

Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 58

OCTUBRE 2016

www.pymeseguros.com

Carlos Díez, director del Canal
Corredores de Santalucía

Decesos es un ramo **RENTABLE** para los corredores

Punto de encuentro

Los drones, un negocio con
un futuro espectacular

Más a fondo

Pymes y emprendedores optan
cada vez más por los seguros

In situ

Cumplir correctamente la LOPD, libera
del riesgo de utilización indebida de los
datos que aporta el corredor

Nuevo manual que acerca los contratos de seguros a los empresarios

Fundación Inade ha presentado el primer ejemplar de la colección Cuadernos de la Cátedra, bajo el título “Derechos y obligaciones del empresario en el contrato de seguro”. Se trata de una exposición accesible a personas sin formación jurídica especializada, sobre la regulación del contrato de seguro contemplada desde la perspectiva del empresario.

Según el presidente de Fundación Inade, Antón Cobián, “este documento nos ayuda a comprender todo lo relacionado con la contratación de una póliza de seguros. Debe convertirse en un libro de consulta al que cualquier persona procedente del entorno empresarial pueda acudir para conseguir una información inicial, pero rigurosa y completa, sobre sus derechos y obligaciones de las pólizas contratadas”.

Los autores de la publicación, Fernando Peña, Natalia Álvarez y José Manuel Busto, aclararon los puntos más importantes en la contratación, desde los momentos previos en los que se negocia con un mediador, pasando por la firma del seguro, hasta lo que hacer en

un siniestro.

La profesora titular de Derecho Civil, Natalia Álvarez, insistió en que “el deber de información es recíproco para tomador y asegurador en el momento de realizar y contestar al cuestionario previo”. Recordó que “es importante guardar el cuestionario previo por parte del tomador y que los aseguradores lo incluyan en el contrato de seguro”. También aconsejó tener siempre a buen recaudo el documento de cobertura provisional.

Por su parte, el Catedrático de Derecho Civil, José Manuel Busto, recordó que “los tomadores están obligados a pagar las primas de las pólizas y que si no lo hacen, la aseguradora tiene dos años para reclamar la prima”.



46

Maite Trujillo, nueva directora comercial y de Marketing de AXA Assistance Iberia

AXA Assistance ha nombrado a Maite Trujillo directora comercial y de Marketing de la Zona Península Ibérica (integrada por España y Portugal). Sustituye en el cargo a José Félix Cañas, nuevo regional director of business development & partnership de la región América.

Trujillo, licenciada en Dirección y Administración de Empresas en la Universidad Pompeu Fabra y PDD del IESE, se incorporó

en 2008 a AXA Assistance España. Tras tres años como responsable de control de gestión fue nombrada directora financiera, donde ha

estado 5 años. Desde el 1 de agosto ocupa el cargo de directora comercial y de marketing de AXA Assistance Península Ibérica.

