

Prólogo

¿Preparados para el presente?

Son muchos los retos a los que la sociedad actual nos enfrenta a todos los que trabajamos en esta apasionante tarea de predecir, analizar, valorar y asegurar riesgos.

La tecnología, la internacionalización, la protección de derechos de los usuarios, del medioambiente, o la complejidad de los entramados societarios, son sólo algunas de las fuentes de los que llamamos “riesgos emergentes”. Hablamos de riesgos que puedan afectar a la imagen y la reputación, al precio de las acciones o la continuidad del negocio. Nuevos escenarios legislativos dan pie a posibles nuevas multas, sanciones y objetivación de responsabilidades.

Gracias Erlantz por tu colaboración. Hablas de innovación y de cómo las aseguradoras debemos estar listas para aportar soluciones. Comparto sin duda esta opinión, si bien desde el bando asegurador quiero transmitir la gran complejidad que en ocasiones tiene valorar estos riesgos y poner un precio a su transferencia al seguro; hablamos de intangibles, carecemos de estadísticas y de experiencia siniestral y trabajamos con la técnica de la prueba y el error, con el enorme riesgo que esto conlleva también para nosotros. Los aseguradores no tenemos la bola de cristal en la que todo se ve. Yo apuesto por un trabajo conjunto con nuestros clientes, por trabajar de la mano en la identificación de los nuevos riesgos que a cada cual preocupan y en el diseño del mejor plan de ataque, que a veces pasará por una cobertura de seguro y a veces no. Aseguradores, clientes y corredores debemos trabajar de la mano para que el presente que vivimos no sea una amenaza para el futuro.

Gracias Julián por acercarnos un poco más a REE. Entender mejor a nuestros clientes es clave para consolidar esas relaciones a largo plazo que comentas y que tanto nos gustan a los aseguradores.

Espero que disfrutéis con la lectura de nuestra Newsletter.

Constanza Gállegos de las Heras

Directora General de QBE

Sumario

- **Entrevista a Julián Díaz- Peñalver**
- **Tribuna**
- **Entrevista a Erlantz Urbieta**
- **Noticias QBE**

Entrevistamos a Julián Díaz-Peñalver



Julián Díaz-Peñalver

Jefe del Dpto. de Gestión de Activos y Seguros de Red Eléctrica de España

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM, con formación de posgrado de Dirección Económico-Financiera.

Su trayectoria profesional en Red Eléctrica se inicia en 1995. En la actualidad es el responsable del departamento que gestiona los Activos, la Retribución y los Seguros en Red Eléctrica.

¿Cuáles son los principales retos a los que se ha tenido que enfrentar en su cargo?

Red Eléctrica ha recorrido un largo camino hasta convertirse en el TSO único en España (Transmission System Operator). Este es nuestro *core business* y el proceso ha implicado importantes adquisiciones de activos a otras empresas sobre los que hemos tenido que realizar importantes esfuerzos de renovación y mejora para adecuarlos a los estándares constructivos y de calidad de Red

Eléctrica. Estas operaciones han triplicado el tamaño de la empresa.

El mayor reto de la gerencia de riesgos ha sido acompañar y ayudar a consolidar Red Eléctrica como TSO.

En el plano personal, como gestor del equipo, mi fundamental reto es conseguir que el desarrollo de la gerencia de riesgos en el Grupo vaya asociada al desarrollo personal y profesional de todos los miembros del mismo.

Y ¿Los principales logros?

El principal logro ha sido conseguir con el tiempo que la gerencia de riesgos de Red Eléctrica tenga una visibilidad propia en la Organización, dejando atrás la imagen de “compradores de seguros”. La visión global que proporciona esta función al equipo y la complejidad técnica que ha adquirido en los últimos años hace que sea tenido en cuenta en todos los procesos estratégicos del Grupo.

¿Cómo se estructura el Dpto. de Gestión de Activos y Seguros de Red Eléctrica de España?

La gerencia de riesgos de todo el Grupo Red Eléctrica se gestiona de forma centralizada en nuestro departamento, quien da soporte también a nuestros riesgos en Latinoamérica. Si bien buscamos una cierta polyvalencia dentro del equipo, el trabajo se encuentra dividido en distintas áreas: análisis de riesgos y suscripción, gestión de siniestros y un área administrativa y de análisis económico.

¿En qué dirección va la estrategia de futuro Red Eléctrica de España y cómo afecta a su Departamento?

El plan estratégico recientemente aprobado focaliza la estrategia del Grupo en actividades consolidadas en la organización, como las inversiones en redes y las interconexiones internacionales, además de impulsar la eficiencia operativa y financiera y la ampliación de la base de negocio, como las telecomunicaciones, almacenamiento de energía e internacional, con inversiones superiores a los 4.500 millones de euros hasta 2019.

Nuestro departamento, al igual que el resto de unidades, debemos alinearnos con el plan para

hacerlo viable, remando todos en la misma dirección. Ello requerirá, sin duda alguna, una necesaria y ágil adaptación a los nuevos proyectos que se acometan, buscando alternativas imaginativas para cubrir aquellos riesgos a los que estén expuestos.

¿Cuáles son los riesgos que más le preocupan como Gerente de Riesgos de una Compañía que es transportista único y operador del sistema eléctrico español?

Como TSO el riesgo que más debe preocuparnos es la garantía de suministro. No sólo por el impacto económico que pueda tener sino también por el impacto social y el riesgo reputacional que puede llevar asociado y que no puede ser transferido. En la misma medida los riesgos medioambientales también nos preocupan enormemente. Afortunadamente, la frecuencia de estos riesgos en nuestro Grupo es mínima.

De igual manera somos sensibles a nuevos riesgos que están apareciendo y para los que el mercado todavía no ha dado una respuesta integral (ni en capacidad ni en precios) como los ciberriesgos.

El hecho de que seamos una empresa regulada hace que no estemos expuestos a otros riesgos comunes para otros sectores.

¿Cómo valora que una aseguradora le acompañe desde España en sus riesgos en el extranjero?

Las actividades que Red Eléctrica desarrolla en el extranjero son básicamente las mismas que desarrolla en España. Para nosotros es fundamental que las aseguradoras que nos den respaldo aquí nos acompañen en nuestros riesgos internacionales porque es la mejor manera de conseguir que las coberturas y las políticas de gestión de riesgos sean homogéneas. El conocimiento y confianza mutua entre asegurado y asegurador se traslada a las filiales extranjeras generando confianza en los gerentes locales.

¿Qué le pide un Gerente de Riesgos a una aseguradora?

En línea con la pregunta anterior y sabiendo que no soy en absoluto original: GLOBALIDAD. Red Eléctrica es una Grupo con un crecimiento estable, con una

fuerza laboral estable y con muy baja rotación, en definitiva somos una empresa de largo plazo. Nuestra política en el ámbito de la gestión de riesgo pretende ser también así. Queremos colaborar con empresas que apuesten por el Grupo Red Eléctrica, no por sus cuentas individuales. Buscamos socios que analicen a Red Eléctrica como una cuenta global. Estamos seguros que con aquellas aseguradoras que entienden esta filosofía nos unirá una larga relación comercial en la que seguro que ambas partes saldrán beneficiadas.

Adicionalmente las aseguradoras flexibles tienen una ventaja competitiva que deberían saber explotar. De cara al cliente, las respuestas ante situaciones urgentes o novedosas aportando soluciones y no amparándose en supuestas rigideces organizativas para desatender sus necesidades, generan un alto valor añadido. Otros aspectos que generan valor para el cliente y que la aseguradora debe ofrecer son el conocimiento del negocio que asegura y una adecuada gestión del siniestro.

La mejora de los procesos administrativos de emisión de pólizas, recibos y cobros de siniestros son eternos aspectos de mejora que las aseguradoras deben atender.

Recientemente hemos leído que Red Eléctrica de España desarrolló 6 nuevos proyectos de Eficiencia Energética en el 2014. A este respecto, ¿En qué consiste el Proyecto Red Eléctrica Eficiente?

Se trata de un proyecto que trata de identificar todas las iniciativas internas que promueven la eficiencia energética en la compañía. El objetivo del mismo es hacer visible la apuesta de la compañía por la eficiencia energética y su contribución a reducir los efectos del cambio climático con criterios de sostenibilidad, haciendo partícipes a los empleados de estos compromisos. Estas prácticas ayudan a su vez a promover el intercambio de conocimiento entre todas las áreas de trabajo de la Compañía y a transmitir al accionista y a todos los grupos de interés el compromiso adquirido.

Los proyectos que se desarrollan se encaminan a la comunicación y divulgación de la eficiencia energética a las partes interesadas, al uso eficiente de los

recursos naturales (eléctrico preferentemente) y al cumplimiento de los objetivos de la Estrategia de Cambio Climático de Red Eléctrica y otras políticas nacionales y europeas en materia de eficiencia energética.

Tribuna

Innovación y oportunidad en el sector de Real State

Tras la burbuja del Real Estate y la terrible crisis que ha asolado España en los últimos años, escribir sobre el mercado inmobiliario nacional y las oportunidades que se están generando alrededor del mismo, sin emplear un tono apocalíptico puede parecer osado y optimista pero a la vez también puede resultar novedoso. A todo esto se unen las particularidades de esta sociedad de la información en la que nos movemos, y de la que recibimos más noticias que nunca siendo estas en muchas ocasiones contradictorias.

Durante el año 2014 se invirtieron en España más de 7.000 millones de euros en el sector inmobiliario, y ese desembolso llegó básicamente de la mano de las tradicionales grandes compañías inversoras en España, los *Hedge Funds* y sobre todo, de la nueva figura que ha revolucionado este mercado, las SOCIMIS (Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario).

Parece interesante entonces plantear que, esta nueva ola de capital y la presencia de nuevos actores en la escena inmobiliaria, es algo que desde el Sector Asegurador no debemos desaprovechar. Hasta ahora, la mayoría de las soluciones aseguradoras para este Mercado han pasado por las típicas recetas de aseguramiento, con productos estándar por ramo. Estos, en el mejor de los casos, llevaban alguna *guinda* que las hiciesen más atractivas, calificándolas como “especializado” o de producto para Real Estate. Pero en realidad la búsqueda del precio más bajo ha sido el verdadero y casi único objetivo de Brokers y Compañías de Seguros para alcanzar la preciada “orden de cobertura”, tras la cual, en la mayoría de

los casos, sólo se volvía a hablar del cliente en caso de ocurrir un siniestro, hasta la siguiente renovación.

Aprovechando esta nueva corriente de aire fresco, en lo que a inversión y nuevos participantes se refiere, nuestro sector debe reaccionar y ofrecer nuevas alternativas adaptadas a un mercado especial y diferente, como en realidad lo son casi todos entre sí. En mercados aseguradores más innovadores que el español –como lo es el Mercado Británico- compañías como QBE se han convertido en líderes del aseguramiento del sector de Real Estate gracias a productos en los que se dan propuestas globales a los clientes. Estas soluciones incluyen coberturas como pérdida de rentas, fallo en los servicios y suministros del edificio, responsabilidad civil de empleados y propietario, responsabilidad de productos, seguro para la protección del medio ambiente y otras coberturas que, por su denominación ya son conocidas por todos. Sin embargo si estas se desarrollan en un condicionado adaptado a los mercados inmobiliarios y aglutinados como un solo producto, para evitar falta de cobertura o discrepancias entre distintos ramos, pueden suponer para nuestros clientes una entrega responsable de su riesgo al Mercado Asegurador.

Asimismo nuestra capacidad innovadora, no debe solamente ceñirse al texto de la póliza, si no que deberíamos ofrecer servicios de *Risk Management* que minimicen el riesgo, una gestión de siniestros dinámica y transparente que implique a todas las partes a la vez que reponga la actividad rápidamente, generando así las menores molestias a sus inquilinos y un asesoramiento global que nos distinga y nos haga más útiles y efectivos que nuestra competencia.

Los nuevos actores del sector inmobiliario deben poder confiar en la total transferencia del riesgo al sector asegurador para poder dedicarse a su tarea como propietario, con la tranquilidad del respaldo de una Compañía de Seguros que no solo responda en caso de siniestro, sino que se implique en evitar que propietario e inquilinos teman por la seguridad de sus empleados, por la continuidad del negocio de sus inquilinos y la rentabilidad de su inversión. Si lo que buscamos es esto para no caer en la máxima que pronosticaba Francis Bacon acerca de que “el que no

aplique nuevos remedios debe esperar nuevos males, porque el tiempo es el máximo innovador” debemos actuar al respecto aprovechando las oportunidades que los nuevos tiempos y el mercado nos ofrecen.



Pablo Fernández Paino

Senior Property Underwriter de QBE

Entrevistamos a Erlantz Urbietta



**Erlantz Urbietta/ Managing Director
Chief Broking Officer & Specialties de AON**

Licenciado en Derecho y Diplomado en Económicas por la Universidad de Deusto, Master en asesoramiento jurídico de empresas por la misma universidad. Suscriptor de D&O y Responsabilidad Civil Profesional en Dual Ibérica y Director de Responsabilidad Civil del Aon España.

¿Qué balance hace del 2014 y primer trimestre de 2015?

En 2014 hemos seguido viendo la tónica de los últimos años, mucha capacidad y apetito de riesgo por parte de las aseguradoras y reaseguradoras en prácticamente todas las líneas, lo que ha permitido a los clientes acceder a mejores condiciones en la renovación de sus programas, salvo por situaciones de siniestralidad elevada. Quizá la única excepción ha sido el seguro de flotas donde sí se ha visto un cambio de tendencia y un endurecimiento de condiciones debido a la mala siniestralidad del ramo.

Durante el primer trimestre de 2015 no vemos cambios significativos a lo mencionado

anteriormente, ya que los resultados de las aseguradoras y reaseguradoras siguen siendo fuertes, las pérdidas por catástrofes naturales no han sido elevadas y continúa la entrada de nuevo capital al mercado, especialmente en reaseguro. Se empiezan a ver algunos procesos de consolidación tanto en directo como en reaseguro, pero de momento sin que tenga un impacto importante en la capacidad disponible y sus precios.

¿Cuáles son los pilares de la estrategia de AON para los próximos 3 años y qué valor representa para el cliente?

Nuestros pilares y estrategias son claros y comunes a Aon en todo el mundo:

Client Excellence: Aportar soluciones de valor a nuestros clientes en el ámbito de los riesgos y personas a través de un de un servicio adaptado a sus necesidades. Nuestro centro es el cliente y sus necesidades. Este debe ser el motor que impulse toda nuestra acción y estrategia.

Broking Excellence: trabajar con aseguradoras de primer nivel y solventes para poder ofrecer a nuestros clientes soluciones adaptadas a sus necesidades y nuevos riesgos de forma eficiente.

Operational Excellence: Operar de forma eficiente, desarrollando herramientas y procedimientos que permitan gestionar el negocio de forma sostenible y competitiva.

Talent Excellence: Atraer el mejor talento de nuestra industria y desarrollarlo para ponerlo al servicio de nuestros clientes. Queremos aportar cada vez más valor a nuestros clientes más allá de la transacción y el valor lo aportan los buenos profesionales.

La ejecución con éxito de estas estrategias es lo que nos permitirá crecer y seguir siendo líderes.

¿Qué mensaje trasladaría a las Compañías que trabajan con AON?

Lo que pedimos a las aseguradoras es innovación y flexibilidad para dar soluciones adaptadas a los nuevos riesgos y necesidades que afrontan nuestros clientes. Estamos en un entorno que ha cambiado tremendamente en los últimos años: la expansión de

las nuevas tecnologías, los procesos de internacionalización y deslocalización, las cadenas de suministros a escala mundial, la competencia de países emergentes... La forma que gestionan nuestros clientes su negocio ha cambiado, afrontan nuevos retos y demandan de nuestro sector nuevas soluciones, productos y servicios adaptados a esos nuevos retos. Necesitamos aseguradoras con mentalidad abierta, dinámicas e innovadoras para afrontar estos nuevos escenarios, no sólo que propongan su oferta tradicional de productos, que se da por supuesto.

¿Cuál es el perfil de Compañía partner ideal para AON?

Para nosotros una compañía *partner* es la que se compromete con Aon y con sus clientes en ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de los mismos, solvencia y marca, suscriptores cualificados, productos amplios y flexibles, precios competitivos y sobre todo buena gestión de siniestros y actuación de buena fe en los mismos. Dependiendo del segmento de negocio podrán ser importantes aspectos como contar con una red internacional o con plataformas y herramientas tecnológicas que permitan gestionar el negocio de forma rápida y eficiente y así poder ofrecer productos más competitivos a nuestros clientes.

¿Cómo valora el cliente el asesoramiento de la mediación a la hora de contratar programas internacionales?

Esto depende del tipo de cliente del que hablemos. Las grandes compañías multinacionales tienen ya mucho conocimiento y experiencia en el funcionamiento de programas internacionales y lo que más valoran es el servicio. Un buen funcionamiento y coordinación de los equipos de Aon en los diferentes países, profesionales cualificados que asesoren sobre las necesidades específicas de cada país y sistemas de información para la buena gestión de su programa.

Por otro lado, durante los últimos años estamos viendo que empresas de menor tamaño se han visto forzadas por la crisis a buscar oportunidades fuera de España y para ellas ese proceso es algo totalmente

novedoso. Se enfrentan a incertidumbres de todo tipo y valoran el asesoramiento de un bróker internacional que le ayude a identificar los nuevos riesgos y necesidades tanto a nivel global como a nivel país y la capacidad de ofrecer productos y servicios adaptados a esta nueva realidad allá donde vayan.

¿Cómo ve el futuro de la colocación en España?

Creo que experimentaremos cambios importantes. La tecnología está cambiando nuestra forma comprar, comunicarnos, viajar, informarnos... y más tarde o más temprano cambiará la forma en que actualmente colocamos los riesgos, impactando en nuestros modelos de negocio, distribución e interacción entre los distintos intervinientes del mercado. Además, creo que ante los cambios que están atravesando nuestros clientes, nuestro rol está evolucionando, y lo seguirá haciendo en el futuro, hacia ser un consultor/asesor que entienda las nuevas necesidades y diseñe productos y soluciones para esas nuevas necesidades. La transacción del riesgo perderá valor y el asesoramiento lo ganará, de ahí la importancia de contar con el mejor talento para poder afrontar esa transformación.

¿En qué debemos mejorar las aseguradoras?

Existen diferencias significativas entre aseguradoras, pero con carácter general diría:

Uso de las tecnologías: Los procesos de emisión de documentación siguen siendo muy manuales sujetos a multitud de errores que demoran enormemente la entrega de documentación al cliente, la firma de coaseguros, pagos, conciliación de saldos... Creo que nuestro sector no ha invertido suficiente en IT y nos hemos quedado atrás en relación a sectores como la banca siendo muy poco eficientes en comparación con estos.

Innovación: hace falta más flexibilidad y ambición para desarrollar nuevos productos y soluciones. Cuesta mucho salirse de los ramos clásicos o productos clásicos. Cuando planteas algo nuevo la respuesta suele ser: "nosotros no hacemos eso o no damos esa cobertura", en vez de verlo como una oportunidad, analizarlo, dedicarle tiempo y dar una solución diferenciadora.

Siniestros: aunque varía por aseguradoras, mi percepción es que en general la gestión de siniestros no es ágil, excesivamente conflictiva y conlleva demasiada discusión y desgaste. Muchos clientes nos transmiten su preocupación e incertidumbre de cara a cómo van a responder sus aseguradores ante un siniestro debido a malas experiencias pasadas. En mi opinión es una cuestión de cambio de actitud de las aseguradoras (no todas) ante el siniestro, demostrando una vocación de pago y solución del siniestro justa y satisfactoria, más que de buscar cómo reducir el importe del mismo.

¿Qué productos-servicios tienen más potencial de desarrollo en los próximos años?

Creo que todo lo relacionado con el mundo *Employee Benefits* tiene mucho potencial, por diversos motivos (evolución de la pirámide demográfica, recorte de servicios públicos, retención de talento...), así como el mundo *Affinity* y de la distribución muy de la mano de la tecnología.

Asociado a la tecnología pensamos que las coberturas de ciberriesgo tendrán un fuerte desarrollo impulsadas por regulaciones más exigentes en materia de privacidad y seguridad y la cada vez mayor frecuencia de ataques hackers y brechas de seguridad.

También vemos una demanda mayor de productos asociados a la financiación (*crédito, factoring, surety...*) derivada de la crisis económica y crediticia y del sobreendeudamiento bancario de las empresas.

Noticias QBE

QBE participa en el Congreso de AGERS

El jueves 28 de mayo QBE participó en la XXVI edición del Congreso de Agers en el marco de un panel monográfico titulado: "Retos a los que se enfrenta el seguro de D&O".

El panel, en formato de mesa redonda, estuvo moderado por Cristiana Báez-Safa, Head of European Financial and Specialty Markets de QBE European Operations. Lo componían Fernando Vega, Director de Líneas Financieras de QBE quién aportó la visión aseguradora, Ana Meca, Directora General y de

Riesgos Financieros de Marsh, que aportó la visión de mercado e Ignacio Figuerol, Socio de Clyde & Co quién ofreció la visión jurídica.

Entre los temas que se trataron destacan las tendencias actuales en el mercado de seguros de D&O, el nuevo marco regulatorio y el entorno entendido como Jurisprudencia y evolución práctica.

Fernando Vega destacó que se trata de un producto dinámico, con capacidad para adaptarse a los cambios gracias a una suscripción más profesionalizada y más y mejor información.



Nueva incorporación al equipo de QBE

QBE ha incorporado a Sergio Carrascal a su equipo de Líneas Financieras como suscriptor de Instituciones Financieras (FI) y Commercial D&O.

Licenciado en Economía por la Universidad Complutense y Master en Instituciones y Mercados Financieros por CUNEF, ha desarrollado su última etapa profesional en ACE European Group Limited.

En palabras de Fernando Vega, Director de Líneas Financieras de la entidad: "estamos muy satisfechos con la incorporación de Sergio, que refuerza nuestra apuesta por el segmento de Líneas Financieras y en especial de Instituciones Financieras".

QBE debuta en el Foro de Fundación Inade sobre el nuevo régimen de responsabilidad de D&O

El pasado 20 de enero QBE debutó en el Foro organizado por Fundación Inade, dentro de su plan GES Galicia (Generando Compañías más seguras), para analizar y reflexionar sobre el nuevo régimen de Consejeros y Directivos.

El evento estuvo moderado por el Director de la Fundación Inade, Adolfo Campos y en el acto intervinieron Sara Mondelo, Asociado de la firma Cuatrecasas Gonçalves Pereira que abordó la reforma desde una perspectiva mercantil, José María Elguero, Director del Servicio de Estudios de Marsh que presentó datos sobre las principales magnitudes en la contratación de la póliza de D&O en España y Fernando Vega, Director de Líneas Financieras de QBE quién revisó los principales términos de la póliza de D&O.

Vega comentó durante su exposición: “la póliza de D&O es un producto vivo en proceso de revisión a raíz de la reforma de la Ley de Sociedades de Capital sobre la que actualmente se está trabajando en su traslado a la industria aseguradora. Podemos afirmar que estamos ante un producto dinámico con un potencial de crecimiento notable en los próximos años en nuestro país.”



Como conclusión y para dar a conocer la terminología técnica y específica de los contratos de seguros que se formalizan para transferir este riesgo, José María Elguero y Fernando Vega presentaron el Diccionario de D&O elaborado por Marsh con el patrocinio de QBE.

La reforma de la Ley de Sociedades de Capital protagoniza la XII edición del Círculo QBE

El pasado martes 14 de abril QBE se reunió con un reducido grupo de clientes y colaboradores en el Hotel Santo Mauro de Madrid para debatir sobre la Reforma de Ley de Sociedades de Capital que entró en vigor el pasado 24 de diciembre de 2014.

En esta ocasión D. Alvaro Sainz y D. Paulino Fajardo, socios del Despacho Herbert Smith Freehills, introdujeron a los asistentes en: “La reforma de la Ley de Sociedades de Capital. El papel de los Consejeros”.

Entre los diversos aspectos que se abordaron a lo largo del debate destacan aquellos que hacen referencia a la Diligencia de los Consejeros. Igualmente se pusieron de manifiesto aquellos relativos a la reforma en la práctica; ¿cómo afecta al seguro de D&O?.

Edición especial del Círculo QBE

El próximo 25 de junio QBE celebrará la XIII edición de su Círculo con una visita guiada a la exposición “La Recuperación del Calvario” de Rogier Van der Weyden, en el Museo del Prado a las 19:00h, seguida de un cóctel.



Para ampliar información por favor contacte con:

Begoña Hormaeche: bhormaeche@es.qbe.com

El receptor de este boletín conforme a la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, autoriza y otorga su consentimiento expreso para la inclusión y tratamiento de sus datos en un fichero de la propiedad de QBE Insurance (Europe) Ltd, Sucursal en España. Puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, en la siguiente dirección de correo: bhormaeche@es.qbe.com