

QBE Newsletter

Prólogo de Patricia Puerta.

Me complace presentarles nuestra última Newsletter como nueva Directora General de QBE España.

Gracias Antonio y Álvaro por compartir vuestras inquietudes. Si algo trasciende de vuestras palabras, son aquellas cualidades que demandáis del sector asegurador: la flexibilidad, la empatía, el compromiso a largo plazo, la personalización o la excelencia en el servicio. Pero junto a estos valores, viejos conocidos pero no por ello menos importantes y en los que centramos nuestros esfuerzos cada día, mencionáis la realidad de nuestra sociedad actual: la transformación digital, la sostenibilidad o los profesionales que conforman nuestros equipos, como el más importante de nuestros activos.

Gracias Begoña por compartir el compromiso de QBE con nuestros clientes como uno de los cimientos de nuestra cultura empresarial.

Es una gran satisfacción mostrarles el nuevo talento incorporado este año. Luchar por él y hacer una gestión eficiente de sus expectativas, son dos frentes cruciales para cualquier Compañía que busque la excelencia. Este año hemos trabajado en innovación, en optimizar las jornadas laborales a través de la conectividad, mejorando la flexibilidad y la conciliación, y apostando por entornos más saludables, con una reforma integral de nuestras oficinas.

También es gratificante poder decir que no somos instituciones alejadas de los problemas de nuestra sociedad. Apostamos por el compromiso social y por una comunidad sostenible. La filantropía no es tampoco una moda pasajera, sino uno de los rasgos definitorios de nuestros valores como empresa y como personas, como muestra nuestro voluntariado o nuestras recientes colaboraciones con entidades que crean un impacto positivo en nuestra sociedad.

Espero que disfruten de la lectura y que juntos trabajemos en este nuevo entorno, tan cambiante, como apasionante. Estamos a su servicio.

Un afectuoso saludo.



Patricia Puerta López
Directora General de
QBE España

Sumario.

> **Entrevista a Antonio
García Lorenzo**

> **Entrevista a Alvaro Mengotti**

> **Tribuna de Begoña Hormaeche**

> **Noticias QBE**

> **Historias de éxito de QBE**

Entrevistamos a Antonio García Lorenzo.

Licenciado en Ciencias Químicas en la Universidad Autónoma de Madrid, con un Máster en Tecnología y Gestión de la Industria Química. Tras un breve paso por BP y CEPSA, desde el año 2003 en el que inició su actividad en el sector asegurador en MUSINI, sus posiciones han estado principalmente orientadas a la gestión integral y renovación de programas de seguros internacionales de grandes grupos industriales, con especialización en el ámbito de la Energía. Formó parte del equipo de MAPFRE GLOBAL RISKS hasta su incorporación a la Dirección de Seguros de REPSOL en abril de 2008. En agosto de 2019 es nombrado Gerente Senior de Seguros, siendo responsable de éste área dentro de la Dirección de Seguros Corporativos y Riesgos Financieros.

Con motivo de su nombramiento como Gerente de Seguros, ¿cuáles son los principales retos a los que piensa que se va a tener que enfrentar en su cargo?

El simple hecho de acompañar a nuestros negocios en su día a día, con su amplio abanico de operaciones y geografías, es todo un reto. Ofrecerles soluciones aseguradoras adecuadas a sus riesgos, y hacerlo de una manera eficiente, constituye un esfuerzo diario al que nos dedicamos un gran equipo, y que nos obliga a estar al tanto de las mejores soluciones disponibles. No puedo evitar mencionar que la incertidumbre sobre la tendencia del mercado asegurador, no solo en precios, sino respecto a algunas limitaciones de suscripción tanto de capacidad en algunos casos como en condiciones en otros, nos podrá condicionar durante los próximos años.

¿Qué riesgos son los que más le preocupan como responsable del área de seguros de una empresa global referente en el sector energético internacional?

En el ámbito de cualquier compañía energética e industrial, aspectos como daños a los activos y exposiciones asociadas a posibles eventos de contaminación, y, por supuesto, las personas son algunas de nuestras mayores preocupaciones y razón de ser. No obstante, la tipología de riesgos a los que estamos sometidos es muy diversa, encontrándonos desde riesgos más clásicos como puede ser los antes mencionados, los siempre complejos asociados a aspectos geopolíticos, o algunos más novedosos como los derivados de ataques cibernéticos.

Por otro lado, como compañía con presencia en más de treinta países, sin duda la consistencia y compliance de nuestro programa de seguros internacional continuará siendo una de nuestras prioridades.

¿En qué dirección va la estrategia de futuro de Repsol y cómo le afecta a su departamento?

Al igual que otras compañías energéticas integradas, sobre todo en Europa, uno de los pilares básicos de la estrategia de Repsol para los próximos años es sin duda la transición energética. Sin olvidar la base que aportan nuestros negocios principales que continuará siendo el motor de crecimiento, la transformación de una compañía pura de Oil&Gas para convertirse en una compañía energética – con generación y comercialización de electricidad, incluyendo energías renovables –, nos enfrenta a la gestión de algunos riesgos en los que nuestra experiencia es más reducida.



Antonio García Lorenzo
Gerente de Seguros de
REPSOL

¿En qué área se concentrarán las principales inversiones?

Comparado con años anteriores, el nivel de inversiones entre los negocios de Upstream (Exploración y Producción) y Downstream (incluyendo negocios de bajas emisiones) está bastante equilibrado. Desde un punto de vista geográfico, se centrarían en España y Perú por la localización de nuestros complejos petroquímicos y refinerías, y en lo que respecta a Upstream quizá merecería destacar Norteamérica, Trinidad y Tobago y Mar del Norte por el grado de desarrollo de nuestro portfolio de proyectos en estos territorios. A pesar de los grandes éxitos en exploración de Repsol de la última década, la intensidad en inversión necesaria para el crecimiento y los proyectos de desarrollo, está haciendo que los esfuerzos en pozos de exploración se focalicen en áreas muy específicas con claras ventajas competitivas.

¿Qué pasos están dando respecto al desarrollo de nuevas oportunidades de negocio vinculadas a la transición energética?

Repsol ha expresado que tiene una apuesta clara por la transición energética, y así ha quedado patente recientemente con la adquisición de varios activos de generación eléctrica a Viesgo y con la creación de un portfolio amplio de proyectos de energías renovables para los próximos años. Sin olvidar otros proyectos más avanzados como el proyecto fotovoltaico de Valdesolar (Badajoz) y el eólico flotante en la costa norte de Portugal (que se prevé inaugurar a finales de este año), hace apenas tres meses se adquirieron otros dos proyectos eólicos y un parque fotovoltaico, consolidándonos en la generación de electricidad baja en emisiones en la Península Ibérica, con planes en marcha en renovables que suman más de 1 GW.

Asimismo, y no menos importante, es imposible enumerar los cientos de pequeñas y medianas iniciativas asociadas a eficiencia energética, tecnología, digitalización y disminución de emisiones que se están llevando a cabo de manera continuada en todos nuestros negocios y complejos industriales. La participación en distintas start-ups asociadas a las nuevas tendencias de movilidad, desarrollo de baterías, etc es otra muestra de que Repsol no quiere perder el liderazgo en estas cuestiones.

¿Qué es lo que más valora un Gerente de riesgos respecto a su Aseguradora?

Aunque suene a tópico, en Repsol estamos convencidos de que las relaciones a largo plazo con los aseguradores y reaseguradores representa un beneficio mutuo indiscutible, considerando verdaderos socios a las principales compañías aseguradoras que nos han

acompañado en nuestro programa de seguros durante las últimas décadas – y esperando que lo hagan muchas más-. En mi opinión, desde la perspectiva de cualquier gerente de riesgos, tanto la flexibilidad como un elevado entendimiento de nuestra actividad y exposiciones, representan cualidades de muy alto valor.

¿Qué aspectos o servicios echa de menos?

Como cualquier multinacional con gran volumen de procesos y gestiones diarias, quizá la definición de interlocutores con conocimiento y capacidad de decisión dentro de las organizaciones que trabajan con nosotros, lo destacaría como elemento de gran relevancia. El sector asegurador en general ha venido preparando soluciones para casi todas las necesidades que puede tener un asegurado complejo y multinacional, no obstante en algunas ocasiones se podría mejorar la personalización o adaptación de dichas soluciones para cada caso concreto. Del mismo modo, no puedo evitar mencionar el siniestro, dado que no deja de ser el momento clave para cualquier asegurado, en el que siempre se espera la mejor respuesta y asesoramiento de los aseguradores.

¿Cómo se materializa el compromiso y desempeño de Repsol con la sostenibilidad?

El esfuerzo y determinación de Repsol en la prevención de accidentes y reducción de los derrames y emisiones forman parte inherente de nuestra actividad. El nivel de proyectos orientados a eficiencia energética, reducción de consumo de agua y reducción de emisiones en toda la cadena integrada de la actividad (exploración, desarrollo y producción, refino y química, y en la propia comercialización y uso de nuestros productos finales) está siendo una de las claves durante los últimos años. Por último, el incremento de inversión social voluntaria del año pasado es otra muestra del compromiso de Repsol.

¿Sobre qué pilares diría que reside el éxito de su Compañía?

Creo que indudablemente el equipo humano – tanto el actual como las generaciones anteriores que nos han llevado hasta aquí-, es el mayor capital y el principal causante de la trayectoria de Repsol. Un rotundo compromiso respecto a la seguridad y el medio ambiente, el acierto en el momento de realizar algunas inversiones y la capacidad de sobreponerse a algunas situaciones complejas pienso que pueden ser claves del éxito. En cualquier caso, y también referido a los aspectos anteriores, la anticipación y visión estratégica a largo plazo creo que también son causantes de lo que Repsol es actualmente.

Entrevistamos a Alvaro Mengotti Meaurio.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Mediador de Seguros y Master en Asesoría Jurídica por el IE. En 1985 inicia su actividad en el sector asegurador en la correduría Gil y Carvajal para continuar su carrera en Reliance National Europe y posteriormente en Greenhill Underwriting Group en las que desarrolló puestos de alta dirección. En 2004 se incorpora a AIG Europe como Director General para España y Portugal posición que ocupó durante más de 11 años, además del puesto de Consejero para Latinoamérica desde 2012 y Presidente de la Práctica de Construcción en EMEA desde el 2014. En la actualidad es Chief Commercial Officer en MARCH RISK SOLUTIONS siendo de esta manera el máximo responsable del Área Comercial.

Este año han estrenado nombre, March Risk Solutions, cuentan con la solidez del Grupo Banca March y se convierten en la primera correduría de seguros de capital 100% español. ¿Cómo afecta este cambio a la hoja de ruta diseñada hasta ahora?

March Risk Solutions es la continuación natural del Proyecto de correduría de seguros del Grupo Banca March. Nuestro objetivo sigue siendo aportar valor a nuestros clientes en materia de gerencia de riesgos y seguros, apoyándonos en los 4 pilares claves para nosotros: Independencia, Flexibilidad, Calidad y Compromiso con nuestros clientes, haciendo que su experiencia como cliente sea única.

¿Cuáles son las líneas estratégicas y desafíos a los que se enfrenta el Grupo March Risk Solutions en los próximos años?

March R.S. quiere ser el corredor mejor valorado por nuestros clientes. Para ello deberemos de mantener una gran calidad técnica, una estructura de servicio nacional e internacional "ad hoc" y adaptar nuestra organización al modelo de transformación digital en el que está inmerso nuestro sector y en general la economía global.

En este sentido tenemos unas bases muy sólidas basadas en nuestra solvencia financiera y todo el desarrollo corporativo realizado en los últimos 3 años donde hemos invertido no solo en la contratación de profesionales de primera fila que han completado nuestra estructura sino también en tecnología donde hemos implantado una nueva herramienta de gestión integral y renovado toda nuestra plataforma tecnológica siempre con el objetivo de dar el mejor servicio al cliente y facilitar la conciliación de nuestros profesionales.

Siguen contando con una red internacional como venían haciendo hasta ahora ¿cuáles son las principales diferencias que encuentra entre el mercado asegurador español y el internacional?

Nuestra nueva estrategia internacional formulada bajo la denominación de "MARCH R.S. INTERNATIONAL ALLIANCE" nos permite ser un corredor independiente y versátil que cuenta con acuerdos formales de servicio con grandes redes internacionales, a la vez complementado vía alianzas con los



Alvaro Mengotti
Chief Commercial Officer
de March Risk Solutions

principales corredores independientes europeos en cada país y cuando sea necesario acuerdos puntuales con corredores locales en los distintos países donde operan nuestros clientes. A todos estos corredores los conocemos desde hace ya décadas y, además de tener una relación privilegiada con ellos, estamos ligados por acuerdos formales que establecen los estándares más altos de servicio en el mercado. Nuestro equipo internacional tutela todas estas relaciones para garantizar el mejor servicio a nuestros clientes en cada caso.

Esta situación única nos permite por un lado plantear a nuestros clientes la opción de elegir el bróker que consideremos más adecuado en cada país o según tipología de riesgo; y por otro, si el servicio de uno de nuestros partners no es satisfactorio podemos reemplazarlo fácilmente y ser independientes en nuestros criterios de selección. Sinceramente esta es una ventaja competitiva inigualable.

¿Qué diferencia a March Risk Solutions del resto de grandes Brokers?

Somos una correduría orientada a dar el mejor servicio a nuestros clientes por encima de todo y ser la mejor valorada. Nuestra vocación es ser el mejor corredor español y dar un servicio de máxima calidad no solo en la parte de contratación, sino también en la gestión de siniestros y en la gerencia de riesgos. Nos definiríamos como una correduría de "Alta Gama" pues no buscamos soluciones "standard" sino a medida. También nos gusta estar muy presentes en los siniestros acompañando al cliente en la negociación y actuando como peritos del asegurado a través de nuestra filial dedicada a esta labor denominada "Aserplan", cuando sea necesario.

¿Cuáles son las claves del éxito?

Aunque suene poco "innovador o sexy" la clave del éxito es escuchar al cliente, trabajar duro y en equipo todos los días y ser profesionales íntegros. Esa es la cultura que impera en MARCH RS.

Con la experiencia acumulada como Director General de una compañía americana combinada con el bagaje profesional adquirido en Broker internacional, ¿cuáles son los principales cambios que observa en el mercado doméstico?

En mis 35 años de vida profesional he dado como se diría vulgarmente "la vuelta al ruedo" pues he tenido posiciones relevantes en correduría a nivel local pero también en reaseguro en Londres en mis primeros 10 años. Luego finalmente tuve ocasión de dirigir una gran aseguradora internacional durante 12 años pero antes había hecho 10 años de Start up y creado una agencia de suscripción que fue la primera legalmente constituida en España y que precisamente compró el grupo QBE para establecerse en España.

El mercado asegurador español es muy maduro y profesional. Sinceramente creo que podemos presumir de tener un gran sector, por eso para mí, esta etapa de madurez en MARCH RS es muy bonita y tras muchos años como líder de proyectos estoy muy contento de ser un buen segundo y hacer de gregario si hace falta. Siempre se aprende algo nuevo en esto de los seguros.

¿A qué retos se enfrenta el sector asegurador a nivel global?

El sector asegurador se enfrenta a la transformación digital y la ciberseguridad, también a la desintermediación, pero también al cambio climático y a los nuevos modelos económicos. Hoy estamos trabajando en pólizas de ciberriesgos, pero también en seguros paramétricos o de riesgo político. El seguro tiene que acompañar a la nueva economía.

¿Cuál es el perfil de Compañía ideal para March Risk Solutions?

La compañía aseguradora ideal para MARCH RISK SOLUTIONS es aquella que teniendo un buen rating financiero sea especialista en riesgos corporativos, tenga buena estructura para dar servicio allá donde haga falta y tenga sentido global de cliente. No queremos compañías impersonales sino partners que apuesten a largo plazo por nuestros clientes y estrategias.

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

La calidad del servicio de la compañía debe de ser igual de buena en contratación, productos y competitividad como en servicio post venta. No nos sirven compañías muy competitivas contratando pero que luego fallan en su administración o en la resolución y pago de siniestros. Las compañías de seguros tienen que ser socios, estar orientadas al cliente y ser especialistas en lo que hagan.

¿Qué requisitos debe cumplir el candidato que desee incorporarse a March Risk Solutions?

Los clientes han valorado muy positivamente nuestra estrategia de fortalecer el capital humano de MARCH R.S tanto con experiencia como con nuevos profesionales. En este sentido cabe destacar como en los últimos años hemos reforzado nuestro equipo directivo con profesionales contrastados de alto nivel que lideran y tutelan a nuestro nuevo talento.

Queremos seguir con esta estrategia e incorporar a March Risk Solutions a profesionales que aporten su experiencia, con ganas de crecer, que crean en la mejora continua, y en la satisfacción por el trabajo bien hecho. Y siempre dotados de una integridad y compromiso a largo plazo, pues llevamos muchos años en el mercado y estamos aquí para quedarnos y ser los mejores.

Tribuna.

Compromiso proactivo con el cliente como eje de nuestra cultura corporativa

La cultura empresarial establece un sistema de caracterización común entre los miembros, que recoge la personalidad de la organización, reflejando así las características que la distinguen del resto de las entidades; por eso invertir en su desarrollo es tan importante para el éxito continuo.

QBE apuesta por una evolución en su cultura. Cuenta con una historia rica que se remonta a más de 130 años cuando se crea en Sidney la entidad original North Queensland Insurance Company Limited. Desde entonces y tras varios procesos de fusión se funda QBE en 1973 tomando sus iniciales de las Compañías Queensland, Bankers y Equitable.

A lo largo de los años hemos ido creciendo hasta convertirnos en lo que hoy somos, una gran organización global, que se sitúa entre los 20 mayores grupos de seguros y reaseguros a nivel mundial por volumen de primas y que ayuda a un gran número de personas y a una amplia gama de negocios a alcanzar sus objetivos. Este crecimiento sostenido nos ha permitido avanzar en el diseño de nuestra propuesta de valor, en la manera de aproximarnos al cliente.



**Begoña Hormaeche Lazcano,
Market Management**

Los valores que conforman nuestra cultura promueven que la misma evolucione a través de un planteamiento innovador: "pensando en grande", para hacer que las cosas sucedan de manera diferente, y al hacerlo, nos empuje a innovar continuamente. Nuestros clientes asumen el reto de la globalización y, nosotros como sus socios, les acompañamos en su expansión, en sus retos y desafíos, especialmente en este mundo impredecible, donde las empresas operan en entornos inciertos que hacen que tengan que enfrentarse a situaciones inesperadas.

Ante este panorama de constantes cambios es más importante que nunca reflexionar sobre los valores en los que se sustenta nuestra cultura empresarial, en particular en relación con el compromiso con el cliente, que se basa en nuestro apoyo continuo a su actividad diaria; viviendo sus propios compromisos como si se tratara de nuestros negocios, empatizando con ellos al ser capaces de ponernos en su lugar, con una mentalidad abierta y de futuro, ofreciendo soluciones creativas para sus necesidades actuales y anticipando aquellas que están por venir.

Debemos escuchar y comprender todo lo que quieren nuestros clientes, y esta afirmación no se puede reducir a venderles un producto que cubra sus necesidades, sino que alude al cómo se gestiona ese proceso de venta, creando valor en todas las fases del ciclo y ofreciendo un servicio que vaya más allá de sus expectativas.

Las necesidades de nuestros clientes evolucionan especialmente en el entorno geopolítico en el que operamos, por eso es fundamental estar cerca de ellos en todo momento y no sólo en el de la ocurrencia de un siniestro o en el de la renovación de la póliza.

Para poder ofrecer un servicio excelente a nuestro cliente debemos igualmente esforzarnos por desarrollar y fomentar las relaciones con nuestra red de distribución que puede mejorar nuestra oferta con su asesoramiento y conocimiento del mercado. Por ello hemos de saber identificar a nuestros socios estratégicos involucrándonos con ellos con el mismo grado de compromiso de manera efectiva.

Este compromiso proactivo ha de basarse en la transparencia bidireccional, aportando una información clara y precisa que nos permita poder anticiparnos a sus necesidades, ayudando a crear nuevas oportunidades basadas en nuestro *expertise y know how*.

Con este compromiso buscamos que la experiencia del cliente sea consistente en todo momento, que nos diferencie como negocio, que nos posicione para liderar el mercado redefiniendo el concepto de excelencia.

En QBE apostamos por resolver problemas y ofrecer soluciones creando valor, estableciendo una relación de confianza a largo plazo que esté basada en la comunicación y el diálogo constante, que sea capaz de demostrar nuestro compromiso con el cliente.

Noticias QBE.

Nuevas incorporaciones al equipo de QBE España

Continuando con su estrategia de crecimiento, QBE ha incorporado en lo que va de año a 6 nuevos profesionales a su equipo en España.

En el mes de **febrero** se incorporó **Ana Serrano** como Suscriptora Senior de Responsabilidad Civil, reportando a Carmen Cobeta.

Ana es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un Máster de Prevención de Riesgos Laborales en el Instituto Madrileño de Formación.

Comenzó su carrera profesional ejerciendo la abogacía hasta el 2007, año que se une a WTW como tramitadora de siniestros, en el ramo de RC. Transcurridos cinco años pasa a formar parte del departamento de Grandes Cuentas de la misma entidad como ejecutiva de cuentas, especializándose en las líneas de Daños y RC.



Ana Serrano

En el mes de **mayo** QBE sumó a su equipo de Líneas Financieras a **David Gimeno** como suscriptor Senior reportando a Fernando Vega.

Licenciado en ADE – Dirección Financiera – por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Risk Management por la Australian School of Business de Sidney, David acumula una experiencia superior a 10 años en la suscripción de riesgos de Líneas Financieras. Ha desarrollado su carrera profesional tanto en compañías especialistas, ACE y AIG, como en un Lloyd's Broker, HISPANIA, gestionando una amplia gama de productos de líneas financieras que incluyen D&O, PI, Crime, Cyber y EPL. En 2015, se incorpora a Zurich Financial Services Australia, compañía donde ha desempeñado su última etapa profesional como suscriptor de Líneas Financieras.



David Gimeno

A comienzos del mes de **Septiembre** QBE anunció la incorporación de 4 nuevos profesionales:

Paula Alonso como suscriptora de Daños Materiales que reporta a Juan Velázquez de Cuéllar, **Luis Sanchez** como suscriptor de RC reportando a Carmen Cobeta, **David Ruiz** como Director Financiero que reporta a Palma Padrón y por último **Adrian Gordon** como Asistente de suscripción reportando a Carmen Bravo.

Paula es Ingeniera por la Universidad Politécnica de Madrid con especialidad en electrónica. Ha desarrollado su carrera en RSA dentro del Departamento de Property y con anterioridad trabajó en Plastipack, empresa del sector plástico.



Paula Alonso

Luis es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un curso de Postgrado en la especialidad de Seguros, incluyendo el Título de Mediador de Seguros. Comienza su trayectoria profesional en Mapfre Empresas como tramitador de siniestros de RC y Transporte, para incorporarse posteriormente a Axa XL, primero como tramitador de siniestros y a continuación como suscriptor de RC. Ha desarrollado su última etapa como suscriptor de RC hasta la actualidad.



Luis Sánchez

Por su parte **David**, es licenciado en ADE por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y cuenta con un master en Contabilidad y Auditoría cursado en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). En el año 2011 se incorpora a PWC Auditores donde tuvo su primer contacto con el mundo asegurador. Desde 2014 ha desarrollado su carrera como Director Financiero en compañías de seguros.



David Ruiz

Finalmente, **Adrián** es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III y cuenta con un curso de Experto Universitario en Seguros (Título de Mediador de Seguros del Grupo A). Ha desarrollado su trayectoria profesional en el sector asegurador donde se incorporó en 2010 y en la que ha ocupado distintas posiciones. Desde 2014 ha estado estrechamente vinculado con la administración del negocio de Daños Materiales desempeñando la posición de Assistant Underwriter durante los últimos cinco años.



Adrián Gordon

Historias de éxito de QBE.

Un año más QBE participó en el Congreso anual de Agers, en donde **Luis Alonso, Suscriptor de Ciber Riesgos**, intervino como moderador del panel titulado "Los riesgos de Cyber que afrontan las Empresas/Clientes". A lo largo del debate se abordaron las necesidades, dificultades y realidades a las que se enfrentan los Gerentes de Riesgos en sus organizaciones así como las recomendaciones que se deben tener en cuenta a la hora de contratar un seguro de Cyber.



Congreso anual de Agers

El pasado mes de mayo QBE España se unió a la celebración europea de la **Dementia Action Week (DAW)** reforzando el compromiso de la Fundación QBE con todos los socios locales que apoyan la causa del Alzheimer, así como otro tipo de demencias.

QBE España firmó en 2018 un acuerdo de colaboración con la FAE (Fundación Alzheimer España) por el que se comprometió a apoyar la causa del Alzheimer a través de la financiación de proyectos, la recaudación de fondos por parte de los empleados así como del desarrollo de actividades de voluntariado.

A lo largo de este año los empleados de QBE España han participado en actividades de voluntariado con Fundación Alzheimer España y con Fundación Aladina respectivamente.

Asimismo la Fundación QBE ha otorgado una donación a la Fundación Cris Contra el Cáncer colaborando con la financiación de sus proyectos de investigación.



Dementia Action Week (DAW)

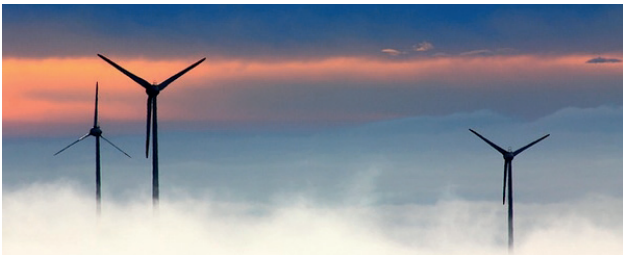
El pasado mes de junio QBE reunió a sus principales clientes y colaboradores con motivo de la celebración de la **XVIII edición de su Círculo de debate**, en el Museo del Ferrocarril de Madrid, donde disfrutaron de una visita guiada a las principales instalaciones seguida de un almuerzo que se dispuso en los andenes del propio Museo.



Círculo QBE

QBE ha anunciado su adhesión a la iniciativa **RE100**, a la que ya pertenecen algunas de las compañías más influyentes del mundo y por la que se compromete a utilizar energía 100% renovable en todas sus operaciones a nivel global para finales de 2025.

Liderada por The Climate Group en colaboración con el CDP, RE100 reúne a más de 170 de las empresas más influyentes comprometidas a alcanzar un consumo totalmente sostenible, acelerando el cambio hacia las cero emisiones de carbono.



RE100

El pasado 16 de octubre QBE presentó a sus principales socios y colaboradores su **nuevo producto para la industria de la Construcción**, que incluye varias líneas de negocio, en un evento celebrado en la Sociedad Bilbaína. Comprende un gran espectro de actividades del sector que incluye ingenierías, montaje, actividades de mantenimiento, fabricantes de materiales de construcción, energía, Oil&Gas así como construcción de plantas industriales.

Puede ampliar información pinchando en el siguiente enlace: <https://qbeespana.com/productos/construcción-y-montaje/>



Construcción

QBE ha presentado el **"Índice de Imprevisibilidad"**, un estudio europeo que analiza cómo pueden afectar los cambios imprevisibles a las empresas en base a un conjunto de indicadores en cinco grandes áreas: empresarial, económica, ambiental, política y social. El estudio combina la investigación de tendencias durante los últimos 30 años con entrevistas a más de 1.300 Directivos y Altos cargos en Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, España y los países Nórdicos.

Puede descargarse el informe pinchando en el siguiente enlace: <https://qbeespana.com/secure/?p=22592>

El Índice de Imprevisibilidad de QBE



Unpredictability Index Report

Made possible



QBE alcanza una inversión de 571 millones de euros en su iniciativa **Premiums4Good**, enmarcada en el objetivo de la compañía de dedicar, en 2021, hasta 900 millones de euros a iniciativas que cumplan los Objetivos de Desarrollo Sostenible del Pacto Mundial de Naciones Unidas en materia social y medioambiental.

Premiums4Good es una iniciativa innovadora que mejora día a día la inversión de QBE, destinándola a marcar la diferencia en comunidades locales por todo el mundo. A través de Premiums4Good invertimos las primas de los clientes en proyectos que tienen un valor adicional por su impacto social o medioambiental positivo.



Premiums4Good

Para ampliar información por favor contacte con:

Begoña Hormaeche en bhormaeche@es.qbe.com

QBE Europe SA/NV, Sucursal en España

Paseo de la Castellana 31, 5ª planta, 28046 Madrid
tel +34 91 789 3950
QBEespana.com

Made possible

