



Comunicado de Prensa
18 de noviembre de 2008

Con el fin de amparar a las personas que entran en situación de dependencia para que puedan afrontar los costes de sus necesidades

El Seguro de Dependencia prosigue su avance en España

CNP Vida -filial española de CNP ASSURANCES, primera empresa aseguradora de personas en Francia- continua su firme apuesta por consolidar y expandir el Seguro de Dependencia en nuestro país. De este modo, la compañía lanzó hace un año un Seguro de Dependencia pionero en España, que permite a quienes lo suscriban una renta vitalicia y un capital adicional con carácter único, cuando su situación sea de gran dependencia o dependencia severa, según los términos de la Ley que entró en vigor el 1 de Enero de 2007.

Es un hecho que la población en los países desarrollados está envejeciendo debido a las mejoras económicas y médicas, lo que ha provocado un fuerte aumento en la esperanza de vida y en las tasas de supervivencia de las enfermedades crónicas. En este panorama, se ha producido también un importante incremento de las personas dependientes.

España no ha sido ajena a esta tendencia. Por el contrario, se estima que para 2050 nuestro país se convertirá en el tercero con mayor porcentaje de personas mayores y en el que tendrá la población más vieja del mundo, medido en la proporción de individuos con edades superiores a 65 años. Así, ya en 2007, más de un millón de españoles son dependientes: el 32% de las personas con más de 65 años tiene alguna discapacidad, mientras que sólo el 5% de los menores de esta edad la tienen.

Las cifras, según indica Emmanuel Morandini, director General de CNP Vida, “son claras pero, además, esta situación se ve agravada en el caso español debido a los cambios en la estructura familiar: era la mujer la que se solía ocupar de los familiares dependientes, mientras que, actualmente, con su incorporación al mercado de trabajo, ya no existe esta posibilidad”. Así, sólo en un 3% de los casos, los servicios sociales actúan como cuidador principal de las personas mayores con discapacidades.

Al contrario de lo sucedido en el resto de Europa, la normativa española a este respecto es relativamente reciente. El punto de partida fue la aprobación de la Ley de Dependencia, en 2006, donde se establecieron las bases para el desarrollo de la red de servicios asistenciales a las personas dependientes. Las Redes de Servicios Sociales de las comunidades autónomas son las responsables de evaluar el grado de dependencia, teniendo en cuenta, a su vez, la situación económica de la persona que solicita las prestaciones. En este sentido, los servicios básicos que se ofrecen van desde la teleasistencia a la atención residencial, pasando por la ayuda a domicilio, los cuidados personales y los servicios de los centros de día y noche, ofrecidos a través de la red de centros públicos y privados concertados. El coste viene asumido por el sistema de copago, es decir, una parte corresponde al sector público –Estado y Comunidades- y la otra al demandante.

Sin embargo, el 65% de las familias con una persona dependiente alegan dificultades económicas para contratar la ayuda a domicilio y el 54% para su no ingreso en residencias. Ante este panorama, Emmanuel Morandini, comenta cómo “el elevado coste de la dependencia y la

Carta del mediador

- El e-mail semanal de los Agentes y Corredores de Seguros -

Jueves 2 de octubre de 2008

Número
211

Estimado Mediador:

Varias novedades desde la DGSFP para la Mediación, referentes a los Registros de Mediadores, el centro de atención de consultas de Agentes y nuevos criterios sobre formación y sobre la necesidad de consentimiento del tomador para modificar la póliza.

En este número, podrá leer:

- ✎ Un operador no puede ser auxiliar de una Correduría
- ✎ Boada: "Nuestro objetivo es diversificar la cartera"
- ✎ Formación y transparencia, claves en Mediación bancoaseguradora
- ✎ Grupo Mayo: El tamaño sí importa a la hora de crecer
- ✎ Grupo Nisteo ingresa en Fecor
- ✎ santalucía incentiva con premios a su red comercial
- ✎ Vera, nuevo presidente de E2000 FI, firma un acuerdo con Groupama
- ✎ Las asociaciones de Agentes AXA se reúnen en Madrid
- ✎ Mediadores de Mussap se forman en Responsabilidad Mediambiental
- ✎ Torneo de Golf de Aon Re
- ✎ AG podría vender su negocio internacional de Vida
- ✎ Nationale Suisse apuesta por la especialización
- ✎ Nuevos nombramientos en el sector
- ✎ Noticias sobre productos aseguradores
- ✎ Albion lanza el primer Decenal sin OCT
- ✎ Euromutua gana un 6% más hasta junio
- ✎ Nuevos centros de Divina Pastora, Asisa y Caser
- ✎ Catalana Occidente renueva su servicio e-cliente
- ✎ Gartmore reconoce posiciones a corto en el 0,25% de Mapfre S.A.
- ✎ Sanitas, con el Real Madrid y el Valencia CF
- ✎ Novedades en empresas de Asistencia en Hogar
- ✎ BMW homologa el sistema Detector para sus motos
- ✎ El resultado de No Vida cae por menos rendimiento en la inversión
- ✎ Unespa firma el Convenio y defiende al seguro español
- ✎ La DGSFP analiza la exposición de los clientes en Unit Linked
- ✎ El Gobierno "estudiará" la fiscalidad del ahorro en seguros
- ✎ Apem apuesta por la expansión de los comparadores
- ✎ Formación, becas y estudios en el sector
- ✎ Blair: Cooperación multilateral para la defensa medioambiental
- ✎ Patrocinios y RSC en el sector asegurador
- ✎ Noticias internacionales
- ✎ La Mediación Opina: ¿Vamos hacia el Mediador integral financiero?



surne
seguros & pensiones

BajaPlus

Descubre el
producto del que



Universidad
de Alcalá
CURSOS DE MEDIACION DE SEGUROS

✎ La DGSFP analiza la exposición de los clientes en Unit Linked

Esta mañana se ha celebrado en Madrid un desayuno-coloquio organizado por el **Club de Seguros Esade Alumni** y patrocinado por **CNP Vida**, cuyo invitado ha sido **Ricardo Lozano**, titular de la DGSFP. Tras una presentación de **Francesc Rabassa**, presidente del Club, Lozano destacó que, aunque su departamento conoce la **exposición directa de las aseguradoras españolas** en inversiones en **Lehman Brothers** (ver [Carta del Mediador 210](#)), está **todavía analizando** la posible **exposición directa de los clientes particulares** en productos **Unit Linked**, donde el **propio asegurado asume el riesgo** de la inversión. No obstante, lanzó un mensaje de **serenidad y tranquilidad** a consumidores y empresarios, resaltando la **poca exposición del sector a las turbulencias financieras** internacionales. Como prueba de la **buena salud del sector** citó la próxima **bajada a la mitad** el recargo que el **Consortio de Compensación de Seguros** cobra en las pólizas.

EMPRESAS

Nueva York estudia las condiciones a Iberdrola para la compra de Energy East

El organismo regulador del estado se reunirá este miércoles con el objetivo de fijar los requisitos a la empresa española para adquirir la americana.



La sede central de Iberdrola en Bilbao. EFE

Decisión definitiva el 27 de agosto. El organismo regulador de Nueva York, la Public Service Commission (PSC), tratará el próximo miércoles, día 20, las condiciones que fijará a Iberdrola para la compra de Energy East, último escollo en la operación. La del miércoles es la primera de las dos reuniones previstas por el regulador neoyorquino para este mes, junto con la del 27 de agosto, según consta en la agenda de la PSC, y de estas dos reuniones de su consejo debería salir una decisión definitiva sobre la operación.

Así, la adquisición de Energy East por parte de la eléctrica española, valorada en 6.400 millones de euros podría quedar resuelta este agosto, después de acumular un retraso de varios meses respecto a los planes de la compañía presidida por Ignacio Sánchez Galán.

El pasado mes de junio, el juez administrativo encargado de elaborar un informe sobre el caso, Rafael Epstein, recomendó que no se aprobara la compra o que, de darse el visto bueno, se impusieran condiciones, entre ellas restricciones al reparto de dividendos de Energy East, la imposición de una 'acción de oro' o contribuciones a la comunidad por valor de 646 millones de dólares (432,5 millones de euros), ade-

más de la venta de las centrales de generación fósil.

Entre los compromisos de Iberdrola en Nueva York, con mejoras sobre la oferta inicial, destacan la inversión de cerca de 2.000 millones de dólares en proyectos renovables en el Estado, así como un ajuste de tarifas superior a 200 millones de dólares y la reducción de tarifas justo después de cerrarse la operación por importe de 54 millones de dólares.

FINANZAS

Las quejas por ataques en banca de internet se disparan el 1000%

Los 'ciberdelincuentes' quieren hacer su agosto en la banca.

Las quejas y reclamaciones recibidas por el Banco de España en 2007 por ataques mediante el sistema de phishing—el defraudador reclama las claves bancarias al cliente simulando ser la web de su banco—se multiplicaron por mil veces. Detrás del phishing, destaca el crecimiento de las quejas de los consumidores por faltas de diligencia por parte de las entidades financieras (+133%), por

transferencias (+121%), subrogaciones (+93%), intereses aplicados en tarjetas (+68%), comisiones y gastos (+63%), y discrepancias sobre anotaciones en cuenta (+50%), explica Europa Press. También crecen las reclamaciones por transferencias transfronterizas dentro de la Unión Europea (+44%), horarios de pago (+41%), falta de información y documentación (+39%), inclusión de registro de impagos (+36%) y herencias (+30%).

Wachovia devolverá 6.130 millones a inversores que compraron bonos

Sigue el goteo. Wachovia, cuarto banco estadounidense, devolverá casi 9.000 millones de dólares (6.130 millones de euros) a inversores que compraron bonos cuyo interés se fija en subasta. Adicionalmente, pagará otros 50 millones de dólares en multas, según información de la Comisión de Bolsa y Valores estadounidense (SEC) y el fiscal de Nueva York, Andrew Cuomo recogida por Efe. Todas estas acciones son consecuencia de una in-

vestigación realizada en los últimos meses por autoridades reguladoras de EEUU acerca de las prácticas que usaron dos filiales de Wachovia en la promoción y comercialización de esos complejos instrumentos financieros conocidos como ARS (auction-rate securities). JPMorgan Chase y Morgan Stanley se comprometieron a hacer lo mismo con otros 7.000 millones de dólares en bonos, así como UBS y Citigroup con casi 20.000 millones.

Creadores y operadoras, contra las descargas ilegales

A los tres avisos, penalización. La Coalición de Creadores e Industria de Contenidos mantiene conversaciones con las empresas proveedoras de internet en España para implantar un modelo similar al adoptado por Francia o Reino Unido con el que penalizar el acceso de los usuarios a páginas web desde las que puedan realizarse descargas ilegales.

"Llevamos tiempo hablando con las operadoras y están siendo receptivas, comprenden nuestro pro-

blema y entienden que algo hay que hacer", reconoce el director de Relaciones Institucionales de la Sociedad General de Autores y Editores (SGAE), Pedro Farré, como representante de la Coalición.

Farré explica que el modelo a imitar es el de los "tres avisos" (three strikes) puesto en marcha en Francia y Reino Unido, y que consiste en advertir al usuario cuando realice una descarga ilegal hasta llegar al tercer aviso, momento en el que se penaliza al infractor.

Concretamente, en Francia se pretende implantar una ley que castiga estos hechos con la suspensión durante un año de la conexión a la Red, mientras que en el Reino Unido se ha optado por bajar la velocidad hasta un punto que impida la descarga. Farré afirma que espera llegar a un acuerdo en los próximos meses y que el objetivo ahora es "implicar al Gobierno en estas conversaciones para que esto se convierta en ley y no sea sólo un pacto entre empresas".

CNP Vida refuerza su organigrama con tres directivos nuevos

Apuesta por España. CNP Vida, filial de CNP Assurances, refuerza el equipo directivo para ampliar la presencia en el mercado español. Se incorporan Nieves Llacera como directora del área de Desarrollo de Negocio; Francesc Babassa para el área de Desarrollo Comercial y Jesús Segura, que se colocará al frente de Nuevos Productos y Marketing.

Crédito y Caución nombra a Carlos Muniesa director de estrategia

Cambio en el organigrama. Carlos Muniesa, hasta ahora subdirector del área de Estrategia Corporativa, se pone el frente de la división de nueva creación. El área de Estrategia y Procesos que ahora dirige se ocupa del sistema de calidad de la compañía, supervisa y colabora en sus procesos organizativos y coordina la integración de Ataduis con el Grupo.

Mango inaugura esta semana su quinta tienda en la ciudad de Pekín

Apuesta por China. La empresa textil catalana Mango inaugurará a principios de la semana su quinta tienda en Pekín, coincidiendo con la celebración de los Juegos Olímpicos y en el marco de su plan de expansión en el país asiático, que contempla 25 nuevas aperturas a lo largo de este ejercicio.

El nuevo establecimiento, que contará con una inversión aproximada de seis millones de euros, estará ubicado en el centro comercial de Sanlitun. La cadena, que abrió su primera tienda en este país en 2002 también en la capital, cerró el pasado ejercicio con una red de 43

tiendas en China, mientras que en lo que va de año ha inaugurado otra docena de puntos de venta.

China se encuentra entre los principales mercados de crecimiento de la firma, junto a EEUU, Europa del Este y Rusia. Mango facturó en 2007 29,37 millones de euros en el gigante asiático, lo que supone en torno al 2% de las ventas totales del grupo.

Con las aperturas previstas este ejercicio, que supondrán ampliar la red china hasta rozar las 70 tiendas, Mango espera superar las cifras de ventas registradas en el pasado año.

El comité europeo de Altadis se reunirá en septiembre en París

Presentarán un contrainforme. El comité europeo del grupo Altadis se reunirá en París los próximos 1 y 2 de septiembre para concretar las primeras protestas contra el recorte de empleos planteado por Imperial Tobacco tras la adquisición de la tabaquera hispano-gala. Además, los sindicatos galos presentarán un informe de una consultora del país con alternativas técnicas al proyecto de integración, que recoge la supresión de 2.440 empleos en Europa, 830 en España y 1.060 en Francia.

ÍNDICES



Carta del *m*ediador

- El e-mail semanal de los Agentes y Corredores de Seguros -

Jueves 4 de septiembre de 2008

Número
207

Estimado Mediador:

Los Mediadores se preguntan cómo acabará afectando la crisis económica a sus carteras. En la primera noticia, les damos pistas de lo que está ocurriendo en un ramo: el Seguro de Decesos.

En este número, podrá leer:

- 👉 Decesos se enfrenta a la crisis con innovación
- 👉 Asefa compra Sabadell Aseguradora
- 👉 Divina Pastora adquiere Cisne
- 👉 Continúan las operaciones en bancaseguros
- 👉 Liberty mejora su Carta de Condiciones para Corredores
- 👉 El Cecas gestionará la formación en AIPS
- 👉 Agadisa dice que seguirá la Guerra de Precios
- 👉 Nuevos nombramientos
- 👉 Resultados en el sector asegurador
- 👉 Agrupació Mútua compra la Correduría Gescobert
- 👉 Mapfre, aseguradora del avión siniestrado en Barajas
- 👉 AXA vende sus oficinas en L'illa Diagonal por 90 millones
- 👉 Nuevos productos, coberturas y garantías
- 👉 Noticias de instituciones aseguradoras
- 👉 Estadísticas en el sector asegurador
- 👉 Patrocinios en el sector asegurador
- 👉 Noticias internacionales
- 👉 La Mediación Opina: ¿Vamos hacia el Mediador integral financiero?

CNP Vida. Reforzó su equipo directivo con la incorporación de **Nieves Llacera** como **directora de Desarrollo de Negocio**, **Francesc Rabassa**, **director de Desarrollo Comercial**, y **Jesús Segura**, **director de Nuevos Productos y Marketing**. Llacera coordinará las áreas de Back Office de ventas y el Desarrollo Comercial; y estará en el Comité de Dirección y Consejo de Administración de la entidad. Entró en el sector en 1984 en Mapfre Vida, donde en 2005 fue nombrada consejera-directora general y consejera de Mapfre Inversión Dos. Rabassa coordinará las áreas de Ventas y Nuevos Productos, incluyendo actividades de Marketing y participando también en el Comité de Dirección. Ha trabajado en Génesis; la Correduría del Banco Atlántico y Aon. Por su parte, Segura se responsabilizará del diseño de productos y la estrategia de Marketing y Comunicación. Ha trabajado en Unicorp Vida, Bilbao, Baloise, Génesis y Reale.



Tenemos
Soluciones

FISCALSEGUR

SERVICIOS PARA
MEDIADORES DE SEGUROS

Campaña de
confección y



Esté donde esté...

Producto de la semana



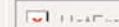
NOMBRE DEL PRODUCTO: Conductor Altamente Protegido
NOMBRE DE LA ENTIDAD RESPONSABLE: Segurosbroker - Caser
TIPO DE PRODUCTO: Seguro de Accidentes
FECHA DE LANZAMIENTO: Mayo de 2008
OBSERVACIONES:

21 de julio de 2008

PROMOCIÓN

DOSSIER NUEVOS PRODUCTOS ASEGURADORES 2007

Otros productos y servicios relacionados que puede encontrar en



- :: Soluciones Informáticas
- :: Asesoría Informática
- :: Seguros y Planes de Pensiones

Otras Publicaciones de interés

- :: Boletín Sanitario Semanal
- :: Boletín Tecnológico para el Seguro
- :: Actualidad Aseguradora Internacional
- :: Boletín Diario del Seguro especial América Latina

España

- ◆ [AIG EUROPE lanza un seguro para embarcaciones de recreo](#)
- ◆ [Caixa Tarragona comercializa su primer PIAS en colaboración con CNP.VIDA](#)
- ◆ [MUTUA DE PROPIETARIOS incorpora novedades a su seguro de impago de alquileres](#)
- ◆ [Nuevo PIAS de CAJAMURCIA VIDA](#)

[Vea todas las noticias de España](#)

[Suscripción](#) / [Enviar](#) / [Contacto](#) / [Hemeroteca](#)
[Agréguelos a su lista blanca](#) [Baja](#)

España

Caixa Tarragona comercializa su primer PIAS en colaboración con CNP VIDA



Caixa Tarragona, junto con CNP VIDA, ha lanzado su primer plan individual de ahorro sistemático (PIAS), denominado 'Caixa Tarragona Estalvi Assegurat', con el que completa su gama de seguros de ahorro.

La entidad detalla que el producto permite constituir una renta vitalicia de manera sencilla y con gran flexibilidad, a través de aportaciones periódicas, extraordinarias o únicas. "Es un producto creado para aquellos ahorradores que deseen construir un ahorro sistemático desde sólo 30 euros al mes, con una interesante rentabilidad de salida, 4% hasta final de año, flexibilidad en las aportaciones y además disfrutar de excelentes ventajas fiscales".



AVUI.cat	Vista geogràfica	Vista temporal	Tria popular	A Terrassa +	Blogs	Serveis	Canals	Multimedia
Opinió	Economia	Món i política	Cultura i comunicació	Societat i tecnologia	Esports	+ A prop	People	

COMARQUES GIRONINES

Caixa Manlleu, Caixa Tarragona i Caixa Laietana esdevenen pioneres en vendre assegurances privades de dependència

Caixa Manlleu, Caixa Tarragona i Caixa Laietana han entrat en el mercat de l'assegurança privada de dependència com a unes de les primeres entitats que s'interessen per aquest mercat a Catalunya

0 opinió 41" 2 vots

ACN / Sonia González Barcelona Ult. Act. 11.03.2008 - 19:41 hs

Caixa Manlleu, Caixa Tarragona i Caixa Laietana han entrat en el mercat de l'assegurança privada de dependència com a unes de les primeres entitats que s'interessen per aquest mercat a Catalunya. De la mà d'un soci francès, CNP Vida, que fa anys que comercialitza aquest tipus d'assegurança a França, aquestes tres caixes catalanes posen a l'abast dels ciutadans la possibilitat d'assegurar ara una nova faceta de la seva vida, la dependència en què es poden veure en arribar a la vellesa.

A la presentació d'aquest producte a Catalunya ha assistit Xavier Larnaudie-Eiffel, director de CNP Internacional, qui ha situat el mercat català i l'espanyol com a uns dels més estratègics per a la companyia. De fet, Caixa Tarragona està comercialitzant aquest producte des del gener, Caixa Manlleu començarà la setmana vinent i Laietana ho farà també en breu.



CAIXA MANLLEU, CAIXA TARRAGONA I CAIXA LAIETANA ESDEVENEN PIONERES EN VENDRE ASSEGURANCES PRIVADES DE DEPENDÈNCIA
D'esquerra a dreta: Xavier Larnaudie-Eiffel, director de CNP Internacional, Mónica Paz, directora de Vendes de CNP Vida, i Emmanuel Morandini, director general de CNP Vida de Seguros.