

Revista mensual | 14 de julio de 2022 | N°103

Seguros

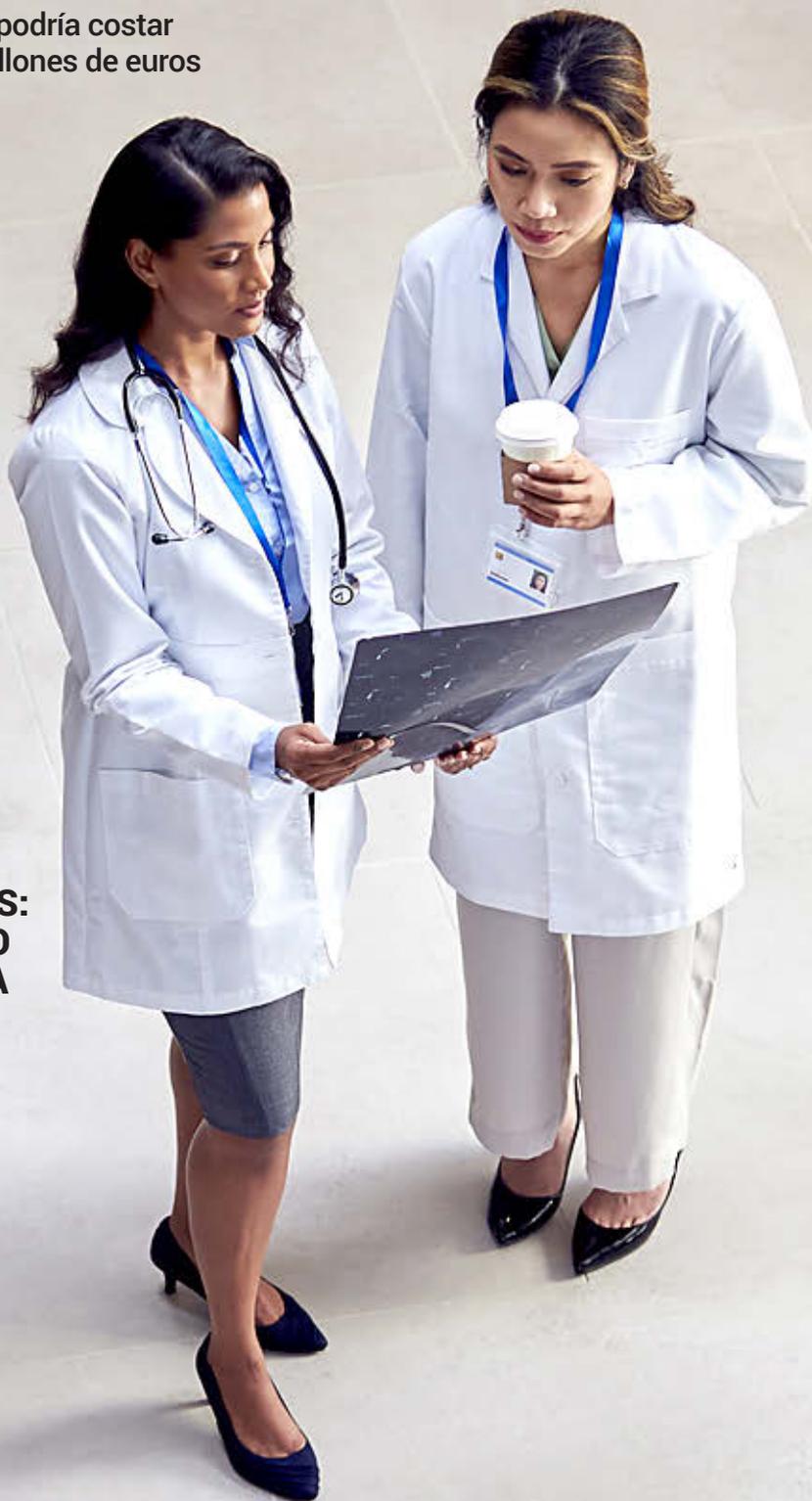
elEconomista.es

EL SECTOR VE UN ATAQUE IDEOLÓGICO EN LA ELIMINACIÓN DE LOS CONCIERTOS SANITARIOS

El cese de esta colaboración podría costar
a la sanidad pública 2.746 millones de euros

EMPRENDEDORES

**MEDIADOR DE SEGUROS:
PROFESIÓN DE FUTURO
MÁS ALLÁ DE LA VENTA**





Seguro de salud | P8

La eliminación de los conciertos: un ataque ideológico

La sanidad privada permite al Sistema Nacional de Salud ahorrar cada año 2.746 millones de euros, que se perdería si se elimina la colaboración público-privada.



Emprendedores | P22

Mediador de seguros: una profesión de futuro

No solo venden seguros. Los mediadores de seguros son especialistas en la gestión del riesgo y es un sector muy estable para el talento.

'Techdencias' | P26

Tecnología 'ADAS': sistemas de ayuda a la conducción que salvan vidas

Los vehículos nuevos en la Unión Europea ya deben llevar ocho de los sistemas ADAS, unos sistemas que tienen como objetivo prevenir los accidentes de carretera.

Actualidad | P30

Los vehículos compartidos ganan peso en la 'nueva movilidad'

Allianz Partners apuesta por ofrecer a los asegurados soluciones y servicios específicos para potenciar unamovilidad más respetuosa y sostenible.



Movilidad | P20

Las bicicletas y los patinetes eléctricos conquistan al seguro

Las aseguradoras han apostado por la movilidad eléctrica y sostenible y las nuevas formas de transporte con pólizas específicas.



Ahorro | P32

La dependencia exige una mayor colaboración público-privada

Padecer una situación de gran dependencia tiene un coste medio anual de 20.000 euros solo para los cuidados diarios.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas

Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo Coedita: Marketing Site, S.L. Seguros TV

Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)



Un ataque ideológico a la colaboración público-privada sanitaria

Si alguien no lo remedia, en pocos meses podríamos decir adiós a los conciertos sanitarios de la sanidad privada con el sistema Nacional de Salud. Eso supondría un aumento del coste para la sanidad pública de 2.746 millones de euros. Y, además, dispararía las listas de espera de numerosas intervenciones quirúrgicas, de visitas a especialistas y ralentizaría la realización de pruebas diagnósticas.

La sanidad privada se encarga, cada año, de alrededor de un tercio de las intervenciones quirúrgicas -también de las más graves- y supone un balón de oxígeno para la sanidad pública, especialmente en aquellas zonas en las que la cobertura sanitaria pública no cubre todas las necesidades de la población. En la pandemia, la sanidad privada ayudó a descongestionar los hospitales públicos colapsados por la avalancha de pacientes Covid, aunque, desde la patronal de la sanidad privada, Aspe, denunciaron que no se habían aprovechado todos los recursos privados disponibles en los meses más duros de la pandemia.

■
Los conciertos sanitarios con la sanidad privada solo suponen el 11% del presupuesto anual de la sanidad pública
 ■

Los conciertos sanitarios son un buen ejemplo de la colaboración público-privada en beneficio de los ciudadanos. Y su coste es de apenas el 11% del presupuesto sanitario. Eliminarlo supondrá un claro perjuicio para la sanidad privada, ya que muchos centros sanitarios perderán una parte importante de sus ingresos, pero también afectará a la sanidad pública, que deberá atender a los pacientes que se quedarán sin atención médica y asistencial en los centros privados concertados. Esto supondrá, como alertan el sector asegurador y la propia Aspe, en un aumento de las listas de espera, que a suman a más de 700.000 pacientes pendientes de una intervención quirúrgica.

La colaboración público-privada no supone favorecer al sector privado en detrimento de los servicios públicos. Al contrario. Complementar la atención pública con los servicios de la sanidad privada supone mejorar la atención sanitaria de los ciudadanos, descongestionando listas de esperas y agilizando el acceso a consultas de especialistas y a pruebas diagnósticas. Pese a lo que las agendas ideológicas marcan, sumar recursos es mejor para los pacientes. Restar recursos siempre es una mala noticia.

Aunque no hay mal que por bien no venga. Algunas voces del sector asegurador auguran que si finalmente se eliminan los conciertos sanitarios, la demanda de seguros de salud aumentará más de lo que ya lo hace. El seguro de salud mantiene jugosos crecimientos anuales desde finales de los años 90 del siglo pasado, incluso en tiempos de crisis, y es una de las principales puertas de acceso a una sanidad privada de alta calidad que complementa la atención que reciben del sistema sanitario público.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

Efectos especiales en la bancaseguros

Si alguien merece un Oscar a los mejores efectos especiales en el sector financiero es la banca española. La creatividad con que confunde nuestros sentidos, con que nos hace creer que estamos ante algo real -cuando es pura ficción- y nos lleva al huerto de un modo inconsciente es para *flipar colorines*. Ni Spielberg ha hecho tan creíbles sus dinosaurios, ni Lucas sus *Estrellas de la Muerte*, como los cuentos chinos que nos endosa la banca, a diario y de forma masiva, saltándose -por el camino- cuanto Ley o norma de conducta o simple decencia mercantil pueda imaginarse.

Llevo muchos años dando soporte a familias y empresas que han sido víctimas de abusos en materia de seguros. Aproximadamente el 70% de las más de 14.000 asistencias que he prestado tienen por actor principal, por creador de esa fantástica muestra de efectos especiales a la banca. Lo más sorprendente es que unas sociedades de capital reguladas, con Consejos de Administra-

ción a cuyos miembros se exige moralidad mercantil, el respeto a la Ley y la prevención de todo conflicto de interés hagan tantas y tan creativas perrerías a sus clientes. Eso sí, beneficios y bonus, ¡a todo trapo!

En estos años he visto casi de todo. No dejan de sorprenderme. He visto a ancianos que se quejaban de la baja rentabilidad del depósito a quienes les endosaban una renta vitalicia, sin decirles que lo que recibirán no son intereses sino su propio dinero a cuentagotas, tras una mordida en comisiones de espanto. Un anciano, de Zaragoza, a los tres meses, de 2,5 millones tan solo le devolvían 1,7 millones.

He visto a familias cuyo padre había fallecido, con un seguro de vida que cubría la hipoteca, perder la casa, subastada por impago. Tras la subasta presentarse el seguro del banco a liquidar el importe pendiente de amortizar antes del fallecimiento, dejando a la viuda y a los huerfanitos con un crédito pen-

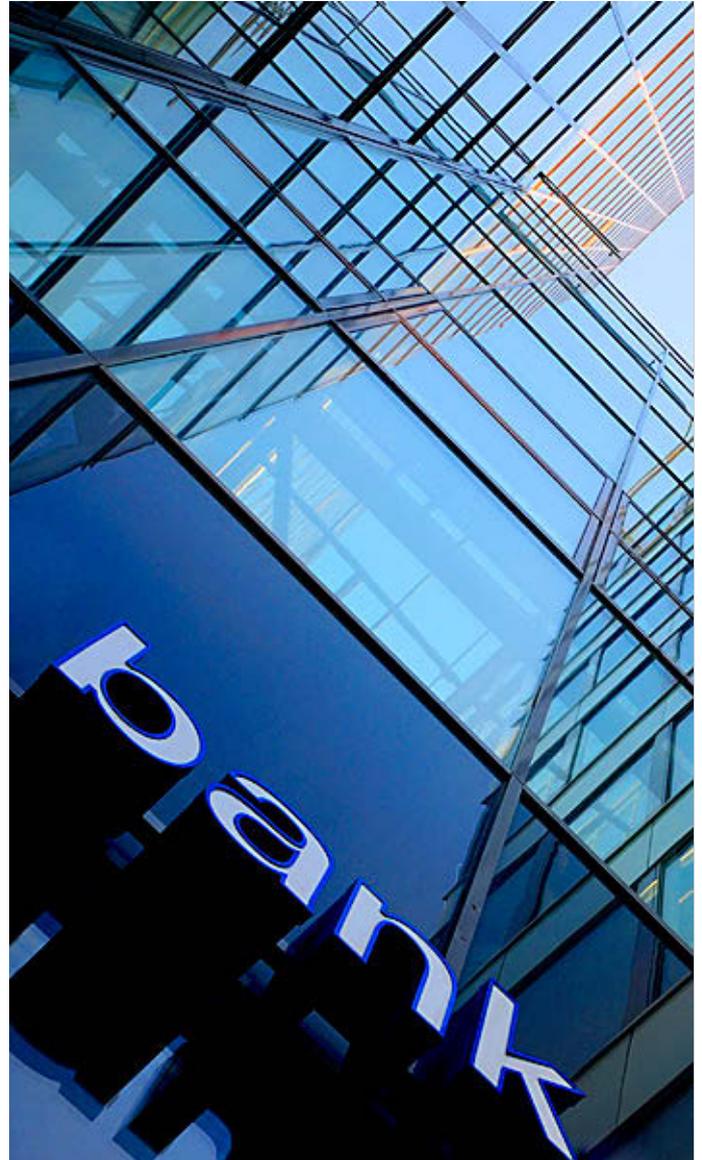


diente por los intereses remuneratorios, los moratorios y gastos notariales y judiciales. Y sin casa.

He visto infinidad de veces seguros de vida a prima única sin dejar contratar uno independiente y pagado a conveniencia. El pelotazo de 12.000 a 60.000 euros no solo va a dejarle al banco comisiones como agente que llegan al 60%, sino que va a generar intereses durante toda la vida del préstamo. Con el truco de un mejor diferencial le sacuden al cliente un sobrecoste que ni siquiera calcula. Los bancos han conseguido otro truco formidable: no alquilan dinero a cambio de un interés, sino que "conceden", cual hadas madrinas o neodioses *cyberpunk*. ¿Qué la Ley 5/2019 o el RDL 3/2020 prohíben enchufar a presión esas primas únicas? ¿Qué más da!

La financiera de un conocido banco español financia los vehículos comerciales que compran los autónomos a una marca alemana. Me han llegado una quincena de casos igualitos. Al financiar esos vehículos, la financiera, a través del concesionario, exige la contratación de su seguro de vida a prima única financiada y han conseguido montar un *Todo a 100* del seguro: da igual la duración, la edad del comprador o el importe financiado pues el seguro siempre cuesta 1.950 euros; más intereses, claro está. ¿Cuánto podría costar un seguro alternativo? No llega a 450 euros. Eso sí, en la compra de la furgoneta el concesionario aplica un descuento si y solo si se financia. Y no se financia si no hay seguro. En Sicilia no lo habrían diseñado mejor.

Digamos, no obstante, que los departamentos legales -es un decir- de esta banca, no paran de crear cosas chulas con que sorprendernos. La última novedad es la de un banco que en una caja, por analogía, te coloca tres años de seguro de hogar de una tacada. Los cobra a tocateja por adelantado con lo cual uno no puede salir de ese contrato si luego se da cuenta de que no es adecuado o no funciona como esperaba. Pero, claro está, ¿quién hoy día paga tres años de seguro de hogar por adelantado si muchas economías domésticas están tiritando? ¡Para eso están los efectos especiales! Te lo facturan por meses. Te preguntarán: ¿para qué iba alguien en su sano juicio a contratar algo que exige el pago por adelantado de tres años para luego financiarlo por meses? El asegurador -filial del banco, por cierto- ha cobrado todo de una vez y el banco nos pasa los recibos mensuales porque hemos hecho un crédito a tres años montado sobre una tarjeta de crédito virtual. ¿Flipas? Pues aún



iStock

hay más. Si quieres anular el seguro antes de tres años, ¡no puedes! Y si quieres anular el pago, ¡no puedes! ¡Tienes un crédito y pasarás a ser moroso, a tener anotaciones en RAI...! Y tampoco puedes cancelar la cuenta e irte a otro banco porque tienes un crédito que exige cuenta abierta. Si se te ocurre amenazar con llevarte la nómina o pensión, te cosen a comisiones. Lo más triste es que a todos los casos que he asistido han sido a gente mayor. Consumidores especialmente vulnerables, dice la Ley.

Otro día te contaré cómo Engracia, de 78 años fue a financiar 15.000 euros para comprar un coche para su hijo en paro. Y le hicieron, sin preguntar, un seguro de enterramiento de 5.300 euros, también financiado. Un seguro que cubre su funeral hasta 3.200 euros. ¿Un timo? ¡No me tires de la lengua!

Aseguradoras

Helvetia eleva su participación en Caser Seguros hasta el 80%

El Grupo Helvetia ha anunciado recientemente la adquisición de un 10% adicional del capital social de Caser. De esta manera, el grupo asegurador suizo se convierte en propietario del 80% de la aseguradora española. Además, Caser anuncia la venta de su participación en la compañía de seguros de vida Sa Nostra Vida a Caixabank. Con estas dos operaciones, Helvetia refuerza tanto su posición en España, como su presencia en el negocio de no vida dentro del grupo, explica la compañía en un comunicado.

El Grupo Helvetia incrementa su participación en la aseguradora española Caser en aproximadamente un 10% y a partir de ahora es propietaria del 80% de esta aseguradora española. El vendedor de esta participación es Unicaja Banco que, tras su fusión con Liberbank, reduce su participación de aproximadamente el 20% a cerca del 10% del capital de Caser



Sede central de Caser Seguros en Madrid. eE

Seguros. Ibercaja mantiene el 10% restante del capital de Caser. Helvetia asegura que "tanto Caser como Unicaja e Ibercaja continuarán trabajando en el marco de las cooperaciones de bancaseguros de larga duración, que no se verán afectadas por estas operaciones y continuarán sin cambios. Las partes han acordado no revelar el precio de compra", destaca el grupo asegurador suizo.

Aseguradoras

Generali compensará la inflación a sus empleados con 300 euros en su nuevo convenio colectivo

Generali y los representantes de los trabajadores han llegado por unanimidad a un preacuerdo sobre el convenio colectivo para los próximos cuatro años que será ratificado por las partes en los próximos días, explica la compañía en un comunicado. El acuerdo, que refuerza el compromiso de la compañía con la igualdad entre hombres y mujeres, así como por la Diversidad, Equidad e Inclusión incluye, entre sus principales novedades, la concesión de un seguro del seguro Salud Elección 50 de manera gratuita a todos los trabajadores y su unidad familiar. Por primera vez, se amplía el ámbito funcional del Convenio con la inclusión de los empleados de Cajamar Vida y Cajamar Seguros Generales.

El Seguro Salud Elección 50 es uno de los productos más completos de la compañía que ofrece asistencia sanitaria ilimitada en un cuadro médico hospitalario, así como reembolso de gastos de hasta

50.000 euros en todo el territorio nacional y permite el acceso también a cualquier profesional a nivel mundial.

Además, y conscientes del impacto que la inflación ha provocado en las economías familiares, la compañía realizará un pago único extraordinario de 300€ lineales por trabajador durante el mes de julio para compensar la pérdida de poder adquisitivo.

"El nuevo Convenio Colectivo de Generali pone el foco en las personas y su bienestar en línea con la estrategia *Lifetime Partner 24*, y representa un paso más en la mejora de las condiciones laborales y el salario emocional de la plantilla, que incorpora medidas diferenciales en favor de los trabajadores como más del 50% de la jornada laboral en teletrabajo, el Acuerdo de Desconexión Digital y el Plan de Igualdad que lo convierten en un referente en el sector asegurador", destaca la compañía.

Aseguradoras

Metrópolis cede su cartera de seguros de vida a MedVida

Metrópolis ha acordado la cesión de su cartera de seguros de vida a Mediterráneo Vida (MedVida). La operación está sujeta a las preceptivas autorizaciones regulatorias y se prevé que pueda completarse a finales de este año, explica la compañía en un comunicado. Con esta operación Metrópolis culmina su proceso de reordenación empresarial y cesa de forma completa su actividad aseguradora para poder concentrarse en sus negocios de mediación, gestión patrimonial e inmobiliario.

Esta es la segunda transacción que MedVida realiza en 2022 después de cerrar el pasado mes de mayo la compra de CNP Partners, la filial de CNP Assurances en España, también en proceso de obtención de aprobación regulatoria. Con estas adquisiciones, MedVida duplicará el tamaño de su balance pasando a gestionar unas inversiones totales de cerca de



Tras la operación, Metrópolis cesa su actividad aseguradora. VMZ

5.000 millones de euros. Tras la firma del convenio de cesión, Javier Celma, presidente de Metrópolis, ha señalado que "Hemos escogido MedVida para ceder este negocio, que no era estratégico para nosotros, por su especialización, sólida posición de solvencia y vocación para continuar ofreciendo un óptimo servicio a nuestros clientes protegiendo su patrimonio".

Salud

Adeslas defiende el papel del seguro de salud en la sostenibilidad del sistema sanitario

Adeslas ha celebrado recientemente el 10º Foro de Seguros de Salud. En el panorama actual, en el que la incidencia del Covid-19 todavía es elevada, Javier Mira, presidente ejecutivo de SegurCaixa Adeslas, apeló a la responsabilidad social del tejido productivo y llamó a perseverar en la protección de los empleados. En este contexto, la compañía afirma que el seguro de salud se consolida como un elemento que aporta valor a las compañías e incrementa su resiliencia.

"Al dar acceso a un servicio asistencial rápido y de calidad, este beneficio social es fuente de tranquilidad para los trabajadores y sus familias, lo que tiene un indudable efecto positivo en la productividad", afirmó Mira.

La radiografía del momento también está marcada por la complicada situación económica a la que parece abocar la escalada de la inflación, que afecta

con especial intensidad a todo lo relacionado con la provisión de salud.

"El gran reto de los sistemas sanitarios europeos sigue siendo el incremento estructural de los costes sanitarios frente al deterioro de la capacidad para financiarlos", recordó el director general de SegurCaixa Adeslas, Javier Murillo.

Uso más eficiente de los recursos

En esta situación, el seguro de salud puede ayudar a hacer un uso más eficiente de los recursos, mediante la promoción de la cultura de la prevención y el desarrollo de un modelo asistencial moderno basado en "ofrecer una buena experiencia en el servicio al paciente, contribuir a la mejora de los resultados de salud y dar una prestación sanitaria basada en el valor", explicó el director general de la aseguradora, que destacó la contribución del seguro de salud a la sostenibilidad del sistema sanitario.

La eliminación de los conciertos sanitarios: un ataque ideológico

La nueva Ley de Equidad supondría aumentar un 25% el gasto en las arcas públicas sanitarias.

Olga Juárez Gómez.

Los conciertos entre el sector público y las clínicas privadas establecen una de las principales luchas ideológicas en el sector sanitario. Este tipo de gestión indirecta de servicios públicos está regulada por el artículo 157 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Los conciertos surgen para ayudar a los servicios públicos, es decir, únicamente se deben emplear cuando la administración pública ha completado toda su capacidad. De ahí su controversia. Los colectivos en defensa de la sanidad pública, afirman que los conciertos se han convertido en un negocio para las clínicas privadas y se han desvinculado de su origen.

Un análisis llevado a cabo por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC) muestra una serie de conclusiones sobre este debate. El estudio in-



El Gobierno tiene la intención de eliminar los conciertos sanitarios entre el sistema público y el privado. iStock

vestiga desde la perspectiva económica de la salud. En este sentido, la principal conclusión es que la concertación mejora el rendimiento financiero de las clínicas privadas que firman este acuerdo. No obstante, el efecto económico varía dependiendo del tamaño y la especialidad del hospital.

Por lo general, las clínicas privadas obtienen más beneficios de los convenios derivados de la pública a media y larga estancia. En cambio, la repercusión disminuye en los complejos sanitarios con menos de 100 camas. En este contexto, se puede dictaminar que los conciertos se han transformado en una fuente segura de ingresos para algunas clínicas privadas. Tal y como indica el estudio de la ULPGC, mejoran de manera significativa las perspectivas de rentabilidad a corto y medio plazo para los complejos privados.

La pública también se beneficia de los conciertos

Igualmente, los conciertos sanitarios no suponen un beneficio exclusivo para las clínicas privadas, la sanidad pública también saca ganancias con estos trámites. La Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe) ha estimado, con un promedio conservador de ahorro, que el nuevo proyecto de Ley de Equidad, Universalidad y Cohesión del Sistema Nacional de Salud (SNS) aprobado por el Consejo de Ministros para eliminar los conciertos sanitarios, supondría a la sanidad pública un gasto de 2.746 millones de euros anuales. Por tanto, la actual fórmula de colaboración público-privada supone, como mínimo, un ahorro superior al 25% para las arcas públicas.

Eliminar los conciertos elevaría en 2.746 millones de euros al año el gasto de la sanidad pública

Ante estos datos, y como indica Carlos Rus, presidente de Aspe, "derogar la Ley de Formas de Gestión 15/1997 para revertir los conciertos de salud son propuestas sustentadas únicamente en razones ideológicas y que ignoran criterios objetivos que miden, en base a las estadísticas del propio Ministerio de Sanidad, la eficacia del modelo colaborativo en materia de salud". Además, España se convertiría en el único país de la Unión Europea que descarta al sector empresarial sanitario de sus sistemas nacionales de salud.

Prescindir de los conciertos sanitarios va a afectar negativamente al servicio sanitario público. Se debe remarcar que la sanidad pública no cuenta con la capacidad suficiente para asumir la demanda de los usuarios. "Por lo tanto, una reducción de los conciertos podría suponer un incremento de las listas de espera y de los tiempos para acceder a la atención es-



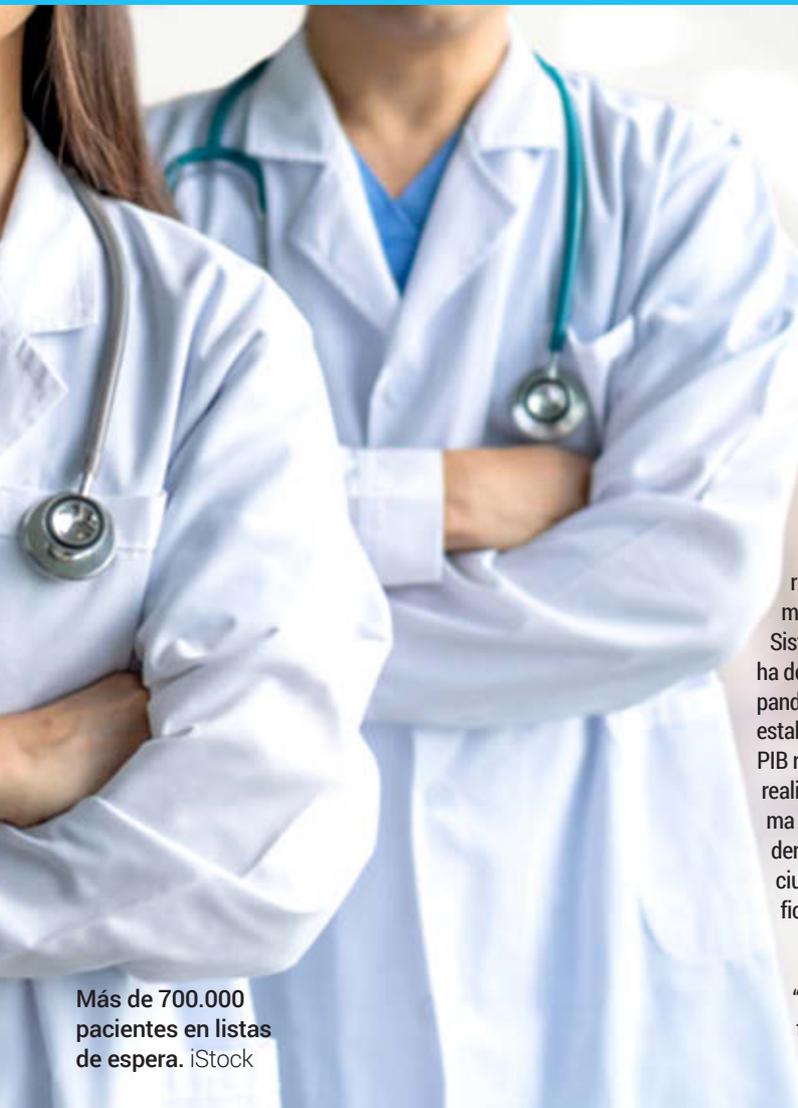
Carlos Rus, presidente de Aspe. David Mudarra



Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa. Nacho Martín

pecializada y a las intervenciones quirúrgicas" afirma Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa.

Si se centra la atención en los datos, las observaciones auguran un futuro angustioso para los servicios públicos. "Solo el 11% del gasto sanitario público se destina a la partida presupuestaria de conciertos y estos sirven para optimizar los recursos



Más de 700.000
pacientes en listas
de espera. iStock

¿Habrá recursos públicos suficientes?

La eliminación de los conciertos sanitarios puede ser toda una realidad en tan solo unos meses. Ante esta situación de incertidumbre, los expertos se plantean la duda de si la sanidad pública dispone de las suficientes herramientas para garantizar la eficiencia de los recursos. "Desde la crisis económica del 2008, la financiación del Sistema Nacional de Salud (SNS) se ha deteriorado y, hasta antes de la pandemia, el gasto público en sanidad estaba muy por debajo del 7,2% del PIB registrado en 2009. Por lo tanto, la realidad es que, hoy por hoy, el sistema sanitario público no puede atender por sí solo la demanda de los ciudadanos de manera eficaz" certifica el consejero delegado de Asisa.

"Esa falta de recursos públicos suficientes explica las listas de espera y los tiempos de demora en

el acceso a los médicos especialistas. En esa situación, carece de sentido limitar la colaboración con la iniciativa privada de nuestro sistema sanitario, que tiene capacidad y recursos para asumir una parte de la asistencia, mejorar la calidad del servicio público de salud y dar un uso más eficiente a todos los recursos disponibles", impugna Enrique de Porres.

Por último, Carlos Rus aporta una breve reflexión concluyente, "¿hubiera sido posible afrontar esta pandemia del Covid sin contar con los recursos sanitarios privados, que absorbieron el 30% de los casos hospitalizados? El 38% de las intervenciones quirúrgicas, el 30% de las urgencias y el 26% de las consultas que se realizan en el ámbito hospitalario se llevan a cabo en nuestros centros, porque somos parte del Sistema Nacional de Salud y un recurso flexible y eficiente. Son datos objetivos".

asistenciales del país y atender sus necesidades puntuales a tarifas entre un 25% y un 69% menor del precio público. Recordemos que nos encontramos ante unas listas de espera históricas: con más de 706.740 pacientes pendientes de una intervención quirúrgica", dictamina Carlos Rus, de Aspe.

Más demanda de seguros de salud

La perturbación del servicio público, derivado de la eliminación de los conciertos, puede aumentar la demanda de las pólizas de salud. "El seguro de salud crece en España desde finales de los años 90 y es hoy en día la principal puerta de acceso a una sanidad privada de alta calidad, que cuenta con centros punteros, dotados con la tecnología más avanzada y con equipos profesionales de primer nivel. Un deterioro en la calidad del sistema público podría provocar que un segmento de los ciudadanos pudiera contratar pólizas privadas de salud para agilizar el acceso a los servicios especializados", comenta el consejero delegado de Asisa. Pese a sus desventajas en la salud pública y privada, la nueva normativa no repercute a la regulación ni a las prestaciones de los seguros de salud.

El sector privado de asistencia sanitaria no es significativamente rentable. Así lo argumenta Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa: "las empresas viven de una financiación mixta, compuesta por los ingresos de aseguradoras, mutuas de accidentes, los conciertos públicos, cuando surjan, y la escasa demanda privada de particulares.

A ello se añade, en zonas turísticas, la atención al turista internacional". En este sentido, la posible pérdida de los ingresos de los conciertos públicos pondría en riesgo las infraestructuras sanitarias privadas de grandes zonas del territorio nacional, donde los mercados turísticos y privados no tienen alta demanda.

Por lo tanto, limitar la colaboración entre la sanidad pública y la privada no beneficia a ninguna de las partes implicadas, además perjudica considerablemente al sistema de salud español. "Los conciertos permiten al sistema público ofrecer una mejor atención



Solo el 11% del gasto sanitario público se destina a la partida presupuestaria de conciertos

a los ciudadanos y acortar los tiempos de espera. Al mismo tiempo, los conciertos generan actividad en los centros privados, que en algunos casos es esencial para el mantenimiento en muchos lugares de una red sanitaria privada que genera empleo de alta calidad y alivia la carga asistencial del sistema público mediante la atención a través del seguro privado. Además, poner en riesgo la sostenibilidad de esa red privada tendría consecuencias para el sistema público, que tendría que asumir una mayor carga asistencial", discute Enrique de Porres.

Te contamos toda la actualidad en tema Seguros y las novedades del sector asegurador en las categorías de salud, hogar, pensiones, nuevas tecnologías, nombramientos... junto a entrevistas y reportajes exclusivos dirigidos tanto al profesional como al consumidor final.



**Nuestra revista gratuita
en tu ordenador, smartphone, tablet...**

Seguros
elEconomista.es

Cada mes en tu email. Suscríbete de forma gratuita en:
www.eleconomista.es/kiosco/seguros/

LUIS HIGUERA

Head of Travel Sales Europ Assistance España



“Ahora el seguro de viaje es otro de los imprescindibles a la hora de planificar un viaje”

Las ganas de viajar este verano, tras dos años de restricciones por la pandemia, han impulsado las ventas del seguro de viaje, que se ha convertido en un factor imprescindible a la hora de planificar un viaje. Luis Higuera, Head of Travel Sales Europ Assistance España nos adelanta las previsiones de la compañía para este verano.

Por V.M.Z. Fotos: eE

Luis Higuera es Ingeniero Informático por la Universidad de Cantabria, Máster en Comercio exterior por la Cámara de Madrid y tiene formación en Desarrollo de Comportamiento Comercial ciclo Executive Otto Walter. En 2009 comenzó a trabajar en Europ Assistance como analista programador y ha ocupado diversos puestos de responsabilidad en la compañía, como *Key Account Manager* Europ Assistance España e *International Sales*

Manager. Desde enero de 2019 Luis Higuera es *Head of Travel Sales* Europ Assistance España, cargo desde el que se ocupa de la captación de grandes cuentas internacionales, entre otras funciones. La compañía analiza el comportamiento que tendrán los viajeros europeos -entre ellos los españoles- este verano, cuando parece que las ganas de viajar impulsan al sector turístico y a los seguros de viaje.

Tras dos años de restricciones por la pandemia, parece que el sector turismo vuelve a crecer ¿qué previsiones tienen en Europ Assistance?

Es evidente que el sector del turismo y las ganas de viajar están en su momento más dulce, después de más de dos años de miedo e incertidumbre las ganas de vacaciones empiezan a remontar.

Según el último informe Ipsos elaborado por Europ Assistance el 78% de los españoles tiene intención de salir de vacaciones este verano. Eso sí, con un porcentaje muy elevado de vacaciones en España, pero repuntando los viajes al extranjero.

La pandemia ha cambiado muchos de nuestros hábitos y parece que se demanda más protección ¿han detectado un aumento de la contratación de seguro de asistencia en viaje?

En el barómetro vacacional el 49% de las per-

sonas que indicaban viajar este verano tiene intención de contratar un seguro de viaje. Realmente, en lo único que ha favorecido la pandemia es en la percepción de seguridad de los viajeros y ahora el seguro de viaje es otro de los *tips* imprescindibles a la hora de planificar un viaje y eso se nota mucho en la contratación de los seguros.

muy presente la pandemia, las diferentes cepas nos hacen seguir en alerta, y se impone el respeto a poder enfermar fuera de casa.

Además de incluir la cobertura Covid, ¿qué otras novedades han introducido Europ Assistance en sus seguros de viaje?

Muy de cerca le sigue la anulación de viaje, ya que viajar supone un esfuerzo económico y queremos estar protegidos frente a cualquier imprevisto previo al viaje, evitando una pérdida económica.

Los seguros de viaje de Europ Assistance están en constante evolución y cambio, siempre basados en las necesidades de nuestros clientes y distribuidores.



“Al cierre de junio, la contratación de seguros de Europ Assistance está en cifras superiores al mismo periodo de 2019”

“No todo se puede tener bajo control, el único modo de viajar tranquilo es viajar asegurado”

Hemos creado módulos complementarios a nuestro producto estrella *Viajero* para que cada asegurado personalice su seguro en función a sus necesidades y tipo de viaje: preexistencias, deportes, estudios, cruceros

sonas que indicaban viajar este verano tiene intención de contratar un seguro de viaje. Realmente, en lo único que ha favorecido la pandemia es en la percepción de seguridad de los viajeros y ahora el seguro de viaje es otro de los *tips* imprescindibles a la hora de planificar un viaje y eso se nota mucho en la contratación de los seguros.

¿Qué cobertura es la que más demandan sus clientes a la hora de contratar un seguro de viaje?

Al cierre del mes de junio de este ejercicio, la contratación de seguros de Europ Assistance está en cifras superiores al mismo periodo del año 2019, año récord en cuanto a venta de seguros de viaje.

Lo más demandado continúa siendo Asistencia Médica y Repatriación y en estos momentos con mayor razón, ya que aún tenemos

y cancelación con una treintena de motivos.

¿Cómo ha transformado la pandemia la asistencia en viaje?

Desde nuestro punto de vista no la ha transformado, sino que la ha puesto en el lugar que se merece. Hasta ahora se consideraba que los seguros de asistencia en viaje eran seguros complementarios. Y ahora han pasado a ser necesarios.

¿Qué le diría a un viajero que aún es reticente a la hora de asegurar un viaje?

Que no todo se puede tener bajo control y el único modo de viajar tranquilo es viajar asegurado. Es muy poco el coste que tiene el seguro y mucho el ahorro y tranquilidad que aporta.

¿Cuál es su destino soñado?

Laponia.

El renacer del seguro de viaje: el 49% viajará asegurado

El turismo espera volver a crecer este verano con unos turistas más preocupados por viajar asegurados. El 49% de los viajeros contrataría un seguro de viaje y la búsqueda de este tipo de pólizas se dispara un 65%.

V.M. Z. Fotos: iStock

Tras dos años de restricciones y miedo por la pandemia, este verano podemos afirmar sin equivocarnos que todos tenemos ganas de viajar. A un paso de las merecidas vacaciones de verano y, aunque las circunstancias no son las más halagüeñas -o precisamente por eso- los españoles estamos más concienciados acerca de viajar asegurados.

De acuerdo con la última edición del Barómetro de las vacaciones que elaboran Europ Assistance e Ipsos, el 78% de los españoles harán planes de vacaciones este verano y el 49% tiene intención de contratar un seguro de viaje. Pablo Moreno, director general Travel de Europ Assistance España destaca que "la intención de viajar este año refleja la felicidad por tomar vacaciones superando los niveles previos a la pandemia, especialmente en España. En comparación con 2021, observamos un crecimiento importante a los viajes internacionales; unos presupuestos medios de vacaciones más elevados, apoyados por una reducción significativa de las preocupaciones relacionadas con Covid-19 que favorece los viajes en avión. La inflación representa la preocupación más importante en cuestión de viajes. Las reservas anticipadas y la importancia de tener mayor cobertura con un seguro de viaje aparecen como nuevos hábitos de los veraneantes, y podrían convertirse en permanentes".

Crecen las búsquedas de seguros de viaje

Este mayor interés en el seguro de viaje lo constata Rastreator. El comparador de seguros afirma que las búsquedas de seguros de viaje en el mes de junio

se han incrementado un 65% respecto a 2021; el 66% con asistencia sanitaria y el 21% con cancelación y asistencia médica.

Este aumento refleja la importancia que tiene viajar asegurado, especialmente en los viajes al extranjero, puesto que el 53% de los españoles que contrata este tipo de seguros lo hacen para viajar fuera de Europa, un 28% lo hace para viajes dentro de Europa y un 19% lo elige para viajar dentro del territorio nacional, según datos de Rastreator.

Víctor López, responsable de aseguradoras en Rastreator, explica que "afortunadamente estamos viendo un aumento en las búsquedas de los seguros de viaje, ya que cada vez son más los países que deciden abrir sus puertas. Además, el buen tiempo





Este verano volveremos a viajar: el 78% de los españoles tiene previsto disfrutar en los meses estivales de unos días de vacaciones.

y las vacaciones hacen que las personas se animen a salir y viajar a destinos donde hace pocos meses era difícil acceder debido a las restricciones” de la pandemia..

También, dada la incertidumbre generalizada de estos últimos dos años hay que tener en cuenta que los españoles se han vuelto mucho más previsores, por lo que viajar con un seguro que incluya cancelaciones es primordial, más incluso teniendo en cuenta el aumento de precios generalizado, también en desplazamientos dentro del país, algo que antes no era tan habitual”.

Los destinos más buscados

Como cada verano, la costa será el destino preferido de los españoles para desconectar y descansar. Los destinos urbanos ganan terreno año tras año y los viajeros que prefieren pasar sus vacaciones en el extranjero se decantan por destinos cercanos, como Francia, Portugal o Italia, de acuerdo con el estudio de Europ Assistance.

Y ¿qué preocupa a los viajeros? El 61% de los españoles sigue preocupándose por el Covid-19 a la hora de preparar un viaje; y la inflación y los aumentos de los precios están muy presentes en la mente de las personas. Europ Assistance desvela que el 41% de los europeos y el 77% de los españoles que no viajarán este verano mencionan las causas

económicas como una de las principales razones de quedarse en casa.

Coberturas y precios medios del seguro de viaje

La pandemia no solo ha cambiado la forma de viajar de los españoles y los europeos, ha obligado a las compañías de seguros a reinventar los seguros de viaje para incluir nuevas coberturas relacionadas directamente con la pandemia. La asistencia sanitaria o la cancelación por Covid son solo algunos ejemplos. Rastreator afirma que, debido a estas ampliaciones, el precio medio de algunas pólizas se ha incrementado ligeramente, aunque desde el comparador de seguros matizan que “deberá del destino al haber más riesgo de anulación del viaje y de atención médica”.

Si el viaje es dentro de España, el precio medio de un seguro de viaje es de 49 euros si se contrata una cobertura completa con asistencia



médica y cancelación; aunque también cabe la posibilidad de contratar una póliza desde 20 euros que incluya únicamente asistencia sanitaria. Si el destino de viaje está en Europa, el coste de una póliza completa desciende a 47 euros, mientras que contratar una póliza para visitar destinos como Estados Unidos, Canadá o Japón supone un coste de 101 euros.

El responsable de aseguradoras en Rastreator indica que "la pandemia ha generado un interés hacia los seguros de viaje ya que la gente es más precavida ante los acontecimientos que han ido ocurriendo estos años. La asistencia médica sigue siendo la que mayor demanda genera. Es más, seis de cada diez españoles que optan por adquirir un seguro de viaje lo hacen para disponer de dicha cobertura para viajar con esa tranquilidad y estar cubiertos en caso de que algo ocurra. Aun así, la cancelación está tomando cada vez más peso en los usuarios que buscan este tipo de pólizas, por lo que está siendo muy común adquirir una póliza que incluya tanto la asistencia médica como la anulación del viaje".

A la hora de elegir destino es importante tomar en cuenta los destinos que obligan a contratar un seguro de viaje que cubra la asistencia sanitaria por Covid-19. Por ejemplo, los estados miembros del espacio Schengen y Bielorrusia requieren un seguro de viaje obligatorio para todos aquellos viajeros extracomunitarios. En América: los países que se suman a la lista de destinos que requieren este tipo de póliza para posibles gastos sanitarios derivados de la COVID-19 son los siguientes: Argentina, Paraguay, Chile, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Uruguay, Aruba, Bahamas, Granada, Jamaica e Islas Turcas y Caicos.

En Asia lo exigen Camboya, Tailandia, Nepal, Sri Lanka, Filipinas, Arabia Saudí, Irán, Israel, Jordania, Líbano, Omán, Turkmenistán, Pakistán y Singapur. En el caso de Nepal, disponer de un seguro de viaje solo será obligatorio si se quiere hacer *trekking* por libre, ya que se necesita un permiso especial, en el que se requiere una póliza de viaje para poder practicar senderismo. Y en África es obligatorio viajar asegurado a Argelia, Egipto, Namibia, Seychelles y Mongolia.

Lo que más molesta a los viajeros

Una vez elegido el destino y contratado el seguro, solo queda disfrutar del viaje. O no. Según un estu-

49

El precio medio de un seguro de viaje con destino dentro de España es de 49 euros

dio de *Passport Photo Online*, lo que más molesta a los que viajan en avión. Desde antes de embarcar, los viajeros no soportan a los que se cuelan en el control de seguridad o la cola de embarque. Y una gran parte de las molestias las provocan las restricciones de viaje siempre cambiantes (67%), los requisitos de pruebas Covid (66%) los pasajeros que no llevan bien puestas las mascarillas cuando son obligatorias (74%) y los que no guardan la adecuada distancia de seguridad (70%).

Por fortuna, el vuelo es un mero trámite para alcanzar, por unos días, el destino soñado y poder, por fin, tomarse un merecido descanso.



Antes de viajar hay que tomar en cuenta las restricciones sanitarias por la pandemia y si es obligatorio viajar asegurado.

Enfermedades raras, qué son y cómo se tratan en la sanidad privada

Tres millones de españoles conviven con una enfermedad considerada rara o poco frecuente. Llegar a un diagnóstico claro es complejo en muchas ocasiones y el tratamiento, un reto tanto para la sanidad pública como para el seguro de salud.

Ana M. Serrano. Foto: iStock

La Federación Española de Enfermedades Raras (Feder) define como rara o poco frecuente aquella enfermedad que afecta a un número limitado de la población total (en Europa se establecen como tales las que padecen menos de cinco por cada 10.000 personas). Sin embargo, se calcula que entre un 6% y un 8% de la población mundial padece una enfermedad rara: más de 300 millones en el mundo, tres de ellos en España.

Cierto que no se trata de patologías comunes, pero sí son numerosas las que se consideran como tales. Entre 5.000 y 7.000 tipologías en todo el mundo afectan a los pacientes en sus capacidades físicas, habilidades mentales y en sus cualidades sensoriales y de comportamiento.

El calvario de los pacientes con enfermedades raras

En el año 2018, Feder publicó un exhaustivo estudio al respecto. En su elaboración colaboraron diferentes instituciones públicas y privadas -Movimiento asociativo de Enfermedades Raras y Registro de Pacientes de Enfermedades Raras del IIER, Instituto de Salud Carlos III, Universidad San Pablo CEU-.

Algo tan básico como poner nombre a la dolencia suele ser un proceso complejo y agotador para pacientes y familiares. Además, y pese a los notables esfuerzos en el ámbito de la investigación, entre 4.000 y 5.000 de estas patologías carecen de tratamiento específico.

Todo ello se traduce en un largo peregrinaje no solo médico y sanitario, sino también social, educativo, económico y laboral. De ahí la importancia del movimiento asociativo. Entidades como Feder luchan por dotar de recursos y soluciones a necesidades básicas: diagnóstico, tratamientos, información, acceso a atención sanitaria altamente especializada, apoyo a la investigación.

El SNS y las necesidades de los pacientes

Según los datos del estudio ENSERio, la mayoría de las personas con EPF han requerido tratamientos y medicación en general (el 56,79%), pruebas y evaluaciones (el 55,58%), y recursos como la fisioterapia, necesaria para el 51,02%. El SNS se esfuerza por llegar y cubrir las necesidades sanitarias y sociales de este grupo de la población. Pero no le alcanzan los recursos. El 40,42% de las personas de la muestra analizada indica que no están satisfechas.

¿Cubren los seguros de salud privados las enfermedades raras?

Pues, en principio, existen muchas limitaciones. Y es que la mayoría de las ER se consideran preexistentes y, como tales, quedan excluidas de las coberturas privadas. Solo si el paciente demuestra que la patología es posterior a la contratación del seguro podrá beneficiarse de las garantías especificadas. Lo mismo sucede si estos procesos patológicos se manifiestan durante el periodo de exclusión de los seis primeros meses a la contratación del seguro. No obstante, se pueden aprovechar ciertas pruebas diagnósticas y visitas a ciertos especialistas.



Mutua Madrileña ya está en el 'Top 10' de empresas con mejor reputación

La aseguradora se sitúa en la décima posición del 'ranking' Merco Empresas y Líderes España 2022, tras escalar dos puestos respecto a la clasificación del año anterior.

elEconomista.es Fotos: Mutua Madrileña



Sede de Mutua Madrileña.

Mutua Madrileña es una de las empresas españolas con mejor reputación corporativa. La aseguradora mantiene desde sus orígenes un firme compromiso con la responsabilidad social, que materializa a través de su gestión ética y transparente, el cuidado de sus empleados, del medioambiente y sus ayudas a proyectos sociales, entre otras muchas iniciativas. Todas esas señas de identidad se ven reconocidas en el último *ranking* Merco Empresas y Líderes España 2022, que incluye las compañías españolas con mejor reputación corporativa, y en el que Mutua ha ascendido hasta el puesto 10.

Mutua se coloca por delante de grupos de la dimensión de Google, Santander o Amazon, entre otros

La aseguradora madrileña entra, de este modo, en el *Top Ten* tras escalar dos puestos respecto a la clasificación de 2021, cuando se situaba en la posición 12. La sociedad Análisis e Investigación elabora el *ranking* mediante una metodología, revisada por KPMG, que incluye más de 46.000 encuestas y entrevistas y 25 fuentes de información diferentes. En general, el sector seguros es uno de los que más ha impulsado su reputación corporativa en los últimos años, que recogen el impacto de la pandemia de coronavirus (entre 2019 y 2022), según las conclusiones de este último informe Merco Empresas y Líderes España 2022.

Comprometida con la sociedad

En concreto, el ascenso consolidado de Mutua Madrileña se debe a la buena gestión de la compañía y a la confianza que traslada su buen hacer a la sociedad, con la que además se muestra comprometida con los múltiples proyectos que la empresa desarrolla en los grandes campos que afectan a la población, a través de la Fundación Mutua Madrileña. Por detrás de Mutua se sitúan grupos empresariales de la dimensión de Santander, Amazon y Google.

El estudio Merco de las empresas con mejor reputación corporativa, que suma ya 22 ediciones, es elaborado mediante un exhaustivo procedimiento que in-

cluye, entre otras, las opiniones de directivos de grandes empresas, miembros del Gobierno, analistas financieros, periodistas económicos, representantes de ONG, miembros de asociaciones de consumidores, catedráticos del área de empresa y otros líderes de opinión que evalúan a las compañías en sus diferentes ámbitos de actuación. Todo este proceso es, además, objeto de revisión independiente por parte de KPMG, de acuerdo con la norma ISAE 3000.

Impacto social y cuidado del medio ambiente

La escalada constante y sostenida en el *ranking* Merco refleja la forma de ser de Mutua Madrileña, una compañía que tiene como meta generar un impacto social positivo tanto en lo relativo a su negocio como en la sociedad de la que forma parte. Con una estrategia empresarial sostenible y alineada con las necesidades de todos sus grupos de interés y de la sociedad en general, Mutua basa su gestión en la ética y la transparencia, el compromiso con las personas (empleados, clientes y proveedores...), la lucha contra el cambio climático y la mejora de las necesidades sociales. Este último aspecto se articula a través de la Fundación Mutua Madrileña desde hace 19 años y se concreta en cuatro áreas de actuación: investigación médica, acción social, difusión cultural y seguridad vial.

Mutua destaca por su gestión ética y transparente y por llevar a cabo iniciativas de acción social

Igualmente, Mutua Madrileña colabora en la consecución de 15 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas que persiguen mejorar la situación del planeta y las personas en la próxima década. Mutua contribuye a la realización de estos objetivos marcados por la ONU, con distintos programas, ayudas, becas o colaboraciones con ONG que ayuden a la consecución de las metas fijadas por Naciones Unidas, siempre con el objetivo de poder lograr un mundo más habitable y sostenible.

Por su parte, el compromiso de Mutua con el cuidado del medioambiente se materializa también a través de su *Programa Azul* puesto en marcha en 2010, y que cuenta con cuatro ejes de actuación: la eficiencia energética, la movilidad sostenible, el consumo responsable de los recursos y la gestión integral de los residuos. En lo referente a la eficiencia energética, la política de Mutua Madrileña ha sido reconocida a nivel mundial y sigue superándose año a año. Mutua es una de las aseguradoras con mayor número de edificios certificados bajo las normas ISO 14001 e ISO 50001. De hecho, su buen hacer en este ámbito llevó a la compañía a ser la primera aseguradora a nivel mundial en conseguir el *Premio a la Excelencia y Gestión de la Energía*, otorgado por CEM (*Clean Energy Ministerial*).



Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña.

Ignacio Garralda, entre los 20 líderes españoles con mejor reputación

El principal contribuidor a la reconocida percepción e imagen de Mutua Madrileña es su presidente, Ignacio Garralda, quien se coloca entre los 20 líderes españoles con mejor reputación. Según el último 'ranking' Merco Líderes 2022, Ignacio Garralda se sitúa en el puesto 18 de la clasificación general.

Ignacio Garralda mantiene una firme convicción en que la gestión sostenible de la empresa requiere una estrategia de responsabilidad social corporativa fuerte y sincera con todos los grupos de interés

(empleados, proveedores, clientes), incluyendo la sociedad en general.

Fruto de su gestión ética, responsable y eficiente, el Grupo Mutua cuenta con más de 13,7 millones de asegurados y unos ingresos por primas superiores a los 5.700 millones de euros, lo que le permitió cerrar 2021, por cuarto año consecutivo, como líder en seguros generales en España. Hace catorce años (en 2008), cuando Garralda asumió la presidencia de Mutua, la compañía ocupaba la séptima posición de este 'ranking'.

Las bicicletas y los patinetes eléctricos conquistan también al seguro

Estos pequeños y sencillos dispositivos de movilidad eléctrica van ganando cada vez más presencia en nuestras calles y vías. ¿Qué puntos fuertes y débiles tienen? ¿Cuáles son sus riesgos potenciales? ¿Qué coberturas ofrecen los seguros respecto a este tipo de vehículos?

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock



La movilidad eléctrica ha aumentado de forma exponencial en las ciudades.

Las bicis y los patinetes eléctricos van ganando progresivamente presencia en nuestras vías, y su reto ahora es conseguir su mejor convivencia con el resto de vehículos por medio del desarrollo de infraestructuras apropiadas, la puesta en práctica de una legislación adecuada y la propia responsabilidad de todos los vehículos, que deben adaptarse de la manera más armoniosa posible a estos nuevos tipos de movilidad.

Una movilidad poco o nada ruidosa, menos contaminante y que además ocupa poco espacio en las vías. Pero no todo es tan bonito como suena: el desplazamiento en este tipo de vehículos, como en cualquier tipo de medios de transporte, presenta una serie de riesgos que deben tratar de minimizarse o, cuando menos, de cubrirse a través de una buena cobertura aseguradora -pese a que hasta el momento no es obligatorio contratar un seguro para un patinete o bici eléctrica-.

Los riesgos que se corren (o que se generan) al circular en un vehículo eléctrico no difieren en líneas generales de los que tienen otro tipo de medios de transporte. El principal es el riesgo de que se produzca un accidente, derivando en daños propios, a terceras personas o a las instalaciones e infraestructuras cercanas; el segundo, el hecho de que estos pequeños vehículos -pese a la eficacia de los candados y otros sistemas de seguridad- suelen estacionarse al aire libre y corran el riesgo de ser hurtados. Incluso se puede sufrir un robo, entendiéndose en clave aseguradora como aquél que se produce mediante violencia o intimidación.

En cuanto a las consecuencias negativas, es cierto que al ser dispositivos pequeños (especialmente en el caso de los patinetes) y silenciosos están bastante expuestos a que el resto de vehículos o personas que transiten no los vean y oigan con facilidad, lo que incrementa el riesgo de accidente. Eso sí, tampoco suelen circular a velocidades elevadas, lo que reduce el riesgo de daño severo.

También tienen un pequeño impacto negativo en el medio ambiente, por extraño que parezca, ya que no sólo deben recargarse, sino que su proceso de

construcción es más contaminante, como sucede en el caso de cualquier vehículo eléctrico con respecto al tradicional.

Seguros y coberturas

El sector dispone desde hace años en el mercado de seguros apropiados para este novedoso medio de transporte. Algunos son específicos para bicis o patinetes eléctricos y otros amparan en un mismo producto el uso de ambos dispositivos de movilidad. Dependerá del punto de vista del cliente y de mil circunstancias, entre ellas el precio, aunque desde fuera parece sensata la contratación de un seguro que sirva para cubrir ambos modos de desplazamiento.

El mercado dispone de una gran variedad de coberturas para asegurar bicis y patinetes eléctricos. Por supuesto, las garantías dependerán de la compañía aseguradora por la que se apueste, de la modalidad de seguro que cada cliente quiera firmar y de si decide o no ampliar la cobertura de la póliza más allá de la elemental.

Esta modalidad de seguros incluyen garantías que van desde la básica de responsabilidad civil hasta otras muchas como garantía ante robo y/o hurto, asistencia en viaje, gastos médicos, indemnizaciones por accidente, incapacidad o fallecimiento, defensa jurídica, daños propios, daños sobre el patinete o bici, etc. Incluso hemos visto incluida una cobertura de cirugía plástica reparadora, co-

mo es el caso de algunos seguros del ramo de la compañía Pléyade.

Garantías específicas

Como vemos, en realidad no hay tanta diferencia con respecto a lo que ofrecen los seguros tradicionales. Igual que ocurre en el caso de las bicis y los patinetes sucede respecto a vehículos más grandes, potentes y caros, como los coches. También en este caso el sector seguros se ha puesto las pilas -o, por decirlo de manera más apropiada, se ha puesto un motor eléctrico- para trabajar en la creación de seguros adaptables, que tampoco difieren en demasía de otros seguros de autos, pero que cuentan con coberturas específicas que encajan a la hora de afrontar las necesidades y riesgos particulares de los vehículos eléctricos.



El seguro ha ampliado su oferta de seguros específicos de vehículos de movilidad personal

Entre este tipo de coberturas específicas están las que se encargan de la batería, asegurándola ante la posibilidad de una avería o un robo o proporcionando asistencia en carretera para remolcar el vehículo hasta un punto de carga o reparación en caso de fallo de esta pieza. También las garantías que proporcionan asistencia para atender a emergencias de recarga rápida del vehículo.



Las coberturas más comunes de los seguros de bicis y patinetes eléctricos con RC, y robo y daños propios.

Mediador de seguros: una profesión de futuro más allá de vender pólizas

El asesoramiento personal y especializado, la gestión de riesgos, la ayuda ante un siniestro... La labor del mediador de seguros no se limita a la venta de un seguro y puede ser un aliado estratégico de empresas y particulares.

V.M.Z. Fotos: iStock



En el mercado español de seguros trabajan 72.614 mediadores.

En un mundo cada vez más digitalizado, el trato personal y humano es un valor añadido que debemos proteger. Aunque la tecnología es un facilitador, nadie lo duda, el papel que tiene el trato humano y cercano en ciertos momentos -como contratar el seguro más adecuado para proteger a nuestra familia- es un factor determinante. Es por eso por lo que profesiones como la de mediador de seguros sigue siendo atractiva a pesar del empuje de las nuevas tecnologías y la digitalización.

En el mercado asegurador español hay 72.614 mediadores de seguros y reaseguros registrados en la Dirección General de Seguros y Fondos e Pensiones (DGSFP) al cierre de 2020 -últimos datos disponibles-. De esta cifra, 3.625 son corredores de seguros, el resto, agentes de seguros y operadores de bancaseguros, tanto exclusivos como vinculados. A pesar de la incertidumbre, muchos profesionales del sector asegurador y de otros sectores, como el legal, gestoría, y otros negocios relacionados con el sector servicios ven en la mediación de seguros una oportunidad para iniciar un negocio o ampliar el que ya dirigen.

Amplia demanda de formación

El curso académico que acaba de terminar ha sido el primero en el que se ha impartido la nueva formación exigida a los mediadores de seguros tras la entrada en vigor de la nueva Ley de Distribución. CECAS, la escuela de negocio de seguros del Consejo General de los Mediadores de Seguros, ha cerrado su primera edición del curso Nivel 1 con 400 alumnos, lo que supone un crecimiento del 12% respecto a los alumnos que registró la última edición del Grupo A -la antigua denominación de la formación obligatoria para acceder a la profesión de mediador de seguros-.

Los alumnos han completado las 300 horas lectivas impartidas con una metodología híbrida de formación que ha incluido 110 horas en formato presencial, y han obtenido el Certificado de Curso Formativo Nivel 1 con respaldo universitario, al ser considerado dentro de la categoría de Experto por la Universidad CEU San Pablo.

Seguros

elEconomista.es



Los mediadores de seguros ofrecen su experiencia en la gestión de riesgos y la solución de siniestros a sus clientes.

Perfil de los nuevos mediadores de seguros

El análisis del alumnado realizado por CECAS revela un crecimiento superior al 50% en los alumnos provenientes de los grados universitarios de Administración y Dirección de Empresas, Económicas o Empresariales. Además, el 56% ha podido convalidar alguna de las asignaturas por contar con estudios relacionados con las materias impartidas, explican.

Y después de la formación, ¿qué deben hacer? Los mediadores de seguros tienen varias opciones profesionales: convertirse en agentes de una compañía de seguros determinada o constituirse como corredor de seguros, profesional independiente que trabaja con varias compañías de seguros. Para ello, debe darse de alta en el registro de la DGSFP. El portal

La web www.quierosercorredoresdeseguros.com ayuda a estos profesionales a elaborar su proyecto empresarial y darse de alta en el supervisor. En los seis primeros meses del año, el portal que dirige Jorge Campos informa de que se han registrado un total de 109 nuevas altas de corredores y corredurías de seguros con clave nacional, lo que supone un descenso del 22% respecto al mismo periodo de un año antes. De esta cifra, el 70% corresponde a corredurías y el 30% corredores de seguros individuales.

Vocación de servicio

Los representantes de la mediación aseguradora destacan su papel más allá de la mera venta de un seguro. "El contrato de seguros no es una cosa fácil, aunque alguien insiste en que somos intermediarios que dificultan el proceso de contratación, nada más lejos, al contrario, nosotros lo que somos

es facilitadores sin coste adicional, además, para el consumidor, para ayudarle tanto en la contratación de un producto que no suele ser fácil, como en la resolución de un siniestro en el momento en el que más lo necesita", destaca Javier Barberá, presidente del Consejo General.

Además, los riesgos evolucionan y es necesario que tanto particulares como empresas cuenten con el asesoramiento de un especialista. "La sociedad evoluciona y los riesgos evolucionan, a los riesgos de toda la vida se unen nuevos, como los climatológicos o los ciberriesgos. Toda evolución de los riesgos debe tener una respuesta aseguradora y el especialista es el corredor y el mediador de seguros", añade Maciste Argente, corredor de seguros y ex-presidente de Fecor.

Estabilidad laboral y atención al cliente

El sector busca, para ello, atraer el talento de los más jóvenes. Belén Chorro, vocal de Jóvenes y sucesión generacional del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, señala que "la mediación de seguros es un pilar fundamental en la economía y es un sector muy estable, por eso es fundamental atraer a la gente joven a este sector".

¿Y qué lleva a un profesional a entrar en la mediación de seguros? Laura Gil, que acaba de emprender como corredora de seguros, afirma que "creo que es la mejor opción, porque voy a poder asesorar mejor a mis clientes con un amplio abanico de compañías aseguradoras. Antes estaba anclada en una compañía y estaba muy estancada y veía que puedo ofrecer algo más a mis clientes".

Salud

La 'insurtech' Elma echa el cierre por falta de financiación

Elma, *insurtech* especializada en seguros de salud, ha anunciado a través de un comunicado que cierra como consecuencia de la falta de financiación. "Durante estos años hemos podido acompañaros y ofrecer atención médica digital inmediata en distintas especialidades, gracias a nuestro servicio de Telemedicina. Ha sido un placer haber puesto a tu disposición una mejor solución para el cuidado de tu salud", explican.

"Sin embargo y a pesar del gran esfuerzo realizado por toda nuestra Unidad Médica Digital y el equipo que los acompaña, tenemos que tomar la difícil decisión de cerrar Elma debido a falta de financiación", señalan. "Tras años de trabajo, ha llegado el momento de despedirnos de todos nuestros usuarios y de todas las personas que han confiado en nosotros. Durante este tiempo, hemos compartido un largo camino e incluso hemos dado la



Elma se ha visto obligada a cerrar su actividad en el seguro de salud. eE

bienvenida a nuevos Elmers :)", concluyen.

Acuerdo con Vecttor

En enero de este mismo año, Elma anunciaba la firma de un acuerdo de colaboración con Vecttor. A través de esta colaboración, la filial del grupo Cabify asegura a los conductores con el producto asegurador Elma Esencia.

'Insurtech'

El 60% de los españoles se plantea contratar sus seguros con una 'neoaseguradora', según Cleverea

Cleverea, *insurtech* española, presenta junto a Sigma Dos un estudio que analiza la situación actual del sector asegurador en España. El informe desvela que frente a las compañías tradicionales, un 60% de la población ya está abierta a contratar sus pólizas con una neoaseguradora, empujados fundamentalmente por el precio. Y no solo el motivo económico pesa entre las razones del cambio, los ciudadanos españoles también destacan "las mejores condiciones de las pólizas, así como un servicio al cliente más cercano y accesible -Internet ya se sitúa como el canal más usado para la búsqueda de un seguro frente a los medios presenciales- o una mayor flexibilidad en las coberturas, por este orden", explican.

Preguntados por la confianza que les merece el sector asegurador, un 30% de los encuestados manifiesta su baja, muy baja o nula confianza en el sector. Y es que a pesar de que los españoles poseen

de media 2,8 seguros, ninguna de las compañías actuales logra satisfacer las necesidades de todos los ramos que se tienen contratados, motivo por el que más del 70% de los españoles posee de media dos, tres o más aseguradoras. La tasa de rotación es, además, especialmente alta, con un 82,8% de los entrevistados que afirma que ha cambiado alguna vez de compañía y un 19,5% que tiene intención de hacerlo en las próximas semanas. Por su parte, los principales factores que llevan a la población española a contratar un seguro son la tranquilidad -que, además, adquiere especial valor en la población de más edad- y, en muchos de los casos, la obligatoriedad por ley. Frente a ellos, el 48% de la muestra encuentra los seguros como algo ventajoso.

Los seguros más comunes son el de coche y hogar, con un volumen de clientes significativamente por encima del resto y que supera el 80% en el primer caso y el 70% en el segundo, señala el estudio.

REALE AHORRO GARANTIZADO

Un producto flexible, con gran liquidez y sin riesgos que te permitirá obtener una rentabilidad segura del capital invertido mientras aseguras tu futuro y el de tu familia.

Los Seguros de Ahorro de Reale te ofrecen un conjunto de soluciones aseguradoras adaptadas a tus necesidades.



MÁS INFORMACIÓN EN [REALE.ES](https://reale.es)
O LLAMA AL 900 455 900

900 455 900 / reale.es

REALE GROUP

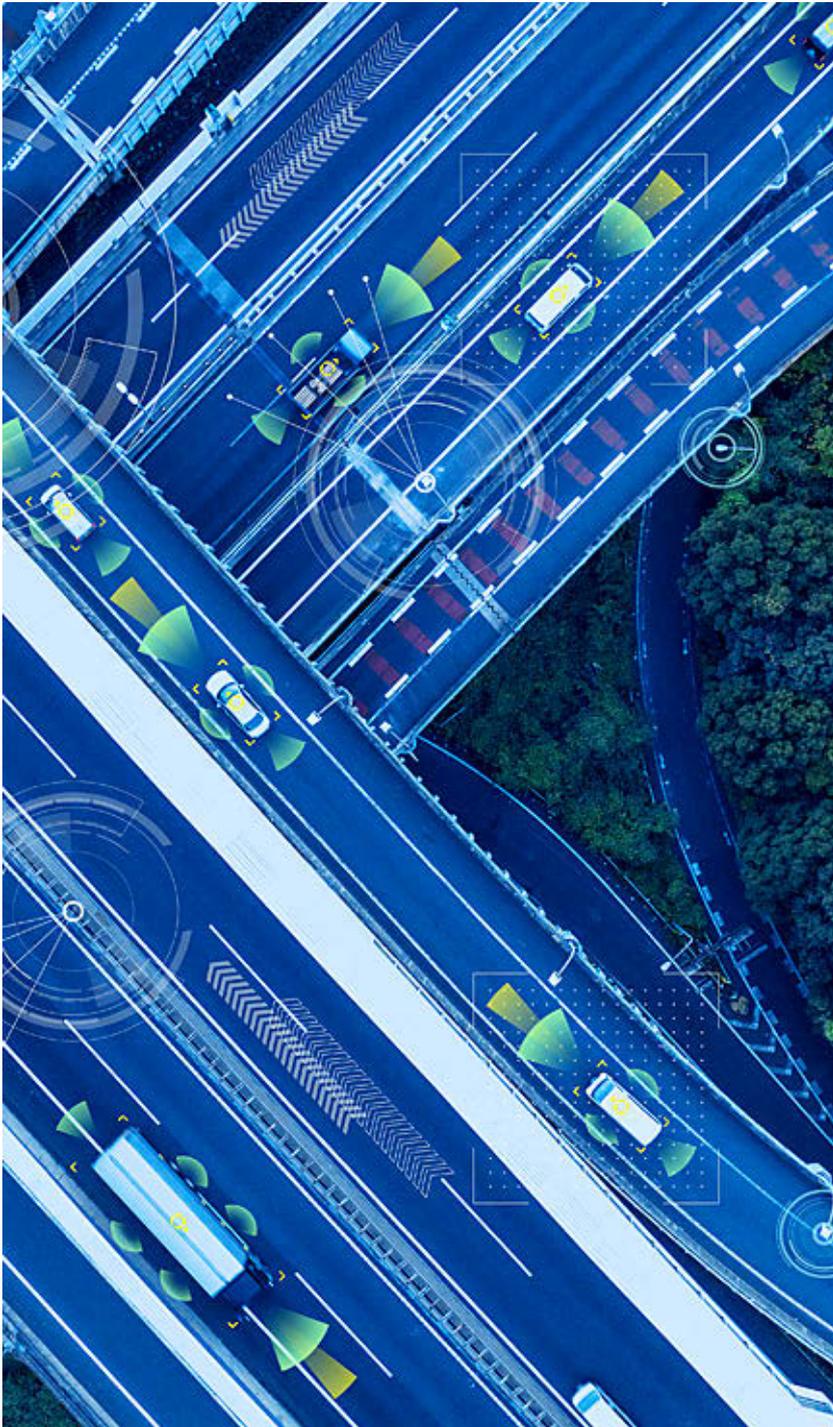
 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

Tecnología 'ADAS': sistemas de ayuda a la conducción que le salvarán la vida

Y también le 'salvan' de las multas de la Dirección General de Tráfico (DGT), pues a partir de julio de 2024 serán obligatorios para todos los vehículos que se comercialicen en la Unión Europea.

Ana M. Serrano. Fotos: iStock



El objetivo de los 'ADAS' es anticiparse al error para evitar así un accidente.

Desde el 6 de julio de 2022, los vehículos europeos de nueva homologación tendrán que llevar instalados de forma obligatoria los sistemas ADAS de detección de marcha atrás, de fatiga y atención, control de la presión de los neumáticos, señal de frenada de emergencia, asistente de velocidad y caja negra donde se recopilen los datos. Los camiones y autobuses deberán incorporar, además, el sistema de información de ángulo muerto.

La Comisión Europea calcula que las distracciones causan entre el 10% y el 20% de las colisiones en Europa. Con la incorporación de estos sistemas, la UE prevé que de aquí a 2038 se salvarán más de 25.000 vidas y se evitarán 140.000 de las lesiones más graves.

Lo cierto es que no son nuevos. Hace ya una década que los fabricantes de vehículos de alta gama incorporaban algunas de estas mejoras en sus producciones de serie. Por ejemplo, el frenado autónomo de emergencia o la detección de los ángulos muertos. Son muy populares, desde 2015, las ayudas al aparcamiento a través de sensores y/o cámaras traseras.

Qué son los sistemas 'ADAS'

Los sistemas avanzados de ayuda a la conducción (*Advanced Driver Assistance Systems*, por sus siglas en inglés) pretenden anticiparse al error humano, evitando de esta forma, sus graves consecuencias. Funcionan mediante sensores que controlan todo lo que sucede durante la conducción: presencia de peatones, animales, bicicletas, vehículos y otros objetos; controlan las distancias y reconocen espacios y colores; miden parámetros como la velocidad, la altura o los ángulos.

Los hay incluso capaces de tomar el control del vehículo en determinadas circunstancias de peligro. Cada uno de estos ojos artificiales se reparte por las diferentes zonas del vehículo, en función de la misión que deban cumplir. Una vez que detectan los detalles del entorno, envían la información a la caja negra que los monitoriza de forma continua. Este dispositivo, del tamaño de un paquete de tabaco, va soldada a la parte inferior del asiento del conductor.

No solo recibe la información, también la procesa y envía las órdenes necesarias para evitar accidentes. Además, como cerebro bien entrenado, registra to-



Los sistemas avanzados de ayuda a la conducción funcionan mediante sensores que controlan todo lo que sucede durante la conducción.

dos los datos. Sólo las autoridades responsables de la seguridad del tráfico tendrán acceso a la información almacenada y sólo en caso de accidente. ¿Con qué fin? Analizar la seguridad vial y evaluar la eficacia de las medidas (normativa) tomadas al respecto.

Como ángeles de la guarda

Esta especie de ángeles de la guarda emplean tecnología puntera para velar por la seguridad. Se trata de sensores de ultrasonido y vídeo, cámaras y radares ubicados normalmente en la parte alta del vehículo, los retrovisores o los parabrisas.

Las cámaras y, sobre todo, los sensores de vídeo disponen de rangos de medición 3D que superan los 50 metros y utilizan algoritmos e Inteligencia Artificial para sus registros y mediciones. Los radares localizan objetos estáticos y en movimiento. Su alcance llega a los 250 metros y su rango los 360 grados. Además, como son inmunes a condiciones meteorológicas, proporcionan datos absolutamente fiables. Los sensores de ultrasonido -los guardianes del aparcamiento- funcionan mediante impulsos ultrasónicos que rebotan contra los obstáculos. Los sensores láser aún no son muy populares por su elevado coste.

Sistemas 'ADAS' más comunes

- **Frenada automática de emergencia con detección de peatones, animales y ciclistas.** En cuanto el sistema detecta su presencia, pone en marcha de inmediato el sistema de frenos. Obvio, si el conductor no lo ha hecho antes. Son fundamentales para evitar atropellos. Funciona del mismo modo ante obstáculos inanimados, reduciendo el riesgo de colisión. **Control de crucero y mantenimiento de carril.** Permite mantener la distancia de seguridad con respecto al resto de vehículos y la permanencia en carril correcto. El sensor es capaz de leer las líneas de la carre-

tera y actúa al instante, devolviendo el vehículo a su sitio. Se complementa a la perfección con el detector de fatiga y atención, que nos manda de inmediato a tomar un café y un descanso. **Avisador de ángulo muerto.** Los ángulos muertos son la cruz de los conductores, sobre todo en tramos o momentos de circulación intensa. En ciudad, una pesadilla. Estos avisadores son los grandes cómplices de los espejos retrovisores.

Detección de marcha atrás o alerta de tráfico cruzado. Al salir marcha atrás de un estacionamiento, la cámara trasera detecta la presencia de vehículos circulando, evitando así la colisión. **Asistente inteligente de velocidad.** Se trata de un limitador que impide rebasar la velocidad máxima permitida. Eso sí, puede desactivarse pulsando un botón o pisando el

25.000

La UE calcula que los sistemas 'ADAS' ayudarán a salvar 25.000 vidas de aquí a 2038

acelerador a tope. **Alerta de cinturón en plazas traseras.** En caso de que el pasajero no se ponga el cinturón de seguridad, el coche llamará la atención inmediatamente de ello. Todos conocemos los pitidos. **Alcoholímetro integrado.** No se trata de un ADAS como tal. Sí de una barrera para impedir uno de los mayores peligros al volante.

Sistema de visión nocturna. Una cámara situada en la parte delantera del vehículo reacciona a las señales de calor que emiten los elementos de la carretera mediante un sensor de infrarrojos. Captura el espectro de luz visible y lo transforma en información visual.

Productos

DAS Seguros ofrece protección legal al sector agrario

DAS Seguros lanza Protección Agropecuaria, un seguro exclusivo para profesionales de los sectores agrícola, ganadero y pesquero, que ofrece coberturas focalizadas en la reclamación de los derechos del empresario agrícola en conflictos con clientes, proveedores y terceros.

Esta póliza, cuya prima depende exclusivamente de las hectáreas que ocupa el negocio, se considera complementaria a los productos aseguradores tradicionales agrícolas, que se limitan a cubrir los daños y desperfectos derivados de diversas contingencias y catástrofes naturales, pero no cubren el resto de las problemáticas derivadas de la actividad, explica la compañía en un comunicado.

DAS apuesta por el sector agrario

El sector agrario es un sector estratégico con gran importancia económica y social en España, además



DAS ofrece protección legal a los profesionales del campo. eE

del primer sector industrial del país y uno de los principales impulsores de la economía. Los empresarios de este sector cada vez son más proclives a asegurar su negocio, y en 2021 el seguro agrario experimentó unas cifras récord, cuyas primas han superado por primera vez los 800 millones de euros, con una superficie asegurada superior a los 6,25 millones de hectáreas.

Productos

Finaer trae al mercado español las garantías de alquiler para habitaciones en pisos compartidos

Finaer es una compañía argentina especializada en el ramo del alquiler. Desde que introdujo en el mercado español -a finales de 2020- su sistema de garantías, el sector asegurador inmobiliario ha experimentado una serie de mejoras y goza de mayor fluidez.

Una vez más, la aseguradora marca la diferencia con un producto pionero: la garantía de alquiler para habitaciones. La idea es dinamizar el alquiler, flexibilizar los procesos de arrendamiento y dotar de seguridad a propietarios e inmobiliarias.

Con este innovador producto, Finaer pretende ampliar el acceso a la vivienda a sectores de población que buscan una estancia dentro del inmueble, como estudiantes, trabajadores junior y expatriados.

Así lo recalca Jesús Pérez Amair, director comercial de Finaer España: "Lo determinante de nuestra in-

novación es que va unida a nuestra misión: dinamizar el mercado del alquiler, ofreciendo seguridad al propietario, flexibilidad al inquilino y gestión integral a la inmobiliaria, consiguiendo así el producto más completo. El mercado español es idóneo ya que la inversión inmobiliaria es una de las fórmulas de ahorro y el alquiler de los inmuebles urbanos, ideal para rentabilizar dichas inversiones".

Beneficios para propietarios e inquilinos

En caso de impago, la aseguradora garantiza al arrendador el cobro íntegro e inmediato de la renta, sin franquicia ni carencia. Además de las gestiones legales y judiciales necesarias hasta la restitución del inmueble, Finaer ofrece una compensación por actos vandálicos de hasta 2.000 euros, así como la cobertura de los gastos de suministro y comunidad. Al inquilino, un contrato mínimo de seis meses y el acceso a una amplia oferta inmobiliaria sin necesidad de fianzas ni garantías adicionales.



Reconocer el talento y promocionarlo antes de las vacaciones ayuda a impulsar el ánimo de los empleados en el 'final de curso'.

Cuatro claves para motivar a los equipos antes de las vacaciones

La jornada se hace cuesta arriba con las vacaciones a la vista. ¿Cómo puede la empresa motivar a sus trabajadores y facilitar un entorno de trabajo productivo y tranquilo?

Redacción. Foto: iStock

Con las vacaciones de verano a tiro de piedra, las últimas semanas de trabajo antes del merecido descanso pueden ser muy duras. Todavía quedan días por delante para cerrar proyectos, cubrir vacaciones de compañeros y, sobre todo, de calor, agotamiento y cansancio tras todo el "curso". Es un momento delicado y que puede sobrevenir en un aumento del nivel de estrés de los empleados, nada recomendable. Desde Woffu, *startup* especializada en la optimización de la gestión del tiempo de los empleados, se dan las claves para lograr que los equipos estén motivados en estas fechas.

Reconocimiento

Tal y como destacan los expertos, los días previos a coger vacaciones es un momento idóneo para hacer un reconocimiento al trabajo realizado durante el año. Este puede hacerse o bien en forma de compensación económica, o bien en forma de evento en la empresa o regalo. "No cabe duda de que los meses de verano son como una finalización de un año de trabajo, como de si un curso escolar se tratase. Por eso, puede ser una buena idea organizar una comida o sa-

lida con los compañeros en un ambiente distendido".

Promocionar el talento en la empresa

Del mismo modo, justo antes de las vacaciones, cuando la carga de trabajo se incrementa, quizás es la ocasión ideal para comunicar una promoción al talento de la empresa. De esta forma, se verá recompensado y valorado. Si bien, habría que esperar a después del verano para que esa persona en concreto promocio- ne, sí que se debe comunicar antes de las vacaciones, con el fin de conseguir la motivación del empleado.

Conciliación

Más que nunca, la empresa debe apostar por la conciliación y la flexibilidad. En un momento en el que las clases ya han acabado y los niños no van al colegio, los padres tienen que cuadrar sus horarios con posibles cuidadores, escuelas de verano, etc., y, muy probablemente, no sean los mismos horarios que el resto del año. Por esto es importante que la empresa facilite la labor y flexibilice los horarios. Como consecuencia los empleados se sentirán respaldados y, por tanto, motivados y comprometidos con la compañía. Una opción para poder flexibilizar horarios y al mismo tiempo, poder llevar un control, es contar con herramientas digitales que faciliten esta tarea.

No incrementar las tareas

En la recta final antes de las vacaciones no es buen momento para crear nuevas funcionalidades o para incrementar la carga de trabajo. Son meses en los que se están cerrando proyectos, los clientes también se van de vacaciones y quieren dejarlo todo finiquitado. Por este motivo, no es buena idea hacer cambios sustanciales en estos meses ya que esto solo incrementará el nivel de estrés del trabajador. El análisis de las horas trabajadas y el rendimiento por empleado son los mejores indicadores para tomar decisiones de cara a los próximos meses.



El 8% de los encuestados utiliza habitualmente servicios de vehículos compartidos como medio de transporte.

Los vehículos compartidos ganan peso en la 'nueva movilidad'

La sostenibilidad y el ahorro son las principales razones para apostar por el vehículo eléctrico o la movilidad compartida, y el temor a no estar cubierto ante un accidente, la principal barrera de acceso.

Redacción . Fotos: iStock

La economía colaborativa gana peso en un mundo cada vez más preocupado por la sostenibilidad y la eficiencia. En este contexto, marcado también por la inflación y la amenaza de una crisis energética generalizada en Europa, los usuarios apuestan cada vez más por los vehículos compartidos, según se desprende del estudio *Nueva Movilidad* de Allianz Partners.

El objetivo de la compañía de seguros y asistencia

es conocer el índice de penetración de la nueva movilidad en el mercado español; además de conocer en detalle las necesidades de los usuarios en relación con la oferta actual de movilidad, e identificar qué servicios de valor añadido pueden aportar las empresas de seguros y asistencia. Allianz Partners ha compartido un nuevo estudio, realizado a partir de las respuestas de más de un millar de personas, para ofrecer "una visión global sobre las necesidades generales en el ámbito de la nueva movilidad".

¿Por qué no crece el vehículo eléctrico?

Según el estudio de Allianz Partners, el 40% de los vehículos en propiedad usa gasolina, frente al 11% con vehículo eléctrico. Al consultar el motivo por el cual los encuestados no elegirían este último, más del 40% indica a la compañía el alto coste y la dependencia tecnológica que este tipo de vehículo implica.

Sin embargo, aunque el coche eléctrico no es la primera opción para los consumidores, la tendencia de la intención de compra de este tipo de vehículo se mantiene. El 32% de los encuestados afirma que tiene previsto comprar un vehículo eléctrico dentro de los próximos dos años. El principal motivo: el cuidado del medio ambiente y la reducción del consumo de combustibles fósiles.

El auge del vehículo compartido y la 'micromovilidad'

Entre las conclusiones del nuevo estudio de Allianz Partners, más del 86% de los encuestados tienen un vehículo en propiedad, un porcentaje muy superior comparado con el 8% que afirma usar servicios de *carsharing* o vehículo compartido. Las principales razones por las que los conductores no se animan a usar coches compartidos destaca que el 37% teme no estar cubierto por el seguro en caso de accidentes; mientras que el 39% que sí es usuario de este servicio, lo considera útil para "ahorrar de costes".

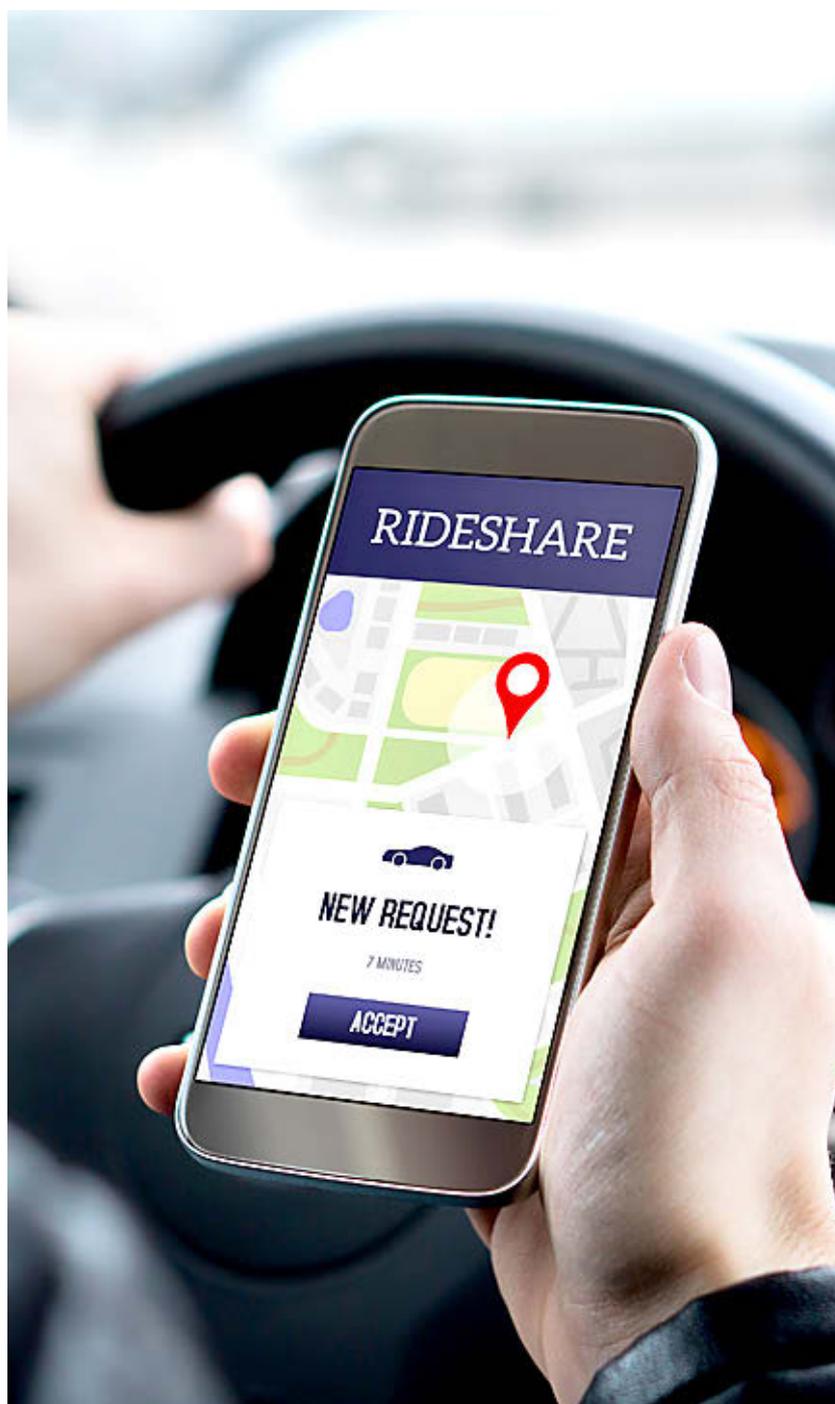
Aunque es un concepto relativamente nuevo, el 8% de los encuestados usa habitualmente servicios compartidos para vehículos, patinetes, motocicletas y bicicletas. Y destacan casos especiales como Madrid y Barcelona dónde el porcentaje de utilización de motocicletas y bicicletas compartidas se eleva al 21% y 20%, respectivamente, explica la compañía.

Entre quienes no usan esta clase de servicios, destacan no contar con protección ante un accidente.

"Este estudio pone de manifiesto el cambio en las tendencias de la movilidad. Es posible ver cómo las nuevas formas de transporte ligadas al *sharing* van ganando terreno y el vehículo eléctrico se convierte en una opción para más personas. Por otro lado, la micromovilidad ya es un hecho en nuestras grandes ciudades. Cada vez tenemos más opciones para movernos, y en Allianz Partners tenemos como objetivo adelantarnos a los cambios en las preferencias de los clientes y estar preparados para brindar la mejor solución en el momento justo" indica Borja Díaz, CEO de Allianz Partners España.

Nuevas necesidades del cliente

Con el objetivo de atender a las nuevas necesidades y tendencias en asuntos de movilidad, Allianz Partners incluye en su estudio sobre la nueva mo-



El temor a no estar protegido por un seguro es una de las barreras.

vilidad, las soluciones que ofrece y que responden a los temores que manifiestan los usuarios. Entre la oferta de servicios de la compañía, destacan la instalación y asistencia de *Wallbox*, la sustitución y asistencia específica para vehículos eléctricos, entre otras soluciones de seguros y asistencia.

En cuanto a las bicicletas y patinetes, Allianz Partners confirma su compromiso con la movilidad sostenible, ofreciendo protección ante daños por accidentales o robo, asistencia y protección jurídica.

La dependencia exige una mayor colaboración público-privada

Se calcula que en el año 2030 más de medio millón de españoles mayores de 65 años sufrirán dependencia severa. El coste medio de los cuidados de este tipo de pacientes ronda los 20.000 euros anuales, una cantidad muy difícil de sufragar solo con la pensión pública de jubilación.

V.M.Z. Fotos: iStock



La dependencia será una de las grandes contingencias del siglo XXI en España.

La mayoría de los expertos están de acuerdo, la dependencia será una de las grandes contingencias del siglo XXI en España. El aumento de la longevidad hace que la probabilidad de que una persona termine los últimos años de su vida sufriendo algún grado de dependencia aumente, con el coste socioeconómico que ello implica. Pero ¿qué es la dependencia? El Instituto Santalucía, en uno de sus estudios, la define como la imposibilidad de realizar las Actividades Básicas de la Vida Diaria (ABVD), entre las que se encuentran el autocuidado personal, las actividades domésticas básicas (como alimentarse) y la movilidad esencial, entre otras.

En España, a cierre de 2021 se contabilizaban 1.415.578 personas dependientes. De esta cifra, más de un millón de personas no reciben ninguna prestación a pesar de tener derecho a ella. Este retraso en el cobro de las prestaciones se ha agravado con la pandemia, y cerca de 55.500 personas han fallecido en España en las listas de espera de la dependencia, durante el primer año de Covid-19, según afirma el *XXI Dictamen del Observatorio de la Dependencia*, elaborado por la Asociación Estatal de Directores y Gerentes de Servicios Sociales.

Un problema presente y futuro

La Ley de Dependencia establece tres grados de severidad de la dependencia. El Grado III es el más severo. El afectado requiere de la asistencia permanente de una tercera persona para realizar todas las actividades básicas de la vida diaria. Según un estudio del Instituto Santalucía, los factores que afectan a la probabilidad de sufrir una dependencia de Grado III son la edad, el sexo, la Comunidad Autónoma de residencia y el nivel de estudios.

Por ejemplo, una persona de 55 años tiene una probabilidad del 1% de sufrir dependencia, porcentaje que a los 90 años se dispara al 14%. En el caso de las de 80 años, el riesgo es del 6% si se trata de una mujer y del 3,9% si fuese un hombre. Esta brecha de género es creciente con la edad, lo que implica que el colectivo más vulnerable son las mujeres de avanzada edad, explican en el documento. También existen importantes diferencias entre Comunidades Autónomas: una persona de 90 años tiene una probabilidad del 14% de sufrir dependencia, mientras que una persona de 55 años tiene una probabilidad del 1%.



Más de un millón de personas no reciben ninguna prestación a pesar de tener derecho a ella.

bilidad de sufrir dependencia del 25,3% si reside en la Región de Murcia; y del 8,9% si se trata de un habitante de la Comunidad de Madrid. Además, el nivel educativo también influye, ya que el riesgo de dependencia disminuye a medida que aumenta el nivel educativo completado.

De acuerdo con las proyecciones demográficas del Instituto Nacional de Estadística (INE) el estudio del Instituto Santalucía prevé que en 2030 haya más de medio millón de personas dependientes de Grado III mayores de 65 años en España, 130.000 per-

En 2030 se calcula que más de 500.000 personas serán grandes dependientes en España

sonas más que las registradas en 2018. Las mujeres serán el colectivo más afectado, con un 70% de todos los dependientes de Grado III; y las Islas Canarias, Baleares y la Comunidad de Madrid, en las que más crecerá el número de dependientes de máximo grado.

Un coste inasumible para muchas familias

El estudio calcula que el coste económico de una dependencia de Grado III alcanza una media de 20.000 euros anuales. "Este coste representa 1,6 veces el importe medio de la pensión pública por ju-

bilación entre los 80 y 84 años, aumentando hasta 1,8 veces para la población mayor de 85 años". El déficit de financiación de los cuidados de larga duración afecta de lleno a las mujeres, por la brecha de las pensiones públicas, especialmente las mayores de 85 años. Y aquí es donde se hace necesaria fomentar la colaboración público-privada y el complemento de la prestación de dependencia a través del ahorro o de los seguros de dependencia.

El seguro de dependencia

A pesar de llevar ya muchos años en el mercado, el seguro de dependencia no termina de calar entre los ciudadanos. Al cierre del primer trimestre del ejercicio, el seguro de dependencia contaba con 132.185 asegurados, con un crecimiento del 71,36% interanual. A pesar de estos datos de crecimiento tan elevados, este tipo de pólizas gestionan apenas 33 millones de euros, un 7,46% menos que al cierre de marzo de 2021.

Según explica *Estamos Seguros* este tipo de pólizas cubren la gran dependencia y la dependencia severa, y la mayoría incluye otras garantías complementarias, como teleasistencia, ayuda a domicilio y orientación y asesoramiento telefónico. La prestación consiste en una renta vitalicia mensual. La mayoría de las pólizas puede contratarse desde los 18 hasta los 65/70 años, aunque en algunos se permite la contratación hasta los 75 años. Además, este tipo de seguros goza de incentivos fiscales, parte de las cantidades aportadas se pueden reducir en el IRPF.

Las cifras

500.000

dependientes Grado III en 2030. En menos de una década se calcula que los dependientes Grado III superen el medio millón de personas mayores de 65 años. Esto se debe al aumento de la longevidad de los últimos años.

20.000

euros al año. El coste de los cuidados de un gran dependiente al año es, de media, de 20.000 euros. La prestación pública de dependencia no basta para cubrir estas necesidades y, en ocasiones, la pensión es insuficiente.



Los perros de trabajo, como los perros guía, cuentan con seguros específicos con coberturas adaptadas a los riesgos de su trabajo.

Seguros específicos para 'mascotas especialistas'

No solo podemos encontrar seguros para una raza, sino incluso destinados a cubrir las necesidades particulares de animales que desempeñan algún tipo de función.

Diego Fernández Torrealba Foto: iStock

Los seguros para animales son cada vez más contratados, sobre todo últimamente, teniendo en cuenta la gran cantidad de perros y gatos que hay en España y la tendencia creciente a convivir con una o varias mascotas. Pero el sector no se detiene en los animales de compañía, sino que también dispone en el mercado de seguros especializados para animales que realizan cierto tipo de labores.

Un buen ejemplo lo tenemos en los seguros para perros de trabajo, como los que comercializa la correduría Kalibo, recientemente asociada con Preventiva Seguros, que incluye en su oferta este tipo de productos especializados.

Un buen ejemplo de ello son los perros de trabajo, que desempeñan tareas específicas de las que os podemos poner muchos ejemplos: los canes dedicados a la seguridad (como los perros policía), encargados de labores como la detección o la persecución; los perros de terapia, que contribuyen gra-

cias a su inteligencia emocional, su cariño y su apoyo al bienestar emocional en centros como hospitales o residencias; los perros de pastoreo, cuya principal función es guiar y proteger al rebaño ayudando al pastor; o los perros de asistencia y servicio, que generalmente ayudan a personas con algún tipo de discapacidad, como ciegos o sordos.

Todos ellos pueden contar con un seguro específico con garantías que se adapten al tipo de labor que desarrollan y sus necesidades particulares, más allá de las coberturas habituales en un seguro de mascotas: responsabilidad civil, protección jurídica, atención telefónica, fallecimiento accidental, robo, pérdida, asistencia veterinaria por accidente o enfermedad, sacrificio...

Otro ejemplo es el de los caballos, que también pueden destinarse a diversos usos como carrera, polo, exhibición o adiestramiento. Para ellos también existen seguros adaptados, con indemnizaciones en caso de robo, fallecimiento, síndrome de wobbler o gastos por cirugía a causa de cólicos.

Por otro lado, como el mundo de los animales de compañía no se reduce a gatos, perros, conejos y peces (aunque sean los más habituales) también existen en el mercado seguros que cubren a animales exóticos como pueden ser las arañas, las tarántulas o las iguanas.

En cuanto al mundo rural, los ganaderos también pueden contratar un seguro que cubra a su ganadería. Con el producto apropiado, estos profesionales estarán cubiertos económicamente en caso de que su ganado sea robado o muera en casos de incendio, inundación e incluso de ataque de animales salvajes.

Seguros^{tv}

LA Reportajes
CARA
DE
TU Eventos
COM Entrevistas
PAÑÍA
DE Actualidad
SEGU
ROS

¡VISÍTANOS!

segurostv.es

Asistencia

Mapfre vende a Europ Assistance su negocio en Oriente Medio

Europ Assistance ha adquirido a Mapfre Asistencia el 74.6% de participación en Gulf Assist WLL; Gulf Assist es también propietaria de Arab Assist WLL en Jordania (donde están ubicadas la mayoría de sus operaciones y funciones de soporte) y cuenta con una sucursal comercial en Dubai. Con esta transacción, el grupo asegurador se convierte en el nuevo líder de asistencia en Oriente Medio, con un modelo operativo de Empresa a Empresa a Cliente, diversificado tanto en términos de servicios (asistencia en carretera, asistencia y seguros de viajes, seguro de móviles), y con ingresos generados geográficamente en 10 países de la región (incluyendo Emiratos Árabes, Bahrain, Arabia Saudi, Kuwait, Qatar, Oman y Jordania).

Europ Assistance explica en un comunicado que ha adquirido una participación mayoritaria -junto a sus socios, sobre todo aseguradoras- en una organiza-



Europ Assistance amplía sus operaciones al mercado de Oriente Medio. eE

ción con casi 30 años de orientación al cliente y más de 80 empleados ubicados en tres países. Enrique Ballesteros dirigirá las operaciones de Europ Assistance en Oriente Medio. El mercado de asistencia en el Medio Oriente tiene un gran potencial de crecimiento; especialmente en seguros, asistencia en viajes, y al sector de asistencia automotriz; ya que la región es un centro de viajes en auge.

RSC

Santalucía lanza su Plan Corporativo de Sostenibilidad a cuatro años con diez objetivos

Santalucía tiene nuevo Plan Corporativo de Sostenibilidad 2021-2024 para impulsar el compromiso del grupo y la sostenibilidad financiera, social y medioambiental. En línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas, explica la compañía en un comunicado.

El nuevo Plan Corporativo de Sostenibilidad, el cual recoge la estrategia común para alcanzar los objetivos de sostenibilidad del Grupo Santalucía, está basado en tres pilares fundamentales: Materialidad, Gobierno y normativa y Transparencia.

El Plan persigue impactar en 10 objetivos clave; desde inversiones y productos financieros sostenibles hasta iniciativas para promover la reducción de emisiones o la igualdad de género en los puestos de dirección. Más en concreto, recoge el mantenimiento de un porcentaje de inversión con criterios ESG

de, al menos, un 50% de la cartera calificable este año, llegando al 60% en 2024; el incremento del número de personas que reciben ayuda a través de proyectos de impacto social; o la adhesión a organizaciones ESG y de reputación de marca, entre otros.

Además de estos objetivos corporativos, que permiten la concienciación sobre los impactos de cada una de las actividades productivas en los riesgos ambientales, sociales y de gobierno del grupo, el Plan pone el foco en la confección de productos sostenibles que responden a las necesidades y preferencias de los clientes.

Un ejemplo de esto son los Planes de Pensiones de Renta Variable Mixta Internacional gestionados por Santalucía y Unicorp Vida, que invierten en activos ESG y contribuyen a los ODS, explica el grupo asegurador a través de un comunicado.

Aseguradoras

El beneficio del seguro antes de impuestos mejora en el primer trimestre

El beneficio antes de impuestos registrado por el sector asegurador español en el primer trimestre del ejercicio mejoró hasta el 11,52% de las primas, según los datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea). Esto supone una mejora de 0,69 puntos porcentuales respecto al primer trimestre de 2021. El beneficio antes de impuestos crece, además, 0,20 pp con respecto al cierre de diciembre de 2021, cuando el sec-

tor registraba un beneficio antes de impuestos del 11,32% de las primas.

Por su parte, la rentabilidad sobre los recursos propios (ROE) del seguro español también mejora en los tres primeros meses del ejercicio, en concreto, 0,31 pp y se sitúa en el 3,25%. Al cierre de marzo, el ratio de Solvencia del sector español alcanzó el 243,2%.

Aseguradoras

Markel se adjudica el seguro de accidentes de Policía y Guardia Civil

Markel España ha sido seleccionada por haber realizado la mejor oferta en la convocatoria realizada por licitación pública para cubrir de forma colectiva los accidentes en acto de servicio de en el ámbito de las Direcciones Generales de la Policía y de la Guardia Civil. El objeto principal es garantizar los daños personales que puedan sufrir en acto de servicio los distintos colectivos de asegurados por los accidentes cubiertos por la póliza, dando cobertu-

ra a diversas garantías de fallecimiento e invalidez permanente para dichos empleados públicos, explica la compañía. La póliza cubrirá un total de 164.740 asegurados, compuesto por 88.420 guardias civiles y 76.320 policías nacionales. Conforme a los criterios de adjudicación, Markel ha obtenido la mayor valoración entre todas las ofertas presentadas. Con un total de 98,25 puntos sobre un máximo de cien, explica la compañía en un comunicado.

Nombramientos

José María Maté se incorpora a Allianz Seguros como director general

Después de una exitosa trayectoria profesional, durante la que ha sido una persona clave el desarrollo de No Vida de la compañía, Jaime de Argüelles deja sus responsabilidades actuales en Allianz Seguros y, a partir de ahora, dará apoyo a proyectos de la Región Ibero-Latam. Le sucede José María Maté como director general del Área de Automóviles & Particulares y Dirección Técnica P&C. También entra a formar parte del Comité de Dirección de la com-

pañía. José María Maté es licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, tiene un master en Estadística y Matemáticas por la misma institución y un Programa de Dirección General (PDG) por el IESE. Desde 2008 ha sido director del Área Técnica de Línea Directa, compañía en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional, y donde se responsabilizaba del desarrollo de productos, tarificación, suscripción y análisis.

Aseguradoras

Generali completa la compra de La Médicale a CA Assurances

El grupo asegurador italiano Generali ha completado la adquisición de La Médicale a Crédit Agricole Assurances (CA Assurances); así como la compra a Predica de la cartera de cobertura de fallecimiento comercializada y gestionada por La Médicale tras todas las aprobaciones necesarias de las autoridades reguladoras y de competencia pertinentes.

Esta adquisición se enmarca en la estrategia de Ge-

nerali de reforzar su distribución a través de agentes y consolidar su posición en el mercado de profesionales mediante la adquisición de una red específica de profesionales sanitarios independientes, explica el grupo asegurador en un comunicado.

Mediobanca Banca di Credito Finanziario y Zaoui & Co actuaron como asesores financieros en la operación; y Herbert Smith Freehills como asesor legal.

Alex Katz: la alta sociedad neoyorkina protagoniza el verano del museo Thyssen

A sus 94 años todavía no ha soltado los pinceles; los emplea con la tenacidad y constancia que le apartaron de las sucesivas modas artísticas del siglo XX.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Alex Katz (Nueva York, 1927) mantiene su estilo aparentemente simple, inspirado en su entorno y la vida diaria. Denostado por el canon pictórico en infinidad de ocasiones, el artista de Brooklyn jamás se ha dejado influir por las presiones ni las críticas negativas respecto a su obra. Al contrario, ha permanecido fiel a sus principios y a un imaginario personal: el retrato y un paisajismo muy peculiar cercano a la abstracción, aunque sin caer en ella.

Siete décadas lleva Katz -desde principio de los años 50 del siglo pasado- cultivando el retrato y casi tres capturando en sus lienzos el lenguaje de la naturaleza. A base de trazos espontáneos y dinámicos, sus paisajes contrastan con la precisión casi fotográfica de sus retratos en los que la figura se muestra separada del fondo, sin referencias, objetos o fuentes de luz. Eso sí, en ambos géneros defiende un intenso cromatismo y los espacios bidimensionales.

Hasta el 11 de septiembre, el Museo Thyssen-Bornemisza de Madrid exhibe la primera retrospectiva en España dedicada a Alex Katz. La exposición, comisariada por Guillermo Solana, cuenta con el apoyo del propio artista y su estudio. Reúne cuarenta óleos de

gran formato, acompañados de algunos estudios, que permiten analizar los temas habituales del pintor norteamericano: retratos en solitario, duplicados y de grupo, alternados con flores y paisajes de colores vivos sobre fondos planos.

No resulta sencillo condensar una carrera tan larga y prolífica en tan solo cuarenta piezas. Sin embargo, el museo ha logrado reunir obras clave de cada una de las seis décadas en las que no ha cesado de pintar el lado más refinado de la sociedad norteamericana. La muestra incluye la obra *Green Table* (1996), una mesa de madera sobre la que se presentan 17 cabezas pintadas -*cutouts*-, práctica que empezó a desarrollar en 1959 y que otorga a su pintura cierta tridimensionalidad.

Los lienzos expuestos destacan los rasgos más característicos del lenguaje del pintor: la sutilidad, la elegancia y la armonía empleadas para resaltar un gesto (una sonrisa), una pose corporal, los sonidos de la naturaleza o el movimiento de las ramas de un árbol. También puede percibirse en ellos las diferentes influencias recibidas a lo largo de su trayectoria -el cine, el pop, los carteles publicitarios- que él ha sabido refundir en una estética independiente.

Solo los grandes formatos y ciertos trazos recuerdan al expresionismo abstracto predominante cuando Katz apostó por la figuración que tampoco quiso vincular a la corriente pop ni al minimalismo. Tampoco se ciñe exclusivamente a los fondos planos. En *The Cocktail Party* (1965), las figuras (once de sus amigos compartiendo una velada en su loft) se sitúan sobre un espacio realista, muy al estilo de los franceses del XIX, que refleja el entorno sociocultural neoyorkino de aquella década. A través de la ventana se aprecia la noche urbana, las ventanas iluminadas de la ciudad, el ambiente exterior.

El imaginario de Katz se puede ver en el Museo Thyssen.



‘Bye-Bye’ oficina

Como jefe me encantaría que todos regresáramos a la oficina con normalidad.

Elena Fernández. CEO de N-Acción. Foto: iStock

Me comentan que prefieren teletrabajar: se organizan mejor, evitan traslados (gastos tiempo y gasolina) y además nos han demostrado que los rendimientos no bajan, etc. Por primera vez he sentido que las cosas tras la pandemia han cambiado. No son lo mismo y esas ganas que yo tenía de volver, de encontrarme con ellos, de bajar a conversar con un café, no son correspondidas. Me ha dolido un poco, la verdad. Hay que tomarse las cosas profesionalmente, pero llegan estos comentarios y ¿por qué será que me afectan personalmente?

Es como sentir rechazo a mi persona, a la de todos los compañeros que están deseando volver a verse. Me siento bastante frustrado y no sé si voy a poder dirigir bien esta situación para que el barco llegue a buen puerto. Cansado ya de tirar de algo que daba por hecho, pero que por lo visto, no estaba tan resuelto. Hoy me senté a escucharlo.

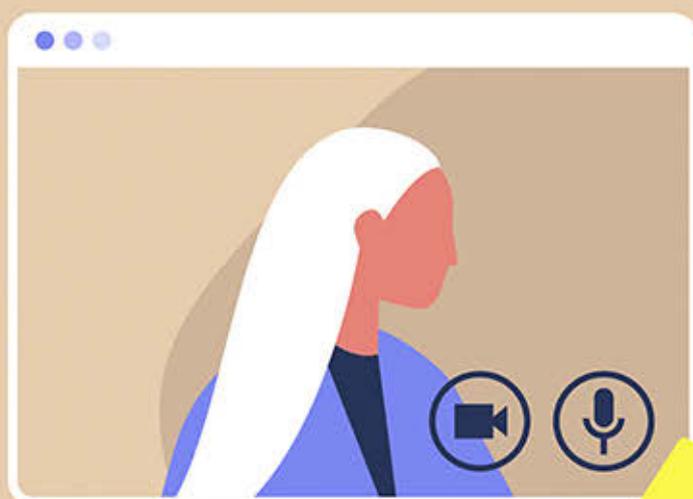
Me doy cuenta de que hay que tomar decisiones y justo desde el enfado no las quiero tomar. Dejaré este texto escrito ahora para revisarlo mañana, que con el alba se ven mejor las cosas.

Sí, sin duda al releerlo con el café me doy cuenta de que me he enfadado porque he sentido una pérdida de poder. Ya nos dijeron en el curso de Inteligencia Emocional que es una de las fuentes de enfado. Yo habitualmente solo sentía enfado por las injusticias, pero esto no me había pasado tanto..., así que, ¡a aprender toca!

Como mi *coach* me diría, la pregunta me ayudará... Así que, ahora me haré algunas: ¿qué información trae tu enfado para ti? ¿Qué crees que quiere decirte este enfado? ¿Qué crees que los demás miembros de tu equipo sienten? ¿Qué te gustaría conseguir? ¿Qué puedes hacer tú para cambiar esta situación? ¿Qué cambio necesitas pedir a los demás?

Preciso un rato conmigo (como casi siempre que me enfado) para que como el agua agitada, me vaya calmando y teniendo más visión. A veces un líder no sabe mirar dentro y salpica al resto de personas con dudas y malas formas solo porque no llega la calma y la firmeza.

Desde mi proceso de *coaching* aprendí a mirar a los demás, lo que necesitan los demás y que también podamos negociar cómo hacer que el objetivo de la empresa y el suyo puedan convivir lo más cercanos posible. Conseguir todos lo que deseamos, aunque a veces tengamos que decir adiós a lo que creíamos que con firmeza nos iba a unir, descubriendo que más abajo puede haber un hilo de compromiso que no habíamos valorado todos suficientemente.



La conciencia social de las empresas, clave para captar talento

La conciencia social de las empresas no solo es valorada por los clientes, sino por la plantilla y los candidatos. Sostenibilidad, equidad, comunicación y digitalización generan valores positivos dentro y fuera de la empresa.

D.F.T. Foto: iStock

A menudo hemos puesto en valor la importancia para las empresas de realizar una adecuada política de responsabilidad social corporativa, pues contribuye a mejorar el entorno, desarrollar iniciativas que repercutan positivamente en la sociedad y construir una relación profesional sana y equitativa con la plantilla que repercute en un mejor rendimiento. También mejora la imagen de marca, contribuyendo a que el cliente asocie a la firma a conceptos positivos y valore más la labor que desempeña.

Esa buena impresión también la pueden tener los candidatos a incorporarse a una empresa, pues los potenciales empleados del futuro suelen tener una mayor motivación en incorporarse a un proyecto que cuida la RSC. Sobre todo en lo que corresponde a conciencia social, concepto que ha ganado protagonismo en los últimos años y se antoja importante a la hora de atraer talento o mantener el que se tiene.

¿Cuáles son estos factores que valoran cada vez más los trabajadores de las empresas y los candidatos a incorporarse a ellas? La tecnológica especializada en formación, selección de talento y digitalización The Valley apunta estas cuatro claves:

- Sostenibilidad: cada vez existe una mayor conciencia medioambiental, y eso se traslada al mundo de la empresa. Reducción de costes, reciclaje, reutilización, mejora de los modelos de producción, apro-

vechamiento adecuado del material y minimización de la contaminación son conceptos importantes en los que cada compañía puede trabajar y avanzar.

- Equidad y buen ambiente de trabajo: también es fundamental crear una cultura de empresa que genere un buen ambiente laboral y demuestre un trato equitativo, igualitario y justo a sus trabajadores, ayudando a una mejor conciliación entre la vida personal y profesional y potenciando el trabajo en equipo y la mejor coordinación posible entre la plantilla.

- Comunicación: no solo es importante cuidar los conceptos anteriores, sino también ser capaz de hacer llegar esa labor a la gente mediante una eficaz estrategia de marketing y comunicación que resalte los valores de la empresa basándose en hechos reales, no en humo. Para ello la marca debe tener la capacidad de ser transparente y ofrecer (hasta donde pueda y quiera, claro está) la información que se le pueda requerir.

- Innovación y digitalización: la tecnología cada vez más avanzada, usada de manera eficaz, puede permitir acelerar los procesos e implementar la eficiencia, la rapidez y la productividad, ofreciendo innumerables posibilidades.



Cómo lucir un bonito bronceado sin dejarse la piel

Es tiempo de ocio, de sol y calor, de terraceo y ropa ligera, de deporte al aire libre y de descubrir nuevas rutas. Es verano y apetece 'tostarse' en las playas, en las montañas. Incluso en las piscinas si no hay otra opción. Y está genial. Pero...

Ana M. Serrano. Foto: eE

Los pros son los de siempre: el sol es una fuente de vitamina D, de energía y vitalidad si no se cometen excesos. Porque el sol y sus inevitables radiaciones pueden dañar la barrera natural de la piel. La exposición solar prolongada no sólo favorece la formación de las odiosas arrugas, también ocasiona problemas dermatológicos graves.

Piel bronceada, piel protegida

Las células de la piel contienen moléculas rodeadas por electrones que se pierden por la radiación. Así que cuando los rayitos solares chocan con las moléculas, éstas comienzan a pelear entre ellas: se empujan, se pican, se roban electrones. Lejos de lograr el equilibrio que pretenden, la refriega conduce a lo contrario, a la oxidación y la asfixia celular.

Los refuerzos antioxidantes están diseñados para contrarrestar los efectos del proceso descrito. Pueden tomarse vía oral o vía tópica. Los complementos orales potencian la producción de melanina al tiempo que protegen la piel de la fotorradiación. Los tratamientos SPF son de sobra conocidos.

Un apunte. Lo último en dermatología son los productos pre-SPF. Se trata de potenciadores concentrados formulados con nutrientes más eficaces. Parecen sueros, pero no. Son mucho más intensos y amplifican

el efecto de cualquier otro protector añadido. Así es, por ejemplo, el *Copper PCA Peptides* de Medik8.

Autobronceadores e iluminadores corporales

Iluminadores y autobronceadores son los mejores aliados para lucir una piel radiante y bronceada de forma saludable. Son la alternativa perfecta a los rayos UVA y al moreno causado por oxidación. Además de adaptarse al tono deseado, pueden utilizarse durante todo el año.

En cuanto a la duración del morenito artificial, hay que tener en cuenta el ciclo de renovación natural de la piel: entre tres y cuatro días. Por tanto, se debe aplicar el autobronceador dos o tres veces a la semana. Los iluminadores y bronceadores instantáneos se aplican en el momento. Es ideal el tono que proporciona la *BB Fluid Body Shine* de Amelia Cosmetics. Sube el tono de la piel creando un bronceado instantáneo, natural y sublime. Ojo. La mayoría carecen de protector solar. Por eso, al igual que antes de aplicar cualquier autobronceador se aconseja exfoliar la piel para crear una base suave y uniforme, después resulta imprescindible aplicar pantallas con el SPF adecuado en cada caso.



Sana, rica y con sabor español: así es la senda 'gourmet' del verano de 2022

Conocer España a través de sus platos, descubrir ingredientes y emprender el camino 'gourmet' del verano 2022. El chef Eduardo Gutiérrez enseña a preparar en casa platos ligeros y saludables.

Ana M. Serrano. Foto: eE

Protagonizan este recorrido gastronómico productos locales, procedentes de cultivos sostenibles y libres de tóxicos, o de animales criados con todas las garantías de bienestar y protección medioambiental.

Comenzando por Labarce (Cantabria), los propietarios de Granja Cudaña basan su producto en la tradición, la honestidad y el compromiso con el *Cow Confort*: el confort de la vaca. Varias generaciones de esta ganadería familiar dedicada a la producción láctea avalan su calidad. ¿Ejemplo? Su queso láctico elaborado con leche de vaca pasteurizada, cuajo y fermentos lácticos, libre de conservantes, colorantes e ingredientes OGM es rico en calcio y bajo en sal. Su textura cremosa e intensa pero suave sabor lo convierten en el ingrediente perfecto para postres y bocaditos salados.

Hacia el interior, también en tierras norteñas, se encuentra el Monte Teleno. Un paraje mágico que ya los romanos veneraban en honor a su dios Mars Tilenus. El Agua del Teleno, de mineralización muy débil (residuo seco de 26 mg/l, inferior al establecido por ley de 50 mg/l) resulta perfecta para la preparación de biberones y comidas de bebés, deportistas, ancianos o personas con problemas del riñón.

De la comarca de La Vera llega el único pimentón rojo del mundo con Denominación de Origen Protegida. ¿Por qué? Por el terreno de cultivo cuyo microclima favorece el desarrollo de la planta. Por la recolección manual de variedades autóctonas autorizadas por el Consejo Regulador. Por el proceso tradicional de secado al humo sólo con leña procedente de la poda de roble y encina de la dehesa. Por la molienda en molinos de piedra de esmeril para preservar su característico tono bermejo.

De Murcia, y fruto de la investigación avalada por el CSIC, procede una variedad de brócoli exquisita por su sabor, brillante por su color y extraordinaria por sus superpoderes nutricionales. Redi, el brócoli morado fluorescente. Su tono púrpura es el culpable de sus niveles de actividad antioxidante superiores a las variedades verdes convencionales.

Andalucía. De Jaén, el aceite. La cooperativa El Al-



El pimentón rojo de La Vera tiene su propia Denominación de Origen.

cázar produce el AOVE Olibaeza Premium Picual, ganador de numerosos premios nacionales e internacionales. Destaca por su complejidad aromática y equilibrio en boca con notas herbáceas y frutales. ¿El secreto? La cosecha temprana del fruto. Y de Huelva, el manjar de las sirenas. También conocida

Un recorrido por la geografía española a través de los mejores productos gastronómicos

como espárrago de mar, la salicornia es una planta autóctona que sólo crece en las marismas sureñas. Marshfoods, desarrolla su cultivo, el primero con certificación ecológica europea. Por su delicado sabor a mar y su deliciosa textura carnosa es un producto cada vez más demandado en alta cocina.