

Primer Espacio Inade virtual de 2021: “Control y gobernanza de los productos de seguro”

## Espacio Inade, la tribuna que ayuda a los productores y distribuidores de seguros a la gobernanza de los productos

- Alfonso Bárcena, director comercial de FWU: “Forward Guardian no es un producto de inversión basado en seguros, por lo que retribuiremos a los corredores de seguros”
- Chubb seguirá ayudando a los consejeros y administradores de las empresas cubriendo su patrimonio

04/02/2021 El pasado miércoles 3 de febrero Fundación Inade celebró el primer Espacio Inade del 2021. Esta actividad está recogida en su Plan de Actuación para el presente ejercicio, que la organización presentó el pasado mes de enero bajo el nombre “Camino 2021”. Concretamente, Espacio Inade se sitúa en el apartado de transferencia del conocimiento, y tiene como objetivo ayudar tanto a los productores como a los distribuidores de seguros a cumplir con la gobernanza de los productos de seguros.

Tal y como explicó Adolfo Campos, director de Fundación Inade y presentador de la jornada: “Los productores están obligados a facilitar a los distribuidores información clara, completa y actualizada de los productos que saquen al mercado, de su mercado destinatario y de su estrategia de distribución. Carecer de mecanismos de distribución de seguros, supone para los distribuidores de seguros una sanción muy grave”.

Para cumplir con dicha obligación, esta mañana las compañías FWU y Chubb presentaron en Espacio Inade un producto de vida y otro de responsabilidad civil respectivamente. Como interlocutor de FWU participó en la jornada su director comercial en España, Alfonso Bárcena, que habló sobre Forward Guardian, “un producto pensado para aquellos que apuestan por la seguridad, que no quieren riesgos”.

Según explicó Bárcena, Forward Guardian ocupa un nicho en el mercado, ya que es el único producto que, con un valor mínimo garantizado al vencimiento, asegura una rentabilidad mínima por encima del IPC. “Es un producto pensado para el largo plazo, que requiere un mínimo de 50€ de ahorro mensuales y un mínimo de quince años. FWU pone la rentabilidad y la garantía, pero el cliente debe poner el tiempo”, aclaró.

Según su explicación, en una inversión finalista es importante consolidar el beneficio y por ello “este producto consolida trimestralmente el beneficio obtenido en la inversión de Renta Variable”. Además, se basa en un modelo de inversión cuantitativo, es decir, en números y reglas claras.

### ¿QUIENES SOMOS?

Fundación Inade es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo crear cultura en torno a la gestión de riesgos y seguros.

### INFORMACIÓN

LOPDGDD 3/2018 y LSSICE 34/2002: FUNDACIÓN INADE, INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO trata sus datos para enviar notas de prensa. Podrá acceder, rectificar y suprimir sus datos, así como ejercitar otros derechos. Para más información y para darse de baja envíe un correo electrónico a la dirección [comunicacion.angela@fundacioninade.org](mailto:comunicacion.angela@fundacioninade.org).

### CONTACTO

[www.fundacioninade.org](http://www.fundacioninade.org)  
C/ La Paz, 2 - Bajo  
36202 - VIGO  
Teléfono: 986 485 228 / 619 301 944

Sobre la distribución de dicho producto, aclaró que no se considera un producto de inversión basado en seguros y que, por lo tanto, los corredores de seguros pueden cobrar comisiones por su distribución. De hecho, el director comercial de FWU aseguró que los corredores reciben por la venta de este producto una fuerte comisión cuando el cliente paga su primera prima: “En FWU entendemos que es mejor remunerar el esfuerzo y por eso premiamos el esfuerzo comercial necesario para la distribución de estos productos”.

A continuación, los representantes de Chubb, Patricio Medina, suscriptor de Líneas Financieras de CHUBB y Rubén Doria, suscriptor de Líneas Financieras de Medio Mercado, analizaron la situación del mercado de D&O, fuertemente endurecido desde la llegada de la pandemia.

Antes de comenzar su explicación, Rubén Doria dejó claro que no se pueden tomar las mismas medidas en todas las industrias, ya que “como todos sabemos, unas han sido más golpeadas que otras por el COVID-19”.

En primer lugar, explicó el porqué de la subida de las primas en el mercado cambiante de D&O: “llevamos muchos años de mercado blando y la situación se ha vuelto insostenible... Incluso hay aseguradoras que se han salido del ramo y lo han hecho sin mirar atrás”, afirmó Doria.

Otra de las novedades del mercado de consejeros y directivos es la restricción de coberturas y las exclusiones: “Durante un tiempo hubo muchísima competencia entre aseguradoras para obtener clientes de D&O, y se añadieron coberturas a las pólizas que no eran típicas. Las carteras han quedado muy delicadas y hay que aumentar su rentabilidad aumentando las primas”, explicó.

Si bien es cierto que Rubén Doria afirmó que el endurecimiento del mercado no se debe únicamente a la llegada del COVID-19.

## ¿QUIENES SOMOS?

Fundación Inade es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo crear cultura en torno a la gestión de riesgos y seguros.

## INFORMACIÓN

LOPDGDD 3/2018 y LSSICE 34/2002: FUNDACIÓN INADE, INSTITUTO ATLÁNTICO DEL SEGURO trata sus datos para enviar notas de prensa. Podrá acceder, rectificar y suprimir sus datos, así como ejercitar otros derechos. Para más información y para darse de baja envíe un correo electrónico a la dirección [comunicacion.angela@fundacioninade.org](mailto:comunicacion.angela@fundacioninade.org).

## CONTACTO

[www.fundacioninade.org](http://www.fundacioninade.org)  
C/ La Paz, 2 - Bajo  
36202 - VIGO  
Teléfono: 986 485 228 / 619 301 944