fuentes de internet

ERM: Soluciones Integrales de Gestión de Riesgos: www.ermgrupo.com

MARSH & McLENNAN: www.marsh.com

WILLIS – Global Risk Advisor: www.willis.com

AON: Risk, Reinsurance, Human Resources: www.aon.com

MAPFRE: www.fundacionmapfre.com

ALLIANZ: www.allianz.es

REALE: www.reale.es

PLUS ULTRA: www.plusultra.es

Fuentes oficiales

DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES –
Formulario Inscripción Corredor de Seguros:

http://www.dgsfp.mineco.es/mediadores/FormulariosMEDinscripcion_ver_1.asp

13. Anexo

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE CORREDOR DE SEGUROS, PERSONA JURIDICA



MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

Dirección General de Seguros
y Fondos de Pensiones

D				
en nombre y representación de la sociedad				
con NIF/NIE		, domicilio social en		provincia de
CP	Calle	nº	20	piso
puerta ,y domicilio a efectos de notificaciones en				
provincia de		CP	Calle	
puerta ,		nº		piso
nº teléfono		nº de fax		
correo electrónico				
y (en su caso) dominio en Internet				

Primero: Solicita la preceptiva inscripción de _____ en el Registro administrativo especial de Mediadores de seguros, corredores de reaseguros y sus altos cargos, conforme a lo dispuesto en la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y de reaseguros privados, para ejercer como **corredor de seguros, persona jurídica**.

Segundo: A fin de acreditar el cumplimiento de los requisitos exigidos en el artículo 27 y siguientes, en los términos establecidos en la disposición transitoria tercera de la citada Ley 26/ 2006 aporta los siguientes documentos:

1.- _____

2.- _____

3.-

Tercero: Ha designado como titular del servicio o departamento de atención al cliente, o en su caso, como defensor del cliente a D. _____, de acuerdo con el Reglamento de funcionamiento que se adjunta.

Cuarto: Se compromete a aportar con carácter inmediato la documentación acreditativa de las modificaciones que, en su caso, se produjeran en las circunstancias y documentos que se presenten para obtener la Inscripción.

En _____, a _____ de _____ de 201 .

Fdo.: _____

Sra. Directora General de Seguros y Fondos de Pensiones.

En cumplimiento del artículo 5 de la Ley Organiza 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal se le informa de que sus datos de carácter personal que pudieran constar en la documentación que nos remita pasarán a formar parte de un fichero automatizado o no, responsabilidad de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía y Competitividad (DGSFP), sita en el Paseo de la Castellana 44, 28046 Madrid, con la finalidad de gestionar el trámite solicitado por VD., y se utilizarán en los términos previstos en los procedimientos administrativos que sean necesarios para su tramitación y posteriores comunicaciones, y podrán ser comunicados a los organismos públicos necesarios para completar la tramitación requerida. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición ante la DGSFP en la dirección anteriormente indicada, por escrito y mediante la debida acreditación de su identidad.

*Nota explicativa sobre la forma de acreditar documentalmente los requisitos establecidos en el artículo 27 y concordantes de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, por las personas jurídicas que quieran obtener la **inscripción** en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y sus altos cargos, como **corredor de seguros, persona jurídica**, y modelos de documentos a presentar con la solicitud de inscripción*

1. Ámbito de actuación.

Se deberá aportar declaración formulada por el representante legal de la sociedad, que acredite el ámbito territorial de operaciones en el que pretende ejercer su actividad, o alternativamente (ANEXO I), copia legalizada de la escritura que contenga los estatutos sociales en los que se recoja expresamente el domicilio social y el ámbito territorial de operaciones de la sociedad.

Por ámbito territorial de operaciones debe entenderse, el ámbito geográfico en el que se pretende realizar operaciones de mediación en seguros, asesorando y asistiendo a los clientes, especialmente en los supuestos de siniestro.

2. Estatutos sociales y forma mercantil.

○ **Constitución y Estatutos sociales:** deberá aportarse el Original o la copia legalizada de la escritura de constitución como sociedad mercantil o cooperativa y, en su caso, de las modificaciones posteriores, **inscrita en el Registro Mercantil**, incluyendo los estatutos sociales.

• **Denominación social:** deberá tenerse en cuenta la prohibición contenida en el artículo 5.2 letra d), de Ley 26/2006 y la reserva contenida en el artículo 7 del R.D. Legislativo 6/2004 por el que se aprueba el Texto Refundido de la ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, a fin de no adoptar denominaciones que induzcan a confusión o reservadas a las entidades aseguradoras:

“Artículo 5.2.

Los mediadores de seguros y de reaseguros privados no podrán:

d) Utilizar en la denominación social y en la publicidad e identificación de sus operaciones mercantiles, expresiones que estén reservadas a las entidades aseguradoras o reaseguradoras que puedan inducir a confusión con ellas....”

“Artículo 7.

5. En la denominación social de las entidades aseguradoras se incluirán las palabras «**seguros**», conforme a su objeto social, **quedando reservadas las mismas en exclusiva para dichas entidades.».**

○ **Objeto social:** la realización de la actividad de **correduría de seguros.**

• Cuando la sociedad sea por acciones, estas habrán de ser **nominativas.**

3.- Participaciones significativas y altos cargos.

Deberá aportarse declaración del representante legal relativa a los altos cargos y a los socios con participación significativa para su inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos. (ANEXO II).

Declaración de idoneidad: Por cada uno de los nuevos socios adquirentes de las acciones o participaciones sociales se deberá aportar una declaración de idoneidad según el modelo que se adjunta como ANEXO III.

4.- Administradores.

Por cada uno de los administradores y director general, gerente o asimilado, se deberá aportar:

- Declaración de experiencia adecuada para ejercer sus funciones ajustada al modelo que se adjunta como ANEXO IV.

Quedará acreditado el cumplimiento del requisito de experiencia exigido en el artículo 27.1 letra c) de la Ley 26/2006, cuando, al menos, la mitad de los administradores justifique documentalmente el desempeño, durante un plazo no inferior a dos años, de funciones de administración, dirección, control o asesoramiento en entidades públicas o privadas de dimensión análoga al proyecto empresarial para ejercer la actividad de correduría de seguros o funciones de similar responsabilidad como empresario individual.

- Honorabilidad comercial y profesional: Por cada uno de los administradores se deberá aportar declaración de reunir el requisito de honorabilidad comercial y profesional y carecer de antecedentes penales de conformidad con lo exigido en el artículo 27. 1 letra d) de la Ley 26/2006. (ANEXO IV)

5- Órgano de dirección responsable de la mediación de los seguros y dirección técnica o puesto asimilado.

1.- Acuerdo del órgano de administración en el que se designe a las personas que integran el órgano de dirección responsable de la mediación de los seguros y al Director o directores técnicos.

2.- Honorabilidad comercial y profesional: Por cada una de las personas que integran el órgano de dirección y las que ejercerán la dirección técnica o puesto asimilado, se deberá aportar declaración de reunir el requisito de honorabilidad comercial y profesional y carecer de antecedentes penales de conformidad con lo exigido en el artículo 27.1 letra d) de la Ley 26/2006. (ANEXO V)

3.- Conocimientos necesarios: al menos, la mitad de las personas que integran el órgano de dirección y las que ejercerán la dirección técnica o puesto asimilado deberán acreditar la superación de un curso de formación en materias financieras y de seguros privados o una prueba de aptitud conforme a lo exigido en el artículo 39 de la Ley 26/2006 y en la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, de 18 de febrero de 2011 (B.O.E. de 5 de marzo de 2011).

El cumplimiento de este requisito podrá acreditarse de las siguientes formas alternativas:

- Fotocopia compulsada o legalizada de la certificación emitida por el organizador, de conformidad con lo previsto en el artículo 39 de la Ley 26/2006, y la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de 18 de febrero de 2011 (B.O.E. de 5 de marzo de 2011), acreditativa de la superación del curso o prueba de aptitud.

o

- Fotocopia del diploma de “Mediador de Seguros Titulado”.

6.- Demás personas que participarán en la mediación de los seguros (empleados y auxiliares externos):

1.- Honorabilidad comercial y profesional: declaración emitida por el representante legal de la sociedad acreditativa de que las personas que participan, como empleados o auxiliares externos, directamente en la mediación de los seguros bajo la dirección de la sociedad reúnen el requisito de honorabilidad comercial y profesional y carecen de antecedentes penales de conformidad con lo exigido en el artículo 27.1 letra d) de la Ley 26/2006. (ANEXO VI)

2.- Conocimientos y aptitudes necesarios: deberá aportarse la justificación documental de los conocimientos exigidos a las personas que participarán como empleados o auxiliares externos directamente en la mediación de los seguros de acuerdo con lo previsto en la Resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de 18 de febrero de 2011 (B.O.E. de 5 de marzo de 2011).

7.- Seguro de responsabilidad civil profesional u otra garantía financiera.

Se deberá aportar original o copia legalizada de la póliza de seguro de responsabilidad civil profesional u otra garantía financiera, que será al menos de

1.250.618 euros por siniestro y, en suma, 1.875.927 euros para todos los siniestros correspondientes a un determinado año, conforme a lo establecido en el artículo 27.1 letra e) y en la disposición transitoria tercera, 1 letra a) de la Ley 26/2006, que contenga las condiciones generales, particulares, y en su caso especiales.

Para iniciar la tramitación del expediente bastará la presentación de la solicitud de seguro u otra garantía financiera sellada por la entidad que asumirá la garantía.

8.- Capacidad financiera.

De acuerdo a lo establecido en el artículo 27,1 letra f) y en la disposición transitoria tercera 1 letra b) de la Ley 26/2006 , alternativamente se deberá aportar:

- Acreditar documentalmente la contratación de un aval emitido por una entidad financiera o un seguro de caución por el cuatro por ciento del total de las primas anuales percibidas. No podrá ser inferior a 18760 euros. Calculado conforme al ANEXO VII.
En este caso, para iniciar la tramitación del expediente bastará la presentación de la solicitud de seguro o aval sellada por la entidad que asumirá la garantía.

ó

- Acreditación documental de los acuerdos suscritos con las entidades aseguradoras relativos a que los importes abonados por la clientela se realizarán directamente a través de domiciliación bancaria en cuentas abiertas a nombre de aquellas, y que las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios, mediante certificación emitida por las entidades aseguradoras para las que se mediará.

ó

- Declaración del representante legal de la sociedad solicitante asumiendo el compromiso de ofrecer a los tomadores una cobertura inmediata entregándoles el recibo emitido por la entidad aseguradora, y las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios. ANEXO X).

9.- Programa de actividades y de formación continua. (ANEXO VIII)

Se deberá presentar un programa de actividades en el que se deberá indicar, al menos, los ramos de seguro y la clase de riesgos en que se proyecte mediar, los principios rectores y ámbito geográfico de su actuación; la estructura de la organización, incluyendo los sistemas de comercialización, los medios personales y materiales de los que se vaya a disponer para el cumplimiento de dicho

programa, y los mecanismos adoptados para la solución de conflictos por quejas y reclamaciones de los clientes.

Además, para los tres primeros ejercicios sociales, deberá contener un plan en el que se indique de forma detallada las previsiones de ingresos y gastos, en particular los gastos generales corrientes, las comisiones y las previsiones relativas a primas de seguro a intermediar, con la justificación de las previsiones que contemple y de la adecuación a las mismas de los medios y recursos disponibles.

Deberá, igualmente, incluir el programa de formación que se comprometa a aplicar a aquellas personas que como empleados o auxiliares externos del mismo hayan de asumir funciones que supongan una relación más directa con los posibles tomadores del seguro y asegurados. A estos efectos, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha establecido las líneas generales y los principios básicos que habrán de cumplir los programas de formación dirigidos a los empleados y auxiliares externos de los corredores de seguros en cuanto a su contenido, organización y ejecución por resolución de 18 de febrero de 2011 (B.O.E. de 5 de marzo de 2011).

También incluirá la documentación relativa a la designación del departamento o servicio de atención al cliente o, en su caso, del defensor del cliente regulado en los artículos 44 y siguientes de la Ley 26/2006, incluyendo el reglamento de funcionamiento.

10.- Régimen de incompatibilidades

Declaración firmada de cada una de las personas que integran el órgano de dirección y por las que ejercerán la dirección técnica o puesto asimilado acreditativa de que no incurrir en los supuestos de incompatibilidad a que hace referencia los artículos 31 y 32 de la Ley 26/2006 (ANEXO IX).

11.- Tasa por inscripción en el Registro de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos.

Ejemplar para la Administración del justificante de ingreso del importe correspondiente a la tasa 070 de inscripción de mediadores de seguros y corredores de reaseguros mediante la autoliquidación ajustado al modelo normalizado 790 previsto en el anexo I de la Orden EHA/1171/2007, de 24 de abril, B.O.E de 2 de mayo. En el caso de que el número de hechos imposables sea superior a uno se incorporará la relación de los mismos en el modelo del anexo II de dicha Orden.

El modelo de autoliquidación 790 se encuentra disponible en la página web de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones cuya dirección es:
<http://www.dgsfp.mineco.es/Mediadores/index.asp>

DECLARACIÓN DE ÁMBITO TERRITORIAL DE ACTUACIÓN ESTATAL

D/D^a _____

con **NIF/NIE**, _____ actuando en calidad de
_____ como representante legal de la sociedad

_____ con domicilio social

en _____

Provincia de _____,

Calle _____

Código postal _____:

Declara que a efectos de determinar el órgano de control al que corresponde ejercer las competencias previstas en la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, el ámbito territorial de operaciones en el que pretende realizar la actividad como **corredor de seguros, persona jurídica NO SE LIMITA** al espacio territorial de la Comunidad Autónoma de su domicilio social.

(Lugar, fecha y firma.)

Fdo.:

ANEXO II
DECLARACIÓN DE SOCIOS CON PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA Y
ALTOS CARGOS

D/D^a _____

con **NIF/NIE**, _____ actuando en calidad de
_____ como representante legal de

_____.

Declara que

El capital social es de _____ €, estando dividido en
_____ acciones/participaciones, y actualmente suscrito por los siguientes
socios con participación significativa (1):

Nombre/denominación (2)	NIF/NIE	%	Fecha de alta

(1) Solo las participaciones significativas de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

(2) En el supuesto de socios personas jurídicas indicar también el objeto social e identificación de su representante legal.

Los Administradores SON:

Nombre/denominación (*)	NIF/NIE	Cargo	Fecha de nombramiento

(*) En el caso de personas jurídicas se deberá indicar , además, el nombre, apellidos y N.I.F. de su representante en el órgano de administración de la sociedad.

Las personas que integran el órgano de dirección responsable de la mediación de los seguros, y la dirección técnica o puesto asimilado son:

Nombre/denominación (*)	NIF/NIE.	Cargo	Formación	Fecha de nombramiento

(*) En el caso de personas jurídicas se deberá indicar , además, el nombre, apellidos y N.I.F. de su representante en el órgano de administración de la sociedad.

En _____, a _____ de _____ de 201__.

Fdo: _____

ANEXO III

DECLARACION DE IDONEIDAD DE LOS SOCIOS:

El contenido será el siguiente:

D/D^a./Denominación social _____

- a. Datos identificativos.
 - a.1. NIF/NIE
 - a.2. Domicilio (calle, población, provincia, código postal, país):
 - a.3. Teléfono. Fax.
 - a.4. Nacionalidad.
- b. Profesión/ Objeto social:
- c. Participación que tendrá en el capital social de la sociedad de correduría de seguros.
- d. Cargo en la Correduría.
 - a.1. Fecha de nombramiento.
 - a.2. Fecha de inscripción en Registro Mercantil, en su caso.

A fin de acreditar su idoneidad para garantizar una gestión sana y prudente de la sociedad, DECLARA bajo su responsabilidad que:

1. Ha realizado las siguientes actividades profesionales hasta el momento de la solicitud de inscripción:
 - 1.1. Previas y actuales vinculadas al sector financiero, asegurador o de la mediación de seguros y reaseguros privados:
 - 1.2. Previas y actuales distintas a las anteriores, pero que se encuentren sometidas a un régimen específico de supervisión administrativa:
 - 1.3. Otras actividades:
 - 1.4. Relación detallada de las vinculaciones financieras o de dirección, si las hubiera, con entidades de seguros o de reaseguros, financieras y de crédito, agentes o sociedades de agencia, peritos o sociedades de peritación, u otras sociedades de correduría de seguros. En caso negativo, señalar que no existen:
2. En el ejercicio de dichas actividades ha venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.
3. Carece de antecedentes penales por delitos de falsedad, violación de secretos, descubrimiento y revelación de secretos contra la Hacienda pública y contra la Seguridad Social, malversación de caudales públicos y cualesquiera otros delitos contra la propiedad;
4. y no está inhabilitado para ejercer cargos públicos o de administración o dirección en entidades financieras, aseguradoras o de mediación de seguros o de reaseguros.
5. No ha sido suspendido por sanción firme para el ejercicio de la actividad de mediación conforme a lo previsto en el artículo 56 de esta Ley.
6. No ha sido inhabilitado conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2003, de 9 de julio Concursal.
7. No incurre en incapacidad o prohibición conforme a la legislación vigente.

_____, a _____ de 201__.
Fdo.

DECLARACIÓN DE EXPERIENCIA Y HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LOS ADMINISTRADORES DE LAS SOCIEDADES DE CORREDURÍA DE SEGUROS.

Las declaraciones de conocimientos y experiencia, que se envíen por los consejeros y administradores de las sociedades de correduría de seguros, se ajustaran en su contenido y desarrollo al esquema de apartados que se detalla a continuación. Estas declaraciones, que deberán ser suficientemente expresivas de la experiencia de quienes pretenden administrar la sociedad de Correduría de Seguros, contendrán la información y documentación necesaria que acredite el cumplimiento del requisito de experiencia exigido en el artículo 27.1 letra c) de la Ley 26/2006, de mediación de seguros y reaseguros privados.

EL contenido será el siguiente:

- a) Nombre,
NIF/NIE:

Domicilio (calle, población, provincia, código postal, país):

Teléfono: fax.

Nacionalidad: , Profesión, Cargo, Fecha de nombramiento:

- b) Otras funciones desempeñadas en la sociedad.
- c) Titulación académica. En su caso, Nº del Diploma de Mediador de Seguros Titulado:

Declara bajo su responsabilidad que:

1.- Ha realizado las siguientes actividades profesionales hasta el momento de la solicitud de inscripción:

- Previas y actuales vinculadas al sector financiero y de seguros (se deberá adjuntar la acreditación documental):
- Previas y actuales distintas a las anteriores, pero que se encuentren sometidas a un régimen específico de supervisión administrativa. (se deberá adjuntar la documentación que lo acredite)
- Otras actividades: (se deberá adjuntar la documentación que lo acredite):
- Relación detallada de las vinculaciones financieras o de dirección, si las hubiera, con entidades de seguros o de reaseguros, financieras y de crédito, agentes o sociedades de agencia, peritos o sociedades de peritación, u otras sociedades de correduría de seguros. En caso negativo, señalar que no existen:

2.- En el ejercicio de dichas actividades ha venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.

3.- Carece de antecedentes penales por delitos de falsedad, violación de secretos, descubrimiento y revelación de secretos contra la Hacienda pública y contra la Seguridad Social, malversación de caudales públicos y cualesquiera otros delitos contra la propiedad; y no está inhabilitado para ejercer cargos públicos o de administración o dirección en entidades financieras, aseguradoras o de mediación de seguros o de reaseguros.

4.- No ha sido suspendido por sanción firme para el ejercicio de la actividad de mediación conforme a lo previsto en el artículo 56 de dicha Ley.

5.- No ha sido inhabilitado conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2003, de 9 de julio Concursal.

6.- No incurre en incapacidad o prohibición conforme a la legislación vigente.

Las declaraciones deberán presentarse **firmadas por el interesado, y a ellas se adjuntará la documentación acreditativa** del desempeño de la experiencia profesional declarada.

_____ a _____, de _____ de 201___.
Fdo.

ANEXO V

DECLARACIÓN DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LAS PERSONAS QUE INTEGRAN EL ORGANO DE DIRECCION RESPONSABLE DE LA MEDIACION DE LOS SEGUROS, Y LAS QUE EJERCERAN LA DIRECCION TÉCNICA O PUESTO ASIMILADO.

D/Dª

con NIF/NIE, _____

actuando en calidad de _____

A los efectos de acreditar el cumplimiento del requisito de honorabilidad comercial y profesional exigido en el artículo 27.1 letra d) de la Ley 26/2006 de 17 de julio de mediación de seguros y reaseguros privados

Declara bajo su responsabilidad que:

1.- Ha realizado las siguientes actividades profesionales hasta el momento de la solicitud de inscripción:

- Previas y actuales vinculadas al sector financiero, asegurador y de la mediación de seguros y reaseguros privados:
- Previas y actuales distintas a las anteriores, pero que se encuentren sometidas a un régimen específico de supervisión administrativa:
- Otras actividades:
- Relación detallada de las vinculaciones financieras o de dirección, si las hubiera, con entidades de seguros o de reaseguros, financieras y de crédito, agentes o sociedades de agencia, peritos o sociedades de peritación, u otras sociedades de correduría de seguros. En caso negativo, señalar que no existen:

2.- En el ejercicio de dichas actividades ha venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.

3.- Carece de antecedentes penales por delitos de falsedad, violación de secretos, descubrimiento y revelación de secretos contra la Hacienda pública y contra la Seguridad Social, malversación de caudales públicos y cualesquiera otros delitos contra la propiedad; y no está inhabilitado para ejercer cargos públicos o de administración o dirección en entidades financieras, aseguradoras o de mediación de seguros o de reaseguros.

4.- No ha sido suspendido por sanción firme para el ejercicio de la actividad de mediación conforme a lo previsto en el artículo 56 de dicha Ley.

5.- No ha sido inhabilitado conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2003, de 9 de julio Concursal.

6.- No incurre en incapacidad o prohibición conforme a la legislación vigente.

En _____, a _____ de _____ de 201 .

Fdo: _____

ANEXO VI

DECLARACIÓN DE HONORABILIDAD COMERCIAL Y PROFESIONAL DE LAS DEMÁS PERSONAS QUE PARTICIPARAN EN LA MEDIACIÓN DE LOS SEGUROS.

D/D^a _____

con NIF/NIE, _____ actuando en calidad de _____ como representante legal de _____.

A los efectos de acreditar el cumplimiento del requisito de honorabilidad comercial y profesional exigido en el artículo 27.1 letra d) de la Ley 26/2006 de 17 de julio de mediación de seguros y reaseguros privados

Declara bajo su responsabilidad que las demás personas que participarán en la mediación de los seguros:

Han venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.

Carecen de antecedentes penales por delitos de falsedad, violación de secretos, descubrimiento y revelación de secretos contra la Hacienda pública y contra la Seguridad Social, malversación de caudales públicos y cualesquiera otros delitos contra la propiedad; y no están inhabilitados para ejercer cargos públicos o de administración o dirección en entidades financieras, aseguradoras o de mediación de seguros o de reaseguros.

No han sido suspendidos por sanción firme para el ejercicio de la actividad de mediación conforme a lo previsto en el artículo 56 de dicha Ley.

No han sido inhabilitados conforme a lo dispuesto en la Ley 22/2003, de 9 de julio Concursal,

No incurren en incapacidad o prohibición conforme a la legislación vigente.

En _____, a _____ de _____ de 201 .

Fdo: _____

ANEXO VII

CALCULO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

D/D^a _____

con **NIF/NIE**, _____

actuando en calidad de _____ como representante

legal de _____.

Declaro que la acreditación del requisito de capacidad financiera para ejercer la actividad de mediación de seguros como **corredor de seguros, persona jurídica** conforme a lo exigido en la disposición transitoria tercera de la Ley 26/2006, de mediación de seguros y reaseguros privados, se realiza con arreglo a las siguientes cantidades:

A) 4% de los Fondos percibidos de los clientes en concepto de pagos de recibos de primas de seguros correspondientes a los 12 meses anteriores a aquel en que se constituye la garantía, de acuerdo con el siguiente cálculo:

Importe total de los fondos percibidos _____ euros

4% : _____ euros

B) Importe mínimo = 18760 euros.

Importe de la capacidad financiera:

cifra mayor entre (A) y (B) _____ €

A dichos efectos se contrata el aval con la entidad financiera, o en su caso el seguro de caución con la entidad _____, cuyo original o copia legalizada o cotejada se adjunta a esta declaración.

Asimismo, declaro ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones asumir el compromiso de actualizar el importe de la capacidad financiera, a fin de mantener la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de Seguros, corredores de Seguros y sus altos cargos, de acuerdo con lo establecido en la ley 26/2006 de mediación de seguros y de reaseguros privados.

En _____, a _____ de _____ de 201 .

Fdo. _____

ANEXO VIII

PROGRAMA DE ACTIVIDADES Y DE FORMACION

DENOMINACION SOCIAL:

NIF:

Objeto social:

I.- CONSIDERACIONES GENERALES.

- **Ámbito de actuación territorial:** indicar el ámbito geográfico en el que se pretende desarrollar la actividad, especificando si dicha actividad se desarrollará fuera de los límites de la Comunidad autónoma en la que se encuentre el domicilio social mediante colaboradores mercantiles.
- **Actividades previas** de mediación realizadas por las personas que integran los órganos de administración y dirección de la sociedad o por la propia sociedad: Exposición de la trayectoria profesional en el sector de los seguros privados, y posible integración, en su caso, de la cartera de seguros que se haya venido mediando en la nueva estructura como corredor de seguros, persona física.
Se deberá aportar la documentación justificativa del desempeño de las actividades previas descritas.
- **Otras actividades distintas a la de correduría de seguros** que se pretende iniciar o continuar desarrollando (con distinción entre actividad vinculada al seguro privado y actividad ajena al seguro privado): descripción detallada; explicación del modelo de gestión a aplicar para diferenciar actividades (vgr.: ingresos y gastos, documentación de giro o tráfico, dirección y empleados).
- Información acerca de la existencia de los vínculos a que hace referencia el artículo 28 de la Ley 26/2006, de 17 de julio de mediación de seguros y reaseguros privados. En caso afirmativo, detallar los vínculos, directos o indirectos, existentes con entidades financieras, entidades aseguradoras, o con agentes y sociedades de agencia de seguros, y las formas concretas en que la sociedad de correduría de seguros se compromete a dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 33.
- Información de las sociedades con las que la Sociedad de correduría de seguros pueda tener vínculos estrechos o participación significativa en los términos que establece el artículo 28 de la Ley 26/2006. En caso afirmativo, se deberá aportar un organigrama del grupo de empresas vinculadas, informando acerca de las actividades de las mismas, y de los socios con participación significativa (10% o más) de cada una de ellas.
- Posible Integración en colegios profesionales, asociaciones o agrupaciones. Información relativa a posibles relaciones comerciales con otros mediadores.
- Sistemas de comercialización que se adoptarán. En particular deberá indicarse si actuará como sociedad de correduría de seguros ejerciendo su actividad bajo la dirección de otro corredor o sociedad de correduría de seguros que asuma la total responsabilidad por sus actos.

- **Identificación y publicidad.**

Breve descripción de los sistemas de marketing y publicidad a emplear, y menciones a incluir en la publicidad y documentación mercantil de la actividad como sociedad de correduría de seguros.

II.- ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN: Cumplimentar los siguientes cuadros de conformidad con las instrucciones a pie de cada cuadro:

MEDIOS PERSONALES

NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO/ CATEGORÍA (1)	Ejercicio de incorporación (2)	Formación (3)

(1) Empleados y auxiliares externos. En el caso de prever la contratación de auxiliares externos se deberá aportar copia del modelo de contrato mercantil de colaboración.

(2) Ejercicio de incorporación: indicar 1º, 2º ó 3º, según el ejercicio en que se prevea su incorporación a la estructura de la organización.

(3) Citar el curso de formación superado, de acuerdo con lo exigido en la resolución de 28 de julio de 2006 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

III.- MEDIOS MATERIALES

OFICINAS	REGIMEN DE USO (1)	BREVE DESCRIPCIÓN (2)
Oficina principal	CENTRAL	
Sucursal 1ª (3)		
Sucursal 2ª (3)		

(1) Régimen de uso: se indicará en función que se utilice en propiedad: propiedad, arrendamiento, cesión.

(2) Breve descripción: domicilio, m2, nº de despachos, etc...

(3) Cumplimentar en el supuesto de que se prevea la apertura de sucursales durante los tres primeros ejercicios de actividad.

INFORMATICA Y OTROS MEDIOS	Nª de ordenadores	Enumeración de otros medios (1)	Software específico de mediación en seguros privados (2)
Oficina Principal	15		MPM
Sucursal 1ª			
Sucursal 2ª			

(1) Otros medios: indicar si se dispondrá de impresoras, Fax, fotocopidora, modem, scanner, etc.....

(2) Software: En el supuesto de que se prevea utilizar, indicar la aplicación informática específica para la gestión de la actividad de correduría de seguros.

VI.- RAMOS Y RIESGOS.

- Deberá enumerar los ramos de seguro y la clase de riesgos en que se proyecte mediar, especificando, desde el punto de vista profesional de un corredor de seguros:
 - Breve comentario de la gestión técnica y administrativa (gerencia de riesgos, tramitación de las solicitudes de seguro y suplementos de pólizas, gestión por el corredor del cobro de primas y del pago de siniestros)
 - Los procedimientos y actuaciones profesionales a realizar para facilitar a los clientes la asistencia en los supuestos de siniestro.
- Identificación de las entidades aseguradoras en las que estima factible colocar los riesgos en los que se medie, indicando los criterios profesionales seguidos para su elección.

V.- RELACION CON LAS ENTIDADES ASEGURADORAS.

Información acerca del contenido de las condiciones económicas, administrativas y comerciales que regularán las relaciones con las distintas aseguradoras en las que estima factible colocar los riesgos.

VI.- RELACIONES CON LA CLIENTELA.

Sistemática a seguir a fin de:

- Ofrecer a los clientes el asesoramiento independiente, profesional e imparcial realizado conforme a la obligación de llevar a cabo un análisis objetivo de conformidad a lo previsto en los artículos 26 y 42.4 de la Ley 26/2006.

2.- Cumplir con las obligaciones de transparencia previstas en el artículo 29.2 en cuanto al cobro de honorarios profesionales de la Ley 26/2006

VII.- CARTERA DE SEGUROS Y PREVISIONES ECONOMICAS

1. Cartera de seguros que, en su caso, se pretenda incorporar al proyecto para el que se solicita autorización como sociedad de correduría de seguros. (1)

Entidad aseguradora	Primas intermediadas	% Vida	% No Vida
TOTAL			

1. En el caso de pretender la incorporación de alguna cartera de seguros, se deberá acreditar documentalmente la titularidad de la mediación y el importe en primas de seguros de la misma, mediante las correspondientes certificaciones emitidas por las entidades aseguradoras, y en el caso de haber venido ejerciendo como agente de seguros el consentimiento expreso de la entidad aseguradora para modificar la posición mediadora en dicha cartera.

2. Para los tres primeros ejercicios de actividad (cifras y justificación razonada de las mismas):

<i>Previsiones de negocio</i>	1 Ejercicio	2 Ejercicio	3 Ejercicio
Previsión de primas a intermediar			

INGRESOS

Comisiones			
Honorarios Profesionales			
Otros ingresos			
TOTAL INGRESOS			

GASTOS

Sueldos y salarios			
Cuota patronal de la Seguridad Social			
Arrendamiento de bienes inmuebles			
Comisiones cedidas a colaboradores			
Formación continua			
Otros gastos			
TOTAL GASTOS			

<i>INGRESOS - GASTOS</i>			
--------------------------	--	--	--

PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA

1. Formación dirigida a la puesta al día de conocimientos de las personas que integran el órgano de dirección y de las que ejercerán la dirección técnica.
2. Formación de empleados y de auxiliares externos conforme a lo previsto en la Resolución de la dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, de 18 de febrero de 2011 (B.O.E. de 5 de marzo de 2011).

En cada apartado se especificará:

- Medios: internos o externos (indicar los profesionales o Centros que impartirán la formación)
- Clase: presencial o a distancia.
- Contenido de la formación a impartir.
- Programación, duración y periodicidad.

DEPARTAMENTO O SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE/DEFENSOR DEL CLIENTE

En cumplimiento de lo establecido en los artículos 44 y siguientes de la Ley 26/2006 deberá aportarse:

- Información acerca de la persona que va a ser designada por el órgano de administración de la sociedad como titular del departamento o servicio de atención al cliente o, en su caso, del defensor del cliente.
- Currículum vitae del titular del departamento o servicio de atención al cliente o en su caso, del defensor del cliente, incorporando expresamente los detalles

relativos a sus conocimientos y experiencia en funciones relacionadas con la actividad de mediación en seguros privados.

- Declaración, relativa a la honorabilidad comercial y profesional, firmada por el titular del departamento o servicio de atención al cliente o , en su caso, del defensor del cliente, haciendo constar que ha venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulan la actividad económica y la vida de los negocios, así como las buenas prácticas comerciales y financieras.
- Currículum vitae del Defensor del cliente, de haber sido designado, exponiendo las circunstancias que concurren respecto a su reconocido prestigio en el ámbito jurídico, económico o financiero.
- Copia del documento que recoja la aprobación, por parte del órgano de administración de la sociedad, del Reglamento de funcionamiento para la Defensa del Cliente.
- Copia del Reglamento de funcionamiento para la Defensa del Cliente.

Fecha y Firma.

ANEXO IX

DECLARACIÓN DE LAS PERSONAS QUE INTEGRAN EL ORGANISMO DE DIRECCIÓN Y DE LAS QUE EJERCERAN LA DIRECCIÓN TÉCNICA O PUESTO ASIMILADO, GERENTES, DELEGADOS, APODERADOS GENERALES, O QUIENES BAJO CUALQUIER TÍTULO LLEVEN LA DIRECCIÓN GENERAL DE NO INCURRIR EN INCOMPATIBILIDAD.

D. _____

con **NIF/NIE**, _____, de nacionalidad _____ domiciliado en _____ Calle

_____ C.P. _____, con teléfono _____ y fax _____, en mi condición de _____ de la Sociedad _____.

Declaro bajo mi responsabilidad que no ostento cargo ni desarrollo función alguna que pueda coaccionar la libre decisión de los interesados en orden a la contratación de seguros o elección de entidad aseguradora, así como que limite mi capacidad para ofrecer un asesoramiento independiente respecto a las entidades aseguradoras que concurren en el mercado y a los distintos tipos de pólizas, coberturas y precios ofrecidos por aquellas.

Declaro, igualmente, que tampoco incurro en los supuestos de incompatibilidad contemplados en los artículos 31 y 32 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados.

En _____, a _____ de _____ de 201 _____.

Fdo: _____

ANEXO X

DECLARACIÓN DEL SOLICITANTE A FIN DE ACREDITAR EL REQUISITO DE CAPACIDAD FINANCIERA

D. _____

Con NIF/NIE _____ en nombre y representación
de _____

De acuerdo con lo establecido en el artículo 27.1 letra f), de la Ley 26/2006, y a fin de acreditar el cumplimiento del requisito de capacidad financiera, declaro bajo mi responsabilidad que:

La sociedad _____ asume ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones el compromiso de que, en todos los contratos de seguro por ella intermediados, ofrecerá a los tomadores una cobertura inmediata entregándoles el recibo de prima emitido por la entidad aseguradora, y las cantidades abonadas en concepto de indemnizaciones se entregarán directamente por las entidades aseguradoras a los tomadores de seguros, asegurados o beneficiarios,

Asimismo, se compromete a aportar con carácter inmediato ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones la documentación acreditativa de las modificaciones que, en su caso, se produjeran en las circunstancias y documentos que se presentan a estos efectos para mantener la necesaria inscripción.

En _____, a _____ de _____ de 201__.

Fdo: _____

Oriol Petit Salas

Nací en Barcelona el 13 de Diciembre de 1984.

En el año 2009 finalicé mi Diplomatura en Ciencias Empresariales en la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona.

Posteriormente, en el año 2011, finalicé el Certificado de nivel “A” del Curso Superior de Seguro en el Col·legi de Mediadors de Girona.

En el año 2015, he finalizado el Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras en la Universitat de Barcelona.

Empecé mi carrera profesional en el sector a comienzos del año 2012 cuando, tras finalizar el Certificado “A” del Curso Superior de Seguros, pude ejercer mi carrera como corredor de seguros en la localidad de Arbúcies.

Inicié esta etapa en mi vida tras desempeñar múltiples funciones en una Gestoría y Asesoría familiar, cuando decidí aprovechar la sinergia de la estructura y cartera de ésta para emprender mi actividad como corredor.

Pasados dos años decidí profundizar en mi formación y encaminar mi futuro en el sector. Es por ello que decidí matricularme en el presente curso.

Gracias a él he adquirido los conocimientos necesarios para tener una visión más técnica y con otro punto de vista mucho más global del sector.

Estoy plenamente convencido que me resultará de gran utilidad en el futuro.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/20010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011

- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: "La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials" 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: "Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora" 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: "El PLAN de Contingencias en la Empresa de Seguros" 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: "Análisis Global del Seguro de Decesos" 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: "El Seguro de Comunidades y su Gestión" 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: "Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles" 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: "Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras" 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablancas: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008

- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006

- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009

- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007

- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Texidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004

- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012

- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Sinistros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014

- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambriçh Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.

194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.

195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.