

Diciembre 2020

# QBE Newsletter

Queridos amigos y colaboradores,

Se acerca el final de un año que quedará para siempre en nuestra memoria. Un año que ha sido un reto y que a muchísimas personas ha supuesto la pérdida de seres queridos. Un año en el que lo realmente importante ha pasado a serlo y que nos ha hecho sentir que todos somos vulnerables.

Quiero agradecer a Belén Medina y a Lluís Ferrer la generosidad de su participación en nuestra Newsletter, en la que comparten su experiencia sobre desafíos afrontados durante la pandemia, así como sus valoraciones respecto a su aseguradora ideal ayudándonos a comprender mejor sus prioridades.

Me gustaría destacar de este año la constitución de un nuevo Comité de Dirección compuesto por 6 magníficos profesionales entre los que se encuentran 4 mujeres Directivas, la incorporación de 11 nuevos profesionales a nuestro equipo y 7 promociones internas, que ponen de manifiesto el apoyo del Grupo QBE a la Sucursal española. Nuestra apuesta por la Sostenibilidad con el lanzamiento de Premiums4Good y aportaciones a diversos proyectos sociales y de investigación médica, que trabajan por un futuro mejor.

Made possible



Diciembre 2020

Y por último, no quiero dejar de hacer un pequeño homenaje a nuestros equipos y al de QBE en particular. El mayor capital de la empresa como comentan Belén y Lluís. Su bienestar y su seguridad han estado presentes en todas las decisiones adoptadas hasta la fecha, porque ellos hacen posibles los éxitos de nuestra industria y porque su esfuerzo, compromiso y actitud en las circunstancias más adversas, nos han dejado en muchas ocasiones sin palabras.

Todo el equipo QBE os deseamos una muy Feliz Navidad y un saludable Año Nuevo, con el ánimo de que continuemos trabajando juntos en que la industria aseguradora sea un ejemplo de compromiso con nuestros clientes apoyándoles en la planificación y la gestión de la incertidumbre, y para que nuestra economía vuelva a ser tan próspera, como lo era hace tan solo un año.

Un afectuoso saludo,  
Patricia Puerta López  
Directora General de QBE España



### Prólogo de Patricia Puerta

---

> Entrevista a Belén Medina

---

> Entrevista a Lluís Ferrer

---

> Nuevas incorporaciones 2020

---

> Promociones 2020

---

> Historias de éxito de QBE

Made possible  
 QBE

## **Entrevista a Belén Medina - Insurance Manager de Globalvia**

Ingeniero de Caminos por la UPM, cuenta además con un Grado en Derecho por la UAN, un Executive MBA por el IE Business School así como el Risk Management Professional Certificate (RIMAP).

Comienza su carrera profesional en la gestión de proyectos de infraestructuras lineales, ferrocarriles y carreteras, trabajando en distintas ingenierías y consultoras durante más de 10 años. En 2007 se incorpora a Globalvia como gestor técnico de concesiones de infraestructuras de transporte, participando en diversos proyectos de licitación y seguimiento de actividades técnicas de concesiones de infraestructuras. Desde 2011 se hace cargo de la gestión de seguros en Globalvia, labor que ha compaginado con gestión de riesgos, auditorías internas y asesorías técnicas en licitaciones y concesiones en operación.

### **¿Cuáles son sus responsabilidades principales como Insurance Manager de Globalvia?**

Globalvia centraliza el proceso de transferencia de riesgos de sus activos desde Corporación, tanto en la contratación de pólizas como en la gestión de siniestros.

Las responsabilidades del Insurance Manager es dar soporte a las empresas del Grupo Globalvia en materia de seguros durante las distintas fases de la vida de la Concesión, desde el inicio del desarrollo de la infraestructura hasta la operación.

Las funciones comprenderían:

- > aplicar las políticas a seguir en la contratación y renovación de los seguros de las Concesiones del Grupo,
- > promover la aplicación de los sistemas, procedimientos y políticas del Grupo en el área de seguros y conseguir que su aplicación se traduzca en una mejora de resultados y
- > colaborar con el Área de Desarrollo de Negocio ofreciendo la información de seguros necesaria para la presentación de ofertas en concursos, inversiones y desinversiones

### **¿Y los principales retos a los que se ha tenido que enfrentar en su cargo?**

Dar soporte en materia de seguros a las Concesiones y al Área de Desarrollo de Negocio de Globalvia, con ámbito internacional y para diferentes tipos de cobertura, es todo un reto. Esto se traduce en dar respuesta a las opciones de transferencia de riesgos, de manera eficiente y en plazo, que supone un esfuerzo diario para mantenerse al día de las mejores soluciones aseguradoras disponibles.

La tendencia actual del mercado asegurador, tanto el endurecimiento en primas y coberturas ofrecidas como la reducción de capacidad, se traduce en un mayor esfuerzo para evaluar el riesgo, recomendar controles y medidas preventivas para limitar los riesgos residuales a transferir tanto en ramos tradicionales de cobertura de activos como en nuevas coberturas en el ámbito de las transacciones de inversión/desinversión de activos o coberturas de riesgos emergentes.



**Belén Medina**

**¿Qué impacto está teniendo la crisis provocada por el coronavirus desde el punto de vista de la gestión de riesgos?**

Una pandemia global es un riesgo sistémico significativo que crea una inestabilidad severa de la economía. Si bien, en el sector de infraestructuras, el riesgo que se ha materializado en una importante pérdida de beneficios, no solo se puede valorar el riesgo desde este punto de vista sino también revisar la cobertura de otros aspectos como reclamaciones de terceros, de diversa naturaleza y riesgos ciber/crime, dada la activación de los planes de contingencia de las empresas y tener la mayoría de los trabajadores teletrabajando.

Por lo tanto, en esta crisis, la gestión de la transferencia de riesgos ha hecho necesario:

- > informar de las condiciones de riesgos y posibles eventos que den lugar a reclamaciones o pérdidas
- > asegurar que dentro de los planes de contingencia se han implantado medidas preventivas para evitar cualquier pérdida o reclamación
- > mantener las actividades normales de contratación de coberturas y gestión de siniestros

Esta crisis nos debe permitir ampliar el enfoque de evaluación de riesgos, prevención y medidas de transferencia no sólo para el caso de las pandemias sino para pérdidas causadas, entre otros, por cambio climático, eventos ciber y terrorismo y de ese modo mejorar la capacidad y la eficacia para asumir riesgos.

**¿En qué dirección va la estrategia del Globalvia y en qué áreas se concentrarán las principales inversiones?**

La visión de Globalvia es convertirse en la compañía de referencia mundial por su eficiencia en el sector de la gestión de concesiones de infraestructura de transporte (especialmente, autopistas y ferrocarriles), gracias a una política de crecimiento selectivo y de desinversiones estratégicas para alcanzar el valor deseado por los accionistas.

Globalvia busca la internacionalización de su portfolio en países OCDE invirtiendo en proyectos de infraestructuras a largo plazo.

Todo esto manteniendo un firme compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la gestión eficiente de sus activos como motores de cambio para transformar la sociedad en los países donde opera.

**Con la irrupción de la pandemia y sus consecuencias la situación de exceso de liquidez previa y las oportunidades de inversión en el sector de las autopistas en España se han visto afectadas. ¿Cómo ve el futuro del sector de las infraestructuras?**

La inversión en infraestructuras es uno de los grandes motores de la economía, desde hace años es un sector que ha experimentado una fuerte expansión internacional y está realizando un gran esfuerzo por llevar a cabo una transformación digital.

Si en la situación anterior el exceso de liquidez previa superaba los proyectos previstos, ahora puede ser la llave a la recuperación, la inversión privada puede permitir mejorar las infraestructuras necesarias para acelerar esta recuperación y ser una palanca en el desarrollo necesario en esta situación.

**¿Qué es lo que más valora respecto a su aseguradora?, ¿hay algún aspecto que echa de menos?**

Considero que la relación con las aseguradoras debe ser directa, de confianza y con una visión a largo plazo.

La profesionalidad, solvencia, capacidad, flexibilidad, innovación, agilidad y correcta tramitación de los siniestros son los aspectos que más valoro de una aseguradora.

El sector asegurador presenta soluciones para casi todas las necesidades que puede tener un asegurado con negocio complejo e internacional, pero en algunas ocasiones se echa de menos que intente adaptarse a las necesidades del asegurado con la aportación de nuevas soluciones a la transferencia de riesgos.

**¿Qué papel juega la sostenibilidad en Globalvia y sobre qué pilares se sustenta?**

Globalvia ha sido reconocida y valorada como líder mundial en materia de sostenibilidad en el sector de las infraestructuras de transporte en 2019 a través de la clasificación mundial GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), comparándola con otras empresas del sector a nivel mundial.

La gestión en materia de sostenibilidad se establece incluyendo los asuntos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

Las principales líneas de actuación son:

- > Infraestructura para mitigar el cambio climático (E)
- > Movilidad sostenible centrada en nuestros usuarios (S)
- > Responsabilidad corporativa promoviendo la diversidad y la inclusión social (S)
- > Promover el buen gobierno en nuestras relaciones (G)

**¿Cuál es el valor diferencial de Globalvia respecto de otras compañías del sector?**

El valor diferencial de Globalvia es su equipo humano, el mayor capital.

Los principales valores que persigue son la integridad, el trabajo en equipo, la calidad de gestión, la orientación a resultados, el servicio al cliente, la innovación y el respeto a la seguridad y a la salud de las personas.

Estos valores nos han permitido mantenernos, aun en situaciones complejas como la actual y nos han ayudado a continuar con la ejecución de inversiones en activos, por lo que se han revelado como las verdaderas claves del éxito.

## Entrevista a Lluís Ferrer - CEO de Ferrer&Ojeda

Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona cuenta con un Master en Dirección de Empresas por IESE así como la titulación de Corredor de Seguros y Gerente de Riesgos.

Comienza su trayectoria profesional en 1970 en la Correduría familiar "Seguros Ferrer" que fundó su abuelo en Cornellá de Llobregat. Posteriormente en 1986 se fusionó con "Seguros Ojeda" creando la actual empresa "Ferrer&Ojeda Asociados, Correduría de Seguros, S.L." Desde esta fecha se han ido incorporando otras Corredurías con lo que se conforma lo que hoy es el Grupo.



Lluís Ferrer

### Tras varios meses de confinamiento, ¿cómo están afrontando en Ferrer&Ojeda la vuelta a la normalidad?

En Ferrer&Ojeda, hemos tenido como objetivo principal la salud y seguridad de todos; con lo que hemos establecido muchas medidas para reducir al máximo cualquier riesgo y sobre todo para hacer sentir confortables y tranquilos todas nuestras personas, clientes, etc...

Nos hemos ido reincorporando por fases desde que finalizó el estado de alarma; tras realizar a cada uno las pruebas médicas correspondientes.

A partir de aquí hemos sido capaces de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y de las entidades aseguradoras. Y hemos trabajado en un plan de contingencia para volver en cualquier momento a una situación de teletrabajo total.

La clave está siendo cada día monitorizar la situación muy de cerca con el equipo de Dirección de todas las Áreas y Unidades Comerciales, y ser capaz de tomar decisiones ágiles y con sentido. Igual que corregir rápido en caso de darnos cuenta cuando algo no funcione como nos gustaría.

### ¿Cómo ha sido la experiencia del teletrabajo, es una modalidad que ha llegado para quedarse en su caso?

El teletrabajo en cierta medida ya estaba establecido en nuestra sociedad, al menos como idea de llegada, y en nuestro sector de manera reducida sobre todo en grandes multinacionales y en algunos casos experimentales o con pruebas piloto. En nuestro caso, mentiría si no dijera que nos ha impactado de una manera muy fuerte, avanzando algo que teníamos previsto estudiar para el próximo año y hemos tenido que resolver, con mejor nota de lo esperado, en 72h:

- > Hemos experimentado una nueva forma de comunicación entre nosotros, con los clientes y con las aseguradoras. Prácticas que a la luz de los resultados, debemos seguir potenciando.
- > Hemos suprimido prácticamente el papel, la fotocopidora, y las impresoras! Iniciando un camino hacia la reducción y quizás eliminación del papel en el sector. Demostrando que la capacidad de adaptación de las empresas es muy resiliente cuando la necesidad lo exige
- > Hemos aprendido que si la urgencia apremia, se puede hacer un gran cambio de forma rápida, sin grandes estudios ni debates. Eso sí, con convicción, voluntad y espíritu de colaboración.

En circunstancias normales implantar el teletrabajo en nuestra empresa con unas 190 personas y 15 oficinas, nos hubiera llevado en el mejor de los casos entre 6 y 12 meses; entre el estudio, discusión, planificación, dimensionamiento de los equipos y compra de la infraestructura tecnológica y toma de decisión final, no exenta de largas discusiones y análisis. Además la ejecución se habría hecho poco a poco y de forma prudente.

El Estado de Alarma nos obligó a concentrar todo el proceso en 48-72 horas, tiempo que tardamos en estar todo el equipo en casa teletrabajando y con las oficinas vacías, pero con el mismo nivel de servicio al cliente que el día anterior. ¡Muchos de nuestros clientes nos han felicitado por ello!.

No digo que a partir de ahora tengamos que actuar así como norma, pero sí que hemos aprendido que se puede ser más ágil en la toma de decisiones y sobre todo en su implantación.

Como he dicho al principio, era algo que teníamos previsto y sufrirá un empujón necesario; pero nunca dejando de renunciar a todo lo que en mi opinión nos aportan las relaciones humanas de cercanía y espontaneidad. Que esperemos recuperar cuando la situación sanitaria lo permita.

### **Cómo CEO de la Correduría, ¿cuáles son los principales riesgos a los que se ha tenido que enfrentar en esta crisis?, ¿cuáles son las lecciones extraídas?**

En primer lugar la salud de todos los que formamos parte del grupo Ferrer&Ojeda. Siempre hemos tenido como principal preocupación el bienestar de todos, pero nunca imaginé que ésta se convertiría de golpe en la mayor preocupación. El resto de riesgos, creo que están por venir, estamos tan solo saliendo de los peores momentos y debemos analizar como retomar la vida normal.

En cuanto a las lecciones aprendidas han sido muchas y espero que no las olvidemos. Se han puesto en orden los valores tanto a nivel individual como de forma colectiva. Hemos visto como crecía el compromiso, la solidaridad y el espíritu de servicio de una gran mayoría de la ciudadanía, y en nuestra correduría lo mismo. Estoy muy orgulloso de nuestra respuesta como empresa tanto en la parte humana como profesional y de ver que en momentos de crisis como el vivido, el compromiso de la gente ha sido extraordinario. Así les convoqué a todos por Zoom y en una videoconferencia se lo quise agradecer personalmente, compartiendo mis reflexiones y emociones personales. Fue un bonito momento de unidad y de equipo.

Por otra parte, también hemos detectado que había ciertas cosas que estábamos haciendo mal, y de las que quizás no éramos conscientes; por ejemplo, la falta de comunicación más proactiva como una llamada a un cliente para preguntarle cómo está o qué necesita, o la inversión de tiempo en aspectos no relevantes que la lógica del día a día no nos hacen valorar equilibradamente ni priorizar. Pues, todo esto hemos tenido la oportunidad de corregirlo. Igual que a nivel de sociedad y ciudadanía tenemos la oportunidad de valorar la necesidad e importancia del cuidado de las personas mayores, de las que viven solas, así como el reconocimiento a determinadas profesiones.

**¿Cuáles son las líneas estratégicas y desafíos a los que se enfrenta Ferrer&Ojeda en los próximos años?**

Ferrer&Ojeda, se enfrenta a los mismos desafíos que muchas de las empresas de servicios profesionales e igual que muy buena parte del sector de la mediación aseguradora:

- > Un cambio de mentalidad y hábitos de los clientes: mayor exigencia e inmediatez
- > Cambio en la manera de trabajar
- > Inversiones en tecnología y conectividad
- > Saber cambiar los procesos para hacerlos mucho más simples y sobre todo más adecuados a las exigencias de los clientes.
- > Aprender las nuevas formas de comunicación sobre todo con los clientes: como repetimos de manera muy reiterada como eje de nuestra estrategia, saber estar “cuándo, dónde y cómo quiera el cliente”.
- > Aprender a poner en valor nuestro servicio.

Una prioridad adicional de nuestro grupo, y quizás por encima de todo y al igual que en la anterior crisis, es mantener a nuestro equipo profesional y los puestos de trabajo- nuestro principal activo-, además de afrontar el relevo generacional de la empresa.

**Ustedes gozan de una sólida reputación e implantación en Cataluña, además de contar con oficinas en Madrid, varias capitales de España y una en Francia, ¿en qué se diferencian de otros Corredores de origen catalán?**

No queremos perder el espíritu y la manera de hacer de las Corredurías familiares catalanas, si algo las caracteriza es: la voluntad de permanencia, el espíritu de servicio y cercanía al cliente y la independencia en la toma de decisiones. Con una visión de largo plazo y solidez patrimonial.

Pero si algo nos diferencia del resto es:

- > Nuestra capacidad de especialización en muchas líneas de servicio: daños, RC, crédito, construcción, transportes, salud, líneas personales, nuevos riesgos tecnológicos, etc. Con profesionales dedicados y con fuerte expertise.
- > Nuestra diversificación de negocio que recoge todas las tipologías de clientes, con unidades de negocio dedicadas.
- > Nuestro tamaño relevante, con una organización capaz de servir a 140M€ en primas intermediadas, fruto de un proceso muy largo de adquisiciones e incorporaciones de otras corredurías
- > Nuestra presencia y capilaridad territorial: con oficinas en Madrid, San Sebastián, Bilbao, A Coruña, Sevilla, Valencia y Alicante; además de las que ya tenemos en diferentes plazas de Cataluña.
- > Nuestro plan estratégico y de relevo generacional ilusionante y alineado con todos los intereses que nos preocupan.

### ¿Cuáles diría que son las claves del éxito?

En primer lugar, y por encima de todo las personas, tanto las que empezamos el proyecto como las que se han ido integrando a lo largo de estos años, y ahora las nuevas generaciones. En segundo lugar la generosidad, la visión a largo plazo y la dedicación e implicación; no sólo de los titulares, sino todos los que formamos parte de la empresa.

Y en tercer lugar y no menos importante, las relaciones de largo plazo y estrecha colaboración que tenemos con nuestros clientes y con las compañías aseguradoras. Siempre muy basadas en una gran transparencia y honestidad, profesionalidad y calidez humana. Ambos tres somos socios en este proyecto de largo plazo y crecimiento.

### ¿Cuál es el perfil de Compañía aseguradora ideal para Ferrer&Ojeda?

La que nos vea de verdad como Partner, como te decía justo en la respuesta anterior, no solo como una frase bien sonante, sino la que lleve a la práctica este concepto de ser socios en nuestro común negocio; la que cuente con nosotros, comparta sus experiencias y conocimientos, la que nos quiera conocer y de la confianza de que cuando haya un problema estará de verdad a nuestro lado.

Nosotros lo resumimos con una frase muy sencilla "La que nos deje dormir tranquilos".

### ¿Cómo entiende la calidad en el servicio que le proporciona una Compañía aseguradora?

Sobre todo valoramos mucho el servicio que se da en caso de siniestro. A la hora de la verdad con el cliente. Intentamos que nuestros clientes que por definición son buenos, tengan a buenos partners aseguradores detrás. Que entiendan una visión relacional, más allá del contrato. Para nosotros es más importante a quién aseguramos que aquello que aseguramos.

Además, para nosotros también es muy importante el fácil acceso a las personas que tienen capacidad de decisión, así como el trato directo con las mismas. Es decir, las que ven nuestra relación como un proyecto a largo plazo, no como el resultado del ejercicio en curso.

## **Noticias QBE.**

### **Nuevas incorporaciones 2020**

QBE ha incorporado a su equipo en este año a los siguientes profesionales

#### **Sonia Plaza** **Legal & Compliance Manager**

Licenciada en Derecho y Master en Entidades Aseguradoras y Financieras por la Universidad de Barcelona, cuenta con un postgrado en Compliance por ESADE así como la certificación por ASCOM. Acumula una dilatada experiencia en el área de Compliance y Asesoría jurídica tanto de empresa privada, como de entidades aseguradoras - Allianz y Zurich- y en Despachos de Abogados. Antes de incorporarse a QBE ocupaba el puesto de Legal & Compliance Manager en SFAM Assurance.



**Sonia Plaza**

---

#### **Hugo Zazo** **Suscriptor de Daños Materiales**

Licenciado en Business and Management por la Cardiff Metropolitan University. Comienza su carrera profesional en WTW como Ejecutivo de Cuentas en el Departamento de Construcción para incorporarse posteriormente a Mapfre Global Risks como Suscriptor técnico de riesgos de Aviación y Property, posición que ocupaba hasta enero de 2020.



**Hugo Zazo**

## **Mirian García Mora** **Asistente de Suscripción**

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos. Durante los dos últimos años ha desempeñado la posición de Asistente de Suscripción en el Departamento de Construcción e Ingeniería en RSA Luxembourg S.A.



**Mirian García Mora**

---

## **Umut Serdar Serdaroglu** **Suscriptor de Daños Materiales**

Ingeniero eléctrico y electrónico por la Universidad de Yeditepe, cuenta con un MBA de la Escuela de Organización Industrial (EOI). Comienza su carrera profesional en Mapfre Global Risks como Ingeniero de riesgos realizando visitas de inspección en el Departamento de Ingeniería-ITSEMAP en el equipo de EMEA. Posteriormente ha desarrollado su carrera en Mapfre Global Risks suscribiendo grandes riesgos durante los últimos cuatro años en el Departamento de Industria y Servicios.



**Umut Serdar Serdaroglu**

---

## **Raquel Laiz** **Insurance Administration Manager**

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid, cuenta con un MBA en International Business por ESIC en convenio con la Florida Atlantic University. Con más de 15 años de experiencia en el mundo del seguro, Raquel ha trabajado en compañías como XL y RSA, desarrollando las funciones de UW Services Producing Team Leader, Multinational Programme Coordinator y últimamente como Interim Operations Manager.



**Raquel Laiz**

## **Alfonso Conde** **Director de Mercado**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Americana de París y Diplomado en Económicas por la Universidad San Pablo CEU.

Con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador posee un sólido perfil técnico-comercial que ha ido desarrollando a través de distintas posiciones en los ramos de Daños y RC, en seguro directo y reaseguro, destacando la colocación y gestión de programas locales e internacionales, así como de reaseguro facultativo en mercados Continentales y Latinoamérica.

Antes de incorporarse a QBE ocupaba el puesto de Responsable de RC Profesional / RC Profesional Single Projects gestionando la relación comercial con grandes Brokers en HDI.

---



**Alfonso Conde**

## **Paloma Docampo** **Suscriptora Senior de Daños Materiales**

Arquitecta superior por la Universidad San Pablo CEU, cuenta además con un Diploma de Estudios Avanzados (DEA) del Doctorado en Arquitectura.

Con más de 14 años de experiencia en el sector ha desarrollado su trayectoria profesional en Mapfre Global Risks como Ingeniera de riesgos realizando visitas para clientes internacionales, así como desarrollando e impartiendo cursos de Seguridad y Seguros en más de 15 países. Posteriormente se une al equipo de Suscripción donde se especializa en riesgos de Construcción. A continuación se incorpora a RSA, como Suscriptora Senior de Construcción y Energía, donde centra su actividad en clientes corporativos y en programas multinacionales de gran complejidad especializándose en Energías Renovables.

---



**Paloma Docampo**

## **Rosana Moreno** **Asistente de Suscripción**

Posee una doble licenciatura en Ciencias Actariales y Administración de Empresas por la Universidad Pontificia de Salamanca así como un Master en Comercio Internacional por la European School of Management and Business (EUDE). Ha desarrollado su andadura profesional en Siemens S.A. y Siemens Renting S.A. como Técnico de Seguro. A continuación se une al equipo de Operaciones de RSA, donde se ocupa de las áreas de Construcción e Ingeniería, Daños Materiales y RC. Acumula una amplia experiencia en estructuras complejas de cautivas, reaseguro y coaseguro, así como en la puesta en funcionamiento de grandes programas multinacionales.



**Rosana Moreno**

## **Marta Salguero** **Suscriptora de Líneas Financieras**

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid cuenta con un MBA por ESIC. Ha desarrollado su carrera profesional en Generali para incorporarse más tarde a Chubb como Suscriptora de Líneas Financieras, puesto que ocupaba antes de incorporarse a QBE.



**Marta Salguero**

---

## **Beatriz Rodríguez** **Directora de Siniestros**

Licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra y Doctora en Derecho por las Universidades de Navarra y Colonia, cuenta con una dilatada experiencia profesional que incluye 15 años como abogada en ejercicio en los despachos Ramón y Cajal, Cuatrecasas y DAC Beachcroft. Entre sus áreas de especialización destacan los seguros de RC, PI, y Líneas Financieras y Litigación.



**Beatriz Rodríguez**

---

## **Andrés Pastor** **Tramitador de Siniestros**

Ha desarrollado su trayectoria profesional en el Departamento de Siniestros de Aon y posteriormente en Crawford desempeñando sus funciones como TPA para la tramitación de siniestros.



**Andrés Pastor**

## **Promociones 2020**

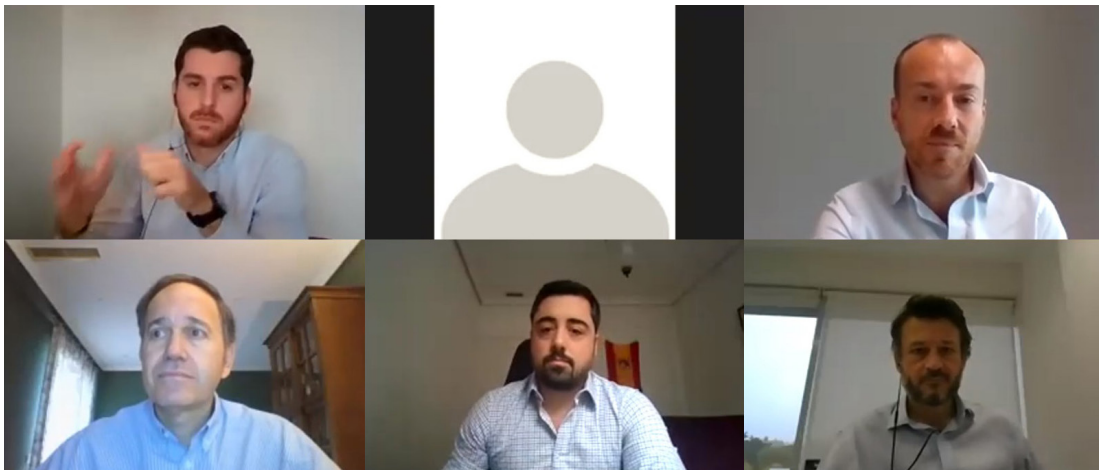
En lo que vamos de año y en lo que se refiere al Departamento de Suscripción, **Miguel Torrecillas** ha sido promocionado a Suscriptor de Daños Materiales, ejerciendo anteriormente la posición de Asistente de Suscripción y **Javier Redondo** ha sido nombrado Suscriptor Senior de Líneas Financieras.

Por su parte, **Natalia Rodríguez, Adrián Gordon y Mónica Ochoa** han sido promocionados a Asistentes de Suscripción, incorporándose desde el Departamento de Administración de Negocio.

Por último, **Ana Irigoyen**, Directora de Siniestros, ha sido nombrada Service Excellence Claims Manager y **Carmen Bravo**, Directora de Operaciones, pasará a ocupar el cargo de Directora de Recursos Humanos con fecha de efecto 1 de enero 2021.

## Historias de éxito de QBE

### Ciclo de Webinars QBE



QBE ha puesto en marcha su “Ciclo de Webinars” con la celebración de dos eventos virtuales en los meses de septiembre y noviembre respectivamente. Industria Farmacéutica y Líneas Financieras: desafíos y oportunidades en tiempos de pandemia, fueron los temas que se abordaron por los siguientes expertos.

En el primer encuentro participaron Lourdes Fraguas, Responsable de Farma y Salud de HSF, Ignacio Nicolau, Director General de WTW, y por parte de QBE lo hicieron Carmen Cobeta, Directora de RC, Enrique Delgado, Suscriptor de RC Farmacéutica y Alfonso Conde, Director de Mercado quién actuó como moderador.

Enlace a la grabación: <https://qbeespana.com/noticias-y-eventos/eventos/qbe-webinar-industria-farmac%C3%A9utica-desaf%C3%ADos-y-oportunidades-en-tiempos-de-pandemia/>

Por su parte, el segundo contó con la participación de José Ignacio del Corral, Corporate Risk Manager de Grupo Santander, Alberto Argarate, Responsable de seguros de riesgos propios de BBVA e Ignacio Figuerol, Socio de Clyde Abogados. Por parte de QBE intervinieron David Gimeno, Suscriptor Senior de Líneas Financieras y Javier Redondo, Suscriptor Senior de Líneas Financieras y moderador del evento.

Enlace a la grabación: <https://qbeespana.com/noticias-y-eventos/eventos/qbe-webinar-l%C3%ADneas-financieras-desaf%C3%ADos-e-incertidumbres-en-tiempos-de-pandemia/>

Debido al éxito de convocatoria y el feedback recibido por parte de los asistentes, QBE continuará ofreciendo contenidos de actualidad en formato webinar en el 2021.

## QBE Europa impulsa la automatización del área de Siniestros



QBE sigue apostando por la innovación tecnológica y como muestra de ello ha impulsado la automatización de procesos en sus operaciones en el área de siniestros. Así, la compañía tiene previsto alcanzar las 30.000 tareas automatizadas a la semana en toda su división europea para final de año, lo que supone duplicar las tareas realizadas por robots respecto a 2019.

El desarrollo de la robótica es sólo una parte del programa de transformación digital del área de siniestros de QBE, que también incluye la implementación de Inteligencia Artificial a lo largo del ciclo de vida de los siniestros.

## Premiums4Good desembarca en España



QBE España ha anunciado el lanzamiento de Premiums4Good en nuestro país. A través de esta iniciativa, pionera en el sector, la aseguradora invierte hasta el 25% de la prima de los seguros de sus clientes en inversiones con un objetivo medioambiental o social adicional, en lugar de hacerlo en fondos tradicionales.

QBE Insurance Group puso en marcha Premiums4Good en 2016 con el objetivo de invertir parte de las primas de sus clientes en inversiones que representan beneficios sociales o medioambientales adicionales. Esta iniciativa innovadora responde al compromiso de la compañía de ofrecer niveles de rentabilidad ajustada al riesgo y de valor comercial atractivos, a la vez que crea un impacto social y medioambiental positivo en las comunidades en las que opera.

Haga click en el siguiente link para acceder a los contenidos:

<https://qbeespana.com/comunidad/qbe-premiums4good/>

## Impacto de Inversión Premiums4Good

El lanzamiento de la iniciativa en España coincide con la publicación del Informe de **QBE Insurance Group Impacto de Inversión 2019-2020**.

Según el informe, QBE ha aumentado su cartera de primas en inversiones para proyectos sociales y medioambientales de su iniciativa Premiums4Good hasta conseguir 904 millones de dólares y está camino de alcanzar su objetivo de asignación de inversiones de impacto de 1 billón de dólares en 2021.

## **Premiums4Good premiada por Global Sustainability Leadership**

Premiums4Good ha sido galardonada con el Premio al Liderazgo en Sostenibilidad por Global Sustainability Leadership dentro de su programa de Premios de Sostenibilidad 2020 que reconocen a aquellas personas, equipos y organizaciones que han hecho de la sostenibilidad una parte integral de sus operaciones comerciales.

Para ver las organizaciones premiadas en los Premios de Sostenibilidad 2020 pincha aquí: <https://www.bintelligence.com/sustainability-awards/>

## **El Grupo QBE se adhiere al United Nations Global Compact**

QBE se ha unido al Pacto Mundial de Naciones Unidas comprometiéndose a apoyar los 10 principios sobre Derechos Humanos, Trabajo, Medioambiente y Anticorrupción.

El mandato del Pacto Mundial de las Naciones Unidas es guiar y apoyar a la comunidad empresarial mundial en el avance de los objetivos y valores de la ONU a través de prácticas corporativas responsables.

## Fundación QBE cierra el año destinando 30.000 euros en España a los colectivos más vulnerables ante la crisis del COVID-19



QBE European Operations, a través de su Fundación, ha destinado 30.000 euros a organizaciones sin ánimo de lucro en España dentro de su compromiso de ayuda a los colectivos más vulnerables de la sociedad en situación de exclusión social.

De este importe destina 20.000 euros a **Cruz Roja y Save The Children**, organizaciones de auxilio ante situaciones de crisis que trabajan con los hogares y comunidades más vulnerables.

Por otra parte, concede una donación de 10.000 euros a **Solidarios para el Desarrollo** para apoyarlos en su lucha contra la exclusión social, especialmente a los colectivos más vulnerables durante el período de confinamiento; personas mayores que viven solas, personas sin hogar y personas que sufren enfermedades mentales.

Este gesto se suma al apoyo económico que la Fundación QBE ha brindado desde el principio de la pandemia a sus socios en España. En el mes de abril, realizó una donación de 20.000 euros a Solidarios para el Desarrollo contribuyendo a paliar el aislamiento, la soledad y la discriminación de las personas que están en riesgo de exclusión social.

De forma simultánea la Sucursal española puso en marcha el programa de voluntariado "Charlamos", entre los empleados de QBE de la mano de Solidarios, de acompañamiento telefónico emocional a personas que viven solas.

Por su parte, Save the Children, recibió una ayuda de 15.000 libras que fue destinada al programa de respuesta al Covid-19 "A tu Lado", y que se dirige a más de 3.000 niños, y a sus familias, en situación crítica.

Asimismo, **CRIS lanzó el Fondo Investigación Covid19 y Cáncer** para financiar proyectos innovadores de investigación en esta situación de emergencia. Una vez más, la Fundación QBE reforzó su compromiso con las personas afectadas durante la pandemia, donando 10.000 euros al proyecto "MadridsinCovid19" liderado por el equipo del Dr. Antonio Pérez desde la unidad CRIS de Terapias Avanzadas del Hospital de La Paz de Madrid.

La Fundación QBE ha destinado un total de 76.000 euros en España a lo largo de este año en respuesta a los llamamientos de emergencia ante la crisis del Covid-19.

## Series de Resiliencia de QBE



QBE lanzó a principios de año las Series de Resiliencia, un conjunto de documentos sobre la resiliencia compuesto por una colección de artículos, guías y conocimientos para ayudar a las empresas a desarrollar su capacidad de recuperación a través de la protección de sus transacciones y la gestión de los riesgos de sus empleados aprovechando las ventajas de la tecnología.

Enlace para acceder a los contenidos: <https://qbeespana.com/resiliencia/>

### QBE Europe SA/NV

Sucursal en España, Paseo de la Castellana 31, 5ª planta  
28046 Madrid  
tel +34 91 789 39 50  
[QBEespana.com](http://QBEespana.com)



QBE European Operations es un nombre comercial que abarca a QBE UK Limited, QBE Underwriting Limited y QBE Europe SA/NV. Tanto QBE UK Limited como QBE Underwriting Limited están autorizadas por la Prudential Regulation Authority y sometidas a la regulación de la Financial Conduct Authority y la Prudential Regulation Authority. QBE Europe SA/NV, con CIF BE 0690.537.456, RPM/RPR Bruselas, está autorizada por el Banco Nacional de Bélgica bajo el número de licencia 3093.