

QBE Newsletter

Diciembre 2018

Prólogo

Nos complace compartir con vosotros nuevas historias y experiencias de alguno de nuestros clientes y compañeros de trabajo.

Joan Enric, muchas gracias por hacernos llegar tu opinión y dejarnos conocerte un poco mejor. Nos transmites los riesgos que más te preocupan, la necesidad de actuar con profesionalidad, la innovación, la expansión global y la promoción del talento. Todos estos aspectos son muy importantes.

José Manuel, nos haces partícipes de las áreas clave de la estrategia de Howden, centradas en situar a los empleados siempre en primer lugar, promocionar que actúen y tengan mentalidad de accionistas y en no ponerse límites a la hora de crecer o emprender.

Ambas son historias que inspiran y que nos ofrecen diferentes perspectivas sobre las oportunidades y desafíos a los que os enfrentáis todos los días.

Patricia ha proporcionado una gran visión de los sectores farmacéutico y biotecnológico. Ambos están en constante evolución y los riesgos inherentes a su actividad son cada vez más complejos y sofisticados. Gracias Patricia, por compartir los grandes retos a los que tienen que hacer frente hoy en día estas industrias.

En línea con lo anterior y siguiendo nuestra estrategia de especialización e innovación, en octubre presentamos al mercado nuestro nuevo producto para empresas farmacéuticas y biotecnológicas. Éste incluye cambios significativos de cobertura, además de una mayor flexibilidad en el diseño de la póliza, con lo que lograremos

adaptarnos mejor a las necesidades de nuestros clientes. Fue una gran oportunidad para relacionarnos con nuestros colaboradores y amigos.

Durante todo el 2018 el equipo de QBE España ha prestado apoyo a nuestros clientes, compartiendo experiencias, productos y servicios. Es un equipo muy comprometido, siempre dispuesto a ayudar en las oportunidades y desafíos que tengáis por delante.

Llegamos al final de 2018 con mucha energía, entusiasmo y confiando plenamente en que continuaremos trabajando juntos. Por último, me gustaría aprovechar esta oportunidad para desearos a vosotros y a vuestras familias una Feliz Navidad y los mejores deseos para el 2019.

Espero disfrutéis leyendo estas páginas.



Chris Wallace
Executive Director -
QBE Continental Europe

Sumario

[Entrevista a Joan Enric Juliá](#)

[Entrevista a José Manuel González](#)

[Tribuna de Patricia Puerta](#)

[Noticias QBE](#)

[Historias de éxito QBE](#)

Entrevistamos a Joan Enric Juliá



Joan Enric Juliá
Risk Management Director en Grifols, S.A.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona y Master en Valoración de Bienes y Tasación de Daños por la Universidad Politécnica de Catalunya, Joan Enric acumula probada experiencia en el sector asegurador habiendo trabajado en varios brokers internacionales como Marsh, Sedgwick y Aon.

En 2006 se incorpora a Grifols y en 2015 es nombrado Risk Management Director.

Desde su nombramiento como Director de riesgos y seguros de Grifols, ¿qué balance hace del tiempo transcurrido hasta ahora?

El balance de estos doce años es francamente positivo. Me incorporé a Grifols un mes antes de su salida a bolsa. Desde ese momento el crecimiento ha sido exponencial, tanto orgánico como mediante adquisiciones, básicamente en EEUU.

Entre los principales hitos conseguidos y desde su experiencia profesional ¿de cuál de ellos se siente más orgulloso?

A nivel corporativo, de la aportación de Grifols a mejorar la salud de las personas. A nivel de mi unidad, hemos sido capaces de integrar en nuestros programas de seguros globales riesgos muy diversos de las sociedades adquiridas, adaptándonos a las legislaciones locales, valorando la forma más adecuada de gestionar los riesgos, reteniéndolos en nuestra reaseguradora cautiva o transfiriéndolos al mercado asegurador.

¿Cuáles son los riesgos que más le preocupan como Director de seguros de una multinacional de hemoderivados líder en su sector con presencia en más de 30 países?

Por un lado, los daños materiales y sus consecuencias causados por riesgos catastróficos como huracanes o terremotos, y la rotura de la cadena de suministro.

Por otro los riesgos emergentes que, en muchas ocasiones, son más difíciles de controlar y gestionar. Estamos interesados en soluciones para riesgos específicos como pueden ser la cobertura de Non Damage BI o los paramétricos.

Grifols mantiene como prioridad asegurar el acceso a su principal materia prima a través de recursos internos y adquisiciones. Después de la reciente adquisición de 24 centros en EEUU, la compañía es líder mundial con 214 centros de plasma en EE.UU. y 35 en Europa. ¿Seguirá creciendo desde un punto de vista inorgánico en los próximos años? y ¿en qué áreas geográficas?

El crecimiento en centros de donación de plasma es fundamental para la división Bioscience, y será tanto orgánico como inorgánico, en EEUU y en los países europeos donde esté autorizada la apertura de estos centros.

¿En qué dirección va la estrategia de futuro de Grifols y cuáles son las áreas de negocio que presentan los retos de mayor complejidad?

El plan estratégico 2018-2020 está basado en el crecimiento progresivo y sostenible, enfocado a la innovación, el mantenimiento del compromiso con pacientes y profesionales de la salud, el continuo avance en el proceso de expansión global y la promoción del talento.

La experiencia y capacidad innovadora de Grifols al servicio de los pacientes y los profesionales de la salud son nuestros valores diferenciales.

¿Cómo es la política de Grifols en cuanto a inversión en innovación tecnológica?

Grifols impulsa una estrategia integral de su actividad I+D+i a través de inversiones internas y externas. Las inversiones y colaboraciones con terceros constituyen una extensión de su I+D+i interna. Esta estrategia integral se articula a través de la Grifols Innovation Office, cuyo objetivo es evaluar y acelerar los proyectos de investigación, el desarrollo y la comercialización de tratamientos, productos y servicios innovadores.

Los proyectos de una cartera de I+D+i amplia y diversificada están orientados a nuevas formulaciones, nuevas indicaciones y nuevos productos.

¿Qué valora más un Gerente de riesgos respecto a su aseguradora?

La relación con las aseguradoras debe ser estrecha, directa y de confianza. Como valores destacaría la profesionalidad, solvencia, capacidad, flexibilidad e innovación; También, por supuesto, la agilidad en la tramitación de los siniestros.

¿Echa de menos algún servicio que no le preste su aseguradora?

En ocasiones, la aportación de soluciones aseguradoras imaginativas y adaptadas a las necesidades de cobertura de sus clientes.

¿Cómo es la política de Grifols en materia de Responsabilidad Social Corporativa?

Grifols impulsa un modelo de excelencia, basado en unos sólidos valores corporativos: seguridad, esfuerzo, compromiso, superación, trabajo en equipo, orgullo e innovación y mejora.

Integridad, honestidad, transparencia y cumplimiento de los más exigentes estándares éticos son la base del gobierno corporativo de Grifols.

¿Dónde considera que radica el éxito de Grifols?

Naturalmente, existen muchos factores que contribuyen a la buena marcha de Grifols, si bien, yo destacaría la internacionalización del grupo que se inició en 1988, y la obtención en 1995 de una licencia de la FDA (Food and Drug Administration) para sus instalaciones y para un producto biológico (albúmina). Fue la primera empresa española en obtener esta licencia.

Entrevistamos a José Manuel González



José Manuel González
CEO de Howden Broking Group y
Howden Iberoamérica

Vicepresidente de Howden Iberia

Licenciado en Ciencias Económicas por ICADE (Universidad Pontificia Comillas), José Manuel González inició su andadura profesional en BP España, primero como jefe de Gestión de Patrimonio Centro-Norte y, más tarde, economista senior de la Unidad de Global Power Sur de Europa. Siete años después comenzó en MBI, donde entró en calidad de Director General, cargo que ejerció hasta 2007, cuando se incorporó a Howden Iberia como Consejero Delegado. En 2012 lideró la expansión de Howden en Iberoamérica como CEO de la Región, que cuenta actualmente con 900 empleados en Brasil, Colombia, Chile, México, Ecuador, España y Portugal. En octubre de 2018 David Howden, fundador del grupo, le nombró CEO de Howden Broking Group a nivel mundial, el grupo asegurador más grande del mundo en manos de sus empleados, con oficinas en más de 30 países y cerca de 3.000 empleados y en continuo crecimiento. Hoy sigue manteniendo su cargo como CEO de Howden Iberoamérica y la Vicepresidencia de Howden Iberia, y es además miembro del Consejo de Administración de Londres.

¿Cuáles considera que son las claves por las que ha sido nombrado CEO de Howden Broking Group?

Esa es más una pregunta que debería ser dirigida al fundador de nuestra empresa David Howden, estoy yo como para echarme flores, ¡que tengo la vanidad desbordada! Sin embargo compartiré el razonamiento que me hizo dando un largo paseo por Oxfordshire, y que a la sazón fue definitivo en mi decisión final, y entiendo la clave de su elección. Él quería que las riendas de la empresa que fundó hace 24 años, y de la cuál en esa fecha era CEO, estuviese en manos de alguien que hubiese creado una empresa dentro del grupo desde sus inicios; alguien que hubiese sido un emprendedor dentro del mundo Howden que él había creado, y cuya mente estuviese más cerca del ingenio, de la creación y de la gente, que la mente de un ejecutivo traído de otra organización. En este sentido entiendo que su elección es pues un reconocimiento a la trayectoria de Howden Iberia, al trabajo de muchos profesionales durante estos doce años, a sus valores, a su crecimiento, a su modo de interpretar Howden.

¿Cuáles son los nuevos retos a los que se enfrenta en su nuevo cargo?

Howden Broking Group y Hyperion tienen el objetivo de doblar su valor en los próximos cinco años. En este sentido, mi gran reto es conseguir dicho propósito sin perder una ápice de la frescura y los valores que nos han llevado hasta aquí. Este es mi mandato y mi compromiso ante los 32 CEOs que tenemos en el mundo.

La clave para afrontar dicho reto es apostar claramente y sin ambages por las personas, y perfeccionar esa alquimia que ha hecho que Howden se convierta en una referencia en los últimos años: la mentalidad y la capacidad de servicio de un bróker local junto al músculo y las capacidades de una organización internacional.

¿Y los objetivos y estrategia que va a seguir?

La estrategia de Howden se presentó en nuestra convención mundial en Barcelona, y bajo el nombre de **“Quo Vadis”** desgrana los principales puntos para el trayecto de los próximos cinco años. Sin entrar demasiado en detalle te participo tres de los principios de la misma:

People First - Nuestra materia prima y razón de ser son las personas. Su desarrollo profesional y personal, su movilidad, el otorgarle un sentido a lo que hacemos será la primera línea en la que no cejaremos. Me niego a pensar en las personas en términos de “Head Count” sobre los que una sinergia me otorga la venia de los accionistas a destrozarse su vida para arreglar mi cuenta de resultados.

Owner’s Mindset - Nuestra empresa es la primera a nivel mundial en manos de sus propios empleados. Más de 700 empleados poseemos en torno al 45% del capital social de la empresa. Mi objetivo es lograr que sean 1.500 los empleados que sean accionistas. Lograr que las generaciones que llegan a Howden, o aquellos profesionales consolidados buscan un lugar donde crear sus proyectos, puedan formar parte de esa base de accionistas.

No Limits - Howden/Hyperion quiere fomentar la innovación, la creación de proyectos, el espíritu de emprendimiento que está en las entrañas de su creación. Fomentar nuestra salida de la zona de confort, de intentar lo imposible, está en el ADN de una empresa que nació hace 24 años con tres empleados, y hoy da trabajo a más de 3.500 personas en 35 países.

El resto de la estrategia desgrana de forma más detallada nuestras ambiciones, y el documento fue firmado a mano por todos los asistentes a nuestra convención. No solo es por tanto un documento de estrategia sino una declaración y un compromiso.

¿Cuáles son las principales diferencias que encuentra entre el mercado asegurador español y el internacional?

No me atrevería a hacer una distinción entre el mercado español y el internacional, ya que la heterogeneidad del segundo me hace imposible encontrar patrones comunes con respecto a nuestro nacional; así que me arriesgo con España.

Del mercado español me gustaría señalar en positivo el alto nivel de sus profesionales, su interés permanente en la formación, y la vocación de servicio, especialmente en los brókeres/ corredores más locales.

Del mercado español no me gustan la alta rotación de los profesionales que saltan de un proyecto a otro, fomentados por un mercado que prefiere productos terminados a propios; la falta de proyectos de emprendimiento por falta de estructuras que así lo promuevan frente a mercados como el anglosajón donde es una constante saludable, y la lenta asimilación de la tecnología que está aquí para ayudarnos y no para hacer nuestra vida profesional más corta.

¿Qué diferencia a Howden del resto de los grandes brokers? ¿Cuáles son las claves del éxito?

Howden es diferente porque Howden es propiedad de sus empleados, tan simple, tan claro y tan real. Howden aún, como antes apuntaba el celo y el cuidado profesional del bróker local, con las capacidades y acceso a mercados globales que una empresa con presencia en decenas de países.

Ha tomado tiempo construirlo, definir el modelo, probarlo y crearlo; en estos momentos nuestro modelo es único, y somos la referencia mundial de bróker independiente y global frente a las brókeres mundiales de capital americano.

Desde que comenzó hace más de 15 años en el mercado, ¿cuáles son los principales cambios que ha observado?

Los últimos 15 años me han pasado volando; tan rápido, tan rápido, que me cuesta identificar cómo ha cambiado el mercado.

Lo que es evidente, es que en estos 15 años, el mundo ha vivido una de las mayores crisis económicas de la Historia, en las que el mercado asegurador ha demostrado ser un buen jugador que ha sabido adaptarse ofreciendo soluciones en todos los ámbitos de la sociedad. Prueba de ello es que Howden Iberia comenzó su andadura en España en plena crisis con 5 empleados y hoy entre Howden Iberia e Iberoamérica somos 800.

¿A qué retos se enfrenta el mundo del seguro a nivel global?

La tecnología y su uso por nuestra parte en series mini-disruptivas que provoquen que no se produzca una disrupción total en el sector.

Las personas, atraer e nuestro mundo, que es transversal, un modelo innovador, sólido y estable a los mejores profesionales.

Y por último - y por desgracia-, a la incertidumbre geopolítica, en la que el seguro una vez demostrará que está al servicio del desarrollo global y sostenido.

¿Qué consejo le daría a alguien que esté pensando en montar un broker en España?

Paciencia. El que aguanta gana. "Los muros que un día parecieron insalvables no eran tan altos, erais vos el que era pequeño".

Confía. Búscate buenos socios y compañeros de viaje. Si no compartes los éxitos y las penas no merece la pena.

Rumbo. Márcate un camino y unos principios y no te despegues de ellos, el negocio puedes cambiarlo pero los principios y el rumbo nunca.

Y no te preocupes por el dinero. Cuida a tu gente, ellos cuidaran a tus clientes y el dinero se cuidará de sí mismo.

Desafíos de la industria farmacéutica



Patricia Puerta López
Directora de Suscripción de QBE Insurance
(Europe) Ltd. Sucursal en España

La industria farmacéutica es sin duda una de las más afectas a los riesgos del desarrollo y una de la más expuestas también a cualquier cambio demográfico, económico o social. Nuevas regulaciones como la Europea en materia de Dispositivos Médicos 2017/745, implica que la industria, tendrá que adaptarse a una nueva normativa que supondrá un giro en cómo se litiga ante daños ocasionados por estos productos, y su efecto está a la vuelta de la esquina (Mayo 2020).

Problemas del pasado, como los implantes de silicona PIP defectuosos, o las prótesis de cadera (metal on metal) y la necesidad de su reemplazo, fueron alguno de los desencadenantes de esta nueva Directiva que tras 5 años de trabajo, busca incrementar la transparencia y la seguridad de estos productos. Novedades importantes son que algunos productos que no son estrictamente médicos, como las lentillas de colores, hasta ahora consideradas un producto estético, se someten a las exigencias de seguridad de esta nueva regulación.

La principal inquietud de la industria aseguradora, es el control posterior que los fabricantes hacen de sus productos una vez que ha sido aprobada su comercialización por el regulador. Un sistema efectivo de farmacovigilancia, que monitorice los posibles efectos adversos de estos productos tras su puesta en el mercado, es clave.

En cuanto al modelo de negocio de una industria ávida de innovación, los principales desafíos a los que se enfrenta, son entre otros:

1. Necesidad de redefinir el target de negocio al que se dirigen: Si los laboratorios se enfocaban antes en una molécula por su potencial de venta (blockbusters), los medicamentos tradicionales se están quedando atrás. La innovación en determinadas áreas terapéuticas como el cáncer, la esclerosis múltiple o la dermatología, están redirigiendo el crecimiento de la industria. Es cierto que en España las 10 medicinas más vendidas son analgésicos y ansiolíticos, pero a nivel mundial, el primer producto en volumen de ventas (Humira) es un anticuerpo para el tratamiento de la artritis reumatoide que generó a Abbvie más de 8.800 Mio USD en el primer semestre de 2017. El segundo, un derivado de la talidomida, se emplea en el tratamiento del mieloma múltiple y la leucemia linfática.
2. Caducidad de patentes de productos biológicos: Los primeros medicamentos biológicos se pusieron en circulación en los 80, y muchas de sus patentes han vencido o están por hacerlo próximamente. Los laboratorios han encontrado una oportunidad en la fabricación de biosimilares, productos equivalentes a los biológicos originales, pero en ningún caso idénticos. La pérdida de la patente no exime al fabricante original de quedarse con la información sobre su composición original. El fabricante del biosimilar, solo conoce la identidad del producto final, pero tiene que volver atrás para investigar sobre el proceso de fermentación o de purificación de una proteína para llegar al producto final que busca. El que el producto no se idéntico al original, conlleva riesgos, especialmente sobre posibles efectos adversos que conlleve el producto, que no deja de ser un producto "nuevo".

3. Mantener la cuota de ventas de productos tradicionales (legacy), a través de estrategias de marketing más agresivas y directas y reducir los costes de la cadena de producción a través de servicios subcontratados.
4. Combatir los medicamentos falsos: Se estima que en LATAM representan el 30% del mercado. El sistema de serialización de los productos con código Datamatrix a partir de 2019, será una de las medidas necesarias para evitarlos.
5. Mala administración de medicamentos. El acceso a internet ha fomentado el autodiagnóstico/medicación, y un riesgo del desarrollo como es la resistencia a los antibióticos, incluso para las patologías más comunes.
6. Nuevas tecnologías "beyond the pill": desde que existen los genéricos, es difícil competir en precio.

La industria debe aportar el valor añadido que los clientes demandan. Ante esta necesidad de aportar soluciones, no solo el producto en sí encontramos en el mercado APPs para poder monitorizar el tratamiento por el paciente o lentillas que miden el nivel de glucosa en las lagrimas...

Noticias QBE España

Nombramientos de Juan Ignacio Carro, Patricia Puerta y Carmen Cobeta

En el mes de **julio** de 2018, QBE anunció tres nombramientos en la compañía.

Por un lado, **Juan Ignacio Carro** como Market Management Executive para Europa. Desde su nuevo cargo, Juan Ignacio continúa desarrollando sus responsabilidades como Director de Mercado para España y asume sus nuevas funciones en la estrategia y coordinación de Distribución de productos de QBE en Europa Continental, así como en el desarrollo de una práctica sólida de Market Management en Europa. Reportará directamente a Constanza Gállegos, Head of Distribution Europe.

Por otro lado, **Patricia Puerta** como Directora de Suscripción de QBE España. La misión de Patricia en su nuevo puesto consiste en desarrollar un marco global de estándares, autoridad, y estructura en la disciplina de suscripción de la Sucursal, que esté alineada con la estrategia de riesgo de QBE España. Para ello, trabaja con la dirección general y los directores de producto en el diseño e implantación de esta política.

De forma paralela, **Carmen Cobeta** como Suscriptora Senior de Responsabilidad Civil, por lo que continúa reportando a Patricia Puerta, responsable del departamento.

Nuevas incorporaciones al equipo de QBE España en 2018

Continuando con su estrategia de crecimiento, QBE, ha incorporado en lo que va de año a ocho nuevos profesionales a su equipo en España.

En el mes de **octubre** se incorporaron dos suscriptores al equipo de Casualty. Se trata de **Luisa Sanclemente**, como suscriptora Senior de Responsabilidad Civil Profesional y de **Antonio Alonso**, como suscriptor de Responsabilidad Civil.



Luisa es licenciada en Derecho por la Universidad Europea de Madrid y cuenta con un máster en Dirección Aseguradora por ICEA.

Aporta experiencia en el ámbito de seguros desde una doble perspectiva; por un lado, en Willis Towers Watson Londres como ejecutivo de cuentas especializada en riesgos profesionales y, por otro lado, como suscriptora de RC Profesional en Liberty Specialty Markets y más recientemente en Axa.



Por su parte, Antonio es licenciado en Derecho y Criminología por la Universidad Autónoma de Barcelona y cuenta con una

nutrida experiencia tras su paso por el área legal del Ministerio de Inmigración y Empleo de España en Londres, Norte Hispania y Garrigues. Además, aporta su experiencia como suscriptor de Responsabilidad Civil, ocupando este puesto en Generali durante los últimos seis años.

Luis Alonso se unió en el mes de julio al equipo de Responsabilidad Civil Profesional como Suscriptor de Ciberriesgos reportando a María Borrego, Directora de Responsabilidad Civil Profesional Europa.



Luis es Ingeniero Superior Informático por la Universidad de León y posee una acreditación como Lead Auditor por BSI en ISO 22301.

Luis inició su carrera como consultor de seguridad en consultoras tecnológicas tales como E&Y y AirOn, y especializándose en el área de continuidad de negocio en Entelgy y Necsia IT consulting. Antes de incorporarse a QBE España, desempeñó funciones como Responsable de Continuidad de Negocio en Correos y Telégrafos del Estado.

En el mes de **mayo** QBE anunció la llegada de **Fernando Vallez** para formar parte del equipo de Mercado en España como Market Management Executive reportando a Juan Ignacio Carro, director del Departamento.



Fernando es Licenciado Derecho y Empresariales por CUNEF y cuenta además con un Máster en Banca Privada por el Centro de Estudios

Garrigues y otro de Solvencia II y Risk Management por el Instituto de Estudios Bursátiles. Ha desarrollado su trayectoria profesional en Garrigues, PwC y Marsh, en donde, hasta su incorporación a QBE, trabajaba en el área de cautivas y gestión de riesgos alternativos.

En el mes de **abril**, se incorporaron dos nuevos profesionales al equipo de Siniestros reportando a Ana Irigoyen, directora del Departamento. Se trata de **Iván Núñez y de Alberto García de la Peña**.



Iván es doctor en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares y cuenta con una trayectoria profesional de más de 18 años en la gestión

de siniestros en las áreas de responsabilidad civil, daños propios y líneas financieras en compañías como WTW y, durante los últimos 11, en CHUBB, desde donde se incorpora a QBE. Aporta, por tanto, una experiencia combinada de corredor y asegurador, formando parte de proyectos y comités internos en ambas entidades, lo que le ha permitido desarrollar la dimensión comercial del Siniestro.



Por su parte, Alberto es licenciado en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos y Máster universitario en Seguros y Gerencia de

Riesgos por la Fundación Mapfre. Hasta la fecha, su experiencia profesional se ha desarrollado en Mapfre, como suscriptor de responsabilidad civil, y en AON, como tramitador de siniestros de responsabilidad civil profesional.

A principios de año, en el mes de **febrero**, QBE anunció la incorporación de dos nuevos suscriptores al equipo de QBE.

Se trata de **Curro Jiménez**, como suscriptor de Daños Materiales y de **Javier Redondo**, como suscriptor de Instituciones Financieras.



Curro es Ingeniero Agrónomo por la Universidad de Córdoba y Máster en Innovación y Creatividad de Diseño industrial por

la Universidad de Cranfield. En Zurich Global desempeñó el cargo de Risk Engineer durante tres años para después incorporarse a Generali Global como Property Underwriter, entre cuyas funciones destacan la suscripción de negocio de daños materiales para mercado medio y grandes cuentas, incluyendo programas internacionales en España, Portugal y Latinoamérica.



Por su parte, Javier, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, realizó un curso de especialización en Derecho

Criminal por la Universidad de San Diego y otro en Finanzas Corporativas por la Universidad de Pensilvania. Comienza su andadura profesional en Howden en el departamento de Siniestros, para continuar como ejecutivo de cuentas especialista en Responsabilidad Civil Profesional. En 2013, se incorpora a Dual Corporate Risk como suscriptor de D&O, Cyber Risk, Tech PI, FI & Data Protection capabilities, y asumiendo, hasta su incorporación a QBE, la responsabilidad de Manager Development and National Project Leader de D&O y Cyber Risk para España y Portugal.

Historias de éxito de QBE



Un año más QBE participó en el Congreso anual de Agers, donde María Borrego, Directora de Responsabilidad Civil Profesional de QBE Europa, intervino en una charla normativa en la que se abordó el nuevo marco europeo, que regirá la seguridad de la información a partir de la aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).



QBE presentó a sus socios y colaboradores, su nuevo producto de RC Farmacéutica y de Ensayos Clínicos en un evento celebrado en el Hotel Santo Mauro de Madrid.



QBE invitó a sus principales colaboradores a una visita guiada a las oficinas de Lazarus, actual proveedor de servicios especialista en informática *forensic* que QBE ha contratado para dar respuesta a sus asegurados de la póliza de ciberriesgos, Cyber Response.



QBE mantiene su apoyo a la Fundación Alzheimer España. A través de su Fundación, QBE, ha contribuido con la financiación de diversas iniciativas de la FAE.

Los empleados de QBE España colaboran con la FAE recaudando fondos con fines solidarios y dedicando un día laboral al año para hacer voluntariado.



QBE ha realizado una importante inversión en su plataforma interna de gestión y tramitación de pólizas que incorpora la firma digital y que permite optimizar el trabajo administrativo, lo que ha supuesto incrementar la calidad del servicio ofrecido al cliente.



QBE España se consolida como un referente de mercado en el montaje de programas multinacionales. Recientemente QBE ha sido elegida para liderar el programa de Daños y Responsabilidad Civil de un cliente local que cuenta con operaciones en más de 45 países en todo el mundo.



QBE Europa recibe la aprobación del Banco Nacional de Bélgica para disponer de permisos permanentes de pasaporte en el Área Económica Europea (EEA) a través la nueva subsidiaria belga de QBE, QBE Europa SA/NV (QBE Europa), y S&P le otorga la máxima calificación "A+"/Stable.



QBE ha lanzado las "Innovation Series", como fuente de información para transmitir un conocimiento específico sobre determinadas industrias y sectores.

Los seguros están sufriendo una transformación: la tecnología está abriendo un amplio mundo de posibilidades para mejorar el servicio que prestamos a nuestros clientes, así como para satisfacer sus diferentes necesidades y los riesgos que gestionan.

<https://qbespana.com/noticias-y-eventos/articulos-del-blog/crear-una-propuesta-de-riesgo-integral/>

Las obras de construcción del futuro serán más seguras y más rentables gracias al uso de las nuevas tecnologías. Sin embargo, con el ritmo de los cambios, que van a una velocidad desconcertante, los contratistas deben gestionar los riesgos que estas tecnologías conllevan en la actualidad si quieren aprovecharlas al máximo.

<https://qbespana.com/noticias-y-eventos/articulos-del-blog/construcción-el-avance-de-las-máquinas/>

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