

Seguros

elEconomista

Revista mensual

12 de octubre de 2017 | Nº 50

El seguro de vida riesgo
ofrece protección más
allá de la hipoteca | **P10**

El sector asegurador
reacciona al desafío
independentista | **P8**



Cristina Abad
Actriz

“Soy ambiciosa, quiero crecer
como actriz, me gustaría hacer
teatro, cine, ‘prime times’... | **P18**

ORGANISMOS AL SERVICIO DE LA DEFENSA DEL ASEGURADO

El defensor del asegurado y el servicio de
reclamaciones de la DGS velan por el consumidor | **P4**

14. Al día con la vida digital La revolución del Amazon para todo

Juliana No analiza el impacto del modelo de negocio de Amazon y su futuro

28. Ahorro y jubilación Las pensiones privadas, la asignatura pendiente

¿Cómo son los sistemas de pensiones en nuestros vecinos europeos?

36. Innovación Móviles de 1.000 euros ¿merecen la pena?

Los últimos lanzamientos de *smartphones* apuestan por el diseño y las prestaciones de lujo

41. Ocio La tierra donde el vino es cultura

Recorremos los viñedos y las bodegas de La Rioja ahora que comienza el otoño y con él, la vendimia

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Subdirector de RRLL:** 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)

¿Sabía qué...?

La defensa del asegurado: organismos a su servicio

Los asegurados cuentan con diferentes organismos en los que presentar reclamaciones en caso de necesitarlo



04



15

Contratar un seguro de... El seguro se propone proteger frente al ciberacoso

Es una de las lacras del siglo XXI junto al acoso escolar. Los seguros se adaptan para proteger a los menores en la red

Reportaje

El seguro de vida riesgo protege más allá de la hipoteca

Más de 20,1 millones de asegurados cuentan con un seguro de vida riesgo, la gran mayoría vinculado a un crédito hipotecario



10



18

Entrevista

Cristina Abad, actriz, protagonista de 'Acacias 38'

"Soy ambiciosa, quiero crecer como actriz, me gustaría hacer teatro, cine, 'prime times'..."



Garantizar la protección del cliente como razón de ser

El objetivo de la nueva regulación del sector asegurador es aumentar la protección del consumidor y evitar malas prácticas vistas en años anteriores a la crisis por parte de algunas entidades financieras de todo el mundo

Uno de los principales objetivos de toda la avalancha de la nueva regulación que llega al sector asegurador tiene como objetivo reforzar la protección del asegurado y evitar en lo posible que se repita la venta indiscriminada de productos de inversión de alto riesgo a ahorradores e inversores no cualificados. Y entre esas medidas, destaca la de presentar un documento con información clara y transparente acerca de las principales coberturas, exclusiones y todos los conceptos clave de un seguro de no vida antes de la venta. En el caso de los seguros de vida, aún no se ha diseñado el documento de información previa que compañías, agentes y corredores de seguros deben entregar al consumidor antes de contratar un seguro. Eso sí, los seguros de ahorro con componente de inversión deberán cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento de los Priips. La protección del asegurado no es algo ajeno a la trayectoria del seguro en España. Desde 2004, las compañías aseguradoras están obligadas a contar con un departamento de atención al cliente que gestione las reclamaciones o quejas presentadas por los asegurados. Además, la normativa contempla la posibilidad de contar con

una figura adicional, el defensor del asegurado, que salvaguarde los intereses del cliente frente a los de la entidad aseguradora. Esta figura es voluntaria, pero supone un paso adelante en la protección del consumidor. Además, si estos organismos no son capaces de resolver la reclamación, el asegurado tiene una opción más antes de optar por la justicia ordinaria: presentar una queja ante el Servicio de Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Este departamento recibió en 2015 -último ejercicio con datos disponibles- un total de 10.396 quejas, un 5,71 por ciento menos que hace un año. Este mes analizamos el funcionamiento de estos organismos de defensa del consumidor en la sección *¿Sabía qué...?* Además, dedicamos nuestro reportaje al seguro de vida riesgo vinculados a hipotecas y analizamos la asignatura pendiente en los sistemas de pensiones de muchos países europeos: el ahorro complementario.

Como no todo es trabajar, le invitamos a descubrir todo lo que tiene que ofrecer La Rioja, ahora que empieza el tiempo de vendimia, y a bucear entre los *smartphones* de última generación, entre otros muchos contenidos interesantes de la edición de octubre de *elEconomistaSeguros*. Feliz lectura.



ISTOCK

LA DEFENSA DEL ASEGURADO: ORGANISMOS A SU SERVICIO

Las compañías de seguros están obligadas desde 2004 a contar con un departamento de atención al cliente. Además, pueden contar con otra figura, el Defensor del Asegurado, cuya función es resolver reclamaciones y velar por la protección del consumidor de productos y servicios aseguradores

V.M.Z.

De acuerdo con los últimos datos disponibles, en 2015 el Servicio de Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) recibió un total de 10.396 quejas, un 5,71 por ciento menos que un año antes. Para que este departamento admita a trámite una reclamación, el afectado -puede ser el asegurado, el tomador del seguro, un tercero afectado o una entidad o persona que le represente- ha debido pasar antes por los servicios de atención al cliente o el defensor del asegurado de la compañía aseguradora en cuestión.

El objetivo de estas figuras es proteger los derechos del

consumidor y promover las buenas prácticas de las entidades del sector financiero, del que las compañías de seguros forman parte. Unespa, la patronal del sector asegurado, explica que “la figura del Defensor del Asegurado, junto con los departamentos o servicios de atención al asegurado, se introdujo en la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero”.

En virtud de la norma, las aseguradoras pueden designar -bien individualmente, bien agrupadas por ramas de actividad, proximidad geográfica, volumen de negocio o cualquier otro criterio- un Defensor del Asegurado, “que habrá de ser una entidad o experto independiente, y a quien corresponderá atender y resolver los tipos de reclamaciones que se sometan a su decisión en el marco de lo que disponga su reglamento de funcionamiento, así como promover el cumplimiento de la normativa de transparencia y protección de la clientela y de las buenas prácticas y usos financieros”.

Aunque esta figura es voluntaria -los departamentos de atención al cliente sí son obligatorios-, sus decisiones son vinculantes. Aunque Unespa aclara que esta vinculación “no será obstáculo a la plenitud de tutela judicial, al recurso a otros mecanismos de solución de conflictos ni a la protección administrativa”.

En caso de que la resolución del conflicto por parte del defensor del asegurado no satisfaga al reclamante, siempre puede recurrir al Servicio de Reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Para que este departamento admita a trámite la reclamación, debe cumplir dos requisitos.

El primero de ellos es “haber formulado previamente la queja o reclamación al departamento o servicio de atención al cliente o, en su caso, al defensor del cliente o del partícipe de la entidad reclamada, por cualquier medio que permita tener constancia de su presentación”.

El segundo requisito es “haber sido denegada la admisión o desestimada su petición, o bien que hayan transcurrido más de dos meses desde la fecha de presentación de la queja o reclamación sin que haya sido resuelta”.

CNP Partners quiere jugar un papel protagonista en la gestión del ahorro

Fundada en 1981, la compañía opera en España desde 2004. CNP Partners está especializada en vida y ahorro y en el mercado español se ha propuesto jugar un papel importante en la gestión del ahorro a largo plazo. El pasado mes de septiembre, la compañía firmó un acuerdo con Morningstar para desarrollar una gama de planes de pensiones con bajas comisiones que se venderán a través de la red. Los planes de pensiones CNP Partners en colaboración con Morningstar serán administrados por la aseguradora, como gestora de pensiones, con el asesoramiento de Morningstar.

■ **Año de fundación:**

1981

■ **Sede social:**

Carrera de San Jerónimo, 21. Madrid.

■ **Número de empleados totales:**

138 en España

■ **Distribución por género:**

Mujeres: 79 (57 por ciento)

Hombres: 59 (43 por ciento)

■ **Distribución en puestos directivos y mandos intermedios:**

Puestos directivos: 24

Resto de empleados: 114

■ **Incorporaciones a la plantilla en 2016 (o último año disponible):**

9 nuevos empleados en 2016

■ **Ramos en los que opera:**



Jean-Christophe Mérier

Director general de CNP Partners



Vida, accidentes, enfermedad, pérdidas pecuniarias

■ **Volumen de primas:**

161,7 millones en euros de primas de vida a cierre de 2016, según datos de Icea. Y 253 millones de euros en patrimonio gde planes de pensiones a cierre de 2016, según Inverco

■ **Cuota de mercado:**

Al cierre de 2016, cuota de mercado del 0,52 por ciento en primas de vida, según datos de Icea. Cuota del 0,24 por ciento en patrimonio de planes de pensiones, según los datos de Inverco

■ **Número de oficinas:**

Una oficina

■ **Página web:**

<http://www.cnppartners.es>

■ **Perfiles en redes sociales:**

Twitter: @CNP_Partners

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/cnp-partners>

Google +:

<https://plus.google.com/103505605713031236244>

YouTube:

<https://www.youtube.com/channel/UCqOowHiBvmYHS3VYrH5kzGA>

■ **Canales de venta:**

Mediadores, financiero, grandes cuentas y venta directa

■ **Contacto (clientes):**

atencion@cnppartners.eu y en el teléfono 915243400

■ **Presidente:**

Yves Couturier

MÁS TRANSPARENCIA

UNESPA LANZA LA INICIATIVA ‘SEGUROS DE ENTENDERENOS’

Su objetivo es simplificar el lenguaje asegurador y alejarlo de los tecnicismos para aumentar la transparencia en la información que se ofrece al consumidor

REDACCION

Extorno, prima, rescate, tomador... son términos habituales del lenguaje asegurador que pueden llevar a equívocos y malentendidos al consumidor. Para evitar esta situación, Unespa, la patronal del sector asegurador ha puesto en marcha *Seguros de entendernos* una iniciativa con la que quiere simplificar el lenguaje del sector asegurador.

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, y Mirenchu del Valle, secretaria general de la asociación, fueron las encargadas de presentar esta iniciativa que se enmarca dentro de Estamos Seguros. Ambas reiteraron que el seguro quiere hacerse entender. Por eso ha puesto en marcha esta iniciativa, cuyo objetivo es explicar qué hace el seguro, con qué palabras lo narra y para qué sirve su trabajo. Este proyecto va destinado a todos los públicos y ha sido puesto en marcha coincidiendo con la celebración del *Día de la*



EE

educación financiera 2017. De esta manera, el portal Estamos Seguros pasa a tener una sección específica dedicada a analizar cómo se expresa el seguro y a buscar fórmulas para simplificar esa terminología.

En primer término figura el *spot* de la campaña Seguros de entendernos. A través de este anuncio el seguro comunica en clave de humor su deseo de simplificar su, en ocasiones, compleja terminología. La sección continúa ofreciendo información sobre la naturaleza de la iniciativa, el compromiso que ha adquirido el sector y el cambio que conllevará a medio plazo. Además, se ofrecen datos sobre el trabajo desarrollado.



EE

AHORRO E INVERSIÓN

PLANES DE PENSIONES RESPONSABLES

Seguros RGA aplicará criterios de inversión socialmente responsable a su oferta de planes de pensiones

REDACCIÓN

Seguros RGA apuesta por la Inversión Socialmente Responsable (ISR), que implica incorporar criterios éticos, sociales y ambientales como complemento a los criterios financieros de liquidez, rentabilidad y riesgo en las inversiones. Según datos de Spainsif, asociación sin ánimo de lucro que promueve la ISR y de la que forma parte Seguros RGA, en España la ISR aún tiene mucho recorrido, ya que solo representa el 2 por ciento de Europa.

Con la decisión de incorporar la ISR en todas las inversiones, Seguros RGA “apuesta

por la transparencia, la responsabilidad y el apoyo a la sociedad, sin renunciar a la rentabilidad”.

Por ello, las inversiones que realiza la aseguradora del Grupo Caja Rural excluyen a empresas con ingresos relevantes provenientes de los sectores armamentístico, juego, tabaco y pornografía; compañías involucradas en polémicas medioambientales; firmas que tienen controversias de tipo social -limitación de los derechos humanos, trabajo infantil y forzoso, discriminación laboral, impacto negativo en comunidades-; y empresas que presentan riesgos de estar implicadas en malas prácticas de gobierno, corrupción, soborno, blanqueo de capitales, evasión de impuestos, falta de ética en los negocios, etcétera.

Además de estas exclusiones, Seguros RGA también elabora una clasificación de los activos según su comportamiento en sostenibilidad global, lo que le permite identificar a aquellas que superan a la media y que son las que finalmente se incluyen en su universo de activos.



Preventiva
Seguros



preventiva.com

AFIN.2

Asistencia Familiar Integral

Decesos o

Accidentes o

Hogar o

Vida o

Más fácil, más cómodo, todos tus
seguros en una póliza y en un solo
recibo.

EL SEGURO REACCIONA AL DESAFÍO INDEPENDENTISTA

El desafío independentista obliga a aseguradoras afincadas en Cataluña a trasladar su sede social a otras comunidades. Su objetivo es salvaguardar los intereses de asegurados, clientes y mediadores

V.M.Z.



Oficina de
Catalana
Occidente.
E. SENRA

Para que se desarrolle toda actividad económica es necesario contar con un marco legal y jurídico estable. El temor a la inestabilidad política que supone el desafío soberanista del Gobierno autonómico catalán y las consecuencias que tendrá a corto y medio plazo en el desarrollo socioeconómico de la región,

han sido muchas las empresas que han decidido trasladar sus sedes sociales fuera de Cataluña. Una decisión que también han tomado varias compañías aseguradoras. Entre ellas, Catalana Occidente. El grupo asegurador, con más de 150 años de historia y presente en más de 50 países, tomó la decisión firme de trasladar su sede a Madrid porque así “garantiza que su actividad pueda seguir desarrollándose con normalidad, en un marco estable y en un entorno de seguridad jurídica y económica”.

Madrid es también el destino de las sedes sociales de VidaCaixa, la compañía de seguros de vida y pensiones de CaixaBank, y de SegurCaixa Adeslas, la compañía de seguros generales que el banco de origen catalán comparte con Mutua Madrileña. No son las únicas. MGS Seguros ha decidido deslocalizar su sede social, pero su destino es Zaragoza. AXA, por su parte, ha anunciado el traslado del domicilio social de AXA Vida y AXA Pensiones a Bilbao.

Barcelona es una de las ciudades más importantes para el seguro, además de por su relevancia comercial y económica, porque muchas compañías multinacionales la eligieron como sede de sus filiales españolas. Zurich Seguros, Allianz, Arag, DAS... son solo algunos ejemplos.

En el caso de Allianz Seguros, la compañía explicaba a *Seguros TV* que “Allianz Seguros es una compañía con sede en Barcelona y con más de 2.400 empleados distribuidos en 150 centros de trabajo. Nos sentimos muy cómodos y acogidos en todas las poblaciones en las que estamos presentes”. Fuentes de la compañía, filial española del grupo asegurador alemán, añaden que “las decisiones de la compañía siempre se rigen con el objetivo de velar por los intereses de nuestros clientes, accionistas y empleados”.

Al cierre de esta edición, Zurich aún no se había manifestado acerca de si tomará alguna medida especial en este contexto. Por su parte, DAS ha enviado un comunicado en el que afirma que “el actual contexto político y social que afecta al país ha sumido en una profunda preocupación a buena parte de la sociedad y el tejido económico. En función de las decisiones políticas que se puedan tomar durante el día de mañana -por el martes 10 de octubre-, DAS Seguros tomará las medidas necesarias para salvaguardar los intereses de sus clientes, accionistas y empleados”. El objetivo de todas las compañías de seguros es garantizar que su actividad pueda desarrollarse en el marco de la



Carles Puigdemont, en el 'Parlament' catalán. L. MORENO

regulación de seguros de la Unión Europea y bajo la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y garantizar poder cumplir en todo momento con las obligaciones contraídas con sus clientes, tanto en seguros generales y personales como en el ahorro gestionado.

¿Qué consecuencias tendrá para los asegurados?

Según explican fuentes del sector asegurador, una declaración unilateral de independencia por parte del Govern de Carles Puigdemont rompería el marco legal y jurídico del sector asegurador, con consecuencias tanto para las compañías de seguros, como para los profesionales de la mediación y también para los asegurados. En primer lugar, la independencia supondría una salida automática de la UE y la necesidad de articular una legislación propia en materia de seguros, lo que llevaría su tiempo. Además, los pasaportes comunitarios de las compañías -que permiten su actividad en cualquier Estado miembro- dejarían de tener vigor, lo que provocaría más huidas de empresas fuera de Cataluña. El nuevo Estado creado debería, además, crear su propio órgano de supervisión del sector asegurador.

En el caso de los corredores de seguros, según explica José Luis Latorre, director de Suscripción de Alea Cover, en un artículo publicado en LinkedIn y recogido por Seguros Tv, los profesionales supervisados por la Dirección

Una posible independencia de Cataluña afectaría a compañías y a consumidores

General de Política Financiera y Seguros del Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat, deberían renunciar al negocio que pudieran tener fuera de las hipotéticas fronteras catalanas. Si quisieran operar en España, deberían crear filiales o participadas en territorio español, por la desactivación automática del pasaporte comunitario. Si el corredor tiene actividad en toda España, y están supervisados por la Dirección General de Seguros, su destino sería trasladar su domicilio social, fiscal y operativo a territorio español para mantener su estabilidad regulatoria. Lo mismo se aplicaría a las agencias de suscripción.

¿Qué consecuencias tendrá para el asegurado?

En caso de independencia, los primeros efectos que tendría para los consumidores sería quedar sin la cobertura del Consorcio de Compensación de Seguros y otros organismos como el *pool* de riesgos medioambientales o el *pool* nuclear. Esto supondría quedar desprotegidos frente a los daños causados por los riesgos extraordinarios, como inundaciones, tormentas atípicas o terrorismo. El Gobierno del nuevo Estado independiente debería calcular el coste de crear un organismo similar, singularmente español, para no dejar desprotegidos a sus ciudadanos, o hacerse cargo de este tipo de siniestros, con el coste económico que ello supondría.

EL SEGURO DE VIDA RIESGO PROTEGE MÁS ALLÁ DE LA HIPOTECA

Más de 20 millones de españoles tienen un seguro de vida riesgo, pero la brecha de protección frente a imprevistos sumada a la del ahorro a largo plazo aún supera los 24.000 millones de euros

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Cada año, el seguro de vida se encarga de saldar la deuda pendiente de 2.400 hipotecas por el fallecimiento o incapacidad de su titular. Estos datos de Unespa, la patronal del sector asegurador, son una buena muestra de la utilidad que supone contar con un seguro de vida riesgo, a grandes rasgos, aquellos que se contratan para cubrir las consecuencias económicas y financieras del fallecimiento o la incapacidad permanente de unos de los cabeza de familia.

Pese a la creencia mayoritaria, contratar un seguro de vida vinculado a la hipoteca no es obligatorio. Expertos del sector asegurador recuerdan que en ninguna ley se establece la obligatoriedad de suscribir un seguro de vida para que una entidad financiera nos conceda un préstamo. Pero sí es recomendable. Barón Correduría de Seguros explica que, al hacerlo, "ante un trágico imprevisto nos veremos respaldados por la indemnización



correspondiente frente al pago del capital que quedara pendiente en ese momento". A pesar de ello, muchos bancos supeditan contar con un seguro – en muchos casos impuesto por ellos a través de su propio operador de bancaseguros o entidades con las que tienen acuerdos- para la concesión de la hipoteca. Como fórmula de protección frente a posibles impagos.

Esta práctica, la venta vinculada de seguros a créditos hipotecarios tiene los días contados. El Ejecutivo de Mariano Rajoy ultima la aprobación de la nueva Ley Hipotecaria en la que se prohíbe expresamente condicionar la concesión de un préstamo a la venta de otros productos, como seguros, ya sean de vida o de hogar. Lo que sí permite la nueva regulación son las ofertas combinadas.

Además, la nueva norma -que mantiene el curso de su tramitación parlamentaria- permite a los clientes de las entidades financieras contratar el seguro de vida con la compañía que ellos elijan y presentar la documentación en la entidad antes de formalizar la hipoteca.

Más baratos en la aseguradora tradicional

Esta opción puede ayudar al consumidor a aligerar los gastos de la hipoteca. De acuerdo con un estudio elaborado por la consultora Global Actuarial, las primas de los seguros de vida riesgo comercializados por los bancos son, de media, un 48 por ciento más caras que las de las pólizas comercializadas directamente por entidades aseguradoras.

Por ejemplo, para una persona de 30 años que quiera asegurar un capital de 120.000 euros -el importe medio de las hipotecas que se firman en España- la diferencia supera el 60 por ciento: en un banco pagaría 253,33 euros anuales, frente a los 158,11 euros que pagaría si contrata directamente con una compañía aseguradora.

Más allá de la polémica del precio, o de si es obligatorio o no, contar con un seguro de vida riesgo, más allá de saldar la deuda de la hipoteca, supone un importante apoyo económico en caso de que algo imprevisto ocurra, tanto en hogares con hijos a su cargo como en el caso de las personas solteras.

Y en el mercado español aún hay mucho camino por recorrer. De acuerdo con el estudio *El mercado español de seguros en 2016* de Fundación Mapfre, la brecha de protección del seguro de vida en España asciende a 23.800 millones de euros. De esta cifra, más del 96 por ciento corresponde al seguro de vida. La brecha de protección es la diferencia que existe entre la cobertura de seguros que es "económicamente necesaria y beneficiosa para la sociedad" y la que es efectivamente adquirida, según señala Fundación



El seguro de vida riesgo cuenta con más de 20 millones de asegurados en el mercado español. ISTOCK

44.000

El capital medio asegurado en los seguros de vida riesgo asciende a 44.000 euros

Mapfre. Este indicador muestra que asegurar sólo el capital pendiente de amortizar de una hipoteca es insuficiente.

Perfil del asegurado

Pero no todo son malas noticias. Al cierre del primer semestre del año el seguro de vida riesgo cuenta con 20,1 millones de asegurados, un 6,97 por ciento más que en el mismo periodo de un año antes, según datos de Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea). Este impulso se debe, principalmente, al crecimiento que el sector financiero ha experimentado en los últimos meses en la concesión de créditos personales e hipotecarios, tras el repunte registrado en la compra venta de viviendas. Según explica Icea, el perfil medio del asegurado de vida riesgo es un varón de entre 35 y 44 años, casado, que reside en municipios de menos de 10.000 habitantes y con un capital medio asegurado de 44.000 euros.



ISTOCK

PREVENGA LOS PERCANCES MÁS HABITUALES EN LA VIVIENDA

Prevenir y concienciar. Son el mejor antídoto para no sufrir un accidente doméstico, unos de los más habituales. Reducir el número de descuidos que pueden producirse en casa es vital ya que en muchos casos pueden provocar accidentes muy graves e incluso llegar a ser mortales

CARMEN LANCHO

Los accidentes domésticos pueden llegar a provocar daños muy graves e incluso mortales. Y el orden en casa puede ser clave para evitarlos, ya que un hogar ordenado es un hogar seguro. Cada cosa en su sitio. Procure que los cajones y puertas de armarios estén siempre cerrados, y que las zonas de paso estén siempre libres de obstáculos. Los niños de hasta cuatro años son un grupo de riesgo, y los accidentes más comunes que sufren son los ahogamientos y los atragantamientos. Para evitarlos, no deje a los niños solos sin supervisión de un adulto.

La cocina y el baño suelen ser los lugares de la casa con mayor riesgo de sufrir un accidente. No deje que los niños

jueguen allí. Preste especial atención a cuchillos y demás utensilios cortantes, piezas pesadas como sartenes de hierro y ollas, así como detergentes y otros productos de limpieza, que deben estar siempre fuera del alcance de los niños.

Si está cocinando, manténgase atento y no deje nada en el fuego o en el horno sin vigilancia. En caso de incendio, no intente apagarlo con agua. Mantenga la calma y tape con un paño húmedo la fuente de calor. Si el fuego va a más, busque un extintor en su edificio o llame rápidamente a los bomberos.

En este sentido, según datos ofrecidos por Fundación Mapfre, durante la XII edición de la *Semana de la Prevención de Incendios*, celebrada junto a la Asociación Profesional de Técnicos de Bomberos y el Consorcio Provincial de Bomberos de Castellón, hasta septiembre de 2017 se han producido 107 víctimas mortales por incendio, mientras que en 2016 hubo 175 fallecidos, un 22,4 por ciento más que el año anterior. Desde la Fundación ponen el foco en los mayores de 65 años, el grupo que más víctimas registra en estos casos, y aconsejan extremar la precaución con estufas y braseros, velas, cableado defectuoso, tomas y enchufes sobrecargados y mantas eléctricas, sin olvidar los descuidos de los fumadores.

En cuanto al baño, no deje que los más pequeños puedan quedarse sin la supervisión de un adulto en el momento del baño. Tenga especial atención para evitar resbalones. Procure almacenar los productos de limpieza en un armario y manténgalo ordenado, limpio y fuera del alcance de los niños.

Si su casa tiene terraza o balcón procure poner medidas de seguridad para evitar caídas. Haga lo mismo en caso de tener escaleras o piscina -esto también evitará sustos en caso de que tenga mascotas-. Tenga especial cuidado con los suelos mojados o recién encerados, ya que un resbalón puede resultar fatal.

Si es aficionado al bricolaje o a la jardinería procure mantener correctamente guardadas las herramientas. No manipule usted mismo instalaciones eléctricas o de gas. En caso de avería llame a un profesional. Si detecta olor a gas, corte la llave de paso y ventile bien la vivienda. Haga que un técnico revise las instalaciones de su hogar de forma periódica.

RENUEVE SU ARMARIO EN INVIERNO SIN GASTAR DE MÁS

A pesar de que todavía los días son cálidos y soleados, lo cierto es que poco a poco las temperaturas irán bajando. Recién inaugurado el otoño, toca cambiar el armario y prepararlo para el invierno, pero sin vaciar el bolsillo

CARMEN LANCHO

El cambio de estación es un momento perfecto para hacer recuento y revisar la ropa guardada y el estado en el que se encuentra. Saque la ropa de sus cajas o bolsas y dedíquele tiempo a hacer esta revisión. Después lo agradecerá.

En ocasiones, de una temporada a otra se guardan cosas que no deberían seguir almacenadas y ocupando espacio en su armario, bien porque están realmente deterioradas o bien porque hace tiempo que no se usan, pero siguen ocupando nuestro espacio. Intente crear grupos según el tipo de prenda. Por ejemplo: divida entre prendas de abrigo, jerséis y chaquetas, camisas y camisetas, pantalones y/o faldas, vestidos, etc. Haga lo mismo con zapatos y complementos. El cambio de armario es el momento perfecto para pasar revista



al estado de zapatos, bolsos o cinturones y saber si necesita renovar alguno de ellos.

Piense en aquellas prendas que merece la pena conservar. Lo que ya no quiera y esté en buenas condiciones, puede donarlo a distintas ONG e instituciones. Otra opción es venderlo a través de las plataformas de segunda mano que existen en internet. Deshágase del resto de prendas descartadas.

Vaya de compras con presupuesto establecido

Ahora ya está preparado para hacer una lista de la compra para la temporada de invierno. Apueste por prendas básicas. Los básicos son perfectos en cualquier situación: una camisa blanca, una americana negra, un traje de chaqueta o unos vaqueros. Es lo que se llama fondo de armario, es decir aquellas prendas que son versátiles y que le salvarán en muchas ocasiones. Cuando vaya de tiendas, establezca un presupuesto para evitar que los gastos se disparen.

Dentro de ese fondo de armario invierta en algunas prendas de calidad. Con un mínimo cuidado le durarán perfectamente durante muchos años. Por ejemplo, un abrigo clásico negro, gris o camel o una gabardina. Lo mismo puede ocurrir con unos zapatos o un traje de chaqueta.

No compre todo a principio de temporada. Vaya poco a poco y adapte sus necesidades al cambio de las temperaturas. Así podrá aprovecharse de distintas ofertas y descuentos que realizan las tiendas según avanza la temporada de invierno para lanzar nuevos modelos. Si busca algo concreto y quiere encontrarlo a buen precio, dedíquele tiempo a comparar precios en varias tiendas.

Como siempre, la compra *online* es una buena opción, en especial si ya conoce las tallas y si además conoce las condiciones de envío de estos negocios.

En los *outlet* puede encontrar grandes *gangas* ya que se trata simplemente de prendas y calzado de temporadas pasadas, lo cual no quiere decir que necesariamente estén pasadas de moda. Intente comprar siempre de manera responsable y con cabeza.

ISTOCK

AMAZON PARA TODO

JULIANA NO

Si creía que entre Facebook y Google tenían el mundo controlado, espere a ver lo que Amazon está haciendo y lo que le queda por hacer. La compañía dirigida por Jeff Bezos, el nuevo hombre más rico del planeta, tiene sus manos en todo tipo de negocios y amenaza con monopolizar desde lo que compramos hasta lo que comemos y las series y películas que vemos. Para muchos residentes en EEUU como yo, no ser miembro de *Amazon Prime* es como no tener un ordenador en casa, algo del pasado. De lo que muchos no nos damos cuenta es hasta dónde llegan los tentáculos de esta súper empresa. Estando embarazada y viviendo en el extranjero con familia y amigos por todo el mundo, tuve que pensar en una solución para aquellos que querían hacerme regalos y no sabían qué ni cómo enviármelo. En EEUU es común hacer una lista de bebés o *baby registries*. Un concepto similar al de la lista de bodas, donde uno pone lo que le gusta y necesita para esta nueva etapa de su vida. Ahí fue cuando descubrí que mi cuenta de *Amazon Prime* me daba mucho más que envíos en 24 horas y *streaming* de películas y series.

Al parecer, además de listados de objetos deseados, en algunos países puedes realizar listas de bodas y de bebés con beneficios que ninguna otra tienda puede superar. No solo tienes acceso a más productos, a menudo más baratos, y la posibilidad de tener un único lugar al que tus seres queridos



pueden acudir desde la comodidad de su casa, sino que además recibes toda clase de regalos adicionales y descuentos. En cuanto las compras realizadas por mis familiares superaron cierta cantidad, me dieron un crédito para comprar toallitas y pañales durante dos meses. Y a medida que se acerca la fecha en la que salgo de cuentas, me dan un descuento para comprar las cosas que aún quedan en mi lista. Si mi membresía era capaz de facilitarme la vida en mi embarazo, ¿qué más me estaba perdiendo?

Y es que Amazon no es solo una tienda *online*, es una distribuidora de productos, servicios y contenido. Las opciones varían según el país. Desde moda y juguetes, hasta compra de alimentos *online* que llevan a tu casa en dos horas con *Amazon Fresh*; música y libros a través de Kindle; visualización de películas y series con *Amazon Prime* o envío de comida de tus restaurantes favoritos con *Amazon Restaurants*.

Amazon ha sabido adaptarse y adelantarse al mercado. Ha pasado de competir con eBay y otras tiendas a ser una distribuidora internacional y una empresa puntera en desarrollo de nuevas tecnologías. En algunas áreas de EEUU están testando envíos casi inmediatos a través de drones. Las casas se vuelven inteligentes con su robot *Echo* -o *Alexa*- que realiza la compra por ti, te dice el tiempo, canta feliz cumpleaños a tus hijos y pide pizza o un taxi cuando lo necesitas. Y si ya quedaban pocos lugares donde podíamos almacenar nuestras fotos sin pagar, *Amazon Prime* ofrece *Prime Photos* para guardar todas sus imágenes a través de una aplicación que reconoce quiénes aparecen en la foto y las guarda por fecha y por persona. Para colmo, cuenta con Amazon Web Services que provee plataformas de servicios en la nube para almacenar bases de datos y entregar contenido a individuos, empresas y gobiernos. ¿Que será lo siguiente? Quién sabe. Lo único casi seguro es que con las fiestas a la vuelta de la esquina, ni los Reyes Magos se van a poder librar de utilizar Amazon.

JULIANA NO

MANAGER DE DESARROLLO DE NEGOCIO
PARA ATRIUM STAFFING EN NUEVA YORK
@julie_no

ISTOCK



ISTOCK

EL SEGURO SE PROPONE PROTEGER FRENTE AL CIBERACOSO

Internet tiene numerosas ventajas, aunque también genera más de un problema. Un nuevo enemigo amenaza a los menores: el ciberacoso. Por suerte la legislación, la policía y la educación son herramientas eficaces para combatirlo. El seguro también toma cartas en el asunto con productos específicos

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Internet. Esa gran revolución de nuestro mundo moderno, ese increíble invento que ha cambiado el planeta para siempre y ha multiplicado por cien mil millones nuestras posibilidades de comunicación y de ocio, cuenta sin embargo con una cara B, con un lado oscuro. No vamos a entrar en los múltiples efectos negativos que ha traído consigo el -mal- uso de la red global, pero sí que vamos a centrarnos en uno de ellos, un grave problema que está costando atajar pese a que ya ha dejado de ser nuevo.

Hablamos del ciberacoso, una práctica por desgracia muy extendida, especialmente entre niños y adolescentes. El maltrato y acoso psicológico a través de la red, que multiplica

exponencialmente la capacidad para hacer daño a los demás.

Por fortuna, existen armas para combatir este peligro: la educación, escolar y parental, debe tratar de concienciar a los menores en la importancia del respeto a los demás y la tolerancia; la policía trabaja en la investigación y detección de esta clase de delitos; la legislación ha avanzado mucho en los últimos años con el fin de proteger a las innumerables víctimas de este tipo de abusos, tan sencillos de realizar como dañinos y cobardes; y también el sector asegurador está poniendo de su parte en ello.

Hasta ahora, lo habitual ha sido -y es- la inclusión de la cobertura de ciberacoso en los seguros de hogar, en ocasiones dentro de las coberturas básicas y en otras formando parte de las opcionales. Gracias a ella los progenitores o responsables del menor consiguen acceder a una gran cantidad de información de utilidad, pudiendo desde realizar un seguimiento *online* a su hijo hasta utilizar herramientas de control parental en los dispositivos de su hijo o recuperar cuentas electrónicas.

Esto puede presentar un problema grande, ya que, aunque sea por un buen fin -la detección de un posible caso de acoso a un ser querido- la intimidad del niño o joven resulta en ocasiones invadida. Compañías como el Grupo DAS han reparado en ello y han tratado de devolver esa capacidad de autonomía e independencia al menor en sus productos mientras ayudan a protegerle del acoso cibernético.

Esta es la intención con la que DAS ha creado un seguro específico contra el ciberacoso. Se trata de *DAS Cyberbullying* y está acompañado de la aplicación para móviles *Proofup*, con la que los menores podrán capturar o grabar cualquier situación de acoso y compartirla con sus padres.

Por otro lado, el producto incluye la cobertura de asistencia psicológica; no sólo para el adolescente o el niño acosado, sino también para todos los miembros de la familia que lo necesiten. Además, el seguro ofrece protección tanto de los datos personales del menor en internet como ante los casos de suplantación de identidad. Otros servicios, como la mediación de conflictos o la toma de acciones legales, también se incluyen en este seguro.

MUTUA MADRILEÑA ACELERA EN SEGUROS DE MOTO

La aseguradora se compromete a mejorar la prima del seguro de moto a clientes procedentes de otras compañías, sea cual sea su precio

ELECONOMISTA

La competencia en el ramo de los seguros para vehículos no solo se da en el ámbito de los coches. También el segmento de las dos ruedas vive un momento de importante dinamismo. En este contexto destaca, entre otras, la estrategia que ha puesto en marcha Mutua Madrileña. La aseguradora quiere dar un gran impulso a su negocio de seguros de moto y, para ello, ha arrancado una campaña orientada a los motoristas que todavía no son clientes de la entidad y que persigue cubrir el incremento de demanda que se está registrando en este ámbito de negocio.

Para relanzar este segmento, aumentar el conocimiento de su oferta de seguros de moto entre este colectivo y duplicar su cartera, Mutua se ha fijado el compromiso de mejorar el precio de su seguro a todos aquellos motoristas a los que su actual aseguradora les ha anunciado una subida de la prima o consideran que su precio no es competitivo, sea cual sea la cantidad. La



Mutua Madrileña refuerza su negocio de seguros de motos con una nueva estrategia comercial. EE

compañía extiende así a las motos su oferta de mejorar cualquier precio que ofrezca la competencia para crecer en este mercado.

Con el objetivo de facilitar la contratación, la compañía ha puesto en marcha un potente simulador *online* de seguros de moto que, a través de su web -www.mutua.es-, permite conseguir un presupuesto de la póliza adaptado a las características del motorista en apenas unos clics.

El cotizador da la opción de calcular, por primera vez, un seguro de moto, de recuperar un presupuesto realizado previamente o de solicitar atención telefónica personalizada.

Si lo que desea el usuario es calcular el precio de su seguro, deberá responder a un breve y sencillo cuestionario que, en apenas un minuto, le ofrecerá presupuesto. Entre otras cuestiones, es importante ofrecer datos como el código postal de la ubicación en la que *duerme* la moto, la edad del conductor, su DNI, la edad en la que se sacó el carné, etc.

En segundo lugar, el simulador también permite recuperar un presupuesto ya realizado, con el objetivo de finalizar la contratación.

Por su parte, Mutua da también la opción de llamar gratuitamente al interesado para ofrecerle un presupuesto personalizado.

Ventajas exclusivas a través del 'Club SOY Motero'

Los seguros de moto de Mutua son productos muy competitivos en precio que, además, garantizan las mejores coberturas con libre elección de taller, reparación con piezas originales y asistencia en carretera. Además, incluyen una amplia batería de servicios exclusivos y diferenciales en el mercado, al igual que sucede con sus seguros de autos.

Al suscribir un seguro de moto, el asegurado se convierte en miembro del *Club SOY Motero*, lo que le da acceso a un amplio número de ventajas como asesoramiento y gestión de multas, revisión anual de seguridad gratuita de la moto, servicio de identificación sanitaria a través de un código QR, servicio de cambio de moto, que incluye la gestoría gratuita y ofertas especiales de motos y financiación, descuentos en carburante, reparaciones y mantenimiento. Además, el *Club SOY Motero* realiza, en colaboración con profesionales del mundo de la moto, múltiples actividades: concentraciones moteras, rutas, rodadas... Todas ellas, con descuentos exclusivos para los mutualistas.

Completa gama de pólizas

En la actualidad, la aseguradora dispone de tres productos creados para satisfacer todas las necesidades de los motoristas:

"Mutueros, bienvenidos"

En su campaña publicitaria, Mutua ha incorporado un nuevo término 'mutuero', que combina, en una sola palabra, un doble sentido: motero y mutualista de Mutua Madrileña. Para la compañía, el vocablo hace mención a un perfil de motorista tipo que se diferencia del resto de compañeros de este colectivo por un factor determinante: el menor precio que paga por el seguro de su vehículo.

Con el mensaje central "Te bajamos el precio de tu seguro de moto, sea cual sea. Mutueros, bienvenidos", la aseguradora enfatiza su capacidad para ofrecer un precio competitivo, a lo que se une la gran batería de servicios diferenciales que ofrece frente a otras entidades. A la campaña pueden acogerse todos aquellos asegurados de moto en otras compañías. Mutua Madrileña se compromete a mejorarles la prima, sea cual sea su precio.

■ Campaña multicanal

Para dar a conocer su nueva promoción, Mutua Madrileña ha creado una nueva campaña de publicidad, con varios anuncios en televisión, radio, prensa escrita y digital. Los seguros se podrán contratar a través de la web de Mutua 'www.mutua.es' o en el teléfono 902 333 333 hasta el 31 de octubre de este año. Al suscribir un seguro de moto, el asegurado adquiere la condición de mutualista, lo que le da acceso a todas las ventajas asociadas a la 'Tarjeta SOY de la Mutua', que recibe de forma gratuita.

Todo Riesgo es el seguro más completo. Además de las coberturas de daños, robo e incendio, incluye garantías específicas, como daños en el casco, entre otras.

Terceros Plus es un seguro a terceros mejorado, que incluye coberturas por incendio y robo, además de asistencia en viaje, gestión de multas, defensa jurídica y reclamación de daños.

Terceros Básico, por su parte, es un producto muy competitivo con las coberturas básicas e indispensables.



Cristina ABAD

Actriz. Es 'María Luisa' en 'Acacias 38'

V. M. Z.

Llena las pantallas de *La 1* cada sobremesa en *Acacias 38* y es una de las actrices más prometedoras del panorama español. Con solo 24 años, Cristina Abad está dispuesta en hacerse un hueco también en el cine y el teatro.

¿Por qué optar por una carrera como la de la interpretación? ¿Cómo empieza todo?

La elección de ser actor o actriz se lleva dentro y antes o después te das cuenta. Es algo vocacional y hay que estar dispuesto a pasarlo muy mal y muy bien. Es una profesión preciosa pero a veces puede ser muy dura, aunque la verdad es que siempre suelo pensar en positivo y pensar en las cosas maravillosas que me da. Cuando era pequeña siempre estaba metida en todos los shows de los hoteles cuando viajaba, en todas las obras de teatro del colegio, bailaba en casa las canciones de los anuncios de la televisión... De alguna manera estaba ahí, pero nunca fui consciente de que esto podría ser mi trabajo. Incluso estuve en una escuela de interpretación con 11 años en la que me apuntaron mis padres, pero al año siguiente me desapuntaron por miedo a que empezara a ir mal en el colegio. Cuando entré en la universidad, al final del primer curso algo dentro de mí hizo clic y empecé a hacerme fotos, a moverme por agencias. Hasta que decidí

"Soy ambiciosa, quiero crecer como actriz, me gustaría hacer teatro, cine, 'prime times'..."

empezar a hacer talleres de interpretación con Roberto Cerdá y me gustó tanto que cuando acabaron tuve la necesidad de seguir y finalmente empecé en el curso regular en el Estudio Juan Codina.

¿Qué tiene la actuación que engancha tanto?

La actuación engancha muchísimo, sí, porque cuando estás actuando, tanto en el trabajo como en clase, y realmente estás pasando por todo lo que pasa tu personaje, o a lo que te lleva el ejercicio en cuestión, empiezas a notar que no estás en tu propio cuerpo, tus propios sentimientos se transforman, puedes llegar a sentir cambios físicos... Cuando consigues llegar a eso, es una sensación tan maravillosa, sientes tanta adrenalina... Por mucho que intente explicar qué es lo que siento cuando actúo me resulta muy complicado y creo que hay que vivirlo. Por eso cuando en una secuencia no pasas por este estado nos frustramos porque sentimos que no está bien hecha, a pesar de que para el ojo del espectador sí que está perfecta.

También dicen que este mundo está lleno de supersticiosos, ¿alguna manía confesable?

No tengo muchas manías. Cuando tengo algún *casting* no suelo contárselo a nadie. Por otro lado, antes de actuar caliento la voz y sobre todo la lengua, suele estar muy dormida y para vocalizar hago ciertos ejercicios imprescindibles para una buena dicción.

Háblanos de tu personaje en 'Acacias 38'. ¿Cuánto hay de 'María Luisa' en Cristina y viceversa?

Tanto *María Luisa* como yo tenemos un fuerte carácter, pero también gran corazón. Cuando queremos, queremos de verdad, con pasión, con cariño, con fuerza. Y cuando nos molestan, nos enfadamos de forma muy cabezota y nadie hay que nos haga razonar. Si pudiera hablarle le diría que espabile, que no piense tanto en el qué dirán y viva feliz con su novio y con sus amigas. Que disfrute de la vida, que se quite el corsé -esta parte me toca a nivel personal-. Que abraze más, que se ponga a trabajar y que le dé igual ensuciarse las manos. También le daría las gracias.

¿Qué es lo que no harías delante de una cámara?

Nunca me presentaría a un *reality show* como *Gran Hermano*. Sí que es cierto que de vez en cuando me quedo un rato viendo este tipo de concursos, de ellos puede sacar mucho material para tus próximos personajes.



ALFONSO BARRADO

“La elección de ser actor o actriz se lleva dentro, es algo vocacional”

“Es complicado explicar qué siento cuando actúo, hay que vivirlo”

“Podríamos decir que un premio que muchos queremos es un Goya ¿no?”

¿Cómo se definirías como actriz?

Soy una actriz versátil, puedo hacer un drama con el que me siento súper cómoda al igual que una comedia. Exigente -esto a veces me pasa malas pasadas porque me exijo mucho a mí misma y puedo llegar a pasarlo mal por no verme bien (lo que a mí me parece que es “bien”)-. Ambiciosa, quiero crecer como actriz, me gustaría hacer teatro, cine, *prime times*... Tengo buena escucha, y es que yo trabajo mucho escuchando a mi compañero y con lo que me transmite y así me transforma.

¿Cuál es la cualidad que más ha elogiado un director de usted?

Desde hace años han elogiado mi capacidad de entender las directrices y hacer los cambios que se me piden de forma rápida y eficaz. Esto es algo que se valora mucho porque no se suele tener mucho tiempo de trabajo sobre todo en una serie diaria y esto ayuda al trabajo del equipo en general.

¿A qué aspira Cristina Abad?

A llegar muy lejos, no puedo pensar en qué es lo más alto, imagino que cuando vaya alcanzado retos o sueños, estos cambiarán e irán creciendo.

¿Los premios son tan importantes como dicen? ¿Cuál es el mayor premio que te podrían dar?

Podríamos decir que un premio que muchos deseamos es un *Goya* ¿no? Porque en España es el mayor reconocimiento a tu trabajo en cine y esto es muy satisfactorio. Pero también existen otro tipo de premios. Cuando me llamó mi representante para confirmarme que había entrado en *Acacias* yo sentí que fue mi primer y mayor premio hasta el momento. Crecer como actriz es un premio personal mucho más satisfactorio porque también creces como persona y no hay nada mejor que esto.

Una de sus aficiones es montar en moto. ¿Qué le aporta?

Cuando era pequeña tenía una amiga con la que siempre tuve conversaciones sobre lo que nos gustaban las motos, decíamos siempre que tendríamos una moto antes que un coche, nos parecía divertido. A medida que fui creciendo, fui probando motos de amigos. Cuando me saqué el carnet de conducir B lo primero que hice fue buscar una moto de 50cc para moverme por Madrid. Yo siempre estoy moviéndome para ir a mil sitios y es una manera rápida de moverme. Aunque hay que tener mil ojos, me siento muy cómoda encima de mi Vespa.

INNOVACIÓN CONTRA EL CÁNCER

El pasado 24 de septiembre se celebraba de manera global el Día Mundial de la Investigación en Cáncer, una fecha muy importante impulsada entre otras organizaciones por la Asociación Española Contra el Cáncer. Aquí tiene algunas de las últimas innovaciones en diagnóstico y tratamiento de esta enfermedad

CARMEN LANCHO

Esta fecha busca formalizar el compromiso de las mayores instituciones mundiales en investigación en cáncer para hacer llegar a la sociedad el valor y el impacto del esfuerzo investigador y fomentar el desarrollo internacional de recursos estables para la investigación oncológica, entre otros objetivos.

Uno de estos casos es la terapia con cañón de haz de protones, que ofrece en la actualidad el Centro de Terapia Protónica CPT desarrollada en el centro suizo Paul Scherrer Institute. Se trata del primer pórtico de exploración compacto, a nivel mundial, para la irradiación de tumores profundos con haz de protones.

Esta técnica de exploración puntual permite irradiar tumores malignos situados en el interior del cuerpo con una precisión extremadamente alta y detener con éxito su crecimiento y, al mismo tiempo, es capaz de preservar los tejidos sanos que rodean al objetivo. El tratamiento con protones está especialmente indicado en el tratamiento de diagnósticos de cáncer a niños.

Otro hito en investigación, esta vez desarrollado en España, es el tratamiento pionero basado en la inmunoterapia para la lucha contra el cáncer. Este medicamento nació en el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas, el CNIO, y, desde hace ya unos meses comenzó a probarse en los hospitales Gregorio Marañón de Madrid y la Clínica de la Universidad de Navarra. El fármaco se basa en la reactivación de las defensas naturales del propio paciente para ayudar a combatir la enfermedad.

En cuanto a pruebas de diagnóstico de última generación,



ISTOCK

compañías de seguros como Sanitas ofrecen, según el tipo de póliza y coberturas contratadas, la opción de acceder, dependiendo de sus centros hospitalarios, a pruebas tan innovadoras como la tomosíntesis de mama con sistema 3D.

Esta técnica de diagnóstico por imagen combina la mamografía y la tomografía para conseguir una mayor precisión diagnóstica, en ocasiones de hasta el 40 por ciento respecto a métodos anteriores, un mayor diagnóstico precoz

-en lesiones de hasta 1 milímetro que antes podían pasar inadvertidos- y una mayor seguridad clínica para el paciente, ya que requieren menos dosis de radiación.

Estos son solo algunos ejemplos de los avances en la investigación del cáncer y del desarrollo de técnicas diagnósticas y de tratamiento que muchas compañías aseguradoras van incorporando al catálogo de servicios y tratamientos que ofrecen a sus asegurados.

¿QUIÉN PAGA LA **FACTURA** DE LOS **ACCIDENTES**?

El sector asegurador es el encargado de pagar la factura de la asistencia sanitaria a las víctimas en accidentes de tráfico, por eso es tan importante contar con una póliza adecuada

V. M. Z.

Aunque la Sanidad pública española es universal, la Seguridad Social no cubre todos los gastos sanitarios, especialmente cuando se trata de accidentes de tráfico. El sector asegurador es el encargado de pagar la factura en estos casos.

Es una de las razones por las que el seguro de coche es obligatorio para circular por las carreteras españolas.

Dicho esto, la cobertura de estos gastos depende de la póliza. Por ejemplo, si nuestro vehículo es el causante de un accidente de tráfico, nuestra póliza será la encargada de sufragar la atención a las víctimas, a través de la cobertura de responsabilidad civil. Pero si el conductor resulta herido, debe contar con la cobertura de accidente del conductor. Esta garantía se incluye en los seguros a terceros ampliados y a

todo riesgo. Es importante tener en cuenta los límites y capitales garantizados, ya que en muchos seguros la cantidad cubierta es insuficiente para hacer frente a las consecuencias médicas de un accidente grave de tráfico.

En cualquier caso, cuando el límite económico establecido en la póliza sea insuficiente para cubrir los gastos de asistencia sanitaria en un accidente de circulación, el responsable del accidente debe hacerse cargo de esa cantidad económica, que en muchos casos puede ser muy importante y poner en riesgo su estabilidad económica. Por eso es tan importante contar con una póliza que cubra realmente las necesidades de cada conductor.

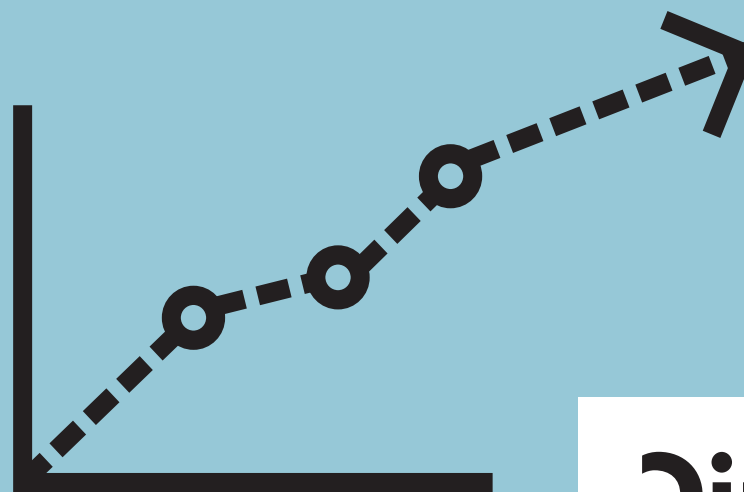
El sector asegurador resuelve cada año cerca de 4 millones de asistencias en carretera a conductores y cada hora atiende 81 accidentes graves de tráfico con un importe de 301.260 euros, según los datos de la última edición del informe *Estamos Seguros*.

Nos preocupa mucho la economía. Sobre todo la tuya.

Contrata ya tu seguro de **coche** o **moto** al mejor precio.



directseguros.es



Direct.
Seguros



ISTOCK

LOS EXAMINADORES DE TRÁFICO MANTIENEN LA HUELGA

Acaba de confirmarse que los examinadores de tráfico mantendrán los paros iniciados en junio. En total, los días de huelga se elevan a 32 y en octubre continuarán cada lunes, martes y miércoles

ANTONIO FAJARDO

La razón de la huelga es el bajo número de examinadores de tráfico actualmente en plantilla, por lo que reclaman un incremento salarial debido al trabajo extra que ello conlleva. Por otro lado se han abierto plazas para más examinadores, pero en algunas provincias han quedado desiertas las plazas.

En agosto hubo varias conversaciones y se llegó a convocar una huelga general en el sector. El resultado hasta la fecha es la cancelación de entre 80.000 y 105.000 pruebas prácticas -dependiendo de las fuentes- y una pérdida salarial para los examinadores en torno a 1,5 millones de euros.

A todo esto hay que sumar las pérdidas que han sufrido las autoescuelas, aunque este concepto puede ser más difícil de analizar. El hecho de que se hayan cancelado pruebas del permiso de conducir provoca que haya más gente esperando para sacarse el carnet, pero quien ha llegado hasta ese punto es muy probable que continúe, aunque tenga que esperar algo más. Por lo tanto, la mayoría de los afectados o bien han dejado de dar clases -que sería igual a haber aprobado a efectos prácticos-, o están dando clases extra, lo que es un incremento en ingresos.

También puede ser que mucha gente que quiera sacarse el carnet esté esperando o haya decidido no sacárselo, mientras que en otros casos puede haberse producido una saturación de alumnos en la autoescuela. De todas formas, todos estos factores se ven afectados en base a la localización de la autoescuela, el número de jóvenes que pueden sacarse el carnet, el número de funcionarios de la Dirección General de Tráfico (DGT) que secunda la huelga, etc., por lo que para algunas autoescuelas puede ser un factor determinante y para otras, apenas tener consecuencias.

Pero volviendo a la huelga y los motivos de la misma, vamos a repasar los requisitos necesarios para ser examinador de la DGT. Lo primero de todo, y es algo que ya limita bastante el número de candidatos, es ser funcionario en activo de la Administración General del Estado, en los subgrupos C1 -tener Bachillerato o CFGM- o C2 -graduado en ESO-, tener más de 23 años, el permiso de conducir de la clase B con al menos dos años de experiencia, superar un examen de conducción y conocimientos y, posteriormente, superar un curso de cualificación inicial y profesional. El salario medio anual ronda los de los 20.000 a los 23.000 euros.

Estos requisitos, unidos a un puesto que puede no resultar muy atractivo para la mayoría, hace que en los últimos años el número de examinadores haya caído en más de un centenar de personas. Por ello, tras estos meses de huelga, la DGT y el Gobierno van a abrir una convocatoria especial con más de 500 nuevas plazas, aunque es bastante probable que no llene el cupo de inscritos. Esto parece no contentar del todo a los examinadores, que ven su trabajo como algo bastante específico -y lo es- y quieren una compensación extra por este motivo.

Hace ya un tiempo que comentamos que el sistema actual de autoescuelas en España podría abrirse algo más, como en otros países, y este es un buen momento para preguntarse lo mismo sobre los examinadores de la DGT. Al ser el carnet de conducir un permiso administrativo, se podría contar con más personal que no tuviera que ser funcionario del Estado, lo que incrementaría el



ISTOCK

500 El Gobierno ha convocado 500 nuevas plazas de examinadores de tráfico

total de examinadores de una manera más sencilla. Existen otras opiniones, como que pudieran ser las propias autoescuelas las que pudieran certificar la aptitud de una persona para conducir o no, igual que centros de estudios privados expiden diplomas oficiales, o las ITV privadas recientemente. En este último caso el problema vendría de la manera de controlar la imparcialidad de las autoescuelas con sus propios alumnos.

¿Qué requisitos existen para ser examinador?

Para ser profesor de autoescuela hacen falta unos requisitos similares a los de examinador de la DGT, por lo que se podría incorporar como requisito para ser profesor de autoescuela haber realizado un curso de especialización y una licencia administrativa, rebajando parte de la carga de trabajo y de personal al Estado. Al menos en esta última parte -requerir una licencia administrativa a profesores de autoescuela- estoy de acuerdo, ya que permitiría un mayor control de su calidad y una mayor especialización. Sea como fuere, los examinadores de la DGT seguirán de huelga durante octubre -y probablemente más tiempo- mientras no se llegue a un acuerdo que convenza a ambas partes.

ABOGADOS AL SERVICIO DE AUTÓNOMOS Y PYMES

Tanto los autónomos como las pequeñas y medianas empresas deben enfrentarse -en ocasiones con escasos medios- a numerosos frentes abiertos en el desarrollo de su actividad profesional

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Para ayudarles están los seguros de defensa jurídica, que ofrecen asesoría legal, representación en casos judiciales, agilidad en la gestión de trámites y cobertura económica en diversos supuestos. Conozcamos un poco más sobre ellos.

Cerca de un millón y medio de autónomos y otro millón y medio de pymes desarrollan su actividad en España, según el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Y son datos del pasado mes de agosto. Casi nada.

En definitiva, un amplio colectivo de trabajadores autónomos y responsables de pequeñas y medianas empresas trabajan en sus respectivos negocios, muchas veces teniendo que batallar en demasiados frentes y exponiéndose a numerosos riesgos en el desempeño de su profesión. Solos o prácticamente solos ante el peligro. Ante esta complicada situación, para estos colectivos puede ser de gran utilidad la contratación de un seguro de defensa jurídica, que por un lado les garantiza la ayuda de un profesional experto cuando lo necesiten -ahorrándoles una buena cantidad de dinero- y por otro, les libera de gestiones que ni son su especialidad ni tienen que ver directamente con su actividad profesional.

Como esto ha quedado demasiado etéreo, vamos a ver cuáles son las principales coberturas que ofrece un seguro de defensa jurídica tanto a los autónomos como a las pymes.

En primer lugar, proporciona un servicio de asesoría jurídica -habitualmente telefónica, aunque en ocasiones puede ser

presencial- al tomador de seguro. Este puede así contactar cuando lo necesite a un abogado con el fin de informarse sobre múltiples cuestiones: obligaciones frente al RETA, prestaciones, cotizaciones, subcontratas, dudas en referencia a la gestión de su local de negocio, a los vehículos de empresa o a los contratos de sus empleados, fiscalidad, trámites administrativos, relaciones tanto con los proveedores como con los clientes...

En segundo lugar, como el propio nombre indica, este producto se encarga de la defensa del contratante en numerosos casos como los de presuntos delitos fiscales, contra el medio ambiente o contra los derechos de los trabajadores. El gabinete jurídico también puede ocuparse de gestionar la solicitud de una prestación social en el caso del autónomo, actuar para defender los intereses del tomador del seguro ante una inspección de trabajo, ayudarle en el caso de demora en el cobro de una factura o protegerle frente a una reclamación externa, bien sea de un particular o una empresa.

En tercer lugar, se hace cargo de afrontar diversos costes económicos, más allá de los honorarios del abogado que representa al cliente. Este seguro puede cubrir otras cantidades como los gastos de conciliación que imponga el Tribunal de Arbitraje, las fianzas penales, el pago de adelantos al tomador o de indemnizaciones en caso de que su cliente haya sufrido una estafa... En definitiva, que puede suponer el ahorro de una importante cantidad de dinero al autónomo o pequeño y mediano empresario que lo contrate.





26 OCTUBRE ESTE AÑO NOS VEMOS EN 2017 VALENCIA

CUMBRE MEDITERRÁNEA DE MEDIACIÓN Y DE SEGUROS DE VIDA

El punto de encuentro para los profesionales del seguro con interés por los seguros personales: vida, salud y decesos.

Contaremos con ponencias, talleres y mesas redondas, en las que participarán profesionales nacionales y extranjeros de primer nivel, y estarán orientadas a la integración de los seguros personales en la actividad habitual en las carteras de los corredores, aportando un elemento de mejora del negocio y de su rentabilidad, consiguiendo el equilibrio más adecuado para un mix de cartera profesional. Se tratarán casos de éxito y nuevas oportunidades de negocio, nuevos productos y tendencias.

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Entra en nuestra web www.cmmsv.com, rellena el formulario de registro y reservarás tu plaza para la edición del 26 de octubre en Valencia, de una forma sencilla y sin coste.

PATROCINADORES



PATROCINADOR INSTITUCIONAL



COPATROCINADORES



MEDIA PARTNERS



ASEGURADORA OFICIAL



INSTITUCIONES QUE APOYAN LA CUMBRE



CONSEJO GENERAL DE LOS
COLEGIOS DE MEDIADORES
DE SEGUROS



CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES
DE MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA



COLEGIO PROFESIONAL DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE VALENCIA



COLEGIO DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE ALBACETE



COLEGIO PROFESIONAL DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE ALICANTE



COLEGIO PROFESIONAL DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE CASTELLÓN



COLEGIO DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE MADRID



COLEGIO DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE GRANADA



COLEGIO DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE MÁLAGA

Ana MUÑOZ

Socia directora de Ponce y Mugar Correduría de Seguros

V. M. Z.

Es una de las profesionales mejor valoradas de la mediación de seguros en el mercado español. Ana Muñoz estudió Graduado Social, pero su primer trabajo fue, por casualidad, en una compañía de seguros. Desde entonces, su carrera profesional ha estado siempre ligada al mundo del seguro y de los mediadores. Un mundo que la atrapó hasta el punto de lanzarse a crear su propia correduría, Ponce y Mugar, de la que es socia directora.

¿Cuándo decidió dedicarse a la mediación de seguros y convertirse en corredora de seguros?

Mi trabajo estuvo ligado siempre al territorio, dando respuesta a los corredores y corredurías y me parecía que eran los que conocían al cliente, los que tenían la fuerza del conocimiento de cada uno de los asegurados, su proceso inicial, su desarrollo..., conocían lo que hay antes, durante y después de la venta; nosotros nos nutríamos de ellos. Esa sensibilidad que da el dominio de los códigos de conducta y la ilusión de trabajar dando una impronta personal a mi actividad, me animaron a fundar nuestra correduría.

¿Cómo ha cambiado su vida tomar esta decisión?

Se aúnan dos facetas, en cuanto a la esencia, hago lo que hacía, dar servicio



EE

“Es una profesión apasionante que te hace más sabio”

“Lo mejor de mi trabajo es el trato con las personas”

a los demás, antes mis clientes eran los corredores y las corredurías y era más sencillo en cuanto que mis interlocutores eran profesionales y hablábamos con conocimiento del negocio. Ahora mi servicio es a los clientes finales que hay que, en muchos casos, crearles la necesidad de aseguramiento para cerrar ese círculo de protección que necesitan. La faceta de empresaria viene a sumarse a la actividad anterior; llevar nuestra empresa requiere además del esfuerzo comercial, el de gestión, debemos estar con un ojo puesto en la facturación y otro en los gastos y dentro de los gastos con mucha atención a los fijos.

¿Qué es lo mejor de su profesión?

Lo mejor, el trato con las personas, con tantas y diferentes personas, el pasar

“La pasión, si la unimos al talento y la entrega, es la fórmula para el éxito”

de una empresa con una determinada actividad a otra con la misma velocidad de la luz; por ejemplo, de una empresa de producción cinematográfica a otra que es una galería de alimentación... Todo esto nos forma y nos da un perfil alto en cuanto a entendimiento y cultura; sin duda enriquece, somos lo que somos porque el día a día nos va fraguando el carácter, la manera de ser.

¿Y lo peor?

No encuentro nada en concreto que me parezca mal; sí que nos encontramos con circunstancias en las que debemos emplearnos a fondo, luchar, pero ese es nuestro trabajo, resolver cada una de las difíciles circunstancias que nos llegan cada día y si algunas se enrarecen, ahí está nuestra capacidad para resolverlas.

¿Qué es la pasión para usted?

Una manera de vivir, la pasión entiendo que es la clave para una vida próspera y feliz y si la unimos al talento y la entrega es la fórmula para el éxito y un factor muy influyente en los resultados de un negocio.



**“Somos garantes
de la confianza
que nos
deposita
el cliente”**

¿Qué es el riesgo para usted?

El riesgo es la posibilidad de que una amenaza o la suma de estas se convierta en un desastre o en una desgracia.

¿Cómo se protege de él?

Como profesionales contamos con una alta mentalidad aseguradora y conocemos disciplinas para promover la seguridad, reducir la vulnerabilidad con un enfoque estructurado para manejar la incertidumbre a través de la evaluación del riesgo, identificación del mismo y darle la cobertura necesaria para, en caso que se produzca, no tener merma económica.

¿Qué consejo daría a alguien que empieza su carrera como corredor/corredora de seguros?

Que tengan mentalidad de servicio, para mí es imprescindible junto a la formación, que sean asertivos y todo esto regado con mucha ilusión y envuelto en tanta pasión como sean capaces de generar. Les diría que llegaran a una apasionante profesión que nos hace más sabios y responsables porque somos garantes de la confianza que nos deposita el cliente.

¿Pasión?

**“Para mí, pasión es recorrer
Europa con mi hijo y disfrutar
de cada momento”.**

Itziar, empleada de Helvetia Seguros.



Sea cual sea tu pasión, estaremos siempre a tu lado.

www.helvetia.es

Tu aseguradora suiza.

helvetia



ISTOCK

LAS PENSIONES PRIVADAS SON LA ASIGNATURA PENDIENTE

Contributivas, sociales, de reparto... Cada país de la UE cuenta con su propio sistema público de pensiones, pero la mayoría falla en el desarrollo de sistemas de ahorro complementarios

V. M. Z.

Si hay algo que preocupa a todos los españoles por igual es el futuro de las pensiones. El debate de la sostenibilidad del sistema público se reaviva, además, con los avances médicos que nos permiten vivir más años con mejor salud y con la crisis demográfica que supone que cada vez se tenga menos descendencia. Por una causa u otra, la sostenibilidad del sistema público pende de un hilo. O al menos, eso parece. Desde que en el siglo XIX se creara el estado del bienestar, la sociedad ha evolucionado de forma exponencial, pero hay algo que se mantiene inalterable: el objetivo de

protección de la pensión de jubilación. El profesor Javier Díaz-Giménez, del Departamento de Economía del IESE, señalaba en el estudio *Las pensiones europeas y sus reformas recientes* que “todos los sistemas de pensiones son formas de solucionar el problema de cómo vivir sin trabajar a partir de una determinada edad o de hacerlo con garantías”.

¿Cómo se ha hecho? A través de tres opciones: pensiones sociales, sistemas de impuestos y transferencias y sistemas de ahorro, explica el profesor. Europa estableció hace tiempo que las pensiones debían sustentarse en tres pilares: el primer pilar estaría compuesto por las pensiones públicas -las cotizaciones pagadas durante la vida laboral dan derecho al cobro de una pensión pública-; el segundo pilar estaría compuesto por los sistemas de previsión empresarial, es decir, los planes de pensiones de empresa -los trabajadores y la empresa se comprometen a crear un fondo de ahorro, habitualmente un plan de pensiones de empleo en el que aportan por igual o según lo establecido por convenio-; y un tercer pilar sustentado por el ahorro complementario privado.

¿Cómo son los sistemas de pensiones en Europa?

En el caso de España, el sistema público -de reparto y prestación definida- sigue siendo el que se hace cargo de la mayor parte de las pensiones de los trabajadores que se retiran. El sistema público se complementa con las pensiones no contributivas. El sector asegurador ha reclamado en incontables ocasiones la necesidad de impulsar el segundo pilar desde la Administración Pública, así como el tercer pilar, a través de diferentes medidas como una mejor fiscalidad de los productos de ahorro a largo plazo.

En el caso de Francia, se combinan también las pensiones asistenciales con un sistema obligatorio de reparto que se divide en otros dos sistemas. Por una parte, un sistema de reparto básico que ofrece una pensión contributiva mínima de hasta el 50 por ciento de la renta media de los mejores 25 años cotizados. Y un sistema de reparto complementario gestionado por representantes de los trabajadores y empresarios en el que los trabajadores cotizan cada año una parte del salario y reciben puntos que podrán canjear por una pensión de jubilación. Al igual que en España, el tercer pilar está poco desarrollado en el país galo y supone cerca de un 0,3 por ciento de fondos de pensiones privados sobre el PIB francés y una tasa de cobertura de los planes privados del 22 por ciento de la población activa.

El caso alemán no es muy diferente. En Alemania cuentan con un sistema de pensiones de reparto obligatorio basado en las cotizaciones que los



Los pensionistas europeos tienen garantizados unos ingresos mínimos mensuales tras su retiro. ISTOCK

86,6%
Es la tasa de
sustitución de las
nuevas pensiones
medias de jubilación
en España

trabajadores realizan a lo largo de su vida laboral. Este sistema se complementa con pensiones no contributivas para las personas sin recursos. La principal diferencia está en el segundo y el tercer pilar, bastante más desarrollados. Los alemanes aportan a un sistema de pensiones voluntarias de capitalización -de empleo y planes individuales- que da cobertura al 71 por ciento de la población activa.

Terminamos este viaje por las pensiones europeas en Reino Unido. Los británicos destacan por ser el país del Viejo Continente que más desarrollado tiene el sistema de capitalización, que equivale al 95 por ciento del PIB del país y cubre a más del 43 por ciento de los trabajadores en edad activa. Además, Reino Unido cuenta con pensiones asistenciales y un sistema de reparto en dos niveles: una pensión básica y una pensión complementaria. Además, el trabajador británico puede sustituir la pensión complementaria por una pensión privada de prestación definida reconocida por el Estado.

‘APPS’ QUE AYUDAN A MEJORAR LA SEGURIDAD AL VOLANTE

Las nuevas tecnologías aplicadas a la conducción permiten incorporar numerosas mejoras a los seguros de autos. MGS Seguros ha lanzado recientemente ‘Auto Guardián’

REDACCIÓN

Las nuevas tecnologías y el Internet de las cosas se han hecho un hueco en nuestro día a día y han cambiado aspectos claves como la comunicación o la relación del consumidor con las empresas. Uno de esos cambios se ha trasladado también a la relación del sector asegurador con sus clientes.

La digitalización del sector asegurador es un proceso imparable. Gracias a los avances tecnológicos, se agilizan procesos como la gestión de siniestros y se impulsa la relación de las compañías con los asegurados, mejorando su experiencia de cliente.

Por poner un ejemplo, MGS Seguros muestra su apuesta por las nuevas tecnologías con el lanzamiento de *Auto Guardián*. La compañía, cuenta con una trayectoria de más de 110 años a sus espaldas, y afronta el futuro “trabajando con la misma ilusión que en sus comienzos, pero con una clara apuesta por la innovación tecnológica. Muestra de ello es el dispositivo *Auto*

Imagen de la sede
de MGS Seguros
en la ciudad de
Barcelona. EE



Guardián, un sistema de detección de accidentes en carretera que pone en contacto de forma automática al conductor con los servicios de asistencia”, explica la compañía.

Este nuevo sistema, desarrollado por profesionales de la aseguradora, tiene un funcionamiento sencillo: *Auto Guardián* consta de un dispositivo que se conecta con el puerto OBD de nuestro vehículo -el mismo puerto que usan los mecánicos para detectar anomalías en el funcionamiento del vehículo- y, a su vez, se vincula con la aplicación para móviles de MGS mediante conexión Bluetooth.

Según explica la compañía, a partir de ese momento, nuestro coche se convertirá en un automóvil conectado y, en caso de accidente, nos pondrá en contacto con el servicio de asistencia en carretera para que podamos informar de la gravedad de la situación. En caso de no poder responder, *Auto Guardián* enviará nuestra posición exacta mediante geolocalización e iniciará automáticamente el protocolo para garantizar la asistencia. MGS Seguros explica que gracias a este nuevo sistema se consigue reducir el tiempo de respuesta para este tipo de situaciones, donde cada minuto transcurrido puede resultar de vital importancia.

Incluido en sus seguros de automóviles

Después de un exhaustivo período de prueba, la aseguradora ofrece el sistema *Auto Guardián* de forma totalmente gratuita a todos sus clientes que cuentan con seguro de automóvil. De esta manera, MGS Seguros demuestra “su apuesta por la innovación, la adaptación a los nuevos tiempos y a las necesidades de sus clientes así como la dotación de una mayor seguridad en su oferta de servicios”.

Además, con el objetivo de sacar el máximo provecho a las enormes posibilidades que ofrece la evolución tecnológica y ofrecer a sus clientes soluciones útiles para su vida diaria, MGS Seguros señala que ha desarrollado una completa app para móviles y tabletas que permite, entre otros servicios, localizar nuestro vehículo y configurar alertas de parquímetro cuando lo aparcemos, ayudará a encontrar las gasolineras más baratas a nuestro alrededor y, en caso de tener un siniestro, poder solicitar una grúa y rellenar un parte de accidentes online que se comunica con los centros de gestión de MGS Seguros para agilizar los trámites.

Asimismo, los clientes de la compañía aseguradora podrán acceder con un solo clic a toda la información relativa a sus pólizas y recibos, ponerse en contacto con su mediador, consultar el cuadro médico de profesionales y

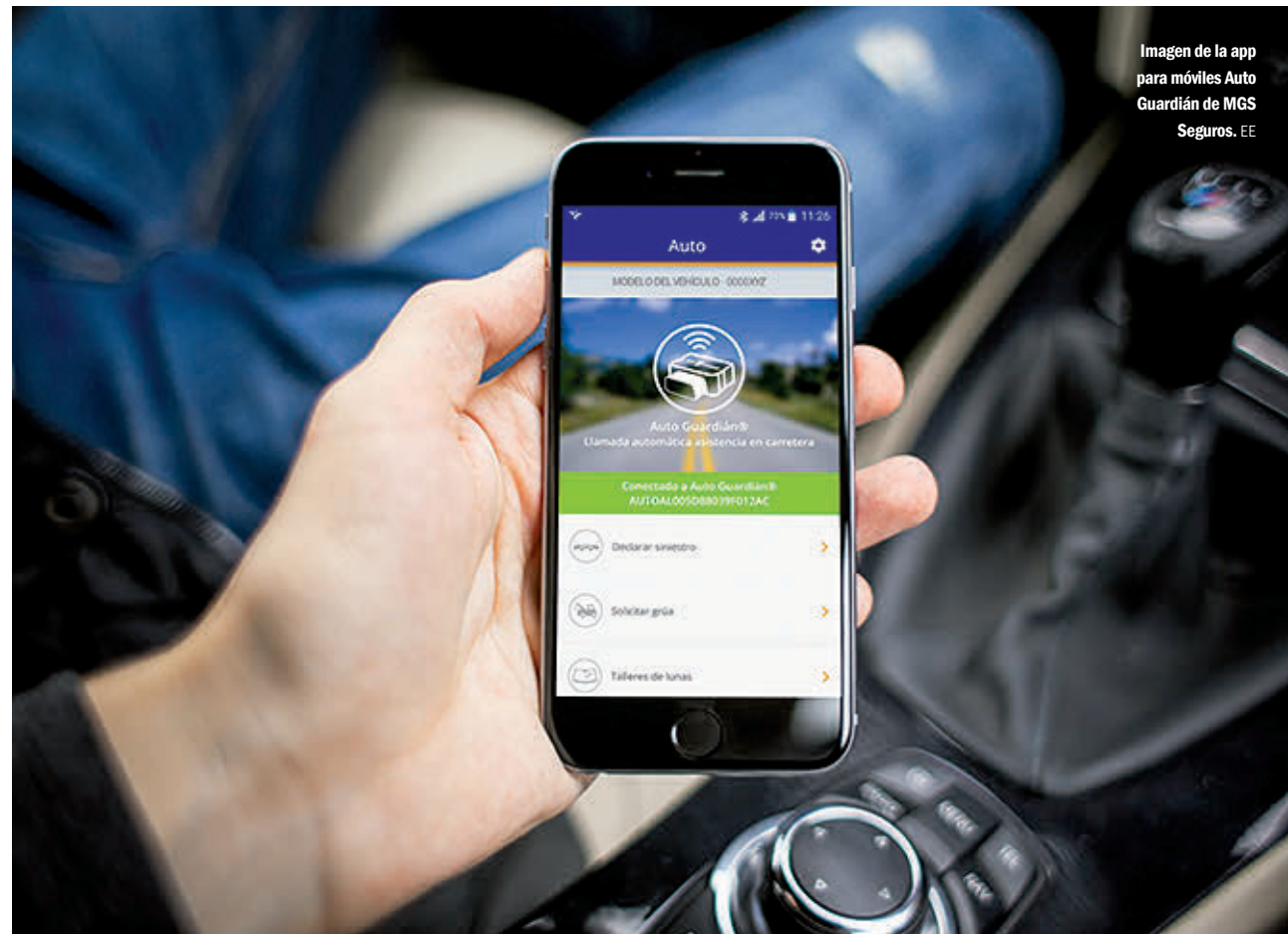


Imagen de la app para móviles Auto Guardián de MGS Seguros. EE

110 MGS Seguros celebra su 110 aniversario en pleno proceso de digitalización

centros asistenciales que ofrece la entidad, localizar en el mapa las oficinas de MGS más cercanas y resolver sus dudas y preguntas más frecuentes.

De este modo, la *app* de la aseguradora -disponible para dispositivos Android e iOS- ha liderado las últimas ediciones del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras, elaborado anualmente por Innovación Aseguradora y actualmente está considerada la mejor aplicación para móviles del sector asegurador.

“En definitiva, MGS afronta este nuevo hito en su ya dilatada y exitosa trayectoria con la misma energía e ilusión de quienes iniciaron este gran proyecto en los albores del siglo XX, y con el deseo de seguir devolviendo a la sociedad durante muchos años más la confianza depositada en la entidad”, explica la compañía aseguradora.

EL BÉISBOL QUIERE AL FIN DESPEGAR EN ESPAÑA

El béisbol, tan popular en EEUU y Cuba, no acaba de cuajar. La escasez de instalaciones y la dificultad para conseguir apoyo institucional y patrocinadores complican la buena salud de este deporte

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA



ISTOCK

El béisbol cuenta con una afición bastante más numerosa de lo que podría pensarse y con un alto nivel en categoría profesional. El deporte del bate y el guante no se rinde y mira al futuro pensando en consolidarse definitivamente. En el país del rey fútbol, y más allá de la clase noble -baloncesto, tenis, motor, ciclismo- existe un buen número de deportes que tratan de hacerse un hueco en el corazón y en el calendario de los españoles. Es el caso del béisbol, una auténtica religión en países como Estados Unidos o Cuba, pero todavía minoritario en España pese a que ya cuenta con cerca de medio siglo de vida aquí -el campo de La Elipa, en Madrid, es el más antiguo de Europa y data

En España hay un total de 44 clubes profesionales de este deporte aún minoritario

de los años sesenta-. Los amantes de este deporte tratan desde entonces de popularizarlo y conseguir que se consolide definitivamente aquí, una tarea que no resulta fácil debido a la escasez de terrenos de juego y la dificultad para encontrar patrocinadores. Ese parece ser el verdadero problema para que el béisbol crezca desde la base.

Por lo menos esa es la impresión de la gerente de la Federación Madrileña de Béisbol y Sóftbol, Emilia Lavín, que considera que el béisbol tiene “un crecimiento lento” en España y que no acaba de despegar a causa de la “falta de instalaciones deportivas, principalmente. La promoción en colegios es complicada; primero porque los deportes rey son difíciles de desbancar a

la hora de introducir una escuela de estas modalidades, y luego porque las instalaciones de los colegios son bastante limitadas y los centros que cuentan con ellas las dedican a fútbol y baloncesto en su mayoría”.

En la misma línea se muestra Jesús Pache, director técnico de uno de los clubes importantes nacionales, el CBS Rivas: “El béisbol en la actualidad está en un periodo de pseudocrecimiento debido a la entrada de organizaciones de la MLB en Europa, aunque en Madrid se encuentra estancado. Esto es debido principalmente a la falta de instalaciones. Se requiere de un espacio bastante amplio y ahora mismo para jugar en División de Honor se necesita además que el campo sea de césped natural o artificial”. Una situación que, por cierto, priva al club madrileño de competir en la máxima categoría, después de haber ganado durante seis años consecutivos la Primera División Nacional.

La situación es complicada pese a que el béisbol es un deporte con muchas virtudes: “Es muy completo. No sólo es un trabajo físico, también influye el aspecto mental. Le llaman el ajedrez del deporte, por la infinidad de jugadas posibles y su rapidez de ejecución”. Por eso es importante luchar y mirar al futuro. Un futuro que pasa, como destacan en la federación madrileña, por “incrementar el número de instalaciones deportivas y que las comunidades latinas se integren en el deporte federado. La promoción de estos deportes es costosa. El club debe disponer de técnicos suficientes y tiempo, además de una instalación gratuita donde los jugadores puedan tener las escuelas y espacio para los entrenamientos”. En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, solo hay tres campos, algo que se queda muy corto: “Cuando los padres se informan de donde pueden llevar a sus hijos para que practiquen estos deportes se echan para atrás porque la oferta es realmente escasa. No entienden cómo no existen más campos”.

Una gran noticia

Pero no todo es tan sombrío, pues es relevante y positiva la noticia de que el béisbol volverá a ser olímpico en los Juegos de Tokio 2020. Como recuerdan desde la Federación Madrileña, los clubes podrán recibir una mayor aportación económica, aunque no así la Federación Española. “Esperemos que ayude a impulsar el béisbol, es importante por su difusión”, dicen por su parte en el club de Rivas.

8.500

En España hay 8.500 deportistas federados que practican béisbol o sóftbol

El patrocinio, claro, es un factor fundamental. La gerente de la federación madrileña lamenta que “somos un deporte marginal, no somos interesantes para los patrocinios. Hay un gran número de aficionados de béisbol y softbol, muchos de la comunidad latina, pero todos al margen del deporte federado. Si no se incrementa el número de licencias, la federación no tiene el peso moral suficiente para exigir a la administración apoyo y tampoco se obtienen ingresos para poder promocionar estos deportes”.

Coincide con ella de nuevo el director técnico del CBS Rivas: “El patrocinio está muy complicado porque es difícil que alguien apueste a nivel privado por un deporte que a veces ni las instituciones apoyan. En otros sitios de España se ha visto que cuando se ha apoyado ha triunfado, como en Viladecans o Sant Boi, en Barcelona, o los Astros en Valencia”. Para Pache, inversión en instalaciones y apoyo institucional son las claves para la consolidación del béisbol, ya que la afición responde: “En cada campo se puede ver bastante gente en las gradas y cuanto mejor es el nivel de la competición mayor es el número de aficionados presentes”.

En cuanto a los seguros, no existe uno específico para este deporte, aunque es obligatorio que los federados cuenten con un seguro deportivo. Aprovechando esa relación con las compañías, ¿podría pescar en ese lago el béisbol en búsqueda de patrocinadores?

“Cualquier patrocinio sería buenísimo, y si es de una aseguradora, mejor: más y mejor cobertura tendríamos”. El nivel deportivo es bueno, pese a que sólo existen 8.500 federados en España, con 44 clubes profesionales, ocho en División de Honor y 36 en Primera División Nacional, pero falta ese empujón que consolide al deporte del bate y el guante.



EL SEGURO SE VUELCA PARA IMPULSAR LA INTEGRACIÓN

Las personas en situación de discapacidad se enfrentan cada día al reto de demostrar que son capaces de hacer cualquier cosa que se propongan. Y el sector asegurador les ayuda para que cada día sean más fuertes

CARMEN LANCHO

Según los últimos datos ofrecidos por Odisnet, el Observatorio sobre discapacidad y mercado de trabajo en España, en 2015, la población en edad activa con discapacidad oficialmente reconocida era de 1.774.800 personas, de las cuales 1.023.800 son hombres y 751.000 mujeres, y todos ellos con edades comprendidas entre los 16 y los 64 años.

De la cifra total, 601.100 personas se mantenían activas y 414.800 estaban ocupadas. Es decir, en 2015, la tasa de empleo de las personas con discapacidad en España fue del 23,4 por ciento, casi tres veces menos que la tasa de personas empleadas sin discapacidad que alcanzó el 60,9 por ciento y mantiene a España por debajo de la media europea.

El sector del seguro, dentro de su compromiso con la



sociedad española realiza un importante labor para intentar eliminar aquellas barreras que dificultan el acceso a actividades cotidianas y evitar la exclusión tanto social como laboral de estos colectivos.

En este sentido, la Federación de Deportes para Personas con Discapacidad Intelectual de Castilla-La Mancha (Fecam) premiaba recientemente el compromiso de Asisa con la integración social de las personas con discapacidad.

Desde hace años Asisa colabora activamente con Fecam como patrocinador de diferentes competiciones que buscan la plena integración de las personas con discapacidad. La compañía es la aseguradora de la Federación manchega y atiende a más de 630 asegurados pertenecientes a este colectivo. Y este año ha querido ser uno de los patrocinadores principales de la séptima edición del Campeonato Nacional de Fútbol 7 Inclusivo, organizado por Fecam.

Por su parte, compañías como Liberty Seguros cumplen con la Ley de Integración Social del Minusválido a través de la contratación directa de personas en situación de discapacidad, la contratación de prestación de servicios a través de centros especiales de empleo y donaciones a distintas fundaciones que se dedican a temas de discapacidad.

El convenio de la compañía añade, además, dos tipos de ayudas económicas tanto a empleados con discapacidad como a empleados con algún familiar directo en situación de discapacidad, sin olvidar la adaptación de todas sus instalaciones. Entre los proyectos que Liberty desarrolla en esta línea, destaca el acuerdo *Liberty Responde* puesto en marcha junto a Fundación Konecta, puesto en marcha en 2014, para la Investigación y la Integración de una línea de asesoramiento para personas que padecen lesión medular.

Pelayo acaba de renovar su compromiso con Fundación Once para contratar a personas con discapacidad. Es la segunda ocasión que ambas entidades suscriben un Convenio Inserta. En esta ocasión, supondrá la contratación de 20 personas con discapacidad durante los próximos cuatro años, llegando así a las 78 contrataciones.

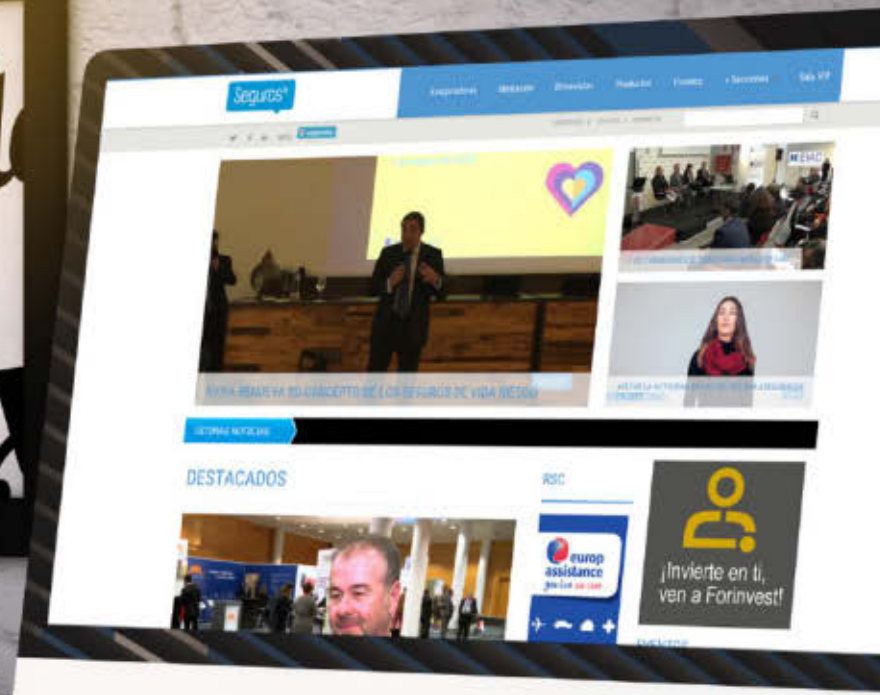
Seguros^{tv}

Todo sobre el sector asegurador

Si quieres conocer todo sobre tu
compañía de seguros **VISÍTANOS**



Reportajes, entrevistas, mesas redondas, eventos y toda la actualidad del sector a un solo click.



TELÉFONOS DE MÁS DE 1.000 EUROS, ¿MERECE LA PENA?

En cuanto Samsung y Apple abrieron la veda del precio, el resto de competidores se apuntaron a la caza del cliente fascinado por la imagen y la innovación. Tanto que la tradicional gama alta ha pasado a un segundo plano. No en prestaciones ni potencia

ANA M. SERRANO

Hoy en día existen *smartphones* de gama media con una memoria interna similar. Sin embargo, ante la nueva avalancha, tales indicadores han dejado de funcionar como argumento para justificar los precios estratosféricos a los que nos enfrentamos. Entre las razones que las marcas aducen para defender esos costes, Apple es la única que se centra en el diseño -sin marcos y pantalla Oled-, y la exclusividad del reconocimiento facial (*Face ID*), mientras que Samsung escoge la doble cámara y el *stylus* para convencer de la subida de categoría. Es decir, la compra irracional.

El *iPhone X* -el del décimo aniversario de la firma, a 1.159 euros el modelo básico- inicia la era de los móviles caros y, eso sí, muy exclusivos. Todo pantalla y sin botón *home*, es sin embargo el *Face ID* su elemento estrella. Y es que el sofisticado sensor de desbloqueo facial también incluye funciones inteligentes como las notificaciones exclusivas al propietario, el mantenimiento de la pantalla activada mientras el usuario la esté mirando, así como el volumen de las notificaciones en función de la cercanía física. Para ello, los reyes de Cupertino, se valen de Neural Engine la tecnología del recién estrenado A11 Bionic de seis núcleos, 3 GB de memoria RAM y una GPU exclusiva de Apple.

En to al Samsung Galaxy Note 8, también se apunta a traspasar la barrera de los 1.000 euros en base a una pantalla infinita (6,3 pulgadas) *Super AMOLED* garante de colores intensos, negros puros y excelentes niveles de contraste. A la ya mencionada doble cámara -ambas con sistema de estabilización-, una memoria RAM brutal (6 GB), el uso del S-Pen y la personalización asociada en *TouchWiz*, hay que añadir el controvertido cristal trasero: un icono de diseño para muchos, un horrible imán de huellas dactilares para otros.



El resultado es un terminal muy bien construido, cuyo diseño no sorprende; sí sus prestaciones, un zoom excelente, alto rendimiento y usabilidad. ¿Será suficiente el reclamo?

La apuesta de Google

Con los nuevos Google Pixel 2 (5 pulgadas) y Pixel 2 XL (6 pulgadas), la gama ultra-alta de los principales fabricantes está casi completa. El gigante de Mountain View siempre juega con la baza de la integración: plataforma y hardware unidos ofrecen, sin duda, una experiencia superior. Aunque Google no se ha esmerado en exceso con los bordes, la distribución de la pantalla permite bajar el campo de búsqueda a la parte inferior.

Ambos modelos estrenan Android 8 con chip Snapdragon 835, acompañado de Google Assistant. Funciones como *Now Playing* -para conocer la música actual- o los *selfies* por voz son algunas de sus prestaciones estrella. Al igual que la inteligencia artificial incluida en la cámara que, como ya filtró hace varias semanas, no es doble.

Llegarán a España a finales de año, en exclusiva con Orange, aunque podrán también adquirirse directamente en la página oficial de Google a un precio aproximado de 960 euros.

A estas alturas de curso, sólo nos falta saber hacia dónde se dirige Huawei. Y todo indica que anda escudriñando los senderos de la inteligencia artificial. El gigante chino presentó hace apenas un mes su nuevo chip, el Kirin 970, que cuenta con una Unidad de Procesamiento Neural capaz de adaptar el teléfono al estilo de vida del usuario. Ante este panorama, es de esperar que próximo Huawei -probablemente el *Mate 10*, cuya presentación tendrá lugar en Múnich el 16 de octubre- lleve implantado el procesador más poderoso y veloz del mercado. Las últimas filtraciones revelan que dispondrá de pantalla infinita y, asegura Richard Yu -CEO de la compañía- que superará con creces al *iPhone X* y el *Note 8*.

Mientras tanto el *Maimang 6*, comercializado exclusivamente en China por 320 euros, se sube al

La última generación de móviles tira de diseño y altas prestaciones a precios desorbitados

carro de las últimas tendencias: pantalla sin marcos de 5,9 pulgadas, 4GB de RAM y, la gran novedad, cuatro cámaras: dos traseras y dos sobre la pantalla. Como el *Huawei P10 Plus*, salido del horno el pasado mes de julio, que sigue apostando por la tecnología LCD, el metal, el lector de huellas, la doble lente trasera y el sistema Android 7.0 *Nougat*.

Alternativas para todos los bolsillos

Si usted es de quienes considera un disparate invertir tanto dinero en un teléfono, la alternativa también llega, como casi siempre, de China.

Meizu acaba de anunciar el lanzamiento en España de su nuevo buque insignia, el *Meizu PRO7*. El dispositivo, presentado el pasado mes de julio en China, es uno de los primeros smartphones en integrar la *fenetre display*. Se trata de una segunda pantalla AMOLED de 1,9 pulgadas, situada en el lateral izquierdo trasero del teléfono, que permite a los usuarios gestionar las notificaciones más importantes de forma rápida y sencilla. Incluye además una cámara doble de Sony, con sensor IMX386 que se activa de manera automática en ambientes oscuros, duplicando su rendimiento fotosensible y la realización de fotografías de alta calidad incluso de noche.

Funciona con el sistema operativo Flyme 6. Tiene una capacidad de 64 GB, 4 GB de RAM, pantalla *SuperAmoled* de 5,2 pulgadas y una batería de 3.000 mAh. Disponible a través de la web de la firma -envío desde España-, a partir del 16 de octubre. ¿El precio? 499 euros.

O el *OnePlus 5*. Lo más parecido a *iPhone X* que podemos encontrar. De hecho, es casi igual. Y no sólo en diseño. Pocos móviles de última generación pueden competir con la potencia del último modelo de la marca de *Shenzhen*, mucho menos al precio de 559 euros. Al Snapdragon 835 y sus 8 GB de memoria RAM hay que añadir carga rápida y una de las mejores cámaras duales del mercado. Dispone de una gran cantidad de espacio para fotos, aplicaciones y archivos gracias a una capacidad de almacenamiento de hasta 128 GB.

Además la tecnología de doble ruta garantiza un rendimiento aún más rápido.





Generali restaurará el corazón de Venecia

El Grupo Generali lanza *The Human Safety Net*, una nueva iniciativa creada para ayudar a las comunidades más vulnerables de todo el mundo y que está abierta a alianzas y asociaciones con personas y organizaciones afines. La aseguradora creará un hogar en las Procuratie Vecchie en la Plaza San Marcos de Venecia. La restauración, encargada a David Chipperfield, unirá otras partes de la plaza y los Jardines Reales, según explica la compañía.



Santalucía celebra la tercera 'Semana de la Salud'

Santalucía refuerza su compromiso de promover y desarrollar iniciativas para fomentar los buenos hábitos y el bienestar de la sociedad con la celebración de la III Semana de la Salud, cuyo objetivo es ayudar a todos los empleados del grupo asegurador a mejorar su calidad de vida, prevenir futuros problemas de salud, fomentar hábitos saludables, además de seguir construyendo una cultura de salud dentro y fuera del trabajo.



Fundación Sanitas, homenajeada por el cupón de la Once

El 20 aniversario de Fundación Sanitas ha protagonizado el cupón de la Once del 8 de octubre. 5,5 millones de cupones difundieron la labor de esta fundación y su fomento del deporte inclusivo. Miguel Carballada, presidente de la Once y su Fundación, entregó a Iñaki Ereño, CEO de Sanitas, una lámina del cupón, en un acto junto a Mónica Paramés, presidenta de Fundación Sanitas, y Yolanda Erburu, directora general de Fundación Sanitas.



Fundación MGS otorga ayudas por discapacidad

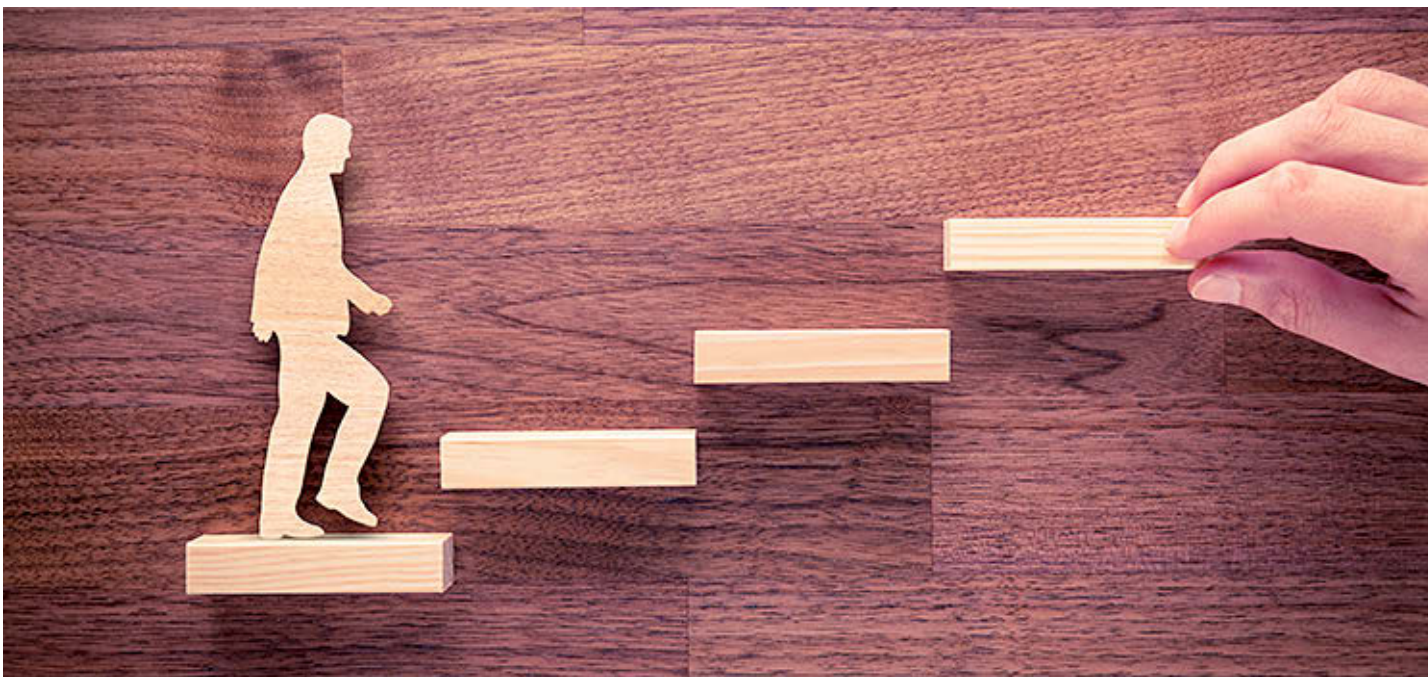
La Fundación MGS ha concedido más de 100.000 euros en ayudas para los empleados de MGS Seguros con hijos con discapacidad en lo que llevamos de año. Según explica la compañía aseguradora en un comunicado, con esta ayuda, la Fundación MGS pretende estar cerca de las familias del personal de MGS Seguros, a la vez que potencia la igualdad de oportunidades para las personas con diversidad funcional.



Mapfre lanza el seguro de decesos 'Siempre'

Mapfre acaba de lanzar 'Siempre', un seguro de decesos para personas menores de 70 años que complementa la tradicional cobertura de este producto con más de 30 servicios que los asegurados pueden utilizar en su día a día. Orientación pediátrica, asistencia posparto y crioconservación de células madre o un pack enfocado a familias con hijos adolescentes con varias garantías, son algunos de los servicios que incluye esta nueva póliza.

'DECIDE Y VENCERÁS'



ISTOCK

EL 'COACHING': DEL DICHO AL HECHO HAY UN MÉTODO

El 'coaching' hay que realizarlo como todo: bien, durante un tiempo normalmente corto, y a personas que les sea útil para objetivos compatibles con esta metodología que tiene, por cierto, definidas de forma muy clara las fronteras que la separan de la psicología, terapia, consultoría, 'mentoring' o cualquier otra ciencia, disciplina o profesión con las que, por otro lado, sí comparte algunos aspectos

Es una lástima que ahora que la palabra *coaching* se ha vuelto tan cotidiana no se haya extendido de la misma forma lo que en verdad significa, porque se oye mucho últimamente, pero se utiliza en contextos tan dispares y que tienen tan poco o nada que ver con el *coaching* que es difícil no terminar hecho un lío.

Así, uno puede hasta acabar pensando que un *coach* es poco menos que alguien provisto de un arsenal de frases motivadoras que no dudará en utilizar indiscriminadamente contra sus clientes hasta que tomen conciencia de su zona de confort para, acto seguido, sacarlos cruelmente de ella. Y nada

más lejos de la realidad, ni tan cerca de lo ridículo.

En el *coaching*, como en cualquier otra aproximación al funcionamiento de la mente humana y el individuo, existen diferentes escuelas que aun caminando por distintas vías comparten lo que buscan y -sobre todo- están diseñadas con la misma fórmula: base filosófica, andamiaje científico y praxis deontológica.

Las distintas corrientes interactúan entre ellas y se van complementando en su continuo desarrollo incorporando estudios, nuevos datos y herramientas.

Así que el *coaching* no ha salido de la chistera de un mago, ni de ningún lugar parecido, sino que es el fruto de numerosos estudios, trabajos y descubrimientos de reconocidos psicólogos, psiquiatras, neurólogos y otros profesionales que fueron extrayendo del conocimiento acumulado de sus diferentes disciplinas soluciones aplicables a la población en general -no clínica-, para favorecer y facilitar -principalmente- el crecimiento personal y profesional de aquellos que lo desearan. Y como puede verse en lo mucho que está creciendo este sector en los últimos años, no han sido pocos los interesados.

El *coaching* está pues fundamentado. Y se consolida. Porque es útil. Y es útil porque funciona. Y se sabe que funciona porque sus logros son medibles. No es casualidad el incremento anual de empresarios que contratan los servicios que ofrece esta metodología para sus empleados, equipos o directivos, pues hace tiempo que se sabe que la mejor forma de crecer es mejorarse por dentro. Y eso es lo que propone en esencia el *coaching*: crecer a partir de una mejora y mejorar a partir del autoconocimiento.

Pero claro que no todo el mundo necesita *coaching*, ni nadie siempre, ni ninguno de cualquier manera, ni es válido para todo, por supuesto. Sin embargo, al que le vale, le vale de mucho, y cuando es útil, nada lo frena.

JORDI CÁNOVAS

CONSULTOR Y COACH

GUÍA DE 'NETWORKING' PARA EMPRESAS

6 CUALIDADES BÁSICAS DEL EXPERTO EN 'NETWORKING'

Todos conocemos personas que lo son, que el *networking* es lo suyo, que admiramos por todas las personas que conocen y cómo se relacionan. Pero ¿nos hemos parado a pensar qué tienen de especial? ¿Qué hacen diferente de nosotros?

ANTONIO DOMINGO

Todos tenemos cualidades diferentes y es cierto que hay personas que tienen más facilidad para relacionarse, pero podemos afirmar con rotundidad que no nacieron con ellas, que todo eso que les ayuda a ser unos excelentes y eficaces *networkers* lo aprendieron por el camino, es decir a lo largo de su vida de una u otra forma. Pero entonces... ¿Qué cualidades son esas?

Son personas que escuchan. Se supone que todos escuchamos, pero no. Todos oímos, pero no todos escuchamos, y menos con atención, tratando de entender lo que las otras personas nos cuentan, interesándonos por lo que sienten o lo que quieren comunicarnos. Además, estos *networkers* practican la escucha activa, que es muy

importante para que la otra persona entienda y perciba que la estamos escuchando y eso la lleve a seguir contándonos más cosas, se lleve de nosotros una mejor imagen y le parezcamos mucho más agradables.

Saben preguntar. Han desarrollado la habilidad de hacer las preguntas adecuadas en los momentos adecuados y en cada instante saben si corresponde realizar una pregunta cerrada -esas que se responden con un sí o un no-, o una pregunta abierta que llevan a la otra persona a explicar más cosas, extendiéndose en los temas y dando detalles. Esto es clave a la hora de relacionarse y si les prestamos atención suelen manejar un abanico de preguntas muy eficaces. Cada uno tiene las suyas ya que todos nos expresamos de forma diferente pero suelen ser preguntas que se interesan por la persona y su profesión o sus percepciones o proyectos.

Saben empatizar. Han aprendido que una de las cosas más importantes en las relaciones es comprender a la otra persona y ponerse en sus zapatos para sentir lo que ella siente, lo que ve y cómo lo ve, ya que desde esa posición podremos entender mucho mejor en qué podemos ayudarle.

Son personas positivas. Suelen ser muy sonrientes, no solo con la boca sino con la mirada, procuran hablar de objetivos, de relaciones, hablan bien de los que no están presentes y poco de sí mismos si no les preguntan, y siempre tienen un halago sincero.

Ven a las personas como personas y no como herramientas para conseguir sus fines. Este punto es importantísimo. Todos conocemos a personas con muchos contactos pero con las que no nos sentimos cómodos, ya que antes o después percibimos que nos tratan como herramientas para sus objetivos personales y no por el interés en nosotros. El buen *networker* tiene el enfoque de interesarse en la persona que tiene delante y en buscar cómo aportar valor al otro como forma de ver el mundo y de relacionarse.

Suelen ser excelentes gestores de relaciones. Son muy buenos porque gestionan todo en sus agendas digitales o de papel, anotan los detalles de cada conversación en sus



ISTOCK

fichas, planifican y programan para mantener los contactos, hacer llamadas de mantenimiento de las relaciones, etc. No dejan nada al azar para poder mantener cerca las relaciones valiosas, avivar las que aún no son profundas y, por supuesto, no perder las nuevas que van haciendo día a día.

Hemos comprobado que todas esas cualidades se pueden aprender o desarrollar con el tiempo. Hay que tener voluntad, encontrar dónde y de quién aprenderlas, dedicarle tiempo y esfuerzo y practicar mucho. Todos podemos ser grandes *networkers*. En los próximos capítulos veremos nuevos enfoques del *networking* aplicado a la empresa. Mientras tanto, disfrutemos dejando de hacer contactos y generemos relaciones, que en el fondo, es la base del éxito.

ANTONIO DOMINGO

CONSULTOR, FORMADOR Y ORGANIZADOR DE EVENTOS 2.0
CEO DE SOCIAL MEDIA EVENTS
@AntonioDomingo <http://www.AntonioDomingo.com>

LA TIERRA DONDE **EL VINO ES CULTURA**

Si hay una región asociada a un producto esa es La Rioja, lugar de fama internacional por sus vinos. Es difícil encontrar un espacio mejor para conocer la cultura vinícola. Disfrutar de sus paisajes, degustar fantásticos caldos, visitar una bodega -o varias- y acudir a una fiesta gastronómica local son algunos de sus alicientes

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Recién acabada la festividad de San Mateo, que suele dar el pistoletazo de salida extraoficial a la época de la vendimia en La Rioja, octubre es un fantástico mes para visitar la tierra con nombre de vino. Los trabajos de vendimia se desarrollan durante todo el mes y el paisaje riojano luce como nunca. Al igual que sucede con los árboles de hoja caduca en otoño, los viñedos se tornan de mil colores -morado, rojo, amarillo, naranja, verde- y las miles de hectáreas de cultivo colorean una provincia entera. Ese paisaje es el primer, que no el único, aliciente para visitar la provincia riojana en estas fechas.

Por supuesto que el vino, tarjeta de visita de esta región en España y el mundo entero, no es el único incentivo de esta tierra, ni mucho menos. Pero, aunque sólo lo fuera, ya sería por sí mismo un gran motivo de visita. Los riojanos presumen de que el suyo es el mejor del mundo, y la fama internacional de sus caldos no les quita la razón.

Si van a La Rioja en estas fechas y visitan su capital no pueden quedarse sin dar una buena vuelta por la famosa calle Laurel y sus alrededores. Es costumbre entre riojanos y visitantes realizar rutas entre los bares de vinos yendo de un establecimiento a otro para probar los diferentes caldos, que casi siempre están acompañados de estupendas tapas. En el centro gastronómico de la ciudad tendrán decenas de opciones, a cada cual mejor, así que no se preocupen en exceso por el bar escogido porque lo normal es que acierten. Después de este plan, perfecto para la tarde-noche, el día siguiente puede ser estupendo para la visita a una bodega. Conocer de primera mano el cuidadísimo proceso de



BIGSUS

elaboración y conserva es una experiencia interesante hasta para los profanos en la materia. Porque el vino no es sólo una bebida: es una cultura, y más en La Rioja. Opciones hay mil, desde las despensas caseras hasta las grandes firmas. Si les gusta la arquitectura ya tienen otro aliciente, pues algunas de las bodegas son una auténtica exhibición de arte moderno. Las

Darien, en la capital, o las de Ysios o Marqués de Riscal, ya en la Rioja Alavesa, son algunos ejemplos de arquitectura futurista. Otra opción es acudir a una fiesta gastronómica en una población riojana. Zarzosa -comida pastoril-, Haro -setas- o Munilla -queso- celebran jornadas dedicadas al noble arte del comer. Siempre regadas con un buen vino, claro.



EE

CÓMO LUCIR -Y SENTIRSE- PERFECTOS DURANTE EL OTOÑO

Todos los años lo mismo. El verano se va en un abrir y cerrar de ojos, las vacaciones son un recuerdo, las noches se alargan y los amaneceres cada vez más tardíos nos anuncian la llegada del otoño. Es octubre y el equinoccio duele. Cómo un preludio del invierno, se transforma en desidia y melancolía...

ANA M. SERRANO

Ni de broma. Apostar por belleza ocre de los paseos urbanos, pisar las alfombras rojizas de las aceras y afrontar los cielos grises con energía y buen humor es la única opción para llegar intactos -y perfectos- a la siguiente estación. ¿Cómo? Aparte de las tendencias *Príncipe de Gales*, las boinas *hiphoperas* de los 80, tacones *chupete* y botas rojas -sepan que todo esto va arrasar durante los próximos meses-, existen otros trucos mucho más íntimos que aseguran una transición insuperable.

Somos lo que comemos, así que igual seguir las recomendaciones de Óscar Gaspar -el chef del hotel Barceló

Bilbao Nervión- resulta un buen punto de partida. Frutos secos, cereales y pescados, asegura, aceleran el metabolismo, tienen un potente efecto antiedad y facilitan la producción de serotonina, la hormona esa de la felicidad que también fluye a borbotones practicando deporte. Experiencias orgánicas y revitalizantes como las que proponen Treasure Hunters Spain -retiros de bienestar integral a la carta- pueden convertirse en la escapada ideal de cualquier fin de semana.

Volviendo a la alimentación, si hay un producto fetiche -denostado y venerado a partes iguales- es el café. La novedad del otoño llega de la mano de Q77+, el café que embellece por dentro y por fuera gracias a sus componentes esenciales. Se trata de una gama de cápsulas cuyos ingredientes adicionales ayudan a mantener el buen estado de la piel. Además del efecto *antiaging* -con colágeno, ácido hialurónico, vitamina B3, y astaxantina- y el reductor (colágeno, diente de león y cromo), Q77+ dispone de la línea *dulces sueños*. Sí, café para dormir a base de pasiflora, extracto de azafrán y melatonina.

Más sencillos de conciliar con el ajetreo diario son los tratamientos y rituales de belleza. El concepto *We* -un invento delicioso ideado por Silvia Quintana y Paco DaSilva, referentes en el mundo de la belleza- es lo último en renovación personal. Maquillaje, peluquería, asesoramiento en imagen personal, aromaterapia, yoga, reflexología y otras terapias alternativas forman parte del programa integral.

El aliado imprescindible para los hombres que cuidan su imagen se llama Lord Jack Knife. Salvador Chanzá, experto en barbería y estética, asesora al público masculino sobre los mejores trucos de belleza para sacarse el máximo partido.

Para reforzar salud y belleza, un suplemento vitamínico nunca está de más. Entre la infinidad de productos, el Dr. Perricone propone *MD Total Skin & Body*. Un programa diario de nutrientes -biotina, zinc, magnesio, omega 3, cobre, astaxantina- especialmente diseñado para mantener el sistema inmunológico, fortalecer los huesos y las articulaciones, el crecimiento regular de cabello y uñas, y la salud de la piel.