Seguros

elEconomista
Revista mensual
10 de enero de 2019 | Nº 64

CINCO TENDENCIAS PARA REVOLUCIONAR EL SEGURO EN 2019

La alianza con las 'insurtech' y la transformación de las compañías mejorarán la atención al asegurado | P8

Descubra las ventajas de confiar en un corredor de seguros | P12

Todo lo que necesita saber para conducir en el extranjero | P18

Ramón Larramendi
Explorador del Ártico
"Convivimos con la última generación de cazadores esquimales" | P22

4. ¿Sabía qué...?
Más de 4.000 años de apuestas por el futuro
El seguro ha acompañado el desarrollo de la sociedad desde los primeros albores de la historia

14. Salud
Lo que Muface significa para sus afiliados
Este organismo presta servicios asistenciales y de salud hoy en día a 1,5 millones de funcionarios

22. Con pasión
Ramón Larramendi, explorador del Ártico
"Tuvimos el privilegio de convivir con la última generación de cazadores esquimales"

26. Empresas
El seguro recupera su peso en la CEOE
Pilar GonzÁlez de Frutos, presidenta de Unespa, recupera la vicepresidencia de la patronal

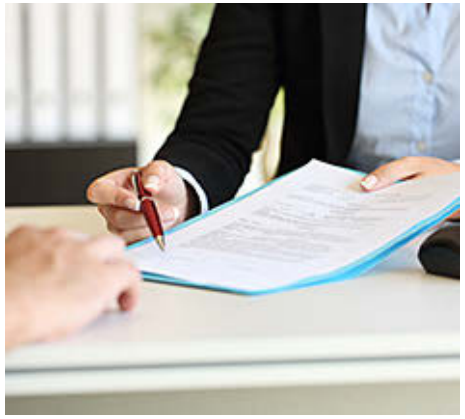
Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Diseño: Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega
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)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende (concha.aliende@segurostv.es)

Reportaje
Cinco tendencias para transformar el seguro en 2019
Las 'insurtech' y las nuevas tecnologías se alían con las compañías 'tradicionales' para mejorar la relación con el cliente

08

Consejos útiles
Ventajas de confiar en un corredor de seguros
Son una de las figuras menos conocidas del sector asegurador, pero contar con ellos puede evitar más de un disgusto



12

18

Motor
Todo lo que necesita saber para conducir en el extranjero
Si uno de sus propósitos de año nuevo es viajar más y quiere hacerlo en coche, aquí tiene todos los requisitos

20

Pensiones
Cómo invertir mejor calculando la pensión
Mantener el nivel de vida tras la jubilación es posible si sabemos de antemano a cuánto ascenderá la prestación pública

Microseguros, seguros paramétricos o pólizas de pago por uso; son solo algunos de los ejemplos de lo que el sector asegurador puede hacer gracias al desarrollo tecnológico y a la colaboración con 'startups' de innovación abierta e 'insurtechs'

@eESeguros

La disrupción que está por llegar en la atención al cliente

Puede que ya esté cansado de oír hablar -y leer- sobre la innovación y las nuevas tecnologías que van a revolucionarlo todo. Pero lo sentimos, a lo largo de 2019 lo seguirá viendo en todas partes. La digitalización ya está siendo considerada el mayor cambio para la sociedad desde la invención de la máquina de vapor en el siglo XIX. Los datos son el nuevo vapor, la materia prima sobre la que los diferentes sectores de actividad se moverán en los próximos años. Incuso, se convertirán en un sector en sí mismos. Todo confluirá alrededor del dato. Los humanos nos reduciremos a información. Somos la huella que dejamos en la red. A partir de ese rastro, las empresas tienen la capacidad de ofrecernos los productos y servicios que de verdad necesitamos en cada momento. Más personalizados y en el momento oportuno. Hacia ese objetivo confluye también el sector asegurador, que debe aliarse con las compañías tecnológicas para no perder el tren del conocimiento del cliente. Esa será la verdadera transformación del seguro: convertirse en aliados de sus asegurados, en verdaderos asistentes personales de sus familias, dispuestos a solucionar los problemas, ya sean imprevistos o siniestros, que vayan surgiendo en cada etapa de la vida. Ese es el reto. Y en colaboración con las empresas *insurtech*, los expertos estiman que podrán lograrlo, impulsando de un vez por todas la atención al asegurado. En el primer número de 2019 de *elEconomista Seguros* exploramos las principales tendencias que en el año que ahora empieza serán predominantes en la industria del seguro; pero también echamos la vista atrás y aprovechamos nuestra sección *¿Sabía qué…?* para ofrecerle a partir de ahora pinceladas de la historia del seguro, que acompaña al desarrollo económico de la sociedad desde hace más de 4.000 años. No nos olvidamos de nuestras secciones habituales, en las que encontrarán contenidos útiles sobre salud, responsabilidad social corporativa o interesantes entrevistas. Este número les invitamos a conocer a Ramón Larramendi, explorador del Ártico, inventor del trineo de viento y uno de los pocos afortunados que ha podido conocer a fondo la cultura de la última generación de cazadores tradicionales esquimales. Y como no todo es trabajar, les invitamos a conocer otro tipo de turismo en nuestra sección *Ocio* y a descubrir los nuevos móviles que nos conquistarán en 2019 y a recuperarse de los excesos de las fiestas navideñas. Feliz Año Nuevo.

ISTOCK

MÁS DE 4.000 AÑOS DE APUESTAS POR EL FUTURO

El seguro tiene su origen más de 4.000 años atrás, en Babilonia. O incluso antes. La transferencia de los riesgos y la mutualización de las desgracias han acompañado al hombre en su evolución a lo largo de la historia hasta convertirse en uno de los sectores imprescindibles para el desarrollo de la sociedad

V. M. Z.

Si piensa que el seguro es un contrato moderno, una invención con apenas un par de siglos, no puede estar más equivocado. El seguro, al igual que el riesgo, ha acompañado al hombre desde el principio de los tiempos. O al menos desde que existe constancia histórica. Ya en la antigua Babilonia, hace más de 4.000 años, el Código de Hammurabi -la legislación por el que se regía la civilización que ocupaba las fértiles tierras entre los ríos Éufrates y Tigris- incluía 282 cláusulas dedicadas al *préstamo a la gruesa ventura*, un tipo de seguro marítimo que también incorporaba un crédito. Gracias a éste, un mercader recibía el dinero para financiar el viaje de un barco. Si naufragaba, no tenía que pagar el préstamo, si el barco llegaba a puerto, debía pagar el capital y los intereses. En esa misma época, los comerciantes chinos compartían el riesgo de las expediciones distribuyendo sus mercancías en distintos barcos de la flota. Así, si uno de los navíos naufragaba, las pérdidas se repartían entre todos.

Años más tarde, fueron las civilizaciones latinas las que sentaron las bases de la industria moderna del seguro. La palabra póliza, con la que se define el contrato firmado entre una compañía de seguros y el asegurado, tiene su origen en la voz latina *policeor*, que significa promesa y es una de las bases, aún hoy, del seguro: el compromiso de la aseguradora de cumplir la promesa establecida en el contrato, ya sea una indemnización o la reparación del daño.

Pero sigamos con la historia. En la Edad Media, las sociedades continuaron su desarrollo social y económico sustentado en el apoyo mutuo. En esta época es cuando surgen las primeras mutualidades para ayudar a los pares a hacer frente a las desgracias que más afectaban a la unidad familiar, como la muerte del cabeza de familia. Este modelo de seguro se dio fundamentalmente en el norte de Europa alrededor del siglo XVI y es el germen de algunas de las compañías de seguros y reaseguros más relevantes de hoy.

El seguro tal y como lo conocemos surgió en Londres en 1687. Edward Lloyd abrió una cafetería cerca de los muelles del puerto de la city, un local acogedor en el que se reunían marinos y comerciantes para oír los principales cotilleos sobre el devenir de las embarcaciones comerciales y de guerra. Muchos de ellos se dedicaban a apostaban sobre la buena o mala ventura de las travesías. Lloyd creó una red de información de puertos extranjeros y todo lo que pudiera afectar a la navegación, que recogía en un boletín periódico, el Lloyd's list. Poco a poco, las apuestas sobre el futuro de los barcos se fueron transformando en verdaderos contratos de seguro respaldados por varios suscriptores -literalmente, *los abajo firmantes*-. Ocho décadas después, un grupo de aseguradoras crearon, en el mismo local, la sociedad que aún hoy es el mercado de seguros más famoso del mundo, Lloyd's.

Unión Alcoyana, una compañía con más de 140 años de historia

Pocas compañías de seguros de todo el mundo pueden presumir de haber cumplido más de cien años de trayectoria. Una de esas aseguradoras es Unión Alcoyana. Fundada en 1877 en Alcoy, Alicante, ha superado los 142 años de vida centrada en la protección de la vida y el patrimonio de sus asegurados. La compañía que preside Ana María Mataix ofrece un amplio abanico de soluciones aseguradoras para particulares y empresas, entre ellas, el seguro de decesos que desarrolla junto al Grupo Preventiva. Desde su fundación, la compañía se ha propuesto ser percibida como una entidad "transparente, cercana y adaptada a las necesidades del cliente; con una clara vocación de asesoramiento y servicio, tanto al cliente como al mediador, a los que respondemos siempre donde y cuando nos necesitan".

Año de fundación:
1877
Sede social:
Calle Gonzalo Barrachina, 4. Alcoy (Alicante)
Número de empleados totales:
107 empleados (al cierre de 2017)
Distribución por género:
Mujeres: 38 (35,5 por ciento)
Hombres: 69 (65,5 por ciento)
Distribución en puestos directivos y mandos intermedios:
Mujeres: 10 por ciento
Hombres: 90 por ciento

Enrique Jorge Rico Albert

Incorporaciones a la plantilla en 2018 (o último año disponible):
Cuatro incorporaciones en 2018
Ramos en los que opera:
Decesos, Multirriesgos, Empresas, Responsabilidad Social, Accidentes, Embarcaciones, Incendios, Autos, Caza
Volumen de primas:
46,8 millones de euros al cierre de 2017, según datos de Icea
Cuota de mercado:
0,07 por ciento al cierre de 2017, según datos de Icea
Número de oficinas:
Ocho oficinas propias en Alicante, Valencia, Castellón, Denia, Cartagena, Cocentaina y Alcoy
Página web:
https://www.unionalcoyana.com
Prefiles en redes sociales:
Facebook: https://www.facebook.com/UnionAlcoyana
Linkedin: https://www.linkedin.com/company/la-union-alcoyana-s.a./
Youtube:
https://www.youtube.com/user/UnionAlcoyanaSeguros
Canales de venta:
Sucursales de la entidad y red de corredores de seguros
Contacto (clientes):
En el teléfono gratuito 800 888 888
Director general:
Enrique Jorge Rico Albert

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

SANTALUCÍA CONSOLIDA SU NEGOCIO EN MÉXICO

La compañía ha llegado a un acuerdo con Aeternitas Memorial para comenzar a desarrollar una red de servicios funerarios en el país azteca

REDACCIÓN

El Grupo Santalucía entra en el negocio funerario de México mediante la adquisición de una participación significativa de Aeternitas Memorial, como primer paso para desarrollar allí una red de prestación de servicios funerarios. El accionariado de esta sociedad lo completan varios socios locales, explica la compañía en un comunicado. La alianza ha sido establecida a través de Santalucía Desarrollo Internacional, plataforma del grupo asegurador para canalizar e impulsar su estrategia internacional. Adicionalmente, se han establecido las bases de un acuerdo marco que permita una senda de crecimiento orgánico en el país, señalan.

Las principales operaciones de Aeternitas Memorial se centran en la comercialización de planes de previsión y servicios funerarios, tanto de cremación como de inhumación, así como venta de nichos. El edificio insignia de la compañía es un tanatorio situado en la ciudad de Puebla, concebido como centro integral de prestación funeraria completa. Además, el tanatorio ha recibido una mención honorífica en el XV Certamen Bienal de Arquitectura Mexicana 2018, obra de uno de los socios de la compañía, el arquitecto Carlos Balcázar. Con respecto a esta alianza, Andrés Romero, director general de Santalucía, ha señalado que "este es un nuevo paso para consolidar nuestra presencia en México, donde ya estamos presentes en el segmento de mayores a través de Ballesol".

EE

EE

OPERACIONES CORPORATIVAS

MUTUA CRECE EN GESTIÓN DE ACTIVOS

La compañía que preside Ignacio Garralda ha llegado a un acuerdo para adquirir el 30% de la gestora EDM

REDACCIÓN

Grupo Mutua y EDM han alcanzado un acuerdo por el que la compañía aseguradora adquirirá un 30 por ciento del capital de EDM, una de las principales gestoras independientes de España, con más de 3.700 millones de euros en activos bajo gestión y con oficinas en Barcelona, Madrid, Luxemburgo y Ciudad de México. La operación, que ya ha sido aprobada por los consejos de administración de ambas entidades y se estima que se materialice en el primer trimestre de 2019, una vez obtenidas las autorizaciones de los organismos competentes, contempla también la opción de que Mutua Madrileña pueda adquirir un 21 por ciento adicional a finales de 2019, llegando así hasta el 51 por ciento.

EDM es una de las principales boutiques de inversión independiente en España y cuenta con una importante penetración en Cataluña, donde mantiene una posición de liderazgo. La firma mantendrá su actual independencia en la gestión y asesoramiento patrimonial. En este sentido, Eusebio Díaz-Morera, presidente, y Antoni Estabanell, consejero delegado, continuarán al frente de la compañía. En esta operación ha sido clave que tanto Grupo Mutua como EDM comparten los mismos criterios de inversión, basados en el análisis fundamental de las compañías en las que invierten, la gestión conservadora y la visión a largo plazo, explica la compañía que preside Ignacio Garralda.

Grupo Mutua avanza así en uno de los objetivos de su Plan Estratégico 2018-2020: crecer en el negocio de la gestión y asesoramiento patrimonial y reforzar a Mutuactivos como gestora independiente.

Preventiva Seguros | SEGURO REINICIA

Si quieres **estar tranquilo** con tu hipoteca, este es tu seguro

Seguro REINICIA, es un seguro **revolucionario** y **novedoso** que te acompaña en uno de los momentos más importantes de tu vida para que, pase lo que pase, **puedas seguir avanzando.**

- Si en el futuro tuvieses dificultades puntuales para pagar la hipoteca, intentaremos negociar las condiciones con tu banco, para buscar una solución y que puedas continuar con los pagos.
- Si finalmente te fuese imposible pagar la hipoteca, entrega la casa y libérate de la deuda pendiente.
- Libera a los avalistas de preocupaciones.
- Nos hacemos cargo del alquiler de tu vivienda hasta 12 meses, si finalmente se produce el embargo de la vivienda.

Y ADEMAS...

Dispondrás de un servicio gratuito de revisión de las cláusulas abusivas de tu hipoteca.

CINCO TENDENCIAS QUE CAMBIARÁN LA INDUSTRIA **DEL SEGURO EN 2019**

La irrupción de las 'insurtech', la posibilidad de diseñar productos más completos y personalizados y la transformación de las compañías tradicionales para mejorar la experiencia del cliente son algunas de las tendencias que marcarán la actividad aseguradora en el año que acabamos de estrenar

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Bienvenidos a 2019, el año que *Blade Runner* retrataba de forma apocalíptica, con androides prácticamente indistinguibles de los seres humanos que deciden rebelarse contra su creador. La película, dirigida por Ridley Scott en 1982, que protagonizan Harrison Ford y Rutger Hauer describe las peores consecuencias de un uso inadecuado de la tecnología y que en nada se parece a las oportunidades que ofrecen las innovaciones tecnológicas que el sector asegurador se ha propuesto utilizar para mejorar de forma exponencial su relación con el cliente. De acuerdo con las predicciones avanzadas por Mapfre a finales del pasado ejercicio, los próximos 12 meses estarán marcados por la colaboración entre el seguro tradicional y la tecnología. Esta simbiosis se plasma en el sector de las *insurtech*. Estas empresas no son una novedad, acompañan a las llamadas aseguradoras tradicionales desde hace algunos años, pero la industria aseguradora es cada vez más consciente de las bondades de trabajar de forma conjunta con ellas.

En España, más de 150 empresas *insurtech* colaboran de alguna manera con el sector asegurador, ya sea agilizando procesos internos de las compañías o ayudándolas a obtener rendimiento de la ingente cantidad de datos que tienen de sus clientes, a los que en 2019 podrán ofrecer pólizas cada vez más completas y personalizadas. Ahí tienen la primera tendencia. El Observatorio Insurtech de Sngular y Cálculo, presentado recientemente, ahonda en esta tendencia al afirmar que la colaboración con startups de innovación abierta ayuda al seguro a ofrecer nuevos productos y servicios Entre estas novedades estarán los microseguros sencillos y personalizables,

ISTOCK

seguros de pago por uso, nuevos productos para la jubilación, ciberseguros y pólizas para las necesidades de la economía colaborativa.

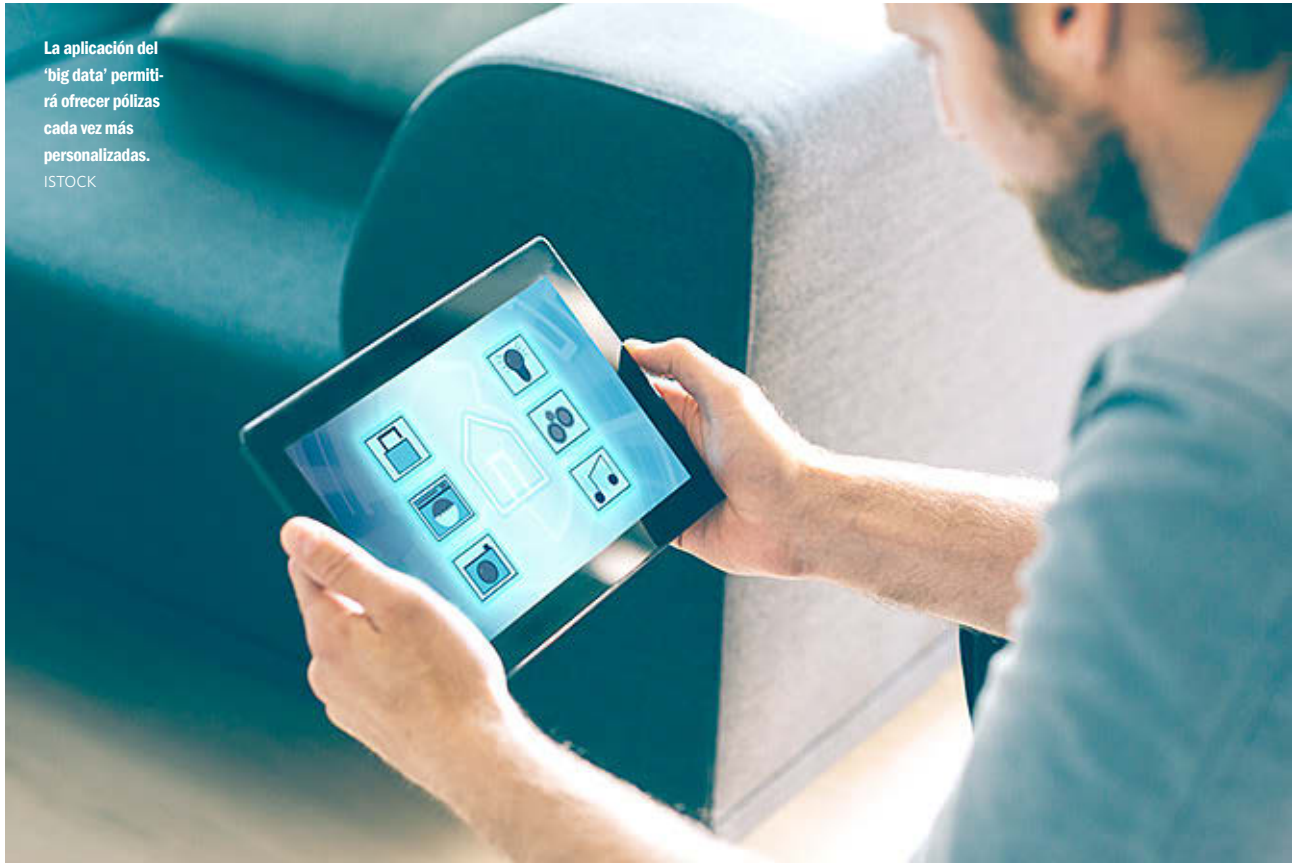
La segunda tendencia va ligada a la transformación del sector asegurador hacia modelos más ágiles y accesibles. Puede considerarse una tendencia transversal, pues de alguna forma va ligada a todas las novedades que los expertos prevén para el ejercicio que acabamos de estrenar. El objetivo de este nuevo ecosistema es lograr de una vez por todas la tan ansiada omnicanalidad, que no es otra cosa que ofrecer al cliente la posibilidad de comunicarse con la compañía y hacer transacciones completas desde cualquier canal de contacto, ya sea un agente o corredor de seguros, la web, el correo electrónico y, por qué no, aplicaciones de mensajería instantánea como WhatsApp o Telegram. Los chatbots y asistentes virtuales jugarán un papel determinante en este campo.

De los 'GAFA' a los 'FAANG'

La competencia de los gigantes tecnológicos y otros nuevos competidores parece menos amenazante cuando las aseguradoras se rodean de insurtech. Así lo considera el primer informe mundial sobre *insurtech* (*World Insurtech Report*), elaborado por Capgemini y Efma. A Google, Amazon, Facebook y Apple se unen las plataformas de vídeo como Netflix. Todas ellas tienen en común el uso del big data para conocer los deseos de sus clientes antes de que ellos mismos los sepan. El seguro no descarta que en un futuro no muy lejano se comercialicen pólizas a través de ellos. "La nueva competencia va a obligar a las aseguradoras tradicionales a ser ágiles e innovadoras. La colaboración con la insurtech que mejor se adapte a sus características facilitará el trayecto hasta la mejor posición posible en medio del estado disruptivo del sector", señala Vincent Bastid, secretario general de Efma.

Dicho y hecho, Mapfre ha sido la primera en firmar un acuerdo con Amazon para abrir la primera oficina virtual en el marketplace del gigante del comercio electrónico. El grupo asegurador que preside Antonio Huertas explora otros canales, como la *app* de compra-venta de productos Wallapop. Como ya decía un famoso spot de televisión de 1998, "o te mueves, o caducas".

Seguimos de la mano de la tecnología para conocer otra de las tendencias de 2019. Internet de las cosas, o los objetos conectados a internet, abren un nuevo abanico de posibilidades a las compañías con nuevos objetos que necesitan protección y aseguramiento. Sobre todo en la industria. Cada vez son más numerosas las herramientas industriales que se pueden conectar a la red o por bluetooth, con el riesgo cibernético que eso conlleva. Grúas, vehículos, cadenas de montaje lideradas por robots… sus propietarios se verán obligados a asegurarlos de forma vertiginosa y el sector, una vez más, se verá forzado a innovar para adaptarse a esta nueva necesidad.



La aplicación del 'big data' permitirá ofrecer pólizas cada vez más personalizadas. ISTOCK

150

En el mercado español hay más de 150 'insurtech' que colaboran con las compañías clásicas

Impulso de la atención al asegurado

Y la quinta tendencia, que de alguna forma engloba a las anteriores, es la mejora de la atención al asegurado. Ya es de sobra conocido por todos los sectores de la economía que el cliente ha evolucionado de forma exponencial en los últimos años gracias a internet y las redes sociales. Cada vez más informado, el cliente demanda agilidad, rapidez y sencillez a las empresas con las que se relaciona, a las que demanda experiencias más que productos o servicios. Y esto incluye al seguro. Las compañías trabajan para lograr mejorar los puntos de contacto con sus asegurados a través de cualquier canal y con las herramientas que el usuario precise.

UN SEGURO QUE LE ACOMPAÑA EN EL MOMENTO MÁS DIFÍCIL

El seguro de decesos 'Reale Contigo' ofrece asistencia familiar en los momentos más delicados y permite personalizar sus coberturas para satisfacer las necesidades de cada asegurado

REDACCIÓN

GETTY

El objetivo de un buen seguro de decesos es estar presente en los momentos más difíciles. El seguro de decesos es fundamental para cubrir todas las situaciones que se pueden dar en el momento de una defunción, recuerdan fuentes de Reale Seguros. Pero, ¿qué hay que tener en cuenta a la hora de contratar un seguro de decesos? La misión de este tipo de seguros es garantizar el capital necesario para hacer frente a los gastos de un sepelio, que en ciudades como Madrid supera los 4.000 euros de media. Además, como valor añadido, las compañías de seguros, como es el caso de Reale, introducen coberturas adicionales como hacerse cargo de los trámites burocráticos, gastos y ayuda psicológica para que la familia no tenga que preocuparse de ningún tipo de gestión y centrarse en lo que realmente importa. "Desde el primer momento de una defunción, toca hacer trámites. El seguro pondrá a tu disposición un servicio de asesoramiento legal, así como la gestión documental de certificado de defunción, últimas voluntades, testamento, declaración de herederos, pensiones, Seguridad Social, etc. En Reale sabemos lo engorrosos que pueden llegar a ser esto", explican los expertos de Reale.

La principal cobertura es el servicio fúnebre. "Es la principal cobertura a tener en cuenta, por la enorme cantidad de servicios que puede incluir: tanatorio, servicios religiosos, acondicionamientos sanitarios, ataúd, coronas, capilla ardiente, coche fúnebre, inhumación, incineración, esquela, lápida…", apuntan. El seguro también puede incluir la asistencia en viaje, desde atención médica por enfermedad o accidente, el envío de medicamentos, el desplazamiento de familiares o los intérpretes. Y la asistencia psicológica. "Afrontar el duelo es fundamental para seguir adelante y por ello se debe considerar esta cobertura. El seguro pondrá a tu disposición un equipo de psicólogos preparados para prestar la terapia correspondiente", sostienen.

'Reale Contigo' se adapta a sus necesidades

Reale Seguros ha lanzado recientemente Reale Contigo, un seguro de decesos que permite a los asegurados personalizar sus coberturas y garantías a través de diferentes paquetes de servicios de libre contratación: Pack Salud, Pack Legal Total y Pack Asistencia. Según explica la compañía, Reale Contigo incorpora una completa gama de servicios, que cubren todas las posibles situaciones y necesidades que rodean al fallecimiento, desde el asesoramiento telefónico en materia sucesoria y testamentaria, hasta la tramitación vía administrativa de la obtención de certificados de defunción, o la asistencia psicológica ante el duelo, entre otros.

El nuevo producto está dirigido a personas o familias que deseen contar con un profesional que se ocupe de planificar y gestionar todo lo relacionado con el fallecimiento de las personas aseguradas, e incorpora opciones de contratación, a través de dos modalidades: básica y completa. Ambas modalidades incluyen las garantías obligatorias de decesos, asistencia en viaje, traslados internacionales y asistencia a personas, además de servicios que complementan y dan valor añadido al producto como el asesoramiento telefónico en materia sucesoria y testamentaria, asistencia psicológica telefónica y orientación al duelo y gestoría documental, que se ocupa de la tramitación ante las administraciones de los documentos oficiales relacionados con un fallecimiento, como el certificado de defunción o la obtención del certificado del Registro de Actos de Últimas Voluntades y, en su caso, copia del último testamento otorgado, entre otros. Además de estos servicios, la compañía ofrece el Servicio de Orientación y Ayuda a la Dependencia, de manera exclusiva para la modalidad completa. Con este servicio, a través de una llamada telefónica, el asegurado recibe asesoramiento sobre todo lo relacionado con el cuidado de un familiar dependiente, desde residencias, centros de día, atención domiciliaria, tramitación de posibles ayudas ante la correspondiente comunidad autónoma, etc.

Para complementar ambas modalidades, Reale Seguros ha creado unos packs de servicios de libre contratación que permiten personalizar la póliza según las necesidades de cada cliente. El Pack Salud incluye servicios de salud, segunda opinión médica internacional, línea médica telefónica 24 horas y acceso a servicios de bienestar y salud. El Pack Legal Total incluye la elaboración del testamento vital, testamento hereditario y el borrado de vida digital; y el Pack Asistencia dispone de servicios presenciales de atención y ayuda psicológica y asistencia familiar en convalecencia post hospitalaria.

“Reale Contigo es la solución de Reale Seguros que acompaña al cliente en los momentos difíciles, ofreciendo un servicio de alta calidad, a una tarifa muy competitiva y con el que refuerza y completa su gama de Seguros Personales”, concluye la aseguradora, cuyo objetivo es evitar a la familia, con una simple llamada telefónica, todas las gestiones y gastos que conlleva la prestación de un servicio fúnebre y facilitar a los herederos legales, cuantas gestiones sean necesarias para proceder a la partición de herencias, trámites de pensiones, baja en seguridad social etc. que se hacen imprescindibles en ese momento, señala la compañía.

El seguro de decesos crece un 4% en 2017

El mercado español de seguros de decesos registró un crecimiento de su volumen de negocio del 4 por ciento en 2017, de acuerdo con los datos del sector recogidos por Unespa. En total, el 44 por ciento de la población española tiene contratado una póliza de decesos o asistencia familiar, que se encarga de garantizar el capital necesario para hacer frente a los gastos del sepelio.

El pasado ejercicio, el sector asegurador se hizo cargo del entierro de 255.934 personas. Es decir, el 60 por ciento de los fallecidos en el país. Esta es una de las conclusiones que se desprenden del Informe Estamos Seguros 2017 elaborado por la aptronal del sector asegurador. La mayoría de las inhumaciones (un total de 187.477) se produjo en la misma localidad donde ocurrió el fallecimiento. En 67.941 casos, un 27 por ciento del total, fue preciso trasladar el cadáver de una población a otra dentro del territorio nacional. Asimismo, hubo 516 personas que perecieron en el extranjero, de acuerdo con los datos del informe. Las provincias donde este producto de seguros tiene una mayor presencia son Cádiz (86por ciento de la población asegurada), Ávila (84 por ciento), Badajoz (78 por ciento), Ciudad Real (73 por ciento) y Huelva (72 por ciento). Además, los índices de suscripción más altos de este producto se dan pasados los 45 años.

Imagen de la sede central de Reale Seguros en Madrid. EE

CINCO VENTAJAS DE CONFIAR EN UN CORREDOR DE SEGUROS

Los profesionales independientes de la mediación aseguradora ofrecen asesoramiento y trato personalizado a los asegurados, ayudándoles a gestionar mejor los riesgos tanto a particulares como a empresas

V. M. Z.

La confianza es fundamental en cualquier actividad económica y es la fuerza que mueve al sector asegurador. En una época en la que las nuevas tecnologías van sustituyendo poco a poco el contacto humano en las relaciones comerciales, el sector asegurador mantiene su apuesta por la comercialización de sus productos y servicios a través de sus redes de agentes y comerciales de seguros.

Esta apuesta por la mediación profesional y cualificada no choca con la transformación digital que están acometiendo la mayor parte de las compañías de seguros que operan en el mercado español. Compañías como Generali o AXA han reiterado su apuesta por dotar a sus redes de agentes y corredores de seguros de herramientas digitales que les permitan prestar un servicio integral a sus clientes, sumando las ventajas que ofrecen internet y los dispositivos móviles

ISTOCK

-agilidad en la contratación de pólizas, rapidez en las gestiones y control en tiempo real de las operaciones y la tramitación de las incidencias, entre otras-, con el valor añadido que supone contar con un profesional de confianza.

En España, de acuerdo con el registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, hay un total de 78.156 mediadores de seguros, de los que 5.175 son corredores de seguros -personas físicas y jurídicas-. El resto se reparten entre agentes, exclusivos y vinculados, corredores de reaseguro y operadores de bancaseguros.

Los corredores de seguros suponen más del 6 por ciento de los profesionales de la mediación en el mercado español, pero su labor aún es desconocida para una parte de la sociedad española. Para impulsar la figura de los corredores de seguros, la correduría Addares, miembro de la red E2K, ha elaborado una infografía en la que explica las cinco principales ventajas que tienen los asegurados que contratan sus seguros a través de uno de estos profesionales independientes.

Asesoramiento personalizado

La principal característica de estos profesionales es la independencia. Esto permite al asegurado disponer de una amplia oferta de soluciones aseguradoras que mejor se adapten a sus necesidades. La Ley de Distribución de Seguros, que ahora se encuentra en trámite parlamentario para su renovación, obliga a los corredores a ofrecer a los asegurados al menos tres opciones de diferentes compañías de seguros. Los agentes, exclusivos o vinculados, solo pueden ofrecer los productos de la compañía con la que trabajan.

Además, la oferta de los corredores está ligada a un asesoramiento personal previo. El profesional está al lado de su cliente en una relación que en muchos casos se mantiene durante años. La relación de confianza es fundamental a la hora de proteger los bienes más preciados de una familia o una empresa, lo que permite a estos profesionales defender los intereses de los clientes frente a posibles conflictos con las compañías en caso de siniestro, que es donde corredor y compañía se juegan la confianza del asegurado.

Principales ventajas de trabajar con un corredor de seguros

Corredor de seguros

Somos los únicos profesionales independientes del sector de los seguros

Te ofrecemos asesoramiento personalizado, estamos junto a ti

Ante todo, defendemos tus intereses

Vigilamos las garantías y coberturas que mejor se adaptan a tus necesidades

A tu lado en los siniestros desde la tramitación hasta la resolución final

Otros distribuidores

	AGENTE DE SEGUROS EXCLUSIVO	BANCA/SEGUROS	LÍNEAS DIRECTAS
	Solo pueden vender los productos de una aseguradora y bajo las instrucciones y responsabilidad de ésta	Sólo pueden vender los productos de una aseguradora y bajo las instrucciones y responsabilidad de ésta	Es un simple canal de venta, y existe una vinculación estrecha con la entidad aseguradora
	Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente	Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente	Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente
	No puede ofrecer asesoramiento objetivo, sólo dispone del producto de una única entidad aseguradora	En la mayoría de los casos no existe asesoramiento, pues su interés principal es la operación financiera	No prestan atención personal directa. astienden exclusivamente por teléfono o internet
	No puede analizar otros productos, solo dispone de los de una única entidad aseguradora	Son especialistas en productos bancarios y no lo son en seguros	Sus mono-productos no siempre se adaptarán a las necesidades del asegurado
	Tramitan siniestros. pueden darse conflictos de interés con la aseguradora a la hora de defender al cliente	Tramitan los siniestros a través de centros de atención telefónica, no asesoran en caso de conflicto	Tramitan los siniestros a través de centros de atención telefónica y no asesoran en caso de conflicto

Fuente: Addares y E2K.

elEconomista

Más protección para los asegurados

La futura Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, que se encuentra ya en sus últimos trámites parlamentarios, es fruto de la transposición a la legislación española de la Directiva europea de Distribución. Su objetivo es aumentar la transparencia y la protección del consumidor de seguros. Entre sus principales novedades está la obligación de que los mediadores de seguros entreguen a los clientes un documento con la información principal del producto antes de su contratación. Además, a los corredores de seguros se les exigirá que mantengan cuentas separadas para evitar que se repitan posibles fraudes en el cobro de las primas.

La nueva norma regula, además, las diferentes figuras de la mediación aseguradora, como las compañías de seguros -a los que se incluye por primera vez como distribuidor de seguros-, los agentes vinculados y exclusivos, los operadores de bancaseguros, los distribuidores complementarios, como las gestorías o las agencias de viajes, que no tienen como actividad principal la comercialización de seguros, e incluye a los comparadores de seguros, figura que hasta ahora no estaba incluida dentro de los mediadores y contaba con una regulación propia.

EE

LO QUE MUFACE SIGNIFICA PARA 1,5 MILLONES DE FUNCIONARIOS

La Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado (Muface) cuenta con 1.750 millones de euros de presupuesto y presta servicio a cerca de un millón y medio de personas, poniendo a su disposición numerosas prestaciones sanitarias, farmacéuticas y sociales

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Si hiciéramos una encuesta seguramente muchos de los encuestados desconocerían qué es Muface, una entidad no demasiado conocida que sin embargo cumple una función esencial: prestar servicio a cerca de un millón y medio de personas en España. Muface es el acrónimo de Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado, un organismo público que se encarga de prestar asistencia sanitaria y social al colectivo de personas adscritas. Lleva ya en vigencia más de 40 años, pues se creó merced a la Ley 29/1975 con el fin de gestionar el sistema de mutualismo administrativo de este colectivo profesional. Esa reforma sirvió para unificar todas las mutualidades en una sola con la meta de acabar con las desigualdades y proporcionar una cobertura a todos los funcionarios.

Su objetivo, por lo tanto, viene claramente definido en la página web del organismo, (www.muface.es): “asegurar al colectivo de mutualistas el acceso a las prestaciones sanitarias y farmacéuticas en las mismas condiciones que el resto del Sistema Nacional de Salud, así como facilitarles un amplio abanico de prestaciones sociales y económicas con la finalidad de satisfacer sus necesidades”.

Por lo tanto, Muface proporciona al colectivo de los funcionarios del Estado un amplio conjunto de garantías, con una doble vertiente: por un lado las prestaciones sanitarias y farmacéuticas y por otro las sociales. Estas últimas incluyen el subsidio por incapacidad temporal, las indemnizaciones por lesiones permanentes no invalidantes, los capitales económicas por gran invalidez o subsidios por riesgos durante las etapas del embarazo o la lactancia.

Esta mutualidad opera de manera autónoma, aunque depende del Ministerio de Política Territorial y función Pública, colabora con numerosas aseguradoras concertadas y se coordina con el resto del Sistema Nacional de Salud. En ella se integra, además, la gestión del Plan de Pensiones de la Administración General del Estado.

Vamos ahora con las cifras, unos números que nos pueden dar una medida de su dimensión y relevancia. La Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado cuenta con un presupuesto de 1.750 millones de euros (2018) y dispone de un amplio personal -en ella trabajan cerca de 850 personas-. Cuenta, además de con los servicios centrales, con 52 direcciones provinciales y varias oficinas delegadas de atención al colectivo.

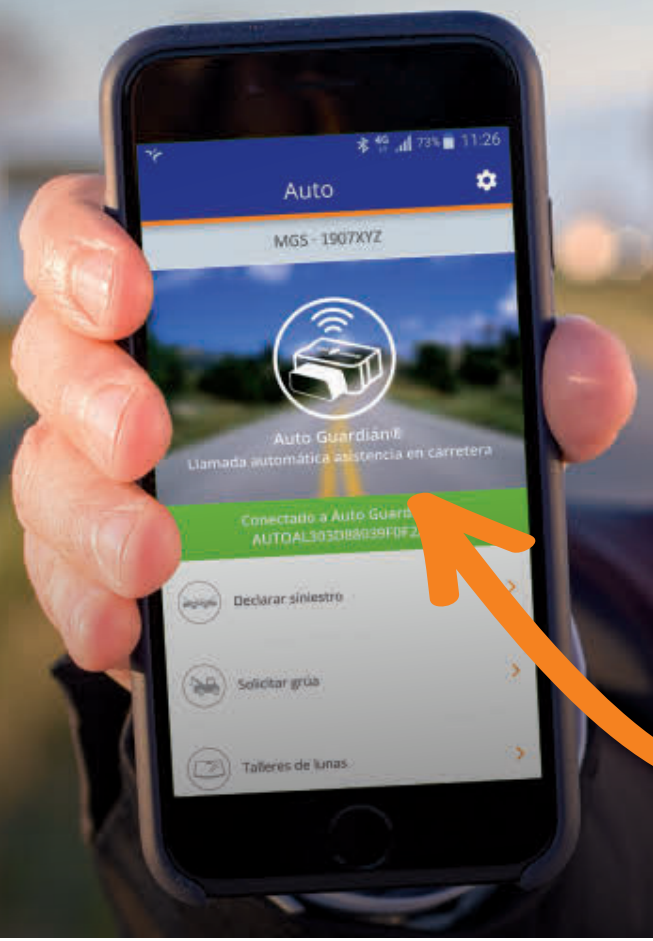
Sus objetivos de futuro pasan, como los casi cualquier entidad pública y privada, por su adaptación al nuevo entorno digital. En ese trabajo Muface ha renovado recientemente su página web, una medida que forma parte de un plan de impulso que pretende modernizar la institución y en el que la mutualidad se encuentra ahora inmersa.

MGS Seguros

PRESENTA

AUTO GUARDIÁN®

¡GRATIS! Con tu seguro de AUTOMÓVIL



Un sistema que avisa por ti en caso de accidente

¡aunque tú no puedas!

Consulta con un mediador de MGS o entra en

www.mgs.es

J. VALEIRO

MUTUA MADRILEÑA SE REFUERZA **EN GESTIÓN DE ACTIVOS**

La aseguradora cerró en 2018 dos importantes operaciones: la compra del 50,01% de la división de banca privada de Alantra y la adquisición del 30% de la gestora EDM

EL ECONOMISTA

El Grupo Mutua avanza con éxito en uno de los objetivos de su Plan Estratégico 2018-2020: crecer en el negocio de la gestión y asesoramiento patrimonial y reforzar a Mutuactivos como la primera gestora independiente de fondos de inversión de España. Para ello, cerró 2018 con dos importantes operaciones, la adquisición del 50,01 por ciento de Alantra Wealth Management, la división de banca privada de Alantra, y la toma del 30 por ciento de la gestora independiente EDM. Ambas compras refuerzan la estrategia de diversificación geográfica, de canales y productos de Grupo

Mutua en el ámbito del asesoramiento financiero.

En concreto, la adquisición de Alantra permite a Mutua y a Mutuactivos entrar en un segmento de negocio, como es el de la banca privada, en el que no estaba presente hasta ahora y que complementa segmentos en los que Mutuactivos ya operaba como son los de *retail*, clientes institucionales y asesoramiento patrimonial.

Mutua ha elegido a Alantra Wealth Management para entrar en banca privada por la profesionalidad de su equipo gestor y los excelentes resultados que han obtenido durante los últimos años, contribuyendo a desarrollar la actividad de asesoramiento a grandes patrimonios con una propuesta de valor basada en plataforma abierta.

Las ventajas derivadas de esta operación permitirán desarrollar un proyecto dentro del negocio de gestión de activos y asesoramiento de grandes patrimonios, con una propuesta de valor diferencial gracias a la calidad en la gestión y en un momento en el que el sector se enfrenta a grandes desafíos regulatorios y tecnológicos. El proyecto aunará la solvencia, solidez financiera y capacidades de gestión comercial, tecnológica, de riesgos y de *asset allocation* o asignación de activos de Grupo Mutua y de su filial Mutuactivos, con más de 6.600 millones de euros bajo gestión, así como su impulso a las estrategias de crecimiento y expansión.

Además, el equipo de Alantra Wealth es uno de los de mayor experiencia y tradición en el mercado español en el asesoramiento de grandes patrimonios. En él se apoyará Mutua para impulsar su crecimiento en banca privada con la apertura de nuevas oficinas, el refuerzo de sus recursos humanos y tecnológicos y sus capacidades para afrontar los nuevos retos regulatorios. Alantra es, en definitiva, una entidad de referencia en banca de inversión y gestión de activos alternativos.

Según Ignacio Garralda, presidente de Grupo Mutua, "esta operación de compra es de especial interés para nosotros porque nos permite entrar en un segmento de negocio, como es el de la banca privada, en la que no estábamos presentes. Es una oportunidad que encaja con la estrategia de crecimiento de Grupo Mutua para los próximos años, que contemplan reforzar la presencia de Mutuactivos e impulsar su negocio de asesoramiento financiero y patrimonial".

Refuerzo en Cataluña

Por otro lado, Grupo Mutua ha adquirido un 30 por ciento del capital de EDM, una de las principales gestoras independientes de España, con más de 3.700 millones de euros en activos bajo gestión y con oficinas en Barcelona, Madrid, Luxemburgo y Ciudad de México. La operación contempla también la opción de que Mutua Madrileña pueda adquirir un 21 por ciento adicional a finales de 2019, llegando así hasta el 51 por ciento.

EDM es una de las principales boutiques de inversión independiente en España y cuenta con una importante penetración en Cataluña, donde mantiene una posición de liderazgo. La firma mantendrá su actual independencia en la gestión y asesoramiento patrimonial. En este sentido, Eusebio Díaz-Morera -como presidente- y Antoni Estabanell -como consejero delegado- continuarán al frente de la compañía.

En esta operación ha sido clave que tanto Grupo Mutua como EDM comparten los mismos criterios de inversión, basados en el análisis fundamental de las compañías en las que invierten, la gestión conservadora y la visión a largo plazo.

Mutuafondo España, fondo líder en 2018

La gestión de calidad de Mutuactivos se pone de manifiesto, un año más, en el comportamiento destacado de sus productos de inversión. En 2018, Mutuafondo España fue el fondo líder en su categoría, renta variable española. Lanzado en febrero de 2009, coincidiendo con una etapa de elevada volatilidad bursátil, los gestores de Mutuactivos consideraron que se trataba de un momento idóneo para comenzar a crear una cartera de renta variable española con vistas al medio-largo plazo. Desde su lanzamiento -hace casi una década-, el fondo presenta una rentabilidad anualizada cercana al 10%.

Mutuafondo España es un fondo de renta variable española que se define por su gestión dinámica y su política de inversión centrada en la diversificación, el control estricto del riesgo y la búsqueda continua de oportunidades de inversión en el mercado.

EE

EE

TODO LO QUE NECESITA SABER PARA CONDUCIR EN EL EXTRANJERO

Uno de los principales propósitos de año nuevo es viajar más. Si además quiere hacerlo por carretera, debe tener en cuenta algunas cosas importantes antes de iniciar el viaje

ANTONIO FAJARDO

Llegamos a 2019 con mucha energía, aunque personalmente sigo echando de menos esos coches voladores que se suponía que tendríamos en el futuro. Aun así, afrontaremos el año con las mejores intenciones y con nuestra lista de buenos deseos y objetivos a cumplir. Y seguro que, para muchos de ustedes, uno de esos deseos es viajar más, explorar más.

En algunos casos, los que más hayan viajado, quizá busquen una manera de ver sitios más alejados de las zonas turísticas -donde muchas veces el transporte público no llega o tarda muchísimo- y en otros casos, quizá prefieran la comodidad de moverse en coche en un país extranjero. En algunos casos, como es el viajar a Estados Unidos, el coche se hace indispensable y debemos tener preparado el carnet internacional, un trámite muy sencillo que nos permitirá conducir en casi todos los países del mundo.

De todas formas, lo primero es saber dónde vamos a querer conducir. Si es dentro de Europa no tendremos que realizar ningún trámite -afortunadamente-, ya que nuestro carné de conducir está homologado para toda la zona común. Sin embargo, si salimos de esta zona, lo normal es que sea necesario el carné internacional, un documento de papel de tamaño parecido al pasaporte, donde se detallan nuestros datos en distintos idiomas -español, alemán, inglés, francés, italiano, portugués, árabe y ruso-, que tiene validez para un año desde la fecha de expedición, y que solo se puede solicitar en España -en el caso de que tenga carné de conducir español-.

La solicitud del carné internacional es algo muy sencillo y que se puede hacer en una sola visita a la Dirección General de Tráfico (DGT) mediante una cita previa. Tan solo necesitamos una fotografía tamaño 32 x 26 mm, el carné de conducir español en vigor o una fotocopia del mismo, un documento para identificarnos -DNI, NIE o Pasaporte-, rellenar un formulario -que se puede descargar *online* y rellenar con antelación- y pagar unas tasas de 10,30 euros vía Internet, o ese mismo día mediante tarjeta o en efectivo. Incluso si no podemos ir nosotros personalmente, podemos hacer una autorización y que

Para conducir en países como EEUU necesita tener el carné internacional. ISTOCK

otra persona haga el trámite por nosotros, por lo que como podéis ver, obtener el carné internacional es muy sencillo.

Una vez que tenemos el carné, estamos preparados para poder conducir en el extranjero. Es importante remarcar que, el carné internacional por sí solo no tiene ninguna validez, y que siempre debemos llevar tanto el carné español como el internacional. Estos documentos nos los podrán pedir tanto a la hora de alquilar un coche como si nos para la policía. Es posible que, tras hacer esta gestión y llevarlo encima durante todo el viaje, no se lo pidan ninguna vez, y que con solo enseñar el carné español haya bastado para hacer todos los papeleos necesarios. Muchas veces las personas que hacen esas gestiones han visto miles de carnés ya y se fían de que les está dando uno válido, pero recuerden que, a nivel legal, el permiso de conducir español no tiene ninguna validez fuera de la Unión Europea.

Lo siguiente será recopilar información de cómo se conduce en ese país. Quizá lo más fácil sea comprobar si se conduce por la izquierda o por la derecha. Seguramente si no hemos circulado nunca por la izquierda nos asuste esta idea, pero les aseguro que una vez que estás dentro del tráfico es muy fácil hacerlo correctamente. En el caso de Asia hay bastantes países que conducen así y, aunque las razones por las que algunos lo hacen así varían, el caso es que alrededor de un tercio de la población mundial conduce por la izquierda. En general este modo de llevar un vehículo no tiene muchas diferencias con conducir por la derecha. Si acaso, mi experiencia personal es que siempre pongo el limpiaparabrisas en vez del intermitente, ya que estos van rotados -en España van a la izquierda del volante, en Japón van a la derecha salvo en algunos modelos europeos-.

Pero ese no es el único punto a tener en cuenta. Otro que creo que a muchos les podrá intimidar es el hecho de que muchos países conducen transmisiones automáticas, algo que en España se está haciendo bastante habitual, pero que no lo ha sido hasta hace poco tiempo. Mucha gente sigue teniendo cierto respeto al coche automático y aunque les aseguro que es infinitamente más fácil de conducir que un vehículo manual, si las cajas de cambio automáticas les asustan, este es otro punto que deberían confirmar antes de viajar.

Otros puntos importantes son si en los lugares donde vamos a conducir se puede aparcar en la calle o no y qué medios de pago aceptan tanto en los parquímetros como en los aparcamientos.

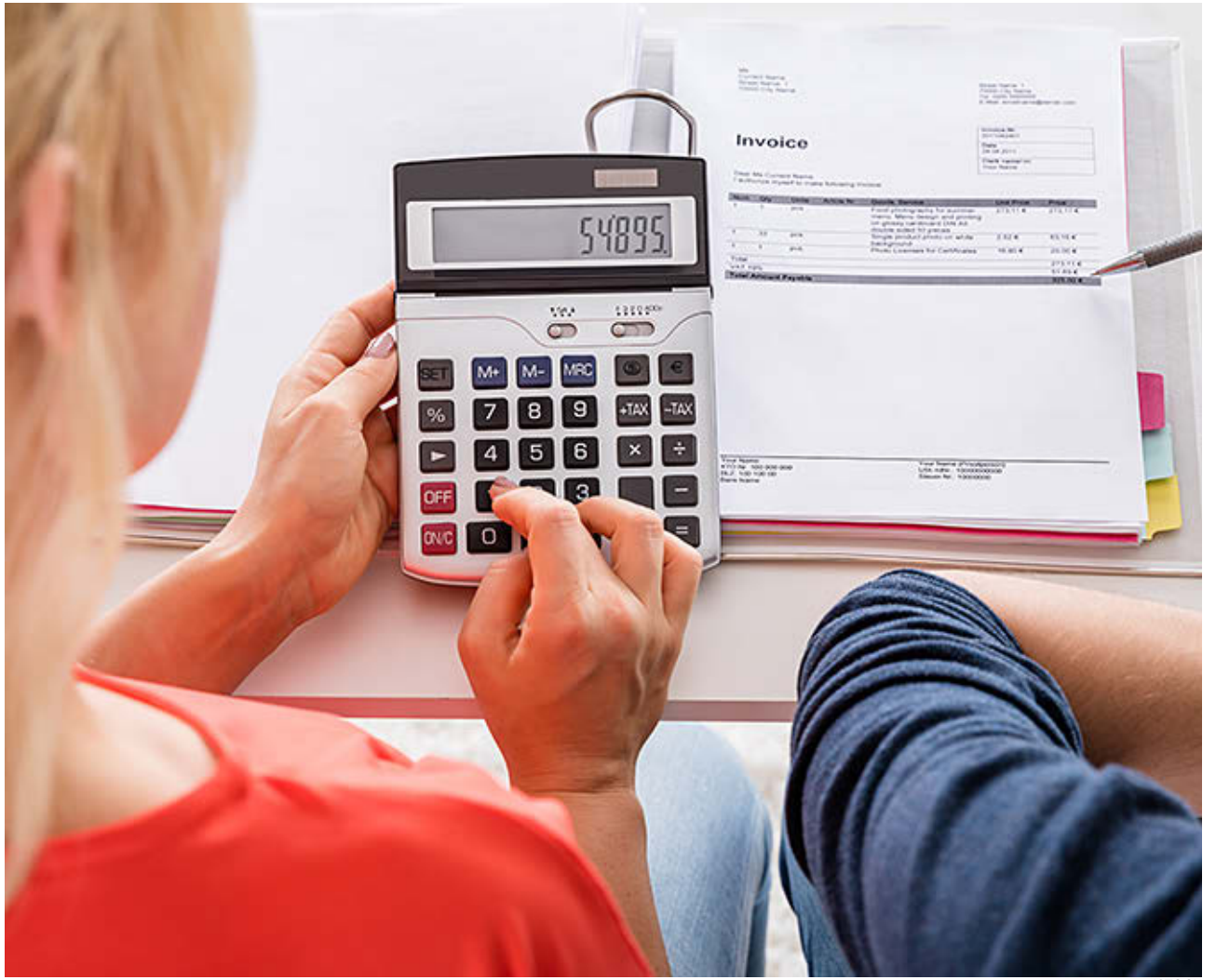
Además, si vamos a viajar entre ciudades también debemos saber si hay peajes o no, y cómo pagarlos. Por ejemplo, en Japón todas las autopistas son de peaje. En ellos existen puestos para pagar en efectivo, pero todos los coches de alquiler tienen para introducir una tarjeta de telepeaje -llamada ETC-, que también se puede alquilar junto al coche. Sin embargo, en las ciudades, la mayoría de los aparcamientos solo aceptan efectivo o tarjetas monedero, aunque poco a poco se va añadiendo la función de pagar con tarjeta.

Hora punta en Singapur. ISTOCK

El permiso de conducir español no tiene validez fuera de la UE, es necesario el carné internacional

Mi consejo es que, si quieren conducir en el extranjero y es la primera vez que lo hacen, opten por hacerlo en un país donde no sea especialmente difícil. Conducir en países como India es todo un reto… más que nada porque las normas de tráfico no se respetan. Otros países como Estados Unidos o Japón se lo pondrán mucho más fácil y lo podrán disfrutar más.

Como extra, os recomiendo encarecidamente que, si alquilan un vehículo, contraten una buena cobertura de accidentes y comprueben si su seguro de automóvil u hogar tienen alguna cobertura para el extranjero, y, en cualquier caso, tengan internet en su dispositivo móvil para poder comunicarse y poder usar un navegador para moverse por la ciudad que quiere descubrir. Pero, sobre todo, les deseo un feliz y seguro 2019.



ISTOCK

CÓMO INVERTIR MEJOR CALCULANDO LA PENSIÓN

Conocer con la antelación suficiente el importe de la futura pensión de jubilación es una de las claves para poder planificar el ahorro a largo plazo que cada trabajador necesita para disfrutar de una buena calidad de vida tras dejar la vida laboral activa

V. M. Z.

Una de las principales reivindicaciones de la industria aseguradora en los últimos años es la que se refiere al envío a los contribuyentes del famoso *sobre naranja*. No se alarme, no es más que información detallada sobre el importe que percibirán los trabajadores mayores de 50 años en su futura pensión de jubilación. Esa información, que el Ministerio de Trabajo y la Seguridad Social se comprometieron a facilitar hace ya unos cuantos años, nunca llegó a enviarse. Por razones electorales o de cualquier otra índole, eso da igual.

El caso es que tanto el sector público como el privado coinciden al afirmar que conocer el importe de la futura pensión pública de jubilación ayudaría a los españoles a preparar su futuro y que, de acuerdo con las tablas de longevidad, se compone de al menos veinte años más de vida tras dejar de trabajar a los 65 años -o la edad legal correspondiente en cada momento-. Pero para poder disfrutar plenamente de la ya denominada cuarta edad, los españoles deberían saber si la prestación a la que van a acceder después de cerca de 30 años de cotización en su carrera laboral es suficiente para poder mantener su calidad de vida.

La Seguridad Social afirma en su portal que “el sistema español de Seguridad Social concibe la jubilación como una decisión personal y voluntaria del trabajador. Por esta razón, es necesario que toda persona que se acerca a la edad ordinaria de jubilación disponga de los suficientes elementos de juicio que le permitan adoptar la decisión más acertada en su tránsito hacia la jubilación”. Y eso solo es posible con información. A la espera de que algún gobierno -independientemente de su signo político- decida ser transparente y enviar el manido sobre naranja, existen varias opciones para que el trabajador pueda calcular su futura pensión. Una de estas herramientas la proporciona la propia Seguridad Social.

La calculadora del sector público

La sede electrónica de la Seguridad Social ofrece en el apartado *Autocálculo de la pensión de jubilación* una herramienta con la que los cotizantes del sistema pueden descubrir cuánto cobrará -aproximadamente- cuando culmine su carrera laboral. Para ello, la aplicación determinará el importe de la pensión con los datos que el usuario introduzca: edad, fecha teórica de jubilación, periodos cotizados y bases de cotización. La Seguridad Social advierte antes de comenzar el cálculo de que “el resultado obtenido no genera derechos, ni expectativas de derechos, ni obligaciones en materia de

seguridad social". El resultado final dependerá siempre de la legislación vigente en el momento de la jubilación real.

Esta aplicación tiene en cuenta las reglas de cálculo establecidas en el artículo 5 del Real Decreto-ley 11/2013, de 2 de agosto, para la protección de los trabajadores a tiempo parcial, y trabaja con todas las modalidades de retiro, excepto la Jubilación Parcial. También detecta las condiciones en las que es de aplicación la legislación anterior y realiza el cálculo correspondiente, explica el organismo.

Esta herramienta es útil cuando a los trabajadores les restan cuatro o cinco años para su jubilación, justo aquellos que ya no cuentan con el margen suficiente para complementar, si es preciso, su pensión pública.

Otras opciones de cálculo

Para aquellos trabajadores más jóvenes, que aún tienen tiempo para desarrollar su carrera laboral y de cotización, existen otras opciones, como las calculadoras de aportaciones a planes de pensiones u otras herramientas de ahorro a largo plazo. BBVA cuenta con una aplicación que permite al usuario conocer qué aportaciones debería hacer a su plan de pensiones para poder mantener su nivel de ingresos una vez jubilado.

Para ello se necesita introducir la edad, el salario bruto anual, los años cotizados a la Seguridad Social y el ahorro ya depositado en el plan de pensiones. La entidad financiera que preside Francisco González señala que "este simulador es muy útil para planificar las aportaciones de los planes de pensiones y disfrutar de un buen futuro, pudiendo seleccionar entre diferentes productos adaptados a cada perfil y a cada horizonte temporal de jubilación".

La herramienta también permite conocer el ahorro fiscal obtenido por las aportaciones. Y hace una estimación del nivel de ingresos que el trabajador disfrutará cuando llegue su jubilación, fruto de la suma de la pensión pública más una renta vitalicia o una renta financiera estimada del ahorro acumulado en su plan de pensiones o EPSV.

Otra entidad que cuenta con una herramienta para calcular la pensión futura es el Instituto Santalucía. En su web dispone de una calculadora que permite conocer la aportación que se debe realizar para obtener la prestación deseada en el momento de la jubilación, así como conocer los porcentajes de cobertura de la Seguridad Social, de las aportaciones previstas y de las recomendadas para mantener el nivel de ingresos en el futuro. La herramienta online de Instituto Santalucía ofrece la posibilidad de recalcular de forma automática toda la información, configurando los valores según las aportaciones anuales recomendadas y el poder adquisitivo deseado.

Planificar las necesidades financieras de la familia es clave para garantizar su futuro. ISTOCK

Diversas entidades y la Seguridad Social tienen herramientas para calcular el futuro importe de la pensión

Esta aplicación se complementa con una calculadora de seguros de vida que analiza las necesidades en materia de protección para conseguir la tranquilidad de la familia en caso de percance grave, "con el objetivo de poder asegurar y disfrutar del nivel de vida deseado". Esta aplicación permite conocer las aportaciones que se deben realizar para cubrir las necesidades de aseguramiento en caso de fallecimiento o invalidez, porque no todos los riesgos futuros se refieren a la pensión de jubilación.

Mantener una buena calidad de vida tras la jubilación depende de muchos factores, entre ellos, disponer de la tranquilidad financiera suficiente para poder afrontar con seguridad los últimos años de nuestra vida. El ahorro a largo plazo es esencial, pero también es necesario conocer la realidad de las pensiones públicas para poder reaccionar con el tiempo suficiente.

RAMÓN LARRAMENDI

Explorador del Ártico en plena misión científica

EE

ANITA CUFARI

Desde pequeño soñaba con los Polos. Hoy, además de cumplir hitos históricos en tierras heladas, dirige el proyecto de conservación de la cultura Inuit. Y mientras usted lee estas líneas, está conquistando suelo Antártico.

¿Cómo descubrió su pasión por los Polos?

Leyendo una enciclopedia de *Life* que tenía un apartado sobre el tema, cuando tenía 12 años. En mi casa no teníamos televisión, pero había una gran biblioteca. Y yo era muy lector, un libro me llevó a otro y un buen día me di cuenta de que esto era lo que realmente me apasionaba. Con 15 años, fui a escalar por la sierra de Guadalix. Y me atrapó ese mundo. A los 19 años surgió el primer reto de ir a la Sierra de Madrid y de ahí, la cosa fue a más: la travesía a través de los Pirineos, esquiando. Y luego Islandia.

¡El salto ya fue importante!

Sí, hice el viaje con dos amigos del colegio. El padre de uno de ellos trabajaba en una naviera del puerto de Reikiavik. Él nos consiguió, gratis, el pasaje en un buque mercante. Y, al regresar de esta aventura, participé en el concurso organizado por Nescafé *Tu aventura vale un millón*. Les escribí, me presenté y gané.

"No hay piedad, es muy duro. **Un error y te mueres"**

"Otros han desestimado **el conocimiento de los Inuit"**

¿Qué fue a buscar a Groenlandia?

Para ese entonces yo ya había leído mucho sobre Groenlandia y era un gran desafío. Ningún español lo había hecho y ¡fuimos la primera expedición española! Una gran aventura. Era tan impresionante, increíble y alucinante. Al regresar, en el aeropuerto estuvimos parados varios días. Conocimos a un danés muy simpático que nos dijo: si venís a mi casa, os invito el año que viene, para que conozcáis más el interior del país. ¡Ya teníamos un sitio donde caer! Y así empezó el enganche por esa tierra. Conocí más sobre su gente y su forma de ver la vida. La casa que nos dejó tenía un mapa de todo el Ártico. Nos dormíamos cada noche mirándolo y nos inspiró para recorrerlo.

Una aventura iba enganchando a la otra.

"Tuvimos el privilegio de convivir con la última generación de cazadores tradicionales esquimales"

Efectivamente. Al regresar, trabajamos la idea del Circumpolar de Groenlandia a Alaska. Y una vez que tuve claro el objetivo, me llevó más de tres años prepararme. Estudié, aprendí a hacer kayac, de todo.

¿Cómo es vivir a -40ºC? ¿Por qué le compensa?
No es tanto por el frío que haga. Estás helado, hecho polvo. No hay piedad. Es muy duro. Un error y te mueres. No hay vueltas. Es algo que sientes. No tiene sentido. Racionalmente es bastante absurdo todo. Es una pasión.

¿Qué le atrapó de ese paisaje tan uniforme?
Hay paisajes diferentes. Muchos de los viajes se hacen en un entorno espectacular, no siempre es la llanura blanca, que es más monótona.
Aunque tiene lo suyo. Después de esa primera expedición, todos los viajes que he hecho por las llanuras, han sido con el Trineo de Viento. La motivación está en el trineo, no tanto era volver a cruzar Groenlandia.

Ahora está inmerso en la expedición 'La Antártida Inexplorada' -al cierre de esta edición, Ramón se encuentra en la Antártida-.
El Trineo de Viento nace en esa gran expedición Circumpolar. Quería encontrar la manera de explorar la superficie de hielo con un vehículo sostenible, que cause el menor impacto posible. En un entorno en el que tienes tan pocos recursos, era algo que no se había resuelto nunca. Tenía la idea de crear como un barco de vela y evolucionó.

¿En esa expedición, convivió con los Inuits durante tres años?
Sí, la hicimos en trineo de perros, aprendiendo y entendiendo su modo de vida. Tuvimos el privilegio de convivir con la última generación de cazadores esquimales tradicionales de la historia. Aprendimos el idioma, sus técnicas de supervivencia y sus construcciones, especialmente la del trineo. La gran dificultad era lograr un vehículo que se pueda mover en un terreno así. En esa expedición, surgieron los railes en paralelo, creando una plataforma articulada de base que pueda sortear los desniveles del terreno. Algo muy diferente al planteamiento de diseño que se usaba.

¿Nadie había pensado en los nativos?
Digamos que otros han desestimado el conocimiento de los Inuits. Pero después de haber vivido innumerables aventuras en el Ártico, tenia muy clara la superioridad de su concepto respecto a los modelos de diseño tecnológico

EE

"Una vez tuve claro el objetivo, me llevó más de **tres años prepararme"**

"Tenía la idea de crear como un barco de vela **y el trineo evolucionó"**

"Racionalmente es bastante absurdo todo, **es una pasión"**

con fibra de carbono. Todo ha sido ensayo y error. Logramos cuatro travesías por Groenlandia que comprobaron que íbamos bien. Y en la expedición Transantártica 2005-2006 logramos atravesar el continente con un vehículo propulsado por energías renovables, por primera vez. Tuvimos muchísimas dificultados y el trineo quedó destrozado. Pero, que fuera tremendamente simple de reparar allí mismo, fue lo que nos permitió culminar con éxito.

El trineo con el que llegas a la Antártida es toda una estación científica.
Nada está dejado al azar. Hasta el 2005 todo era por aventura y exploración. A partir de entonces, necesitábamos diseñar un vehículo para un nuevo tipo de investigación, totalmente sostenible. El trineo evolucionó y, en 2016, logramos aumentar su capacidad de carga y su movilidad. Es importante ir y volver, pero también lograr hacer algún tipo de navegación circular. El viento no siempre va hacia donde quieres. Así llegamos al punto más alto de Groenlandia. Y en 2017 hicimos la primera expedición científica en el ártico.

¿Qué sueña para el trineo?
Que pueda convertirse en una plataforma científica real que reemplace a otras alternativas de ahora que son contaminantes. Sabemos que es posible. A día de hoy es el único medio de transporte en la Antártida que puede recorrer miles de kms. de forma ecológica. Pero es solo una de las ventajas. La simplicidad es clave.

¿Lo ha conseguido?
Materialmente es imposible hacer más. Puede que surjan otras alternativas. Pero este modelo es infinitamente económico y fiable. Al ser todo tan sencillo, es totalmente reparable in situ.

¿Y se puede vivir la aventura mientras tanto?
Por supuesto, esta vez tenemos los medios técnicos para compartir en redes y en el blog el día a día de la aventura. Hicimos una campaña de *crowfounding* que aún está activa y hacerlo público es nuestra manera de agradecer y hacer que te sientas parte de la expedición. Además, compartiremos los objetivos de investigación que se irán alcanzando.

Un relato apasionante de la conquista científica de la Antártida de Ramón Larramendi, que se puede seguir de cerca en la web de Tierras Polares y en la del Trineo del Viento.

LOS 'OTROS' DEPORTES DE INVIERNO

¿Es usted aficionado a los deportes de nieve pero busca una alternativa a los más tradicionales y populares? No se preocupe, no le faltarán opciones para divertirse y realizar ejercicio con las múltiples modalidades deportivas de esta temporada menos conocidas

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Si le gusta el deporte de invierno pero quiere ir más allá de las prácticas más populares -esquí, snowboard, patinaje sobre hielo, descenso en trineo, raquetas de nieve, esquí de fondo- debe saber que cuenta con muchas opciones más a su disposición. Eso sí, para practicar algunas especialmente técnicas y/o peligrosas -como es el caso del skeleton- tal vez se vea obligado a convertirse en profesional; el problema en otros casos será geográfico, pues muchos de estos deportes principalmente se realizan en lugares en los que el frío aprieta casi todo el año como Rusia, Canadá o los países nórdicos.

De igual modo, con al menos un par de meses de frío por delante, y por lo tanto de temporada invernal, hay un amplísimo abanico de deportes de invierno a su disposición, aunque no resulten muy conocidos para el gran público. Vamos a hacer un repaso de algunas de estas prácticas con las que puede, además de pasárselo muy bien, comenzar 2019 en una buena forma física.

■ **Skeleton:** empieza a hacerse raro incluirlo entre los desconocidos, especialmente cuando figuras como Ander Mirambel lo han dado a conocer en España hace ya unos cuantos años. Pero su práctica todavía es minoritaria respecto a la de otros deportes. Y es que no vale cualquiera para practicarlo: se precisan, además de una técnica bien trabajada, unos nervios de acero y amor por la adrenalina y las sensaciones fuertes. Desplazarse sobre un trineo plano boca abajo y de cabeza a velocidades que superan ampliamente los 100 kilómetros hora no es para timoratos. Para los que no tengan tanto espíritu aventurero, el bobsleigh, deporte ya más popular, es una opción vibrante también y menos arriesgada.

■ **Luge:** es otra modalidad de descenso en trineo, aunque en este caso el deportista se coloca boca arriba y con los pies por delante, lo que provoca que la impresión y el riesgo -dentro de lo que cabe- resulten menores. Eso sí, las velocidades son igualmente elevadas y es un deporte muy técnico. Aunque no es tan conocido, se inventó antes que el skeleton y el bobsleigh; de hecho se ideó a finales del siglo XIX, en 1883. Puede practicarse en modalidad individual o en pareja.

El Skeleton es cada vez más conocido gracias a Ander Mirambel. ISTOCK

■ **Curling:** relajemos las pulsaciones con un deporte mucho más tranquilo que, aunque aún minoritario, empieza a sonar un poco más en España. En países fríos como Canadá es prácticamente una religión. Se practica en una pista de hielo entre dos equipos de cuatro jugadores y su objetivo es deslizar unos bloques de piedra o metal lo más cerca posible de un blanco. Los compañeros del lanzador usan cepillos y escobas para pulir el hielo y aumentar o disminuir la velocidad del bloque, ajustando el lanzamiento lo mejor posible.

■ **Biatlón:** competición combinada que aúna la práctica de esquí de fondo con la de tiro al blanco con carabina. No es un deporte popular pero sí que cuenta con una larga trayectoria olímpica, puesto que se lleva practicando en los Juegos de Invierno desde 1960, en Squaw Valley (California, Estados Unidos).

■ **Blade running:** empezamos con los deportes raros de verdad. No piensen en la película (*Blade Runner*), sino en una modalidad que combina el parapente con el esquí tradicional y a la que también se llama speedrunning. Una auténtica locura de descenso en la que el deportista a ratos esquía y a ratos vuela ayudado por el paracaídas, integrando ambas experiencias en una sola.

■ **Ciclismo-esquí:** el nombre es tan clarificador que no necesita demasiada explicación. Se utilizan unas bicicletas especiales que no cuentan con ruedas, sino con unas planchas de esquí. Lo que queda ya es disfrutar montaña abajo sobre la nieve. Modalidad divertida para practicar descensos, bastante segura y relativamente sencilla. Quien haya realizado ciclismo, aunque no haya esquiado, no lo tendrá demasiado difícil para adaptarse a esta disciplina.

■ **Vela sobre hielo:** otra adaptación, en este caso del windsurf al medio invernal. El sistema es muy similar. Subidos a una especie de tabla, los deportistas deben manejar una vela de la mejor manera aprovechando la fuerza del viento, aunque en este caso la superficie sobre la que se deslizan es de hielo en lugar de agua.

■ **Submarinismo de alta montaña:** cambiamos de tercio radicalmente y pasamos al lado oscuro hablando de otra modalidad para los muy valientes. Se trata de hacer submarinismo en aguas gélidas, sumergiéndose bajo la capa de hielo de los lagos de montaña. La entrada y salida se realiza a través de un orificio abierto en el hielo. Pese a contar con el material adecuado para proteger nuestro cuerpo de las bajas temperaturas, da frío sólo de pensarlo. La oscuridad y la claustrofobia son los otros desafíos mentales a los que enfrentarse en esta aventura que, sin embargo, puede resultar apasionante.

Biatlón. ISTOCK

Skijöring. ISTOCK

■ **Broomball:** aunque el nombre no les suene de nada en realidad es un deporte de equipo muy similar al hockey sobre hielo, aunque sustituyendo el disco por una pelota y los *sticks* por escobas. En cada conjunto compiten seis jugadores, cinco de campo y un portero, y el objetivo es marcar más goles que el oponente. Originario de Canada, se practica en países tan diversos como Estados Unidos, Japón y Australia.

■ **Skijöring:** su denominación seguramente tampoco les sonará. Consiste en realizar un recorrido sobre esquís, en este caso ayudado por la fuerza impulsora de animales como perros o caballos. Este deporte cuenta con variantes más modernas, en las que se sustituye a los animales por motos de nieve.

Vela sobre hielo. ISTOCK

Ciclismo-esquí. ISTOCK

Curling. ISTOCK

Pilar González de Frutos, junto a Antonio Garamendi. EE

EL SECTOR ASEGURADOR RECUPERA SU PESO EN LA CEOE

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, ha sido nombrada recientemente vicepresidenta de la patronal y estará al frente de la Comisión Fiscal de la CEOE tras la llegada de Antonio Garamendi

REDACCIÓN

El seguro español recupera su posición en la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) tras la llegada a la presidencia de Antonio Garamendi. La nueva junta directiva de la patronal vuelve a incorporar a Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, la organización empresarial del seguro. De esta manera, la CEOE vuelve a reconocer el peso de un sector como el asegurador, que supone cerca del 6 por ciento del PIB y registró un volumen de negocio anual de 63.392 millones de euros al cierre de 2017, a la espera de que en las próximas semanas se publique la cifra de negocio del sector en 2018.

Pilar González de Frutos vuelve así a la junta directiva de la patronal española. La presidenta de Unespa fue la primera mujer dentro de la directiva de la CEOE y ocupó la vicepresidencia del organismo entre 2006 y 2015, durante los mandatos de José María Cuevas, Gerardo Díaz-Ferrán y Juan Rosell. La responsable de la patronal del seguro se encargará también de presidir la Comisión Fiscal de la CEOE en la nueva etapa de la patronal iniciada en noviembre con el nombramiento de Antonio Garamendi como presidente de la institución.

La nueva junta directiva de la CEOE se completa con Juan Pablo Lázaro, presidente de la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM); Josep Sánchez-Llibre, presidente de Fomento del Trabajo, y Salvador Navarro, presidente de la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana (CEV), también nombrados vicepresidentes de la CEOE.

Más peso también en organismos internacionales

El seguro español también ha visto reforzado su peso en organismos internacionales como Insurace Europe, la patronal europea del sector. La federación europea de asociaciones de seguros acaba de incorporar a Carlos Rami como vicepresidente de su Grupo de Trabajo Solvencia II, que es el que definirá la posición de la industria en aspectos claves en este ámbito como es la revisión de la Directiva Solvencia II, prevista para 2020. Este nombramiento se suma a los de otros tres españoles designados para puestos de responsabilidad en los últimos años.

Juan Fernández Palacios es vicepresidente del Comité de Seguros Personales de Insurance Europe desde 2014. Compagina esta tarea con su cargo de consejero delegado de Mapfre Vida. Alfonso Bujanda ocupa, desde 2014, el puesto de vicepresidente del Comité de Conducta de Mercado de la patronal europea y es director de Asesoría Jurídica y Corporate de Generali en España. Por último, Anna Vidal es vicepresidenta del Grupo de Trabajo de Información Financiera de Insurance Europe. Anna es directora de Políticas y Regulación Contables de Grupo CaixaBank, conglomerado financiero en el que se integra Vidacaixa.

Si quieres conocer la cara de tu compañía de seguros ¡VISÍTANOS!

expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador

91 402 15 86
www.segurostv.es

LUSH COSMETICS: SER BELLOS ES SER RESPONSABLES

La belleza no está reñida con la conciencia medioambiental. Esta firma de cosmética inglesa apuesta por ingredientes naturales y una utilización responsable de los plásticos en sus productos

ANITA CUFARI

EE

Cuántos envases de plásticos tiene en casa ¿Veinte? ¿Cien? Y es que aunque compremos sólo lo necesario, el día a día nos convierte en cómplices de la realidad del planeta. Por suerte, hay empresas que creen fervientemente en que se puede trabajar en alternativas más sostenibles y convierten su visión en un emporio rentable.

La firma inglesa Lush nació en 1995, con conciencia desde la cuna. Desde entonces crea experiencias cosméticas frescas y hechas a mano, que pretenden cambiarle la cara pero también el mundo en el que vive.

¿Y cómo es eso de cosmética fresca?

Utilizan productos frescos y naturales. Mucho de lo que usted tiene en su nevera o jardín está en sus fábricas. Y a pesar de que son estrictos en su política de ingredientes, también son sensatos y sólo cuando es imprescindible utilizan ingredientes sintéticos seguros, productos de los que progresivamente se van despidiendo. Desde 2014, Lush trabaja con alternativas naturales como sal, miel o azúcar, en su línea con auto-conservantes. Esta devoción por lo fresco y natural ha convertido a Lush en una empresa cien por cien vegetariana y según la Vegan Society, el 70 por ciento de los productos son aptos para veganos.

El champú, sin envase y las tiendas, desnudas

Desde 1987 comercializan el champú sin envase. Además de ecológica, esta innovación es el sueño de quienes vuelan con frecuencia. Cada pastilla de esta solución tiene el tamaño de un jabón de hotel, pero equivale a tres botellas de champú. Una experiencia higiénica rentable para todos, sin plástico y que genera menos emisión de CO_2.

En realidad, el 50 por ciento de todo lo que vende Lush no tiene envase. Ni siquiera las barras de labios, que puede colocar en ese pack tan divino de aquella marca que compró una vez.

Pero la responsabilidad social corporativa la llevan al extremo y ya abrieron sus tiendas Naked en Via Torino (Milán) y Berlín. En las que, por más que lo intente, no encontrará ningún envase. Hablando de segundas vidas. Puede ir a la tienda con envases antiguos de la marca y por cada cinco le darán un regalo.

Sus creencias llegan también a las ONG. Por la compra de cada producto de las cremas Charity Pot, Lush dona el cien por cien de lo recaudado -menos impuestos- a proyectos de protección del medio ambiente, los derechos de los animales y los derechos humanos.

Algunos datos más que corroboran su filosofía de vida y comercial:

- Ninguno de sus productos se testa en animales.
- ¿Recuerda que la palabra del año de la RAE era "microplástico"? La industria cosmética los utiliza para exfoliantes, por ejemplo. Sin embargo Lush opta por el azúcar para lograr el mismo efecto.
- Muchos de esos ingredientes que utilizan en sus productos provienen de la permacultura. Es la agricultura basada en patrones del ecosistema que respeta sus tiempos y procesos.
- No envuelven los regalos en papel. Utilizan telas que además el usuario puede reutilizar.
- En su spa, se puede vivir una experiencia muy diferente a lo que conoce. Pero eso se lo contamos en otro número.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

GENERALI SE ENTUSIASMA CON EL MERCADO INDIO

El grupo asegurador aumenta su participación en sus compañías en el país asiático para reforzar su estrategia de diversificación de mercados

REDACCIÓN

El Grupo Generali ha cerrado una operación para aumentar su participación en las empresas conjuntas de seguros Future Generali en la India, pasando de un 25,5 a un 49 por ciento del capital de la sociedad. A través de esta compra, el grupo asegurador italliano ha destinado cerca de 120 millones de euros para esta operación. La compañía impulsará el uso de la red de distribución de Future Group, que en opinión de Generali, "cuenta con una plataforma de clientes única para ofrecer soluciones aseguradoras con un enfoque digital en todo el mercado indio".

Jaime Anchústegui, CEO Internacional de Generali, afirma con respecto a la operación que "la nueva estrategia de Generali se centra en mercados con alto potencial: India tendrá un papel muy importante en nuestro plan de expansión en Asia. El fortalecimiento de nuestra asociación con Future Group es señal del compromiso de Generali con el desarrollo de soluciones comerciales junto con partners, con la ambición de expandir la relación con el cliente". Por su parte Kishore Biyani, CEO de Future Group, señala que

EE

"estamos entusiasmados con la perspectiva de una mayor asociación con Generali, ya que trae consigo un mayor compromiso con la India y potencia nuestra estrategia para redefinir los seguros. Estamos comprometidos a hacer que nuestros negocios estén más centrados en el cliente y, junto con la experiencia global de Generali podemos crear plataformas diferenciadas".

EE

ADQUISICIÓN

MGS MEJORA SU ATENCIÓN A LA 3ª EDAD

La compañía de seguros acaba de adquirir una residencia para mayores en la provincia de Barcelona

REDACCIÓN

Enmarcado en su plan estratégico de desarrollo para los próximos años, MGS Seguros ha adquierido recientemente una nueva residencia geriátrica, el centro Benviure, situado en Sant Boi de Llobregat, a pocos minutos de la ciudad de Barcelona.

Siguiendo con la filosofía marcada por la aseguradora para esta línea de negocio, el centro, que dispone de 176 plazas, cuenta "con unas excelentes instalaciones que incluyen cocina, cafetería, centro de día, sala de fisioterapia, sala de talleres, centro médico y más de 6.000 metros cuadrados de jardines exteriores transitables, que permiten aportar el máximo confort y calidad a los residentes durante su estancia".

Según explica la compañía de seguros, se trata del segundo centro que adquiere MGS, en su proyecto de gestión de servicios destinados a personas de la tercera edad, que ya cuenta con una residencia en Castilla y León, en Valladolid.

En 2018, tras más de 100 años de trayectoria en el sector asegurador, MGS decidió apostar por este ámbito de actuación con el objetivo de incorporar nuevas vías de negocio que permitan "seguir avanzando en su sólido proyecto empresarial", explican.

Por otra parte, MGS Seguros ha sido una de las compañías premiadas en los segundos Premios Tecnología e Innovación. El dispositivo Auto Guardián de la compañía de seguros fue valorado por el jurado de los premios como el mejor desarrollo de innovación tecnológica en detección de accidentes, explica MGS Seguros en un comunicado.

LA INNOVACIÓN QUE LLEGA A NUESTROS MÓVILES

La batalla por la innovación se libra en 2019 en los dispositivos. Conectividad 5G, pantallas mejores e infinitas y más memoria y almacenamiento. Así serán los mejores móviles del nuevo año

ANA M. SERRANO

Muchas marcas esperarán hasta el 'Mobile World Congress' para lanzar sus novedades en dispositivos móviles para 2019. EE

Es lo que adelantan los expertos en tecnología. Aunque con la intriga y las expectativas puestas en el *CES* de Las Vegas y el *Mobile World Congress* de Barcelona, tanto fabricantes como tecnoadictos, se frotan las manos ante las últimas filtraciones. Según las tendencias y rumores los móviles se presentan potentes, con memorias RAM entre 10 y 12 GB y capacidad de almacenamiento rondando el Tera.

En cuanto al diseño, también se filtran novedades. Aunque parecía que estaba todo inventado, los grandes no dejan de moverse. Según Ice Universe -un famoso *insider* tecnológico-, los móviles de 2019 cambiarán la ubicación de la cámara que se situará en un pequeño orificio en la pantalla. Véase el Samsung Galaxy A8s, aún en proceso de elaboración. Fuentes oficiales confirman que el nuevo terminal con pantalla infinita, perforada, de 6,4 pulgadas, incorpora triple cámara trasera -principal de 24 megapíxeles, más telefoto de 10 megapíxeles, más desenfoque de 5 megapíxeles- y frontal de 24 megapíxeles.

El *Honor View 20*, lanzado en China el pasado 26 de diciembre -en Europa se espera su presentación hacia el 22 de enero-, se adelantó -y superó- al gigante coreano con una cámara espectacular -48 megapíxeles- también situada en la pantalla agujereada para que asome la cámara frontal, de 25 megapíxeles. También los bordes devienen casi invisibles. Mientras escribo este texto, aún no hay rumores precisos en lo referente a batería, capacidad de almacenamiento y memoria RAM. Lo que sí está confirmado es la conectividad: Link Turbo para wifi y 4G que permite que el móvil opte por la conexión de mejor calidad.

No se queda atrás el presunto *Huawei Nova 4* que también se sube al carro de las pantallas agujereadas e infinitas. Igual que Lenovo que además de pantalla perforada y tres cámaras, anuncia soporte 5G, Snapdragon 8150 o 855. Procesador este último que abre de par en par las puertas a la conectividad 5G que comenzará a ofrecer las primeras conexiones de prueba en este 2019.

Mientras, One Plus se sube a un McLaren con toda su potencia, estética y cualidades compartidas. Comenzando por el final, el nuevo OnePlus 6T McLaren presenta un acabado imitando la fibra de vidrio tras cristal -material utilizado por la firma automovilística en su modelo MCL33 2018 para Fórmula 1-. Tonos anaranjados en los bordes reafirman la estética McLaren. Claro que lo mejor está en su interior: 10 GB de memoria RAM, 256 GB de almacenamiento, carga Warp Charge 30 -un día de autonomía en tan sólo 20

minutos de carga-. Pese a tratarse de una edición limitada de alta gama, la firma mantiene la contención de precios: 699 euros en Europa y Norteamérica desde el pasado 13 de diciembre.

Se esperan igualmente pantallas duales con lector de huellas incorporado. OLED, pese a sus fallos, parece consolidarse como la tecnología del futuro. Fue allá por el 2010 cuando comenzó la batalla entre las primeras pantallas OLED incorporadas al *Galaxy S* y las de retina del *iPhone 4*. No es que se haya zanjado la polémica. A estas alturas, ambas tienen detractores y fieles a partes iguales. Sin embargo, la tecnología OLED y su lado oscuro -el célebre *black crush*- están de moda. En primer lugar porque redujeron grosores y consiguieron autonomías energéticas importantes al superar el alto consumo del blanco. Actualmente, OLED se encuentra en busca de la madurez tecnológica y va por el buen camino. Y es que, a corto plazo, se dibujan como las primeras pantallas flexibles para móviles plegables. Por otro lado, los fabricantes están buscando el modo de mitigar los problemas del negro puro, como la degradación del color o el brillo.

Volviendo a los lectores de huellas incorporados a la pantalla, parece que en un futuro muy próximo van a dejar atrás a los lectores ópticos -tecnología basada en fotografías de las huellas dactilares-. Qualcomm ya lleva tiempo perfeccionando su sensor de huellas bajo el cristal. Ahora la tecnología presentada por Alex Katouzian -vicepresidente de tecnología móvil de la firma- ya es oficial y funciona a la perfección en el *Huawei Mate 20 Pro*. Se trata de un sensor, el 3D Sonic, que trabaja con ultrasonidos que se cuelan a través de la pantalla creando así una imagen tridimensional de la huella. De esta forma, las posibilidades de error se reducen casi a cero, pues el sistema es capaz de detectar los detalles más sutiles, incluso con las manos húmedas o sucias. Los rumores apuntan a que el próximo en probar el Sensor 3D Sonic va a ser el misterioso Samsung Galaxy S10.

Cuentan los chismes que este ente tecnológico, todavía imaginario, mantendrá las líneas de diseño de la casa, el procesador y el soporte 5G. Para 2019 suenan tres nuevas series S10 -*Samsung Galaxy S10 Beyond 0*, *Beyond 1* y *Beyond 2*-. Aparte del lector de huellas de Qualcomm, se esperan nuevos colores y acabados degradados. La revolución llegará, por lo visto, de la mano de las cámaras: doble trasera y una frontal para el modelo más simple, triple trasera para el intermedio y doble frontal, más tres traseras para el *Beyond 2*.

Para acabar, tenemos que hablar del *Xiaomi Mi Mix 3,* antes de que el *MWC 2019* desvele a finales de febrero los secretos mejor guardados. El último modelo de la firma dispone de terminales con 6, 8 ó 10 GB de memoria RAM; tres cámaras -una frontal de 24 megapíxeles y dos traseras-, memoria interna de 256 GB y procesador Snapdragon 845. En 2019 se espera compatibilidad con redes 5G. La pantalla infinita sin marcos, lector de huellas delantero ni notch, lo convierte en el rey del aprovechamiento con más del 93 por ciento. Lo mejor para sus usuarios, dicen, es el sistema de apertura y cámaras que aparecen al deslizar hacia arriba la parte trasera del aparato, que también esconde un altavoz. El punto débil es la batería, apenas dura si se hace un uso intenso. Menos mal que el cargador inalámbrico, que lleva de serie, sortea de alguna manera este inconveniente.

La feria CES de Las Vegas es la primera cita tecnológica del año para los fabricantes de móviles. EE

Pantalla, autonomía y cámaras de fotos son los puntos fuertes de los móviles en 2019

La DGS fija en el 0,98% el tipo máximo para el seguro de vida

La Dirección General de Seguros (DGS) ha publicado la Resolución de 2 de enero de 2019 que fija el tipo de interés máximo a utilizar en el cálculo de la provisión de seguros de Vida en 2019 en un 0,98 por ciento. Además, el tipo de interés máximo en planes de pensiones respecto a las contingencias será del 1,57 por ciento.

Relevo en la dirección de Unión Alcoyana

Unión Alcoyana informa de la jubilación de Enrique Rico como consejero delegado de la entidad desde el pasado 1 de enero. Rico continuará como vocal del Consejo de Administración de la entidad. Inicia así una nueva etapa después de una trayectoria laboral vinculada a la compañía alicantina desde el 14 de abril de 1959.

Multiasistencia gestiona más de 700.000 servicios en 2018

Multiasistencia, compañía especializada en la gestión de siniestros, ha cerrado su ejercicio 2018 en España con más de 500.000 siniestros gestionados, ha atendido más de 1,5 millones de llamadas de asegurados, y ha gestionado más de 700.000 reparaciones -200.000 de ellas de fontanería, 77.000 de pintura y 65.000 de albañilería-, explica.

Los esquiadores reclaman asistencia médica en su seguro

Siete de cada diez esquiadores que contratan un seguro de viaje de esquí y snowboard solicitan asistencia sanitaria, de acuerdo con un estudio realizado por Mapre con datos de su propia cartera. En el diez por ciento de los casos es necesario el traslado de la estación de esquí al hospital, e incluso la repatriación sanitaria en casos ocurridos en el extranjero.

La CNMV autoriza la fusión de las gestoras de Santalucía

El Grupo Santalucía ha recibido la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para fusionar sus dos gestoras de activos, Santalucía Gestión y Alpha Plus Gestora, en la sociedad Santalucía Asste Management. Al frente de la nueva entidad, que gestiona 5.000 millones de euros de activos, está Gonzalo Meseguer.

El gasto en pensiones marca un récord histórico en diciembre

La nómina mensual de las pensiones contributivas de la Seguridad Social alcanzó los 9.317,9 millones de euros el pasado 1 de diciembre, lo que supone un incremento interanual del 4,92 por ciento y es la cifra más alta registrada en toda la serie histórica. La pensión media de jubilación del sistema en noviembre alcanzó los 1.303,81 euros.

LA TECNOLOGÍA QUE CONQUISTARÁ 2019

A medida que pasan los años, la técnica avanza más y más, afectando todos los aspectos de nuestra vida social y profesional. Queremos comenzar el año con algunas de las tendencias tecnológicas para 2019 a las que les recomendamos que presten atención

La primera de ellas es la Inteligencia artificial. Ya sea para el análisis de datos o para la creación de patrones de comportamient+o, la inteligencia artificial está invadiendo todos los ámbitos y creando nuevas formas de hacer negocios. Desde sistemas como Watson, de IBM, realizando diagnósticos médicos hasta aplicaciones de reconocimiento facial que analizan la personalidad de los candidatos en entrevistas de trabajo. Presten atención a las innovaciones de la Inteligencia Artificial en su industria porque rápidamente pasarán de ser innovación a tendencia y de ahi a actividad normal.

Chats y bots

Los robots para chat han mejorado tanto que usted mismo puede programar uno para responder sus mensajes de Facebook en su página de empresa. En una sociedad en la que los usuarios no quieren tener que ir a la página de contacto o rellenar formularios, los chats se han convertido en la mejor manera de no perder posibles ventas en su web. Hasta ahora, solían estar manejados por equipos externos pero, hoy n día, los chatbots están respondiendo de forma automática y pasando la conversación a personas reales cuando no son capaces de contestar. Si aún no tiene un chat y un bot en su web, les recomiendo que lo miren.

Sistemas inteligentes para el hogar y asistentes digitales

Ya sea Alexa o el de Google, están invadiendo los hogares de todo el mundo. Cada vez más familias dependen de ellos para hacer la lista de la compra, saber cómo vestirse de acuerdo al tiempo, poner música, encender las luces o pedir un Uber. En 2019 veremos más capacidades y aplicaciones para estos sistemas y posiblemente su utilización en áreas de trabajo.

ISTOCK

Videos en directo

Fueron importantes en 2018 y serán imprescindibles para atrapar a la audiencia en 2019, especialmente los videos live. En un mundo de consumo y satisfacción inmediatas, los videos constantes e improvisados serán la forma de lograr una mayor atención del consumidor.

Pago por móvil

Nuestros teléfonos son el centro de operaciones de nuestra vida personal y profesional. Y en 2019 vamos a ver mucha más gente pagando y sacando dinero de cajeros con el uso del móvil. No solo controlan nuestra vida social y actúan como ordenadores personales, ahora los dispositivos móviles serán también nuestra cartera.

JULIE NO

MANAGER DE DESARROLLO DE NEGOCIO PARA ATRIUM STAFFING
Y CORRESPONSAL DE SEGUROS TV EN EEUU
@julie_no

ISTOCK

SI SIENTE QUE SU CARRERA SE DESMORONA, ÉCHELE LA CULPA A SALIERI

Y justo cuando pensaba que era el rey del mambo, llega alguien que le hace tambalear

ANITA CUFARI

Durante años usted ha forjado su carrera sólida en la empresa. Todos lo respetan y siguen al pie de la letra sus dictámenes. No es que lo alaben, pero creen en sus ideas e ideales. Y es que sus métodos han probado ser eficaces y sólidos. Y aunque no le rindan culto, usted es un genio, un dios en su puesto.

Pero un buen día, llega alguien -pongámosle más joven, más dinámico, del sexo opuesto o más ágil. Usted elija-, y sin desmerecerlo, porque no se trata de ir *contra usted*, de repente, hace lo mismo, pero de forma diferente, con resultados espectaculares.

Y entonces, usted siente que hierve por dentro, lentamente ve cómo se desmorona lo que ha creado.

A partir de entonces, va en declive. Duda de todo, especialmente de usted sí mismo. De sus ideas, de lo que sabe, de lo que ha hecho. Se traba, se encierra y quiere *destruir* a su nuevo compañero.

Tranquilo. Esto tiene nombre y solución. Se llama Síndrome de Salieri y entenderlo le va a ayudar a resolverlo.

¿Quién era Salieri?

Era un reconocido músico y compositor italiano que pasó la mayor parte de su carrera en la Corte de Viena. Además de sus múltiples obras famosas, fue maestro de grandes como Beethoven, Schubert y Liszt. Era admirado y respetado.

Pero cuando Mozart llegó a la corte, su vida dio un giro en espiral. Los historiadores barajan diferentes versiones de la envidia que le tenía al joven músico. Pero el mito del Síndrome se popularizó en con la película *Amadeus* de Milos Forman.

Hay una escena que lo retrata muy bien. Se presenta el joven y *alocado* músico. Sin saña, pone en evidencia a Salieri. Amadeus, no sólo corrige -mejorando- la partitura del italiano, sino que improvisa una melodía muchísimo más armónica y *perfecta*. Aparente improvisación contra años de método. Salieri comenzó su etapa de quiebre.

Si bien se considera que este síndrome es muy típico entre artistas que desean poseer el talento o la creatividad innata del otro, también se da muy a menudo en el ámbito empresarial.

Es lógico que nos afecte la llegada de quien consideramos que nos está haciendo sombra. El sentirlo es posiblemente inevitable, somos humanos y no nos gusta perder lo conseguido. La diferencia está en qué hacemos con eso que sentimos.

La historia teje dudas de si en la muerte de Amadeus tuvo algo que ver Salieri. Esperemos que, en la vida real, la sangre no llegue a su organización.

Para ello le sugiero que respire y vuelva a dimensionar el problema antes de que afecte su capacidad de crear o idear soluciones.

Recuerde que la creatividad es un músculo que se fortalece trabajándolo. Es decir, si siente que está falto de ideas, busque nuevas inspiraciones. Descubra cosas diferentes, haga las cosas de otro modo. Posiblemente el “es lo que hay” y “siempre lo hemos hecho así”, sean más perjudiciales que cualquier efecto del *pequeño Mozart* en la oficina.

Céntrese en mejorar usted y no en destruir al otro.

¿POR QUÉ DEBERÍAMOS ESTAR MÁS ATENTOS AL **TURISMO MICE?**

Este año, una de las novedades que trae 'Fitur' (Feria Internacional de Turismo) es la incorporación del área MICE, un nuevo espacio B2B enfocado al turismo de reuniones, incentivos, congresos y eventos

ANITA CUFARI

Y es que esta modalidad de viajes ha crecido exponencialmente en los últimos tiempos. Justo ahora que todo indicaba que las videoconferencias iban a suplantar a los grandes trayectos para reuniones. Pero es que en un mundo global de negocios, son fundamentales los desplazamientos. El *contacto* cara a cara sigue siendo un factor clave en las relaciones comerciales.

Además, España se ha convertido en el cuarto país del ranking de destinos en donde se llevan cabo congresos internacionales. Una gran oportunidad para que las empresas del sector asegurador implementen algún tipo de soluciones, si aún no las tienen diseñadas.

Según el informe de International Congress and Convention Association, ICCA, en nuestro país se han realizado 564 eventos de este tipo, después de Reino Unido (592), Alemania (682) y Estados Unidos (941).

¿Por qué el turismo MICE nos interesa tanto?

Porque nuestro país es uno de los favoritos a nivel global para atraer la organización de eventos y tanto los viajeros nacionales como los internacionales están muy preocupados por lo mismo: su seguridad. La protección y gestión de los datos clientes y proveedores, también forma parte de esa inquietud. A la hora de diseñar el calendario de viajes de negocio o de incentivos, así como los congresos, la seguridad en los desplazamientos de los viajeros es algo que preocupa a las empresas. Especialmente porque el riesgo de ataques terroristas está siempre latente. Pero también los factores climáticos que podrían desencadenar desastres naturales.

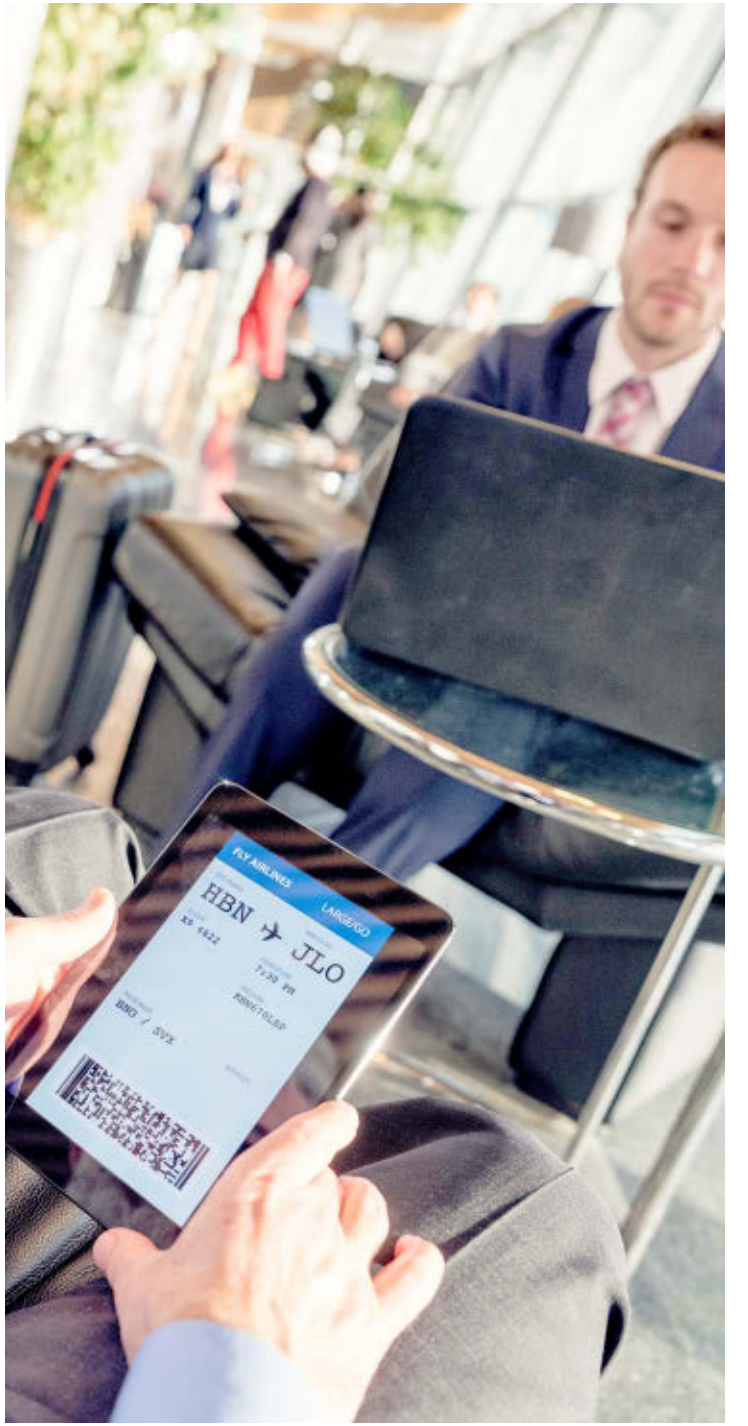
Además, aunque la mayoría de las empresas reserva el itinerario de sus empleados, normalmente los cambios de planes de última hora los realiza el propio trabajador desde su móvil, por ser un método mucho más ágil.

Esto sucede especialmente en las empresas que no cuentan con un sistema centralizado y flexible propio. La realidad es que menos de la mitad de las organizaciones empresariales cuentan con protocolos para controlar exactamente dónde están sus empleados cuando están de viaje, según un estudio de la GBTA -Asociación Global de Viajes Corporativos, por sus siglas en inglés- y SAP Concur.

Seguridad en los desplazamientos

La otra cara de la realidad es que la gran mayoría de los viajantes cree que la seguridad en sus desplazamientos es responsabilidad de su empresa, aún cuando el viaje no fuera contratado a través de una plataforma de la propia entidad. Un punto critico que no siempre se está tomando en cuenta.

Posiblemente, si los sistemas propios de la organización fueran más ágiles, el porcentaje de personas que espera que su empresa responda a su necesidad de modificación de viaje en menos de dos horas se reduciría bastante el problema.



ISTOCK

CÓMO CONTRARRESTAR LOS EXCESOS NAVIDEÑOS

Atracones, dulces, alcohol, un clima hostil... La Navidad, aparte de los momentos entrañables, agota. A pesar de los consejos détox, la dieta sana y los mantras de los traficantes de quinoa, los excesos dejan su huella

ANA M. SERRANO

Mantener la piel hidratada durante los meses de invierno es una de las claves para evitar la cara de acelga a mitad de temporada. No sólo eso, la deshidratación puede ocasionar problemas posteriores. Para conseguir una piel bonita, sana e hidratada basta un simple ritual de limpieza diaria, exfoliación una vez por semana y aplicar los aceites y cremas adecuados.

Aunque parezca una contradicción, la cosmética *waterless* es una de las más eficaces para combatir la sequedad y deshidratación. ¿Por qué? Porque las fórmulas anhidras -sin agua en su composición, como algunas cremas y serums, los aceites o el maquillaje en polvo- suelen ser más concentradas y necesitan menos conservantes. Eva Raya, cosmetóloga y cocreadora de la firma Alice in Beautyland, lo explica: "sustituyendo el agua por compuestos como los hidrolatos -aguas florales puras resultantes de un proceso de destilación de las propias flores por vapor- se logra una mayor concentración de propiedades antisépticas, tonificantes y purificantes". Buena prueba de ello es la crema facial hidratante Make my day, potente con un 99 por ciento de activos.

En cuanto al cuerpo, aplicar el Aceite Seco Ecológico de Apicia después de una larga ducha caliente hace que la piel recupere al instante su belleza e hidratación gracias a sus ingredientes de origen natural en un 99,5 por ciento: jalea real, aceite de buriti, aceite de sésamo y aceite de semilla de Albaricoque.

Un excelente plan desintoxicante generalizado es huir de la contaminación urbana. A 15 kilómetros de Jerez y rodeado de pradera, se encuentra el Rancho Cortesano. Se trata de una cooperativa familiar con más de 35 años consagrada a la recolección de los productos de la colmena y más de una década dando a conocer el maravilloso mundo de las abejas. Estar en contacto directo con ellas, conocer los productos que fabrican, probar las delicias de la colmena y hacer velas aromáticas envasadas en tarritos de miel son algunas de las actividades que proponen.

La experiencia culmina con un almuerzo vegetariano elaborado con los productos recolectados de los huertos del rancho: calabazas asadas con miel, sopa de tomate, pastel de berenjena con salsa de pimiento rojo, arroz caldoso con verduritas de la huerta, crema de yogur de cabra con miel de azahar, pastel de calabaza con fresas de la huerta o tarta de zanahorias con miel y coco. ¿Tentador, verdad?

EE