

QBE Business Insurance

QBE NEWSLETTER

OCTUBRE 2017

Made possible



QBE NEWSLETTER

OCTUBRE 2017

Prólogo

Encarando el fin de año

De nuevo estamos en Octubre con el año casi consumido y todos ya pendientes del cierre y de cumplir con los objetivos, trabajando a velocidad de vértigo...os animo a todos a hacer un breve descanso, tomar un poco de distancia, re-sintonizaros con vosotros mismos y coger las fuerzas necesarias para encarar estos meses con alegría y energía.

Leer las colaboraciones de Teresa y Alfonso me han ayudado a tomar un pequeño respiro; muchas gracias a ambos por vuestras palabras. La aportación de valor al cliente, la flexibilidad y proactividad al enfrentarnos a los riesgos y la mayor eficiencia o agilización de la burocracia que tenemos en las aseguradoras, son sin duda 3 de los objetivos que tenemos en QBE, de modo que al menos sobre el papel estamos totalmente alineados con vosotros. Cosa distinta es que lo consigamos! Y en eso estamos trabajando todo el equipo.

Gracias también a Juan por su artículo sobre la PB contingente, sin duda de gran interés para todos.

Veis que seguimos incorporando a nuevos profesionales y muy activos en el lanzamiento de nuevos productos, el último el diseñado para IMI o sociedades financieras de inversión. Antes de que termine el año os presentaremos nuestra oferta para Cyber, para Real Estate y muy pronto también nuestro producto renovado para Pharma; todo ello en un intento de ampliar nuestra gama de productos y poner al alcance del mercado productos especiales en los que podemos aportar ese valor del que hablaba Teresa.

Espero que disfrutéis de la lectura de estas páginas.

Un afectuoso saludo,

Constanza Gállegos de la Heras

Sumario

- Entrevista a Teresa Lozano
- Tribuna de Juan Velázquez de Cuéllar
- Entrevista a Alfonso García Larriú
- Noticias QBE

Entrevistamos a Teresa Lozano



Teresa Lozano

Gerente de Seguros de la
Dirección de Finanzas en Enagás

Licenciada en Derecho. Tras estudiar el Máster de Práctica Jurídica en ICADE, comienza su carrera profesional en el sector reasegurador en Hart Re (SPAIN) como directora de siniestros de Madrid y Milán. En 2001 se incorpora a Enagás como responsable de seguros y, tras estudiar en IESE el Programa de Desarrollo de Directivos, en 2015 es nombrada Gerente de Seguros de esta compañía.

Desde su nombramiento como Gerente de seguros de Enagás ¿qué balance hace del tiempo transcurrido hasta ahora?

Un balance muy positivo. A nivel profesional, ser partícipe del proceso de expansión internacional de Enagás ha supuesto una gran responsabilidad y un reto importante. Trabajamos en equipos multidisciplinares como valor estratégico principal, lo que genera una estrecha relación entre las distintas direcciones y socios internacionales. Todo ello nos está permitiendo adquirir una gran experiencia y está posicionando a Enagás como una de las empresas de referencia a nivel internacional en el sector energético, con presencia en países como Chile, Perú, México, Suecia, Italia, Grecia y Albania.

¿Qué logros le han supuesto mayor satisfacción?

Ver cómo Enagás ha pasado en poco tiempo de ser una empresa que sólo operaba en España a convertirse en una compañía internacional, presente en ocho países. La compañía es un referente en proyectos estratégicos tan importantes como TAP (Trans Adriatic Pipeline), clave para la seguridad de suministro energético de la Unión Europea. Este gasoducto permitirá suministrar gas natural procedente del Mar Caspio a Europa, comunicando Turquía, Italia, Grecia y Albania.

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

Cada día es un reto y el objetivo es innovar, evolucionar, ser flexible y, al mismo tiempo, no perder la ocasión de conseguir optimizar las coberturas de las pólizas de seguros de nuestros activos, así como los de nuestras sociedades participadas. Estudiamos nuestras necesidades de cobertura ante los nuevos riesgos, así como las soluciones que está aportando el mercado en materias tan relevantes como las nuevas tecnologías o las soluciones paramétricas, entre otras.

¿Cuáles son los riesgos que más le preocupan como Gerente de seguros de una compañía referente internacional en el desarrollo y mantenimiento de infraestructuras gasistas y en la operación y gestión de redes de gas?

Enagás siempre se ha caracterizado por tener una fuerte cultura de prevención, lo que nos lleva a contratar los seguros con una doble perspectiva: por un lado, como un instrumento estratégico de primer orden dentro del marco de políticas de prevención, ayudando a priorizar las medidas de seguridad según los estándares de calidad internacional que disponen el mercado asegurador y reasegurador. Por otro lado, contratando los seguros con la finalidad de obtener una eficiente protección económica de nuestros activos y del balance de la compañía, ante la materialización de los riesgos asociados a nuestro negocio.

Debemos contribuir a mantener unas coberturas adecuadas y suficientes para hacer frente a cualquier incidencia que pudiera poner en riesgo nuestro negocio, tratando además de exportar y consolidar esta cultura a aquellos países en los que tenemos presencia.

¿En que dirección va la estrategia de futuro de Enagás y cómo afecta a su departamento?

Nuestras prioridades estratégicas para el periodo 2017-2020 están orientadas a la consolidación del posicionamiento de Enagás en regiones donde está ya presente, reforzar la eficiencia operativa, mantener una sólida posición financiera y una atractiva y sostenible remuneración a los accionistas y a la promoción de nuevos usos del gas natural. En el ámbito de los seguros, estos objetivos se traducen en un esfuerzo continuado en innovación y eficiencia.

¿Qué posición ocupa Enagás en el mercado global de gas natural licuado (GNL)?

Enagás es un referente internacional en el desarrollo, mantenimiento y operación de estas infraestructuras. Su experiencia de más de 45 años la ha posicionado como una compañía líder en el sector. Actualmente es una de las empresas con más terminales de GNL en el mundo: es propietaria de las plantas de Barcelona, Huelva, Cartagena y Gijón y cuenta con participaciones en las de Bilbao y Sagunto. Fuera de España, también participa en la planta GNL Quintero (Chile) y TLA Altamira (México). Todas estas infraestructuras son un modelo de referencia internacional por sus máximos niveles de seguridad y respeto al medio ambiente. Además, en los últimos años estamos apostando por la innovación y el desarrollo de nuevos servicios en nuestras terminales.

¿Qué papel juega Enagás en el proyecto Core LNGas hive que persigue impulsar la sostenibilidad en el transporte?

Enagás es el coordinador del proyecto, creado para impulsar el uso del gas natural licuado (GNL) como combustible en el transporte, principalmente marítimo. La iniciativa cuenta con 42 socios de España y Portugal y contribuirá a la descarbonización de los corredores europeos del Mediterráneo y del Atlántico. Además de ejercer de coordinador del proyecto, Enagás lidera seis de las actividades y estudios que se están realizando, que incluyen,

entre otros, la adaptación de nuestras terminales de GNL para ofrecer servicios de suministro de GNL a barcos (bunkering) y de pequeña escala.

Recientemente leíamos que Enagás renueva el sello de Excelencia Europea EFQM 500+. ¿Cómo impacta este reconocimiento en su departamento?

Renovar el Sello de Excelencia Europea EFQM 500+ supone para nosotros un reconocimiento a nuestra apuesta por la sostenibilidad y la responsabilidad. En Enagás todos trabajamos en equipo para desarrollar nuestra actividad buscando siempre la excelencia. En este sentido y de manera específica en el ámbito de los seguros, este sello es un reconocimiento que aporta confianza a la compañía y, al mismo tiempo, un estímulo para seguir trabajando hacia la mejora continua.

¿Qué valora más un Gerente de seguros respecto a su Aseguradora? ¿qué servicios le gustaría recibir o qué cambiaría?

En Enagás, como empresa del IBEX 35, valoramos y esperamos de nuestra aseguradora que sea profesional, solvente, flexible y con capacidad de respuesta inmediata ante cualquier incidente.

Nos gusta tener una relación directa con nuestra compañía de seguros, pues es el modo de que conozca las particularidades de nuestro riesgo, de nuestras inquietudes. También valoramos que sea líder, para facilitar así nuestra colocación en mercados especializados e incluso anticiparse a nuestras necesidades, con productos o coberturas nuevas.

Enagás apuesta por tener a su lado a un "partner" con experiencia, que nos acompañe en nuestra expansión internacional, de manera que pueda aportarnos conocimiento local de gran ayuda, sobre todo en el análisis de nuevos mercados y de sus particularidades. Todo ello sólo se entiende con relaciones de compromiso a largo plazo.

¿Qué significa para usted la calidad y la eficiencia en el servicio que le ofrece una aseguradora?

Ofrecer calidad y eficiencia significa ir más allá de prestar un buen servicio. Una aseguradora puede tener productos con una cobertura adecuada, adaptada a las necesidades de transferencia de riesgo y a un coste razonable. También puede ofrecer servicios de ingeniería, con los que compartir su know how, o incluso puede realizar seminarios sobre las tendencias del sector, pero lo más importante es que sea capaz de aportar valor a su cliente.

Tribuna de Juan Velázquez de Cuéllar

Pérdida de beneficios contingente

Según una de las acepciones de la Real Academia Española contingente es algo que puede suceder o no suceder así como contingencia es la posibilidad de que suceda. Por lo tanto, en puridad la pérdida de beneficios contingente o por contingencias podría referirse a cualquier evento que potencialmente pudiera suceder causando una pérdida de beneficio.



A pesar de esta definición tan amplia en el argot de los seguros de Daños Materiales la cobertura de contingencias se refiere específicamente a la pérdida de beneficios que se puede producir en una Empresa por un siniestro ocurrido en las instalaciones de los clientes y/o proveedores siempre que dicho siniestro hubiese resultado cubierto, caso de estar amparado, por un póliza de daños con análogas coberturas y exclusiones que la póliza del Asegurado.

Sirva de ejemplo uno de los siniestros más famosos y representativos en lo que a la cadena de proveedores se refiere. En el año 2.000, debido a una tormenta eléctrica, se produjo un pequeño incendio en la fábrica de semiconductores de Philips localizada en Albuquerque (Nuevo México). El incendio fue controlado y extinguido en cuestión de minutos causando daños limitados pero debido a la contaminación por humo y agua de las salas limpias la planta estuvo cerrada varias semanas. Es importante mencionar que en una planta de semiconductores las salas limpias es donde se fabrican los chips y han de estar impecables.

Dos fabricantes de móviles tuvieron que parar su producción totalmente ya que Philips era proveedor exclusivo de un chip fundamental para la fabricación de sus aparatos. Esta situación produjo pérdidas de ventas de millones de dólares en los fabricantes de móviles así como caídas del precio de las acciones de las Compañías.

Es un claro ejemplo de como un pequeño incendio en un proveedor puede causar pérdidas millonarias en un Asegurado, a pesar de que el siniestro para Philips tuvo consecuencias muy limitadas desde un punto de vista puramente económico.

Otro ejemplo más reciente sucedió en las inundaciones de Tailandia del 2.011 donde fallecieron 800 personas y miles de industrias quedaron afectadas, particularmente en los cinco mega complejos industriales de la zona de Bangkok donde el agua llegó a alcanzar una cota de 3 metros.

Según The Guardian, en diciembre de ese mismo año la compañía de semiconductores Intel anunció que las inundaciones habían mermado el suministro de discos duros hasta tal punto que estimaban que sus ventas habían sido impactadas en 1.000 millones de libras.

Por su parte el Gobierno de Japón anunció que su economía se encogería un 2,3% debido en gran medida por las inundaciones de Tailandia que afectaron a fabricantes de primer nivel tales como Sony u Honda.

Como se demuestra en los casos anteriormente citados la exposición a un siniestro que ocurra en las instalaciones de los clientes suele tener menor impacto que si ocurriera en los proveedores, ya que la interrupción de suministro a un cliente normalmente no tiene consecuencias letales en el proceso entero de producción, sin embargo, la interrupción de suministro por parte del proveedor normalmente afecta en mayor medida a la producción del Asegurado incluso paralizándola por completo, como vimos en el célebre siniestro de Philips.

Un punto fundamental para otorgar cobertura es la relación contractual entre Asegurado y cliente o proveedor. Habitualmente se exige que los clientes y/o proveedores sean directos, es decir, que tengan relación contractual directa con el Asegurado con objeto de limitar el riesgo y hacer más sencillo el análisis de esta ya que es complicada la cobertura. Sin esta limitación podría tener cobertura incluso un siniestro que afecte al proveedor del proveedor del Asegurado lo cual es un riesgo que difícilmente debería ser transferible.

Ámbito territorial de cobertura

Es esta una cuestión fundamental a la hora de la suscripción de esta cobertura, básicamente por la cuantificación de los riesgos de la naturaleza y político sociales de los clientes y proveedores lo cual entraña en muchos casos gran dificultad por el desconocimiento de las localizaciones exactas, tipos de construcción y en general, la ausencia de detalles que ayuden a valorar correctamente la exposición.

Por este motivo es habitual encontrar en el mercado limitaciones en lo que a coberturas se refiere en la cláusula de Pérdidas

de Beneficios contingente de pólizas con ámbito territorial de cobertura internacional.

Decisiones de salvamento

Como en cualquier siniestro una vez se ha producido el mismo cobran especial importancia las decisiones de salvamento para aminorar las consecuencias del evento, lo cual en el caso que nos atañe puede ser azaroso.

Cuando el siniestro ocurre en las instalaciones del Asegurado, éste y la Aseguradora tienen la posibilidad de tomar cuantas medidas de salvamento sean posibles y viables económicamente con objeto de aminorar las consecuencias del siniestro.

Sin embargo, cuando el siniestro ocurre en las instalaciones de un cliente o proveedor, ni el Asegurado ni el Asegurador tienen posibilidad de intervenir en la toma de decisiones de salvamento ya que la voluntad del proveedor es soberana lo cual podría incrementar la cuantía del siniestro y el impacto en el rendimiento económico del Asegurado.

Particularidades de la cláusula de proveedores

Como vimos anteriormente la exposición a un siniestro ocurrido en las instalaciones de los proveedores es habitualmente mayor que la exposición a un siniestro acaecido en las instalaciones de los clientes (salvo casos particulares como podría ser la producción "just in time"), por lo que el análisis de proveedores cobra mayor grado de importancia.

Para el análisis y valoración de esta cobertura es primordial centrarse en aquellos, que siendo proveedores exclusivos, no se dispone de una alternativa pronta y económica para su sustitución, con independencia del volumen de cifra facturada por los mismos, es decir, lo que podríamos identificar como proveedores estratégicos.

Además, la contratación de esta cobertura tiene una faceta de riesgo moral no despreciable, que debe ser analizada con detenimiento por el suscriptor. Veamos un ejemplo. Dos proveedores análogos en lo que a producto se refiere, pero las instalaciones del más económico de ellos tienen un importante riesgo de incendio debido a unas medidas de protección contra incendios deficitarias que hace dudar de la fiabilidad del suministro, ¿qué proveedor elegir?

Consorcio de Compensación de Seguros

No podemos terminar este artículo sin analizar brevemente la posición del Consorcio en relación a la cláusula de clientes y/o proveedores.

Según las aclaraciones emitidas por el Consorcio "[...] no quedan cubiertas las pérdidas de beneficios consecuencia de daños sufridos por los bienes de otras personas físicas o jurídicas, por razón de la falta de suministro de bienes o servicios por dichos terceros a consecuencia del evento."

Por lo tanto, claramente la cobertura reglamentaria excluye las consecuencias de siniestros acaecidos a terceros. De tal forma que en una póliza con ámbito territorial de cobertura español un siniestro de riesgos de la naturaleza y político sociales ocurrido en las instalaciones de un cliente o proveedor estaría cubierto por la Aseguradora, salvo que se indique lo contrario en la propia cláusula.

Juan Velázquez de Cuéllar Paracchi

Director de Daños Materiales

Property Portfolio Manager

QBE Insurance (Europe) Ltd. Sucursal en España

Entrevistamos a Alfonso García Larriú



Alfonso García Larriú

Managing Director - Construcción y Energía en AON

Alfonso tiene más de 23 años de experiencia en el sector asegurador, más una experiencia previa en banca comercial.

Tras su incorporación a Aon en 2009 fue nombrado responsable a nivel nacional de la especialidad de Energía; adicionalmente, en 2012 asumió la dirección de la especialidad de Construcción; y en 2013 se hizo cargo también de la dirección de la especialidad de Caución y Riesgo Político.

Durante los últimos 15 años Alfonso ha trabajado con las compañías más importantes y prestigiosas de los sectores de Energía y Construcción, en particular Grandes Multinacionales Españolas con intereses en el extranjero, asistiéndoles en la gestión de sus riesgos durante su proceso de internacionalización.

Alfonso también es miembro del Comité Ejecutivo de Aon Iberia y desde 2016 ha asumido el papel de "Head of Construction Specialty" para Aon en EMEA.

Desde su nombramiento como Managing Director para las áreas de Construcción y Energía hace más de tres años ¿qué balance hace del tiempo transcurrido hasta ahora?

El balance no puede ser más positivo: En primer lugar porque el equipo que tengo el honor de liderar es el de mayor talento de la industria para ayudar a nuestros clientes a gestionar los riesgos a los que se enfrentan en el día a día, y seguimos incorporando profesionales de prestigio a estos efectos; Y en segundo lugar, íntimamente ligado al punto anterior, cada día son más las empresas que confían en el equipo de Aon de Construcción y Energía para atender sus necesidades en materia de riesgos, seguros y personas.

¿En qué sectores y áreas geográficas se desarrollarán sus clientes en los próximos años?

La globalización de las empresas es un hecho y sirva como prueba de ello que las empresas constructoras y de ingeniería de EMEA, dominan el panorama mundial ya que realizan casi el 50 % de los proyectos de construcción e infraestructuras a nivel mundial.

Más concretamente las empresas españolas del sector han de ser motivo de orgullo por su posición tan destacada en este mercado mundial, desde Aon hemos trabajado en 2016 para nuestros clientes en más de 300 proyectos y en más de 100 países y en 2017 se mantiene esta tendencia así que, aunque suene a tópico, el mundo es cada vez más pequeño.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentarán?

El "Aon Global Risk Management Survey" en el que han participado los principales actores de la industria a nivel mundial ha identificado los siguientes riesgos como los más relevantes:

- i. Recesión económica o lentitud en la recuperación
- ii. Incremento de la competencia
- iii. Riesgo de "cash flow" o liquidez
- iv. Fracaso en atraer o retener el mejor talento
- v. Escasez de mano de obra cualificada

¿Cuáles son las líneas estratégicas y los desafíos que presenta su área de responsabilidad en AON?

Aon tiene sus raíces en la industria aseguradora y la gerencia de riesgos es uno de los recursos para garantizar el futuro de los negocios, si bien en Aon seguimos evolucionando para enfrentarnos de la mano de nuestros clientes a los nuevos retos que aparecen habiendo desarrollado soluciones que van más allá de la gerencia de riesgos y los productos aseguradores.

Esto significa que Aon puede aportar soluciones en materia de gerencia de riesgos pero también en lo referente a talento, jubilación, salud, así como en revisión y analítica de datos o incluso acceso a financiación.

Como asesor estratégico de nuestros clientes buscamos proveerles del tipo de soporte que necesitan a la hora de enfrentarse a retos, riesgos y decisiones con confianza.

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

Me encantaría oír de una aseguradora una afirmación como: "ayúdame a ayudarte", es decir, la Compañía partner ideal sería aquella que tuviera la flexibilidad suficiente para en vez de dar un no por respuesta se tome la molestia de buscar razones para dar un sí como respuesta, trabajando conjuntamente con nuestros clientes - que son los que mejor conocen sus riesgos - y nosotros para proveer a nuestros clientes con la mejor solución posible.

¿Qué hacemos bien y qué echa de menos de las aseguradoras?

Como aspecto positivo destacar a nivel general es que las aseguradoras cuentan hoy en día con grandes profesionales reconocidos tanto por clientes como brokers.

Pero la industria aseguradora adolece de una gran burocracia en todas las gestiones que entre todos los actores tenemos que intentar agilizar para que el nivel de satisfacción del cliente a este respecto sea el que debe ser.

¿Cómo entiende la eficiencia y la calidad en el servicio que le ofrece una Compañía?

La una no tiene que estar enfrentada a la otra, la primera es la capacidad para realizar o cumplir adecuadamente una función mientras que por calidad se entiende excelencia de algo o de alguien, al contrario han de combinarse y desde Aon buscamos proporcionar a nuestros clientes un servicio eficiente y de calidad para lo que exigimos que nuestras Compañías partner estén a la altura en estos aspectos.

Noticias QBE

Nombramiento de Constanza Gállegos

QBE nombra a Constanza Gállegos Head of Distribution para Europa Continental, nuevo rol efectivo desde el 1 de septiembre, con base en Londres.

Licenciada en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales, Constanza, se incorporó a QBE hace ahora 10 años. Ha sido directora general de la compañía en España desde 2009, posición desde la que ha liderado de manera exitosa el crecimiento rentable de la compañía en sus principales líneas de negocio, y que compaginará con su nueva posición hasta finales de este año.

Asumirá la responsabilidad de dirigir la expansión de la oferta de productos de QBE (Property, Casualty y Specialties) en Europa Continental y el desarrollo de una práctica sólida de Distribución en Europa, fortaleciendo las relaciones de la compañía con clientes, corredores y agentes en el mercado europeo.

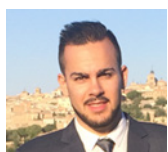
Nuevas incorporaciones al equipo de QBE

Continuando con su estrategia de crecimiento orgánico, QBE ha incorporado a 3 nuevos profesionales a su plantilla en España; Carmen Cobeta como Suscriptora Senior de Responsabilidad Civil, reportando a Patricia Puerta, Directora de Línea. Mikel Bermejo como Suscriptor de Daños Materiales; y Juan Velázquez de Cuéllar como Director del Dpto. de Daños Materiales de la Sucursal.



Carmen es Licenciada en Derecho y posee un Diploma en Business Law (E1) por ICADE, Universidad Pontificia de Comillas de Madrid.

Ha desarrollado su carrera profesional en Chubb, donde ocupó distintos cargos, primero en los Mercados de Middle Market y Risk Management, después como suscriptora de RC y PI para actividades de IT y Life Science para programas multinacionales y últimamente como Responsable del Departamento de Nuevas Tecnologías.



Mikel es graduado en ADE por la Universidad Carlos III de Madrid y procede de Zurich donde ha desarrollado su carrera profesional hasta su incorporación a QBE en el mes de abril. En los últimos años, Mikel ha estado centrado en la Suscripción de Daños Materiales, RC y Construcción, en el segmento Upper-Middle Market trabajando activamente con corredores y clientes de este segmento.



Juan inició su trayectoria profesional en el sector asegurador como ingeniero de prevención en ACE. Posteriormente, desempeñó diversos cargos de responsabilidad en el área de Property de Allianz y Tokio Marine. En su última etapa ha sido subdirector general de empresas en Fidelidade.

QBE elige Bruselas como ubicación de la nueva entidad jurídica en la UE



QBE ha anunciado su intención de crear una nueva filial en Bélgica para poder seguir operando en toda la Unión Europea ante una posible pérdida de los derechos de "pasaporte" debido a la salida del Reino Unido de la UE.

Richard Pryce, CEO de QBE European Operations, declaró: "Nuestra prioridad es proporcionar seguridad a nuestros clientes y empleados, y nuestra decisión de establecer una entidad legal en Bélgica asegura que podremos seguir prestando nuestros servicios, independientemente del resultado de las negociaciones del Brexit. Desde el punto de vista de nuestros clientes, corredores y empleados mantendremos nuestra actividad comercial habitual y QBE seguirá operando desde y en toda Europa continental".

La sede de QBE European Operations permanecerá en Londres y está previsto que la nueva entidad belga esté operativa a principios de 2019. Este desarrollo permitirá a QBE respaldar a clientes y corredores de seguros en toda la UE desde sus oficinas en ocho países europeos así como gestionar las operaciones europeas que se desarrollan en el mercado de Londres.

QBE aumenta un 30% su beneficio neto en el primer semestre

QBE Insurance Group, ha cerrado el primer semestre de este año con un beneficio neto después de impuestos de 345 millones de dólares, cifra que supone un 30% más que en el mismo periodo de 2016.

Durante los primeros seis meses del año, el volumen de primas suscritas por el Grupo se ha incrementado un 3% en moneda constante.

El ratio combinado se ha situado en el 95,3% respecto al 94,5% registrado el año pasado en el mismo periodo y en línea con las expectativas del Grupo. Esta variación se debe a un resultado técnico negativo en la división de Emerging Markets junto a un comportamiento de la siniestralidad de años previos menos positivo de lo esperado, que supera la mejora de 1% en comisiones y gastos.

En cuanto a la división, European Operations, y pese a las desafiantes condiciones del mercado, las operaciones europeas han reportado un resultado sólido. El volumen de primas suscritas se ha incrementado un 9% sobre el del mismo periodo de 2016 y el ratio combinado se ha situado en el 91,3%. Estos datos muestran el firme compromiso del equipo con la supervisión del desempeño y la disciplina de suscripción.

Las previsiones para todo 2017 apuntan a un crecimiento moderado en el volumen de primas suscritas, similar al de la primera mitad del año, un ratio combinado que se sitúa entre 94,5% - 96%, y un ROI del 3%.

QBE España lanza su nueva web, más intuitiva y accesible

QBE España, sucursal en nuestro país de QBE Insurance Europe Ltd., ha renovado su página web a la que se puede acceder a través de <https://qbeespana.com>

Con un diseño actual y un estilo propio, la nueva web corporativa es muy intuitiva y se estructura teniendo en cuenta cómo el

usuario espera encontrar información, lo que facilita su navegación.

Además, en sintonía con los nuevos hábitos de uso, está configurada bajo una estructura responsive que adapta su accesibilidad tanto a móviles, tabletas como a ordenadores personales.

QBE asesora en materia de prevención penal



QBE da un paso más en su servicio de asesoramiento a clientes ofreciéndoles un diagnóstico y valoración del grado de cumplimiento de su sistema corporativo de Compliance Penal, cuyo objetivo es evitar aquellas conductas que pueden dar lugar a responsabilidad penal de la empresa.

Todas las empresas están obligadas a desarrollar medidas de control y prevención de comisión de delitos en el desarrollo de su actividad, delitos que podrían ocasionar penas que irían desde la suspensión de actividades a la disolución de la empresa, entre otras. Y nuestra normativa prevé medidas de control y prevención estableciendo la posibilidad de exención y atenuación de la responsabilidad penal de la persona jurídica con programas de Compliance.

Con este fin, QBE ha desarrollado junto con Gobercom, consultora especializada en cumplimiento normativo, un servicio gratuito de diagnóstico de prevención penal que permite a las empresas conocer el grado de cumplimiento de sus programas de Compliance Penal identificando áreas de mejora que ayuden a prevenir los delitos o a reducir el riesgo de su comisión.

QBE presenta al mercado su nuevo producto IMI (Investment Management Insurance) para Instituciones Financieras



El pasado jueves 21 de septiembre tuvo lugar la presentación del nuevo producto de QBE para Instituciones Financieras (IMI), el cual incluye una propuesta renovada de D&O combinada con Responsabilidad Civil Profesional e Infidelidad de empleados.

El acto, al que asistieron los principales colaboradores de la entidad en el segmento de Líneas Financieras, se desarrolló a través de un desayuno informativo. Por parte de QBE, participaron en calidad de ponentes Cris- Báez- Safa, Head of European Financial & Specialty Markets, Fernando Vega, Director del Dpto. de Líneas Financieras, Sergio Carrascal, Suscriptor de Líneas Financieras y Juan Ignacio Carro, Director de Mercado.

Para acceder a la ficha de producto puede pinchar en el siguiente link:
<https://qbeespana.com/productos/seguros-de-instituciones-financieras/>

QBE formaliza una alianza de colaboración con Fundación Aladina para el curso 2017-2018



Para que los niños con cáncer nunca pierdan la sonrisa

QBE suma y sigue en el desarrollo de su compromiso social y en esta ocasión lo hace de la mano de Fundación Aladina.

Recientemente se han reunido para formalizar un acuerdo de colaboración por el cuál QBE, a través de su

Fundación, financiará proyectos específicos de Aladina, bajo el lema "Para que los niños con cáncer no pierdan la sonrisa", que se alineen con la filosofía y misión de la Fundación QBE. De forma paralela, se han organizado una serie de eventos de recaudación de fondos por parte de los empleados de QBE que irán destinados a los diversos programas de ayuda emocional gestionados por Aladina.

Fundación Aladina, por su parte, ha ofrecido a los empleados de QBE un programa de voluntariado corporativo a través de la participación en diversos talleres que se desarrollarán el Hospital Niño Jesús de Madrid a lo largo de curso 2017-2018, así como en el mercadillo solidario de Navidad que se celebrará en la primera semana del mes de diciembre.

La Fundación QBE nació en 2011 como instrumento del Grupo QBE para materializar su apoyo en iniciativas y proyectos de Responsabilidad Social Corporativa en todo el mundo.

La Fundación Aladina proporciona ayuda integral a más de 1.500 niños y adolescentes, enfermos de cáncer, y a sus familias, cada año ofreciendo apoyo emocional, psicológico y material.

La Fundación QBE EO lanza la campaña "QBE's Hours of Hope" en todas las sucursales Europeas



El pasado lunes 2 de octubre, la Fundación QBE EO puso en marcha la campaña "QBE's Hours of Hope" con motivo del 25º aniversario del *pink ribbon*, símbolo reconocido

internacionalmente que identifica el compromiso de personas y organizaciones para crear conciencia sobre el cáncer de mama.

Coincidiendo con esta conmemoración, QBE ha decidido incorporar el número 25 a todas las actividades de la campaña de recaudación de fondos que se desarrollará a lo largo del mes de octubre en todas las sucursales europeas de QBE para la causa del cáncer.

Los fondos recaudados por los empleados de QBE en España a través de las actividades y eventos programados dentro de la campaña, irán destinados a la Fundación Aladina. La Fundación QBE EO aportará la misma cantidad recaudada por los empleados para la misma organización.

Para ampliar información, por favor contacte con: Begoña Hormaeche en bhormaeche@es.qbe.com

Get in touch

Visit QBEespana.com

Made possible



QBE European Operations, Sucursal en España

Paseo de la Castellana 31, 5ª planta, 28046 Madrid
Tel +34 91 789 3950

QBE European Operations is a trading name of QBE Insurance (Europe) Limited and QBE Underwriting Limited, both of which are authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.