ebroker

Interesting

Montalvá Mediadores concientiza en ciberseguridad

Comunicación ebroker

Para **José Montalvá**, Gerente y Director técnico de **Montalvá Mediadores** (Alzira, Valencia), aún hay mucho trabajo que hacer por parte de la mediación e incluso también por parte de las instituciones para concientizar y abordar con garantías los ciberriesgos, ya que las empresas aún lo ven más como un coste que como una prestación necesaria, un gasto añadido, sin darse cuenta de la transcendencia que tendría a nivel de daños y de responsabilidades en su negocio.

En ese sentido, la correduría nos ha transmitido que ya está llevando a cabo acciones comerciales y de concientización dirigidas hacia su cartera de clientes, a través de la venta cruzada y segmentando por las diferentes familias de empresas. Tienen claro que hay empresas tecnológicas que son las que más lo necesitan y están conscientes de ello, pero también cualquier otra es susceptible de ser ciber-atacada, como profesionales de las gestorías, abogados, clínicas, así como

empresas que han implantado en su organigrama la venta online y que por la cantidad de datos que manejan y su confidencialidad, pueden llegar a ser muy vulnerables.

"Estamos contactando por tamaño de empresa, enviándoles la información y materiales de marketing para facilitar las prestaciones y de qué se trata el seguro. Hemos cerrado un gran numero de operaciones, algunas de ellas con primas importantes".

José Montalvá piensa que, el nicho de los ciberseguros, es un nicho novedoso que los mediadores deben abordar, posicionándose en ese segmento y convirtiéndolo en una parte importante del negocio dentro de su actividad. Incluso, lo compara con la experiencia en el sector hace 20 o 25 años con los seguros de Vida, los cuales también necesitaron un tiempo de introducción en el mercado cuando las redes bancarias hicieron ver la casi obligatoriedad de su contratación asociada a diferentes cargas financieras y que posteriormente, el canal de corredores aprovechó para hacer aún mas profesional gracias a su labor de asesoramiento y concientización.

Hoy, destaca, "ya está interiorizado", y lo mismo pasará con los ciberseguros. "Debemos vender con conocimiento y explicando las consecuencias que puede suponer tener o no un ciberseguro. Como corredores tenemos la obligación, dentro de los programas de seguros de nuestros clientes, hacerles saber que el riesgo existe y explicárselo bien."

Diferentes necesidades para diferentes tipos de empresas

Actualmente las empresas se encuentran muy expuestas a los ciberataques, sobre todo a nivel de Responsabilidad Civil. Como bien marca el Reglamento General de Protección de Datos, (RGPD), quien tiene los datos es el máximo responsable de ellos, por lo que su mala gestión puede acarrear daños irreparables que provocan contingencias muy importantes a las empresas y la reconstrucción del negocio en muchas ocasiones.

Montalvá Mediadores ya protege a las empresas de su cartera, principalmente clientes que dependen mucho de su productividad, con instalaciones muy tecnológicas que utilizan robótica, líneas de producción muy informatizadas, donde un ataque haría peligrar sus contratos con clientes y proveedores

debido a los plazos que deben cumplir y que, con una paralización por causa de un ciberataque, les puede acarrear pérdidas y sanciones importantes.

Pero también las pequeñas y medianas empresas de servicios son susceptibles, ya que utilizan muchos datos que, dada su importancia y necesaria confidencialidad, tienen un alto potencial de riesgo. Para ello, la correduría ha realizado una campaña de marketing dirigida a pequeños negocios como clínicas médicas, consultorios odontológicos, etc. que manejan mucha información, casi no son conscientes del peligro de ataques como el *Phishing* y no realizan una gestión clara.

Desde la correduría resaltan la necesidad de contar con un ciberseguro: *"Tenemos claro que es una RC que en este caso no cubre daño físico, pero si cubre la imagen, la reputación y el daño psicológico que un ciberataque puede provocar. Creemos que ese tipo de daños deben de considerarse con el mismo grado de importancia que los físicos, como pasaría con un siniestro de coche o moto".*

Cyberway como protección a la exposición de las empresas

Después de analizar diferentes productos, José Montalvá asegura que **Cyberway** es el producto más completo del mercado, incluyendo aspectos que otros productos de compañías avanzadas en este tema no tienen, como el fraude de transferencia de fondos, robo de fondos de la cuenta fiduciaria y robo de fondos personales, además de ofrecer la opción de ampliación de la cobertura de ciberdelincuencia.

Desde la correduría también destacan que se trata del único producto en el mercado sin franquicia, sin que por ello su prima sea más elevada, lo que resulta en un buen equilibrio entre garantías, servicios y prima. Además, destacan que **Cyberway** también es muy superior en cuanto al nivel de coberturas y capitales, ya que permite la contratación de la póliza con limites independientes para cada garantía. Una serie de ventajas que pone por encima este producto con respecto al resto de opciones que hay en el mercado.

"Nuestro objetivo es dotar a nuestros clientes con una póliza de primer nivel y de máxima calidad, que ampare todas sus necesidades y que sea diferenciadora del resto de producto que hay en el mercado por su calidad, que es lo que desde la correduría siempre hemos buscado ofrecer a nuestros clientes".

CYBERWAY
Telefónica Seguros
SUCURSAL EN ESPAÑA

Coberturas más interesantes

- La **Responsabilidad Civil** por los daños a terceros que puede reclamar la propia AEPD a raíz de un ciberataque.
- Los **costes de ciberextorsión** para la devolución de datos
- El **restablecimiento del sistema** apoyado por un equipo de grandes profesionales de informática forense.

Telefónica como especialista

Montalvá Mediadores celebra que **Cyberway** tiene detrás no solamente una aseguradora, sino una compañía especialista en el tráfico de datos y una tecnológica especializada en ciberseguridad como **Lazarus**, *"¿quién más va a saber de datos, de su recuperación, de análisis, redes…"*, consideran a **Telefónica Seguros** como el partner ideal que, por su misma idiosincrasia como experta en la gestión de estos escenarios, se encuentra por encima del resto de entidades con ciberseguros.

Como experiencia propia de la correduría, en la reciente resolución de un siniestro de ciberataque, **José Montalvá** nos asegura que parar una fábrica de la industria de la automoción, el coste ascendía a unos 6,000€ por minuto, además de las consecuencias y repercusión en la imagen y daño reputacional, lo que puede conllevar a la ruptura de relación con clientes y proveedores. Es por eso que lo tiene claro:

"Es importante poder contactar con la compañía y que te ayude a entender qué ha pasado, cómo y qué es lo que te va a pasar, ya que normalmente, los departamentos informáticos de las empresas no están bien preparados para solventar amenazas de este tipo".

El seguro de ciberriesgos: ¿obligatorio en el futuro?

Desde la correduría destacan que, aunque la obligatoriedad puede ser aún excesiva, poco a poco se irá introduciendo en la sociedad. De igual manera, compara esta situación con la vivida con el seguro de Autos, que empezó a ser obligatorio hace no tantos años debido a que cada vez había más coches y, por lo tanto, más tráfico en carreteras y ciudades, volviéndose cada vez más difícil cubrir todos los siniestros que ocurrían. *"La gente no lo veía necesario, no tomaban en cuenta el perjuicio que pueden causar a un tercero, que una empresa no tenga recursos para satisfacer el daño, con la posibilidad real de desaparecer por no poder atender la reclamación"*

No obstante, **Montalvá** piensa que sí cabe hacerlo obligatorio para las empresas, debido a la importante parte de responsabilidad empresarial y Civil que deben cubrir, aportando salud a la empresa y funcionando como salvavidas en caso de algún incidente, normalmente inesperado.

¿Cómo visualiza Montalvá Mediadores el futuro del canal de corredores?

José Montalvá visualiza el futuro de canal a través de dos tipos de correduría:

1.Correduría grandes, multioficinas que hacen de todo, con mucho volumen y que se expanden. Un perfil de empresa muy rentable pero que es mucho más difícil de profesionalizar.

2.Correduría pequeñas y medianas especialistas en productos, nichos y segmentos específicos, que aportan un valor añadido a través de un buen servicio hacia los clientes, profesionales con calidad en el asesoramiento y calidad técnica, ofreciendo productos diferenciadores.

Para la correduría, hoy en día la mediación de seguros sigue siendo un negocio de personas, en el que existen muchos actores y escenarios, sin embargo, con tipologías de productos que cada vez van más paquetizados, se va perdiendo esa relación con el cliente.
Desde Montalvá, abogan por "La calidad, la profesionalidad y focalización en nichos y sectores de valor. Como bien

nos damos cuenta y basados en nuestra experiencia, las empresas que dependen aún de las personas y de un asesoramiento de calidad, perduran".

Para finalizar, **Montalvá Mediadores** destaca que el asegurador es un sector con mucha estabilidad, incluso en un país donde queda mucho camino por recorrer y aún falta tener más mentalidad aseguradora y medios de protección para las empresas. No obstante, piensan que se trata de un sector que, si tienes la capacidad, te da la oportunidad de elegir un negocio concreto y especializarte en él.

"Los corredores de seguros tenemos que estar para conseguir que los clientes comprendan bien lo que están contratando, y que estas acciones positivas nos sirvan de motivación como equipo, ya que estás haciendo un bien a alguien más"