

# Seguros

elEconomista

Revista mensual

12 de mayo de 2016 | Nº 35

Los 'gadgets' se convierten en los nuevos aliados para cuidar de nuestra salud | P22

Seguros que ayudan a desgravar en la declaración de la renta | P28

## CORREDOR DE SEGUROS: OPORTUNIDAD PROFESIONAL ASEGURADA

La mediación de seguros es una profesión cada vez más demandada. ¿Quiere saber por qué? | P8

## 4. ¿Sabía qué...? Es importante asegurar una colección de arte

Las colecciones de arte o de cualquier otro objeto valioso deben asegurarse. Descubra cómo

## 18. Consejos útiles Aire acondicionado a punto para el verano

Los expertos de Reparalia nos dan algunos consejos para mantener fresco el hogar en verano

## 20. Entrevista América Valenzuela, divulgadora científica

“Un país con futuro es un país que tiene investigación científica”

## 40. Redes sociales El servicio de mensajería convertido en red social

¿Utiliza WhatsApp? Antonio Domingo desvela todas las posibilidades de esta herramienta

**Edita:** Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas  
**Vicepresidente:** Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez  
**Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Subdirector de RRII:** Juan Carlos Serrano  
**Jefe de Publicidad:** Sergio de María

**Director de elEconomista:** Amador G. Ayora  
**Coordinadora de Revistas Digitales:** Virginia Gonzalvo  
**Diseño:** Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepto García **Infografía:** Nerea Bilbao  
**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)x

## Reportaje Oportunidades profesionales garantizadas

El asegurador es uno de los sectores de la economía más solventes y estables, y ofrece buenas oportunidades profesionales



08



28

## Ahorro y jubilación Pólizas que ayudan con la declaración de la renta

Algunos seguros habituales pueden desgravar en la declaración de la renta. Le contamos cuáles

## Salud 'Gadgets', los nuevos aliados de la salud

Cada vez son más las personas que utilizan pulsómetros y dispositivos que les permiten controlar sus constantes vitales



22



32

## Seguro y deporte Deportistas de élite, seguros de coche de órdago

¿Cuánto cuesta a los deportistas de élite asegurar sus colecciones de vehículos de lujo y alta gama?



# Mucho más que simples vendedores de seguros

**E**l sector asegurador ofrece un amplio abanico de opciones profesionales. Las compañías de seguros son unos de los empleadores más estables de la economía española. El 97 por ciento de los cerca de 50.000 trabajadores a los que da empleo el seguro cuentan con un contrato indefinido. Pero también ofrece buenas oportunidades de desarrollo a perfiles emprendedores, dentro y fuera de las compañías. Especialmente en la distribución de seguros.

Los mediadores de seguros se han convertido en una figura fundamental. Son los encargados de tratar con el cliente y son el lado más humano del sector asegurador.

Los corredores de seguros, además, velan porque las condiciones de las pólizas se adapten a las necesidades de los asegurados y les asesoran y ayudan cuando sufren un siniestro. Y su papel es cada vez más apreciado y demandado por una sociedad más informada y más exigente.

A estos profesionales dedicamos el reportaje de portada de la edición de mayo de *eEconomista Seguros*. Y no es el

único. ¿Han oído hablar de las *insurtech*, son startups de base tecnológica que centran su actividad en el sector asegurador y fomentan su digitalización. Quizá piense que el sector asegurador es demasiado conservador para utilizar la tecnología, pero se equivoca.

La innovación es la base de la actividad de un sector que debe evolucionar no a la misma velocidad que la sociedad, sino más rápido, para cubrir los riesgos emergentes y asegurar el desarrollo social y económico.

La tecnología y la digitalización es la base de CoverWallet, el nuevo proyecto del emprendedor alicantino Iñaki Berenguer, que se ha propuesto revolucionar el mercado de los seguros comerciales en Estados Unidos, un nicho de mercado que mueve alrededor de 100.000 millones de dólares al año en primas, prácticamente el doble del volumen de negocio del sector asegurador en España. Y en el fondo son, eso, corredores de seguros con base tecnológica ¿Aún piensa que el sector asegurador no es innovador?

El asesoramiento especializado que ofrecen los corredores de seguros cada vez es más valorado y demandado por un consumidor mejor informado y más exigente gracias a la irrupción de las nuevas tecnologías



ISTOCK

# LA IMPORTANCIA DE PROTEGER UNA COLECCIÓN DE ARTE

Cada vez son más numerosos los coleccionistas particulares que atesoran sus colecciones en su vivienda, pero ¿sabe cómo se aseguran este tipo de bienes tan preciados?

DIEGO FERNÁNDEZ TOREALBA

**V**amos a hablar de un seguro que, aunque no de los más comunes, sí tiene un mercado más amplio del que se puede suponer en un primer momento. Nos referimos al seguro de arte, el que ayuda a conservar las propiedades de valor no sólo artístico sino sentimental, sea cual sea su propietario -un museo público, una galería privada o hasta un coleccionista particular- o su material a proteger: desde un cuadro de Velázquez a una colección personal de tebeos. Eso da una idea de la gran variedad de pólizas que se pueden extender.

Un seguro de arte se puede suscribir, por ejemplo, para los museos, colecciones y exhibiciones de carácter público, con

coberturas a todo riesgo que protejan el material que se expone a los visitantes. Y, por supuesto, también está destinado a la protección de las colecciones privadas, sean de lo que sean -pintura, escultura, coches, sellos, armas...- ante cualquier eventualidad que puedan sufrir. La cobertura suele ser a todo riesgo, y el valor del seguro se fija tras haberse llegado a un acuerdo entre la aseguradora y los responsables de la serie y después de realizarse la correspondiente labor de tasación. Algunas aseguradoras de arte no sólo ofrecen la posibilidad de abonar una indemnización, sino que también cuentan con un servicio de restauración y es habitual que el seguro se renegocie a causa de las nuevas adquisiciones.

Pero no siempre hay que fijar el foco en las grandes colecciones privadas, sino también en los pequeños coleccionistas, las personas de un nivel adquisitivo medio aficionadas, por ejemplo, a recopilar vinilos, comics, juguetes o libros. También ellos tienen a su disposición seguros que les ayuden a proteger su inversión, su tiempo y su esfuerzo, y habitualmente las empresas del ramo les ofrecen un servicio de asesoría que les ayude a tomar las decisiones correctas.

Además de asesoramiento, los servicios que puede ofrecer una aseguradora de arte son variados. Desde tasaciones económicas del material a asegurar hasta autentificaciones del mismo, pasando por labores de apoyo legal, servicio de transporte de la colección o ayuda en la conservación del material. Hay que añadir también que este tipo de seguros habitualmente brindan además una cobertura relativa no sólo al contenido, sino también al continente, el local en el que se alojan o exponen las piezas de la colección. Las garantías también se pueden extender en el caso de que ésta se mueva de un lugar a otro -con motivo, por ejemplo, de una exposición temporal o una feria-.

Por último, es necesario indicar que prácticamente todo se puede asegurar en una póliza de este calado: relojes, porcelana, escultura, abanicos, revistas, mecheros... En ocasiones la única -que no pequeña- diferencia es el precio de la póliza, dependiendo éste fundamentalmente, como es lógico, del valor a proteger.

## Reale Seguros centra su crecimiento en la responsabilidad empresarial

Reale Seguros cuenta con cerca de 30 años de experiencia en el mercado español y el respaldado de pertenecer a un grupo asegurador italiano con casi dos siglos de historia. La compañía se ha puesto como objetivo ser una de las compañías de seguros de referencia para los clientes y para los corredores de seguros, uno de sus principales canales de distribución. La compañía cerró el pasado ejercicio con un volumen de primas de 815.57 millones de euros, de acuerdo con los datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea), lo que permitió a la compañía que en España dirige Ignacio Mariscal terminar el año con una cuota de mercado del 1,44 por ciento. La responsabilidad social es una de las patas más importantes para la compañía aseguradora, que dedica una importante cantidad de recursos a desarrollar proyectos que permitan devolver a la sociedad parte de lo que la entidad recibe de ellas, prestando especial atención a las necesidades de sus principales grupos de interés.

### ■ Año de fundación:

Reale Mutua Assicurazioni fue fundada en Turín en 1828. Está presente en el mercado español desde 1988

### ■ Sede social:

Calle Santa Engracia 14-16. Madrid

### ■ Número de empleados totales:

939 al cierre de 2014 (último dato disponible)

### ■ Distribución por género:



### Ignacio Mariscal

Consejero delegado de Reale Seguros



Hombres: 548 (58,36 por ciento)

Mujeres: 391 (41,64 por ciento)

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

Hombres: datos no disponibles

Mujeres: datos no disponibles

### ■ Incorporaciones a la plantilla en 2014 (último año disponible):

18 empleados más en 2014 (último dato disponible)

### ■ Ramos en los que opera:

Autos, hogar, comercios, vida, comunidades, empresas, accidentes, responsabilidad civil y otros ramos

### ■ Volumen de primas:

815,57 millones de euros al cierre de 2015 (según datos de Icea)

### ■ Cuota de mercado:

1,44 por ciento al cierre de 2015 (según datos de Icea)

### ■ Número de oficinas:

54 sucursales y 342 agencias

### ■ Página web:

<https://www.reale.es/es>

### ■ Perfiles en Redes Sociales:

Facebook: <https://www.facebook.com/RealeSeguros>

Twitter: [https://twitter.com/reale\\_seguros](https://twitter.com/reale_seguros)

### ■ Canales de venta:

Oficinas propias, agencias y corredores de seguros

### ■ Contacto (clientes):

902 400 900 y en la página web

### ■ Presidente:

Iti Mihalich, presidente de Reale Group

## MEDIADORES DE SEGUROS

# GRANADA ACOGE EL XI CONGRESO DEL CONSEJO

La capital andaluza acoge los próximos 1, 2 y 3 de junio el 'XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros' organizado por el Consejo General

REDACCIÓN

Granada se convertirá los próximos 1, 2 y 3 de junio en la capital de la mediación aseguradora con la celebración del XI Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros. La cita está organizada por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y el

Colegio de Mediadores de Seguros de Granada, y en él se debatirán y analizará los principales retos a los que se enfrentan los profesionales de la mediación en los próximos meses, entre los que se encuentran la elevada competencia, el entorno macroeconómico y de tipos de interés actual y el proceso de transformación digital que vive la sociedad española que está afectando también a la hora de consumir y de asegurar nuestros riesgos.

### Completo programa técnico

El programa técnico del XI Congreso Nacional cuenta con la participación de



EE

profesionales y expertos como el economista José Carlos Díez, el empresario Álex Rovira o el periodista y presentador Vicente Vallés. Del mundo de la empresa participarán la directiva Isabel Aguilera o el filósofo José Antonio Marina, entre otros.

El congreso, que se celebra cada cuatro años en una ciudad española diferente, cuenta ya con cerca de 600 profesionales inscritos, y los Colegios de Mediadores de Seguros provinciales han prorrogado el plazo para acceder a bonificaciones en el coste de la inscripción para incentivar la asistencia al congreso de los profesionales de la mediación aseguradora.



EE

## NUEVOS PRODUCTOS

# ASISTENCIA MÉDICA PARA MAYORES DE 60

Sanitas acaba de lanzar 'Más Vital', un seguro de asistencia sanitaria y domiciliaria para personas mayores

REDACCIÓN

Los mayores de 60 años cuentan con un nuevo seguro de salud que engloba un servicio de atención sanitaria adaptado a sus necesidades, así como servicios de asistencia sociosanitaria. Se trata de *Más Vital*, un seguro mixto que incluye las consultas médicas más comunes de las personas mayores, como geriatría, medicina familiar, fisioterapia, rehabilitación o podología, entre otras especialidades; y otros servicios como reembolso de medicamentos, cobertura dental o apoyo telefónico las 24 horas del día.

Este seguro de Sanitas se complementa con la oferta de servicios de asistencia que favorecen su autonomía: ayuda personal y en las tareas del hogar en hospitalización o convalecencia, envío de medicamentos a domicilio, acompañamiento al médico, etc.

Además, *Más Vital* incluye algunos de los servicios de Sanitas Mayores, como una valoración geriátrica para determinar los servicios adecuados a sus necesidades, la posibilidad de acudir a talleres, excursiones y el resto de actividades realizadas en los centros de día y residencias de Sanitas, donde los mayores socializan con otras personas en un entorno estimulante.

“Nuestra intención con este nuevo producto que combina servicios médicos con asistencia sociosanitaria es favorecer, durante el mayor tiempo posible, la autonomía de las personas mayores dentro del hogar y que sus problemas de salud no supongan un inconveniente en la realización de las actividades de su vida diaria”, según afirma Iñaki Peralta, director general de Sanitas Seguros.

PLANES ME JUBILHARÉ

Sueña hoy  
lo que quieres  
vivir mañana.

Llévate por  
tu traspaso  
hasta un

# 3%



**CUANDO TE JUBILES,  
HACER COSAS SERÁ LO QUE TE MANTENGA JOVEN.**

GENERALI te ofrece los planes ME JUBILHARÉ porque te mereces una jubilación a la medida de tus sueños.

Hasta el 31 de julio de 2016. Ver bases de Campaña en [www.generali.es](http://www.generali.es)

⌚ Importe bruto máximo de incentivo de 4.000€ por NIF para incentivos a ingresar como aportaciones a pólizas de GENERALI.

GENERALI España S.A. de Seguros y Reaseguros y Santander Securities Services S.A. son la Entidad Promotora y Gestora y la Entidad Depositaria de los Planes de Pensiones del Sistema Individual, respectivamente.

# OPORTUNIDAD PROFESIONAL ASEGURADA

El sector asegurador está detrás de todas nuestras actividades, silencioso, gestionando riesgos. Pero se reivindica como una industria llena de oportunidades, también en el empleo. ¿Se ha planteado alguna vez ser corredor de seguros?

VIRGINIA M. ZAMARREÑO



Si le decimos que el sector asegurador es una industria estable y segura probablemente piense que le estamos contando una perogrullada. Y esa estabilidad se plasma en el empleo, lo que convierte al seguro en una industria con muchas salidas profesionales. Y estables. De acuerdo con los últimos datos publicados por Unespa, la patronal del sector asegurador, al cierre de 2014 -últimos datos disponibles- las compañías aseguradoras y reaseguradoras que operan en España contaban con 45.876 trabajadores. Si se suman las compañías que operan en régimen de libre prestación de servicios esta cifra aumenta hasta 48.978 personas. De ellas, el 97 por ciento lo hace con contrato indefinido.

Pero no sólo hay oportunidades laborales en las compañías de seguros, la mediación profesional de seguros se ha convertido en una profesión cada vez más demandada porque combina varios factores: el emprendimiento de un negocio propio con el asesoramiento al cliente y el asesoramiento completo de los asegurados.

### ¿Profesión de futuro?

La mediación de seguros engloba a varias figuras. Las más reconocidas son la de agente y corredor de seguros. La principal diferencia entre ambas es la independencia. El agente de seguros es un profesional vinculado a una compañía concreta, mientras que el corredor de seguros es un profesional obligatoriamente independiente. Tal y como explica Jorge Campos, corredor de seguros promotor de Quieroserredoresseguros.es y autor de la guía Cómo ser corredor de seguros o montar mi propia correduría, “los corredores y corredurías son independientes por ley. La Ley de mediación exige que el asesoramiento sea independiente, sin ningún vínculo de afección con ninguna compañía de seguros”.

En un entorno cada vez más digital con más información, los consumidores se han vuelto cada vez más exigentes. Y es en ese punto en el que los profesionales de la mediación consideran que su papel es cada vez más importante. “Hoy en día los clientes son cada vez más exigentes, y si lo que consumimos son servicios, más. Quizá por la desconfianza motivada por la crisis y la actuación de la banca. El corredor trabaja por y para el cliente. Tener un profesional cualificado, con un título, formación permanente y experiencia diaria en gestión de riesgos y no tiene coste para el cliente está cada vez más demandado. Sí que es una profesión de futuro”.



El 40% de los futuros corredores son agentes que desean seguir su carrera en el seguro.

ISTOCK

## 51

### Es el número de corredurías registradas en la DGS en el primer cuatrimestre del año

Mónica Pons, presidenta de E2000 Asociación, es de la misma opinión, la de corredor de seguros es una profesión de futuro, “es un sector con potencial de crecimiento -absoluto y relativo- dentro de nuestra economía. Los seguros, especialmente los más especializados y complejos, requieren de prescripción, de asesoramiento, por lo que los corredores de seguros seguirán jugando un papel fundamental. Por otro lado, el corredor de seguros cumple una importante función social. Escucha y asesora a las personas para garantizar y proteger lo más valioso que tienen, y les ayuda y defiende sus derechos en caso de que se produzca un siniestro, es decir, cuando más lo necesitan, y esto, a nivel personal resulta muy satisfactorio”.

La palabra clave es el asesoramiento. Y la atención al cliente un requisito indispensable para los profesionales que quieren dedicarse a la mediación de seguros. Así lo ve Paloma arenas, directora general de E2K: “Siempre va a existir la necesidad de aseguramiento y en seguros no todo vale. Son

productos complejos con múltiples coberturas que los consumidores, tanto para riesgos particulares como para empresas, en la mayor parte de los casos no saben interpretar. Ahí es donde entramos los corredores de seguros, para ayudarles a que tengan el seguro que realmente necesitan y defender sus intereses. La profesión tiene un gran futuro, solo necesita mayor contacto con el consumidor para poner en valor el papel del corredor”.

Para Jorge Campos, los requisitos mínimos para ser corredor de seguros son cinco. En primer lugar, si decide emprender la aventura de ser corredor de seguros, que esa decisión sea “para siempre”. Si entra en la mediación aseguradora “por probar”, el autor de la guía recomienda que “comience como agente, con el respaldo de una compañía y vaya cogiendo experiencia para más adelante empezar su propio proyecto como corredor de seguros”.

El segundo requisito es “respetar la profesión y trabajar cada día por fomentar y dignificar la figura del corredor de seguros”. Luego debe tener en cuenta si conoce el sector asegurador y si tiene experiencia a la hora de poner en marcha su propio negocio. Una cosa que destaca Campos es “la utilidad de contar con una fuente de prospección de clientes”, ya que una de las principales dificultades a las que se enfrentan los corredores de seguros que empiezan es la búsqueda de clientes.

### Formación y autorización administrativa

Un requisito imprescindible para ser corredor de seguros es contar con el título que exige la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) se trata del título de Mediador de seguros Grupo A. “La titulación consta de 500 horas lectivas y es imprescindible para ser corredor de seguros persona física o para constituir una correduría de seguros”, advierte Jorge Campos. Este curso lo imparten los Colegios de Mediadores de

## 500 Son las horas lectivas del curso que hay que superar para obtener el título de corredor



ISTOCK

Seguros provinciales, así como diferentes universidades. Como la UNED, universidad en la que Campos imparte clase desde hace tres años. Este tipo de formación cada vez es más demandada, aunque no todos los alumnos que terminan el curso deciden lanzarse a ser corredores de seguros.

De acuerdo con el promotor de Quieroserredoresdeseguros.es, el 40 por ciento de los alumnos son agentes de seguros que quieren ampliar su formación y seguir desarrollando su carrera profesional como corredores independientes. Hay un 20 por ciento de alumnos que proceden de otras profesiones como gestores administrativos, agentes inmobiliarios,

administradores de fincas, abogados, etc. Entre un 5 y un 10 por ciento son gente que quieren desarrollar una carrera de emprendimiento dentro del sector asegurador y el resto se trata de empleados de corredurías o familiares de corredores de seguros que desean seguir la estela profesional emprendida por la familia o quieren lanzar su propia aventura empresarial.

### Algunos consejos

Jorge Campos recomienda contar con un colchón económico antes de lanzarse a emprender como corredor de seguros, además de todas las indicaciones que aparecen en la Guía. Para la presidenta de E2000 Asociación, Mónica Pons, “es imprescindible recordar que somos empresarios, además de profesionales. La inversión en tecnología es clave para la eficiencia en los procesos, ya que los márgenes se estrechan”. Y Paloma Arenas recuerda que “nosotros tenemos tres palabras mágicas: formación, tecnología y unión. Un corredor debe estar muy preparado y siempre al día, debe apoyarse en las últimas tecnologías para ser más eficientes y analizar datos y planificar su estrategia empresarial. Y debe integrarse en organizaciones, como E2K, para recibir servicios que trascienden y desarrollan su individualidad -acuerdos con aseguradoras, marketing y comunicación, apoyo legal, formación, colocación de riesgos...”.

# COBERTURAS PARA SU MASCOTA

Son un miembro más de la familia y cada vez exigen más atenciones y cuidados. Las mascotas hacen compañía, nos dan su cariño y su lealtad, pero precisan también de atenciones básicas que pueden estar cubiertas, también por los seguros específicos para animales de compañía

REDACCIÓN

Cada vez más hogares españoles cuentan con un animal de compañía. Los más habituales son los perros y los gatos, pero son numerosos los hogares que se decantan por los pájaros o los roedores o incluso los animales exóticos para compartir su espacio.

Aparte de los seguros obligatorios de Responsabilidad Civil para algunas razas de perros y otros animales domésticos, la protección que ofrece el sector asegurador para los animales de compañía se ha extendido a otros ámbitos, como el de la asistencia veterinaria y el de decesos, porque cada vez son más los dueños de animales de compañía que desean darle el último adiós a sus mascotas de una forma especial. No en vano, han compartido con ellos muchos años de su vida.

A la hora de contratar un seguro de asistencia veterinaria es necesario tener en cuenta el tipo de animal, su raza y su estado previo de salud. La mayoría de estas pólizas subvencionan parte del gasto veterinario del animal, las visitas en caso de urgencias y determinados tratamientos. Cada compañía ofrece un abanico de coberturas, por lo que es recomendable analizar la oferta para encontrar la que mejor se adapte a su mascota y a su bolsillo.

Muchas compañías de seguros han desarrollado pólizas que aglutinan todas las necesidades de las mascotas. Por poner un ejemplo, Santalucía cuenta con protección en caso de accidente, robo o extravío del animal, además de cubrir los daños que pueda producir la mascota a un tercero. La compañía ofrece, además, asesoramiento en todos los temas relacionados con el animal de compañía y ofrece la posibilidad



ISTOCK

de contratar la cobertura de fallecimiento del animal, que se hace cargo de los gastos de la incineración o del enterramiento de la mascota. Además permite la contratación de la cobertura de gastos de asistencia veterinaria por enfermedad.

Los seguros que cubren el fallecimiento de la mascota incorporan, además, servicios adicionales a la recogida del

cuerpo del animal y su incineración o entierro a través de los cauces oficiales -deben realizarlo los ayuntamientos a través de las clínicas veterinarias-. El servicio público cuesta entre 50 y 70 euros, en función del tipo de animal. Si quiere brindarle un último homenaje a su animal de compañías el coste oscila entre los 300 y los 2.500 euros.

# EL PODER DE DECISIÓN DE LA MUJER

La mujer ha multiplicado su protagonismo, tanto en el mundo laboral, como en la gestión del hogar. Se trata de un nuevo público objetivo para múltiples sectores. Son, entre otras, las tomadoras de decisiones en ámbitos como la salud y el bienestar

REDACCIÓN

**M**ayo es el mes del Día de la madre. Un día en el que se conmemora el papel de las madres como cuidadoras, enfermeras, cocineras, psicólogas, amigas... es, sin duda, la única profesión del mundo que exige dedicación absoluta e incondicional y que no cuenta con remuneración alguna. Pero el papel de la mujer trasciende mucho más allá del mundo del hogar y la familia, pisando cada vez más fuerte en el mundo de la empresa. Todavía hoy, la mujer se enfrenta a barreras por superar en el mundo laboral, pero cada vez son más las mujeres que alcanzan puestos directivos y de gestión de grandes empresas e instituciones. Sólo por poner un ejemplo, la dirección del supervisor del sector asegurador, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y la presidencia de la patronal del sector asegurador, Unespa, están ocupadas por mujeres: Flavia Rodríguez-Ponga y Pilar González de Frutos, respectivamente.

Hoy en día, el protagonismo de la mujer se ha visto multiplicado y se ha convertido en el público objetivo esencial para múltiples sectores. Según se desprende del estudio *The Power of the Purse: Engaging Women Decision Makers for Healthy Outcomes* realizado por el *Center for Talent Innovation* con la colaboración de MetLife, entre otras compañías, un 94 por ciento de las mujeres casadas y trabajadoras con hijos reconocen tomar las decisiones de la salud que afectan a sus familias. No cabe duda que las aseguradoras, más allá de las compañías relacionadas con la salud, se enfrentan a grandes retos en cuanto al sector femenino. No obstante, estos desafíos se pueden convertir en grandes oportunidades para



SHOCK

sectores que aún no han descubierto al cien por cien que las mujeres deben ser el centro de sus estrategias y un sector al que deben prestar mayor atención para cubrir todas sus necesidades. Según el estudio, las mujeres valoran en gran medida la capacidad de diálogo y la claridad en la comunicación, estar bien informadas para sentirse seguras en

la toma de decisiones y lidiar con compañías que les permitan ahorrar tiempo y cuyos productos o servicios tengan precios razonables. MetLife quiere trasladar una fuerte ovación al papel de la mujer en nuestra sociedad. "Elas son clave en lo personal, en lo profesional y cada vez somos más conscientes de que son clave en las decisiones de compra".



MetLife. Ayudando a las personas a  
**SACARLE MÁS PARTIDO A LA VIDA**

**MetLife**<sup>®</sup>

Nuestro apoyo y admiración a todas las mujeres que,  
generación tras generación, demuestran ser heroínas.

metlife.es  
**900 374 100**

# LA FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA, **CONTRA EL ACOSO ESCOLAR**

Los casos de acoso escolar se incrementaron casi un 75% en el último año y se han cuadruplicado desde 2009. Por este motivo, la Fundación Mutua Madrileña ha puesto en marcha una línea de acción específica contra el 'bullying'

EL ECONOMISTA

**E**l acoso escolar o *bullying* es una realidad cada vez más frecuente en nuestro país. En los últimos meses, los medios de comunicación se han hecho eco de varios casos de niños acosados. La dimensión del problema ha hecho que muchas empresas y organismos públicos actúen para resolverlo. Entre ellas destaca Mutua Madrileña, que, a través de su fundación, se ha implicado activamente en la lucha contra esta lacra social.

A finales del año pasado, el patronato de la Fundación Mutua Madrileña, dentro de su ámbito de actuación en materia de acción social, aprobó una línea de trabajo dirigida a luchar contra el acoso escolar a través de acciones de concienciación del alumnado, apoyo al profesorado y estudio sociológico del problema.

Para llevarlo a cabo, la Fundación Mutua ha firmado un acuerdo de colaboración con la Fundación Anar, una entidad de gran experiencia y larga

**Reírte con el bullying  
te transforma en cómplice.**

Crees que una simple carcajada es inofensiva. Pero cuando apoyas con tus risas a quien hace bullying, te conviertes también en cómplice de quien hace sufrir a la víctima.

**Acabar con el bullying comienza en ti.**

**No**  
**BULLYING**

Teléfono de ANAR de Ayuda a Niños y Adolescentes  
**900 20 20 10**  
acabemosconelbullying.com/es

FUNDACIÓN  
MUTUA MADRILEÑA  
Nuestra forma de ser

Fundación ANAR  
Ayuda a Niños y Adolescentes en riesgo

EE

trayectoria en la ayuda a los niños y jóvenes afectados por acoso escolar - fundamentalmente a través de su teléfono de atención y ayuda al menor.

El trabajo conjunto de ambas entidades se centra en tres pilares: estudios sociológicos para conocer la realidad del *bullying* y que permitan detectar necesidades específicas; sesiones presenciales en colegios para concienciar y prevenir la violencia entre los chavales; y acciones en redes sociales, como canal para llegar directamente al público adolescente.

### Estudio sobre 'bullying' según los afectados

El *Estudio sobre bullying según los afectados*, realizado por la Fundación Mutua y la Fundación Anar, y cuyas conclusiones se acaban de hacer públicas, ha revelado un problema de gran magnitud, pues en 2015 los casos de acoso fueron un 75 por ciento más que el año anterior. Las conclusiones se extraen del registro de llamadas del teléfono del menor de la Fundación Anar, que en 2015 registró cerca de 25.000 llamadas relacionadas con este problema.

El estudio concluye que la proporción de niños y niñas que dice sentirse acosada por sus compañeros es casi idéntica -49 por ciento en el caso de ellos por el 51 por ciento en ellas- y la edad más habitual de padecer acoso son los 12 y 13 años, reduciéndose el número de casos después de esta edad. Además, un 44 por ciento de los casos de acoso entre iguales se prolonga más allá de un año y un 70 por ciento de los chicos que lo sufre lo padece diariamente.

**75%**  
**Incremento que han experimentado los casos de acoso en 2015, con respecto al año anterior**

### Campaña en colegios

Las fundaciones Mutua Madrileña y Anar también han iniciado la campaña *No bullying. Acabar con el bullying comienza en ti*. Esta iniciativa se llevará a cabo en centros escolares de varias comunidades autónomas y fomentará el conocimiento y la prevención del *bullying* en las aulas.

A través de sesiones interactivas en grupo, los psicólogos tratarán de involucrar y conseguir el compromiso de niños y jóvenes contra el acoso escolar, apoyándose para ello en vídeos, juegos de rol, etc.

En estas sesiones se ayudará a los chavales a identificar conductas de malos tratos entre iguales, se ofrecerán alternativas que favorezcan la convivencia, se sensibilizará sobre las consecuencias del acoso escolar y del papel que desempeña el grupo, y se explicará cómo afrontar una situación de acoso por parte de todos.

Además, se proporcionará al profesorado una guía con recursos específicos que faciliten la prevención del acoso. Este manual les proporcionará una orientación para seguir trabajando en el tema con los alumnos, así como para tomar decisiones cuando detecten un caso de *bullying* entre los chavales. Estos recibirán, por su parte, información por escrito sobre qué hacer y dónde pedir ayuda en caso de que causen, sufran o presencien *bullying*.

Todo el material de la campaña está disponible en la web <http://www.acabemosconelbullying.com>.

## #NoBullying, vídeos virales contra el acoso escolar

La iniciativa en colegios de la Fundación Mutua contra el acoso escolar va reforzada por una campaña en redes sociales, identificada con el hashtag #NoBullying, y dirigida al público adolescente. A través de los vídeos 'Tu silencio' y 'Tus risas', la campaña pone énfasis en la figura del 'espectador'; es decir, aquel chico o chica que con sus risas o con su silencio apoya sin pretenderlo al acosador. Esta risa o silencio les convierte en cómplices sin quererlo, facilitando que la situación perdure. El mensaje que se pretende transmitir a los chicos que presencian casos de acoso en su entorno es que si no apoyan al acosado, con su silencio o sus risas, están reafirmando al acosador. El día del lanzamiento de la campaña el hashtag #NoBullying se convirtió a las pocas



horas en 'trending topic' en Twitter y en pocos días ha ido sumando el respaldo de deportistas, 'youtubers', cantantes y numerosos personajes públicos que no han dudado en subir



fotos a sus perfiles públicos vistiendo la camiseta diseñada para esta causa y solidarizándose con la situación que viven muchos chicos y chicas en nuestro país.

# PÓLIZAS A MEDIDA GRACIAS AL ASESORAMIENTO ESPECIALIZADO

Para ahorrar en un seguro nunca debemos dejar de contratarlo o contratar menos coberturas de las necesarias. Tampoco debemos pagar por otras que no nos serán necesarias... Para encontrar el justo equilibrio, lo mejor es contar con el asesoramiento de un mediador de seguros

CARMEN LANCHO

**S**i pudiésemos controlar los accidentes y minimizar todos los riesgos a los que estamos sometidos día a día, la vida sería mucho más fácil... y tendríamos menos problemas y menos gastos. Por eso la protección de los seguros es tan importante. Pero el gasto anual en pólizas de seguros puede llegar a suponer una importante partida en el total de gastos de una familia.

Los españoles gastaron de media 1.367,50 euros por persona durante 2014 en seguros, lo que nos sitúa en el puesto 16 en cuanto a gasto en seguros de los países europeos, según informaba Inese al publicar los resultados del estudio de Swiss Re. Según este estudio, Suiza encabeza este *ranking* con un gasto de 7.082,09 euros. Unos datos muy parecidos a los de la edición anterior. Y aunque estamos lejos del gasto del país helvético, a los españoles nos supone un esfuerzo.

Contar con el asesoramiento profesional de un mediador de seguros nos ayudará a reducir el gasto medio anual destinado a los seguros sin renunciar a la protección adecuada y necesaria en cada caso. Porque dejar de contar con la protección de un seguro no es un ahorro.

## Asesoramiento especializado

En el mundo de los seguros hay una serie de profesionales



que nos pueden asesorar de una manera objetiva cuáles son los mejores seguros para cada uno de nosotros; y nos dirán cuáles son las coberturas de cada póliza que realmente se adaptarán a nuestras necesidades según nuestras

circunstancias. De esta manera estaremos bien cubiertos sin pagar de más. Y todo ello sin que ello nos suponga ningún coste adicional.

Esos profesionales son los corredores de seguros, o mediadores de seguros. El corredor de seguros actúa como intermediario entre las distintas compañías de seguros y sus clientes, pero no está vinculado a ninguna de ellas en particular con lo cual es independiente y en su trabajo va a primar la atención al cliente.

Gracias a esta independencia, tal y como señalan desde la Asociación Española de Corredurías de Seguros, Adecose, el corredor de seguros tiene acceso y conoce toda la oferta comercial de todas las compañías de seguros, por lo que nos ofrecerá la mejor oferta.

Otro dato importante que resalta la asociación que preside Martín Navaz es la obligación que tiene el corredor de seguros de "presentar a su cliente un análisis objetivo de la oferta que presente, con un mínimo de tres posibilidades". Así, como cliente nos aseguramos una póliza hecha a medida de nuestras necesidades y posibilidades.

## Ahorrar más que unos cuantos euros

Otro punto a destacar en cuanto al ahorro, es el ahorro en cierto tipo de problemas. Según subrayan desde la asociación, el corredor de seguros "acompaña y representa a su cliente" mientras esté vigente el contrato con la compañía de seguros, agilizará los trámites y supervisará la gestión y cobertura de los siniestros, lo cual supone una gran ayuda.

Además, gracias al conocimiento de estos profesionales de su sector, su trabajo va más allá de la mera venta de póliza: son asesores cualificados.

Seguros de hogar, de vida, seguros de salud y de auto, incluso seguros de Responsabilidad Civil o seguros de asistencia jurídica, todos son útiles según nuestro estilo de vida, según nuestras necesidades personales o profesionales. Y el asesoramiento que pueda llegar a proporcionarnos un mediador resultará realmente práctico y el resultado será muy positivo en la economía familiar.

EE

#19 En ocasiones no elegimos el lado de la cama

# QUÉDATE CON LO QUE MÁS QUIERES

Con el nuevo Seguro REINICIA  
hipoteca tu casa, no tu vida  
y quédate con lo que más quieres.

- Si en el futuro te fuese imposible pagar la hipoteca, entrega la casa y libérate de la deuda pendiente.
- Libera a los avalistas.
- Dispondrás de un servicio gratuito de revisión de las cláusulas de tu hipoteca.



SEGURO  
REINICIA

Infórmate en el

**900 20 30 10**

#hipotecatucasanotuvida

[www.hipotecatucasanotuvida.com](http://www.hipotecatucasanotuvida.com)

# AIRE ACONDICIONADO, A PUNTO PARA EL VERANO

En muy poco tiempo, y casi sin darnos cuenta, habrá llegado el calor. Para que no nos pille por sorpresa, deberíamos poner a punto nuestro sistema de aire acondicionado

CARMEN LANCHO



**S**i durante el invierno uno de los gastos más importantes en la economía familiar es el que destinamos a la calefacción, en verano el dinero se nos puede ir por culpa del aire acondicionado para combatir el calor. Porque un mal uso de los sistemas de refrigeración puede suponer un incremento excesivo en la factura de la electricidad. ¿Sabías que la temperatura correcta en verano para aclimatar una estancia debe rondar entre los 24 y los 26 grados? Pues según una encuesta realizada por Reparalia, tan solo ocho de cada cien personas ponen de manera correcta el termostato en verano. Según datos recogidos por esta empresa especializada en cuidado del hogar y en la gestión integral de siniestros y reparaciones, en España nos gusta disfrutar del frío intenso en verano, ya que el 51 por ciento de las personas mantiene el aire acondicionado a temperaturas bajas, entre los 22 y 24 grados en un 30,8 por ciento de los casos, o muy bajas, entre los 20 y 22 grados, en el 20,5 por ciento de los casos.

Por cada grado que bajamos de más la temperatura, el consumo eléctrico aumenta entre un 7 y un 8 por ciento, y este incremento se hace aún mayor si en lugar de mantener una temperatura constante, utilizamos el aire acondicionado para refrescarnos de forma rápida y momentánea. El motivo es que las grandes subidas o bajadas de temperaturas se traducen en picos de gasto eléctrico muy importantes. Pero además, el uso incorrecto del aire acondicionado no solo supone un coste económico innecesario. La salud se resiente también. En la misma encuesta realizada por Reparalia se destacaba que un 35,2 por ciento los participantes no sabían que el mal uso del aire acondicionado puede conllevar riesgos para la salud.

Aunque sí existe una gran mayoría de personas que relacionan el uso de estos aparatos a muy baja temperatura con resfriados y dolor de garganta, y de hecho un 73,7 por ciento asegura haber sufrido algún resfriado o problema de garganta como consecuencia de su uso en verano. Sin embargo, los problemas de salud pueden ir más allá de un simple resfriado. El frío excesivo puede ser el causante de afecciones tales como faringitis, rinitis, asma, neumonía, dolores de cabeza, contracturas musculares, lumbalgia y cervicalgia, entre otros.

## Consejos de los expertos

Hay una serie de consejos para que el frío excesivo de los aires acondicionados no nos arruinen el verano en todos los sentidos y podamos mantener al médico lejos de nosotros. Para empezar debemos ser

conscientes de que se trata de máquinas de cierta complejidad que requieren un mantenimiento correcto además de profundizar en el conocimiento de su manejo adecuado.

Los aspectos técnicos son muy importantes. Si la máquina no funciona bien o no se le ha realizado el mantenimiento adecuado no trabajará al cien por cien y esto se notará en una máquina menos eficiente que gasta en exceso, y que puede además derivar en una futura avería, destacan los expertos de Reparalia. Para ello habrá que ponerse manos a la obra y realizar algunos ajustes.

Uno de los elementos que hay que vigilar es si el refrigerante se carga de la forma apropiada, la unidad de aire central es hasta un 20 por ciento más efectiva. Si el sistema de conductos está sellado y aislado correctamente, trabajará un 15 por ciento mejor. Y si la circulación de aire resultante es adecuada, la eficacia mejora un 10 por ciento más. Comprueba también la salida del condensador y límpialo después de cada temporada de uso.

Otro de los aspectos técnicos del aparato que hay que tener en cuenta son los niveles de gas. Si el nivel de gas no es el correcto, significará que hay una

## 24

### La temperatura óptima en verano del aire acondicionado no debe bajar de los 24 grados

fuga que deberá ser reparada lo antes posible o el equipo corre peligro de sufrir un sobrecalentamiento del compresor y provocar una importante avería.

Debemos cambiar los filtros varias veces al año, como mínimo una vez después de cada periodo de uso. Los filtros limpios ahorran dinero y mantienen el aire de las estancias limpio, algo importante para nuestra salud, en especial para aquellas personas que sufran de alergias o asma. Otros elementos que debemos mantener limpios son los ventiladores exteriores, ya que es el lugar por donde sale el aire caliente al exterior. Con este gesto lo que evitaremos serán posibles atascos y roturas. Muchos de estos puntos son claves, pero si no te sientes preparado o prefieres que alguien te ayude, lo mejor es que te pongas en manos de un profesional.

No olvidemos además que existen empresas como Reparalia que ofrecen seguros y contratos de reparaciones y mantenimiento del hogar. Estas pólizas cubren imprevistos y averías en las instalaciones de la vivienda, entre ellas, el aire acondicionado. Por un reducido coste al mes garantizan la tranquilidad de contar con una solución inmediata a cualquier problema y evita desembolsos imprevistos.

Para la puesta a punto del aire acondicionado, te mostramos:

### CÓMO LIMPIAR LOS FILTROS



# Reparalia

Expertos en reparaciones y cuidado del hogar



[www.reparalia.es](http://www.reparalia.es)

# AMÉRICA VALENZUELA

Periodista y divulgadora científica

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

América Valenzuela se ha convertido en uno de los rostros más populares de la divulgación científica. Estudió Químicas, pero pronto se decantó por comunicar los avances científicos que hacen progresar a la sociedad en vez de buscarlos en un laboratorio. Considera que sus colegas científicos son “héroes, porque su vida es muy apasionante, pero muy dura”.

## ¿Qué es la comunicación para usted?

La comunicación tiene muchas vertientes, para mí es transmitir conocimientos científicos de una manera rigurosa pero que lleguen a la sociedad y les haga entender por qué son importantes y por qué algo como una placa petri en un laboratorio haciendo cultivos, que parece algo muy alejado de la vida cotidiana de una persona, sí puede repercutir en que su vida mejore e incluso dé un salto sustancial.

## ¿Cree que en España se divulga bien la ciencia?

En España se divulga cada vez mejor la ciencia, y esto sucede porque los científicos cada vez son más abiertos y tienen más interés en comunicar sus avances y en tener una buena relación con los periodistas. Hace años esto no sucedía. Por un lado los periodistas estaban poco especializados y por lo



R. ROBLEDO

“Un país con futuro es **un país que tiene investigación científica**”

tanto, el mensaje que el científico quería dar se perdía por el camino y llegaba a la sociedad muy tergiversado y en muchas ocasiones erróneo. Esto ha mejorado gracias a la especialización y además los científicos han entendido, yo creo que han aprendido un poco de la escuela estadounidense, que si la sociedad entiende por qué es importante la investigación científica, si entiende cómo puede mejorar su vida, la misma sociedad va a trabajar y a luchar por que esas investigaciones salgan adelante y va a repercutir en que ellos también tengan más fondos o su investigación esté mejor defendida y más justificada.

**¿Esa puede ser una primera vía para que en España se fomente más la investigación y que no haya esta huida de científicos a otros países, o queda mucho por hacer?**

Queda mucho por hacer, pero ese es precisamente el objetivo, que si la sociedad entiende y defiende la investigación científica, porque ven que es el futuro, trabajarán por empujar a los políticos para que ellos tomen las medidas que el pueblo cree adecuadas, eso sería el ideal, claro, pero las estadísticas y los estudios económicos sobre investigación científica e inversión en I+D+i apuntan en esa dirección. Un país con futuro es un país que tiene investigación científica porque le permite ser competitivo.

**Antes podíamos verla en uno de los primeros programas de divulgación científica que se han hecho en televisión. ¿Qué otros proyectos tiene en marcha?**

*Órbita Laika* va a volver, pero lo hará con otro equipo. Yo no participaré en esta nueva etapa. Sigo estando en prensa escrita colaborando con varios medios, en la radio me lo paso muy bien, en televisión estoy en *La Noche 24 Horas*, donde comento asuntos de actualidad cada semana. Tengo muchos proyectos que me dan mucha satisfacción y me permiten estar en varias plataformas. Y me apetece hacer un programa de radio sobre ciencia, mío, como tenía hasta hace menos de un año, me apetece retomarlo después de haberme tomado un descanso. Sigo a los micros colaborando con secciones dentro de otros programas tipo magazine y de entretenimiento.

**Estudió Químicas. ¿Se especializó en algo concreto?**

Me especialicé en química agrícola, y es algo que ahora estoy retomando, me interesa mucho el interés que hay ahora en nuestra sociedad por saber de dónde vienen nuestros alimentos. Si te das cuenta cada vez hay un



RAI ROBLEDÓ

**“En España cada vez se divulga mejor el conocimiento científico”**

**“La naturaleza me ha fascinado desde niña, es lo que me inspira”**

**“Me encantaría dar la noticia del hallazgo de la vacuna del Alzheimer”**

movimiento más fuerte de huertos urbanos, de agricultura ecológica..., la gente quiere saber de dónde viene lo que está comiendo. Ahora estoy ahondando mucho en esta línea, en ir a los campos de cultivo y conocer a fondo la industria alimentaria y en transmitir también lo que voy averiguando.

**¿Qué es el riesgo para usted?**

El riesgo es jugártela, hacer algo que a lo mejor no te sale bien, pero precisamente por eso hay que intentarlo. La verdad es que soy poco de arriesgar, y si lo hago siempre es de una manera inconsciente. Creo que sí que he arriesgado a lo largo de mi vida profesional, pero siempre porque he tenido ese punto de inconsciencia. Si me paro a pensarlo no lo haría porque soy muy conservadora y eso no es positivo, creo que con el riesgo se avanza, teniendo siempre un precipicio delante, siempre desde el punto de vista creativo, es lo que hace que se avance profesionalmente.

**¿Cómo se protege del riesgo?**

Pensando, siempre valoro bien. Son riesgos calculados los que yo tomo. Siempre intento tener cubiertas las espaldas.

**¿Qué le inspira?**

Me inspira mantener un planeta sano, me inspira una imagen de un planeta en buen estado, bonito. La naturaleza me ha fascinado desde niña y siempre he querido protegerla de una manera instintiva, porque siempre me ha enamorado. En los momentos en los que no sabes muy bien dónde estás, dónde te has metido por esta vorágine de trabajo en la que pierdes el punto de referencia, vuelvo ahí, a la naturaleza más pura, a las selvas, a los ecosistemas, a los animales que habitan en cada uno de estos lugares y la maravilla que es el mundo natural. Eso es lo que me inspira.

**¿Qué noticia relacionada con la ciencia le gustaría dar?**

La vacuna del Alzheimer. Me encantaría, sí. Desde luego queda muchísimo por investigar, pero es una de las noticias que me gustaría dar, porque cada vez son más los casos porque vivimos más tiempo, y además es que es un misterio precioso desde el punto de vista científico.

**¿Qué le pide a 2016?**

A 2016 le pido viajes. Viajes en busca de paraísos perdidos, aventuras en la naturaleza.

# 'GADGETS', LOS NUEVOS ALIADOS DE LA SALUD

Cada vez son más frecuentes las noticias de personas que han salvado la vida gracias a llevar un pulsómetro y a la rápida reacción de quienes le rodeaban, en especial de los miembros de las fuerzas de seguridad y de atención sanitaria

CARMEN LANCHO

**H**ace tiempo los pulsómetros estaban restringidos al uso de los entrenamientos de los deportistas de élite. De un tiempo a esta parte, con la popularización de la práctica del deporte, en especial del *running*, este tipo de dispositivos están más cerca de cualquier amante del deporte, aunque no dejan de tener todavía un precio algo elevado.

En un principio estos dispositivos están diseñados para recoger y marcar nuestras pulsaciones por minuto. Nos indican en tiempo real y de manera muy exacta nuestro ritmo cardíaco. Mucho más evolucionado que el clásico gesto de tomarnos nosotros mismos el pulso, tanto en el cuello a través del pulso de la carótida como en la muñeca a través del pulso radial.



Además, el diseño de la mayoría de estos dispositivos, muy parecido al de un reloj, permite llevarlo en todo momento ya que es un elemento cómodo y ligero, su información es accesible a cualquier persona que nos tome la muñeca, y la información es en tiempo real, fácil de leer y de gran precisión. Este es uno de los motivos por los cuales, si algo no va bien, otra persona puede acceder a esa información en la pantalla del pulsómetro y ayudar ante un problema de salud.

Los actuales pulsómetros nos cuentan mucho más que nuestro ritmo cardíaco. Nos permiten ver cómo estamos realizando nuestros entrenamientos, es decir, si nos estamos excediendo en el esfuerzo o no. Cada vez son más completos lo que permite dar más información sobre nuestros pequeños y grandes logros del día a día. Por ejemplo nos indican las calorías que hemos quemado en un entrenamiento.

Un hecho importante es que estos dispositivos no solo ofrecen información al instante, esta información también puede ser almacenada en nuestro ordenador para analizar esos mismos datos y obtener una evolución en el tiempo de cómo mejoramos nuestros entrenamientos, comparar nuestra frecuencia cardíaca en reposo con la frecuencia en movimiento.

Actualmente existe en el mercado una gran cantidad de diseños y características. Elegir el correcto dependerá del uso y necesidades de cada persona. Por ejemplo, existen dispositivos que llevan una cinta alrededor del pecho para recoger los latidos durante el ejercicio y la gran mayoría no llevan esa cinta. Algunos permiten introducir variables de sexo, peso, etc para ofrecer datos precisos de nuestra evolución, los hay preparados para ejercicio más exigente, con función GPS, impermeables o para el día a día que llegan a monitorizar incluso el sueño.

Los pulsómetros actuales van acorde con la moda y con las nuevas tecnologías. Estos *gadgets* son *wearables* también. Existen en el mercado también *apps* para controlar la actividad física en cualquier dispositivo móvil. La gran cantidad de aplicaciones que tienen los actuales pulsómetros pueden ser de gran ayuda para nuestra salud.

# CANCELAR UNA PÓLIZA SIN INCUMPLIR LA NORMA

La nueva regulación del sector asegurador ha reducido a un mes el tiempo con el que un asegurado debe avisar a la compañía si quiere cancelar su póliza de seguro

V.M.Z.

**S**eguro que ha oído habla de *Solvencia II*. La nueva norma europea que regula la solvencia de las compañías de seguros ha traído una nueva manera de gestionar el negocio asegurador. Para adaptar esa normativa a la regulación española ha habido que modificar la Ley de Supervisión del seguro, llamada *Lossear*.

Una de sus modificaciones más relevantes ha sido la disminución del periodo de preaviso que un asegurado debe cumplir para dar de baja un contrato de seguro hasta un mes. Antes este periodo era de dos meses.

De esta manera, aumenta la capacidad de reacción del asegurado si considera que las condiciones de renovación de la póliza impuestas por la compañía no le satisfacen o desea

cambiar su seguro a otra aseguradora. De esta manera, aumenta la protección de los derechos del consumidor.

Estos cambios entraron en vigor a comienzos del ejercicio y de acuerdo con lo que explicaron los responsables de compañías como Plus Ultra Seguros, Liberty Seguros y Reale Seguros en el *VIII Congreso de Grupo Aico*, este cambio no ha afectado al número de anulaciones de las compañías en el primer trimestre del año.

Para cancelar una póliza siguiendo los trámites establecidos en la norma, el asegurado debe comunicar a la compañía en plazo -un mes antes del vencimiento- y forma -tal y como se establezca en la póliza- su deseo de no continuar con la compañía.

En estos casos, contar con el asesoramiento de un corredor de seguros especializado puede facilitar los trámites administrativos a seguir para llevar a cabo la cancelación de una póliza por parte del asegurado.

## ¡Premiamos a los buenos conductores!

Porque en DIRECT, si eres de los que hacen de la carretera un lugar más seguro, siempre vas a tener el mejor precio.

**Direct.**  
Seguros

[directseguros.es](http://directseguros.es)





# MARÍA GONZÁLEZ PABLO MOLINA

Directora de marketing y  
director de tecnología de Cover Wallet

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

¿Se imagina acceder de manera cómoda y sencilla a través de su ordenador o dispositivo móvil a todas las coberturas aseguradoras que necesita para desarrollar su actividad empresarial o comercial si es un profesional autónomo o un pequeño empresario. Eso es lo que quería Iñaki Berenguer un emprendedor tecnológico español. Y dicho y hecho, creó CoverWallet, una plataforma web que permite llevar a un broker de seguros permanentemente en el bolsillo. La clave está, como en los proyectos anteriores de este emprendedor de origen alicantino, en la gestión y el tratamiento de los datos. Hablamos con María González y Pablo Molina, directora de marketing y director de tecnología de este proyecto a caballo entre varios países que ha comenzado a operar a principios del ejercicio.

## ¿Qué servicios ofrece CoverWallet?

CoverWallet sólo opera en el mercado asegurador estadounidense y permite a los profesionales autónomos y a las pymes adquirir todos los seguros que se necesitan para operar comercialmente en Estados Unidos. Desde Responsabilidad Civil general hasta los seguros obligatorios que se exigen a muchos profesionales para desarrollar su actividad. Pero los servicios de CoverWallet van más allá, porque la plataforma busca la mejor opción de

**“Nuestro objetivo es digitalizar y hacer sencilla la compra de seguros para pymes y profesionales”**



VMZ

“Contamos con la experiencia del antiguo **equipo tecnológico de Kelisto**”

“El mercado potencial es de **100.000 millones al año**”

“Negociamos con las principales **compañías de seguros**”

aseguramiento comparando lo que otros profesionales del mismo gremio contratan, lo que nos permite ofrecer la mejor opción al asegurado. Al principio lo hacíamos a través de un acuerdo con varios brokers de seguros locales, pero ya hemos comenzado a cerrar acuerdos con aseguradoras mayoristas. El servicio de CoverWallet tiene tres partes. La primera es el asesoramiento, la segunda la plataforma que facilita la compra de las pólizas, que estamos trabajando para que sea cien por cien online y la tercera, gestión de las pólizas y la misma atención al asegurado que haría un corredor de seguros tradicional, señala María. Pablo, que antes de embarcarse en el nuevo proyecto de Iñaki Berenguer era responsable de tecnología del comparador Kelisto, explica que el objetivo del proyecto es digitalizar el asesoramiento y la compra de seguros, hacer este proceso más sencillo gracias a la tecnología, algo que las grandes compañías no han podido hacer y que estamos haciendo las startups.

#### ¿Tenéis previsto lanzar el proyecto en el mercado español?

No es nuestro objetivo. El mercado asegurador estadounidense es muy amplio y tiene muchas oportunidades, se calcula que el mercado de seguros para pequeñas empresas es de 100.000 millones de dólares anuales y nuestro objetivo es convertirnos en la plataforma de referencia en este sector. Hemos comenzado a operar a finales de 2015 y la verdad es que hemos tenido muy buena acogida, las solicitudes de cotización aumentan cada día.

#### ¿Existe algún proyecto similar al vuestro? ¿Os asusta que alguien os copie la idea y se lance a hacer lo mismo en Estados Unidos o en España?

En Estados Unidos sabemos que hay algún proyecto similar en marcha en California porque han conseguido levantar financiación, aunque el proyecto no está aún en marcha. Hay distintas iniciativas pero nosotros nos hemos centrado en un nicho de mercado relativamente pequeño, las pymes d menos de cien empleados y vamos avanzando y vemos que tenemos buena respuesta, y hay cabida para muchos competidores, porque el mercado de los seguros comerciales es muy grande. Lo interesante es poder hacer prueba y error rápido para poder crecer y tener ventaja sobre los demás. Y contamos con una baza importante: el talento. El equipo tecnológico viene de Kelisto, ya tiene mucha experiencia en el sector asegurador, nos ha venido muy bien contar con la experiencia previa de Pablo y su equipo, y contamos con la garantía de la experiencia de Iñaki, señala María González.

SECCIÓN PATROCINADA POR



# LA DGT CLASIFICARÁ LAS EMISIONES DE LOS COCHES

La Dirección General de Tráfico (DGT) ha aprobado los primeros distintivos para clasificar el parque de vehículos en función de su capacidad contaminante

ANTONIO FAJARDO



GETTY

**Y**a hemos hablado otras veces sobre contaminación y las emisiones de gases nocivos de distintos vehículos -el *diéselgate*, vehículos híbridos y eléctricos, etc.-, ya que jugarán un papel importante en el futuro de la conducción y de la industria del motor. Por eso la Dirección General de Tráfico

(DGT), que lleva desde 2013 desarrollando el Plan nacional de calidad del aire y protección de la atmósfera, va a publicar en el BOE lo que son las primeras medidas de ese plan. Esto es, la clasificación del 50 por ciento del parque automovilístico español menos contaminante. De momento se han creado cuatro grupos: Cero, Eco, C y B.

Algunos ayuntamientos, como el de Madrid, ya discriminan positiva o negativamente a los vehículos en función de su emisión de gases nocivos a la atmósfera a la hora de aparcar en las zonas reguladas y según su propio criterio, pero el que impone la DGT será a nivel nacional y lo podrá consultar en tiempo real cualquier otro organismo.

Con ello se pretende incentivar la renovación del parque automovilístico a vehículos más respetuosos con el medio ambiente mediante beneficios para el usuario, algo que ahora podrán hacer de manera centralizada a nivel nacional.

## Clasificación homogénea para toda España

También sirve para tener de manera unificada otras causas, como pueden ser restricciones al tráfico en grandes ciudades como Madrid o Barcelona durante episodios de contaminación. De esta manera, las personas que estén de visita en la ciudad no tienen por qué saberse la normativa exacta, ya que la clasificación de su vehículo es la misma a nivel nacional. Veamos en qué consiste cada grupo empezando por el más contaminante de los cuatro.

**Grupo B:** En este grupo se hace distinción entre vehículos ligeros y transportes de mercancías o de alta ocupación. Para turismos y furgonetas ligeras se establece que, para motores gasolina, deben haber sido matriculados a partir del año 2000 -cumplir la norma Euro 3 de gasolina-, y para motores diésel deben haberse matriculado a partir de 2006 -cumplir la Euro 4 y 5 de diésel dependiendo de la fecha de matriculación-. Mientras, para vehículos de más de ocho plazas y de transporte de mercancías, tanto gasolina como diésel, deben tener una fecha de matriculación mínima de 2005.

Grupo C: pasando al siguiente grupo, vemos que para turismos y furgonetas ligeras con motores de gasolina la fecha mínima de matriculación pasa a ser 2006 (por lo que deben cumplir la Euro 4, 5 y 6 dependiendo de su fecha de matriculación), mientras que para los motores diésel la fecha mínima de matriculación será 2014 (Euro 6). Para vehículos de más de ocho plazas y de transporte de mercancías se establece que deben haber sido matriculados a partir de 2014.

### Los menos contaminantes

Grupo Eco: los vehículos de este grupo deben cumplir también lo expuesto en la categoría C, además de los siguientes puntos. El primero es que estén clasificados en el Registro de Vehículos como vehículos híbridos enchufables con una autonomía eléctrica menor a 40 Km, o bien que sean híbridos no enchufables -por lo que necesitan gastar gasolina/diésel principalmente para recargarse-, vehículos que usen gas natural (GNC y GNL) o gas licuado de petróleo (GLP). Como se ve, en esta categoría entran vehículos que o bien no queman gasolina o diésel, o bien disponen de sistemas eléctricos para ayudar a reducir el consumo durante su uso.

Grupo Cero: en esta categoría tenemos cualquiera de los siguientes vehículos: ciclomotores, triciclos, cuadríciclos y motocicletas; turismos; furgonetas ligeras, vehículos de más de ocho plazas y vehículos de transporte de mercancías.

Además de eso, tienen que estar clasificados en el Registro de Vehículos de la DGT como vehículos eléctricos de batería (BEV), vehículo eléctrico de autonomía extendida (REEV), vehículo eléctrico híbrido enchufable (PHEV) con una autonomía mínima de 40 kilómetros o vehículos de pila de combustible. Como se puede ver, son vehículos que pueden desplazarse en modo eléctrico o sin combustión durante un desplazamiento típico diario habitual (en las grandes ciudades es más que suficiente para moverse dentro de ellas).

### Distintivo oficial

Durante este mes de mayo la DGT comenzará a enviar el distintivo a los vehículos clasificados como Eco, y a lo largo de 2016 procederá a hacer lo mismo con las categorías C y B.

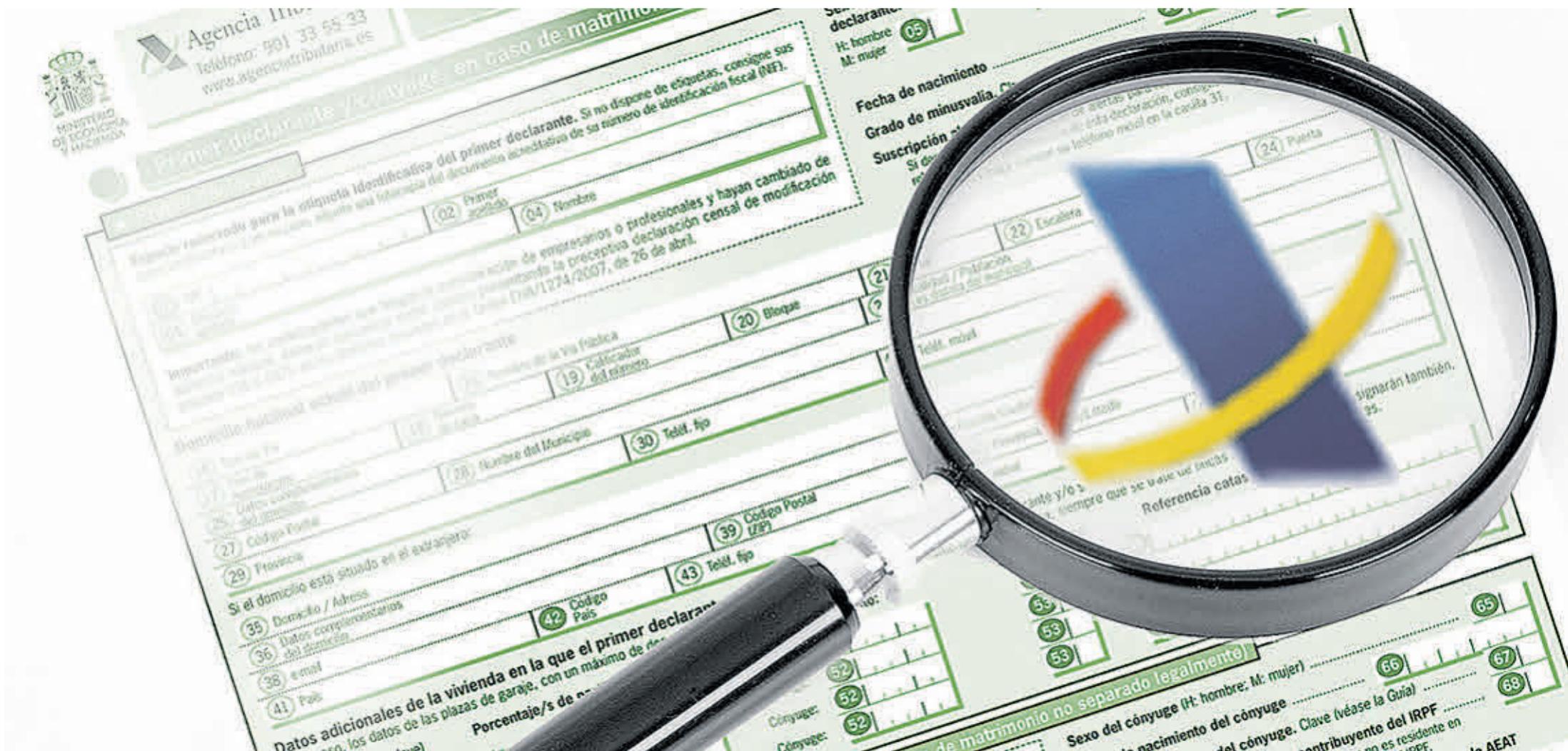
La categoría Cero ya fue enviada anteriormente, pero ahora, al tener definidos más grupos han continuado con ellos. Veremos cuál será la clasificación del otro 50 por ciento del parque automovilístico, pero viendo los nombres de las categorías me decanto por un grupo o dos más, siendo el



## 4 La DGT publicará los primeros cuatro grupos en los que se dividirá el parque automovilístico

primero A para todos los coches que no cumplan los requisitos del grupo B, y otro especial para vehículos clásicos e históricos.

Aun así ya se han visto ventajas para incentivar a los vehículos de la categoría Cero, como subvenciones en la compra, no pagar por aparcar en Madrid, poder circular por carriles Bus VAO aunque sólo vaya un ocupante, o en materia fiscal, como la exención de pagar el impuesto de matriculación, descuentos o bonificaciones en el impuesto de circulación, etc. También en algunos casos se han visto bonificaciones en el precio de los seguros, gracias a su menor tasa de incendio, menor cantidad de piezas y simplicidad. De hecho, muchas compañías han ampliado en los últimos meses su oferta de seguros específicos para vehículos eléctricos, híbridos y los modelos menos contaminantes, con descuentos y promociones en el precio de las primas. Es una forma más de incentivar la compra de vehículos eléctricos, un mercado que a pesar de todo, no termina de alcanzar la velocidad de cruce en España.



# PÓLIZAS QUE AYUDAN CON LA DECLARACIÓN DE LA RENTA

A la hora de rendir cuentas con la Agencia Tributaria hay algunos seguros que pueden ayudar a rebajar la base imponible. Y no nos referimos a planes de pensiones y otros seguros de ahorro

V.M.Z.

El comienzo de la primavera trae consigo una cita obligada con la Agencia Tributaria. Toca rendir cuentas de los ingresos obtenidos en el ejercicio anterior con la presentación de la declaración de la renta. Es un trámite en muchos casos doloroso que hay que pasar. Lo que muchos contribuyentes desconocen es que hay seguros que permiten desgravar parte de su importe y aligerar, de esta manera, la factura con Hacienda.

Más allá de los planes de pensiones y algunos instrumentos de ahorro que permiten desgravar de la base imponible las aportaciones realizadas durante

el ejercicio, los seguros de vida y hogar vinculados a una hipoteca también permiten aligerar la base imponible del contribuyente.

Según explican expertos en materia fiscal, los seguros de hogar y vida vinculados a la hipoteca permiten desgravar un porcentaje de la base imponible a la hora de calcular el impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF) porque se encuentran dentro de las cantidades incluidas en la deducción por adquisición de vivienda habitual.

En este punto hay que ser consciente de los cambios que se han producido en los últimos años en la tributación de la compraventa de viviendas. En este sentido, es necesario precisar que las viviendas adquiridas antes del 1 de enero de 2013 pueden seguir deduciéndose en la declaración de la renta. No sucede lo mismo con las viviendas cuya compra se efectuó a partir de dicha fecha y con carácter general. Además, hay que tener en cuenta la deducción autonómica, si correspondiera, en función de la normativa concreta de cada región.

En los casos en que se permita la deducción por vivienda habitual, puede deducirse hasta un 15 por ciento de las cantidades destinadas a la compra de vivienda habitual -por ejemplo, las cuotas de la hipoteca- hasta un máximo de 9.040 euros. Si la forma de la hipoteca conlleva la obligatoriedad de contratar un seguro de vida, las primas pagadas pueden añadirse a la cuota de la hipoteca para calcular la base de la deducción, explican.

### ¿Cómo tributan los seguros de vida?

La tributación de los seguros de vida depende de muchos factores. Los seguros de vida ahorro tributan por los beneficios generados por el producto a vencimiento, es decir, cuando se recupera el capital invertido y los rendimientos en forma de capital o de renta. Los planes de pensiones y planes de previsión asegurados (PPA) tributan de forma diferente. Y los planes de ahorro cinco o seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) y los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) tributan de forma especial con el objetivo de incentivar el ahorro a largo plazo.

En el caso de los seguros de vida riesgo, la tributación difiere si el tomador del seguro y el beneficiario son la misma persona o son diferentes. En el primer caso, si el tomador del seguro y el beneficiario son la misma persona, tributan por IRPF en función de la tasa impositiva del ahorro.

Si el tomador y el beneficiario no son la misma persona, se tributa a través del impuesto de Sucesiones y Donaciones. Este tipo de seguros tiene una exención fiscal de cerca de 9.000 euros por heredero cuando se traten de



## Hacienda ha devuelto más de 1.400 millones de euros en abril

**La Agencia Tributaria ha devuelto más de 1.430 millones de euros a 2,25 millones de contribuyentes tras el cierre del primer mes de campaña de la Renta. El número de devoluciones crece casi un 2 por ciento con respecto a un año antes y en importe el aumento es de más del 9 por ciento. Según informa Hacienda, son más de 3,33 millones de contribuyentes los que, a fecha de 29 de abril, habían presentado ya su declaración, un 2,9 por ciento más que en la campaña anterior en la misma fecha. El 83 por ciento de estos contribuyentes ha utilizado para presentarla la plataforma Renta Web.**

cónyuges, un ascendiente o un descendiente.

Esta cifra varía en función de la Comunidad Autónoma, ya que se trata de un impuesto cedido.

### ¿Qué seguros pueden deducirse los autónomos?

En el caso de los trabajadores autónomos, entre los gastos que pueden deducirse de la base impositiva a la hora de presentar la declaración de la Renta están algunos tipos de seguros.

Los trabajadores por cuenta propia que tributan en estimación directa, ya sea normal o simplificada, pueden deducirse muchos de sus gastos, siempre que estén justificados en su actividad habitual. En el caso de los seguros, el principal seguro que pueden desgravarse a la hora de presentar la declaración de la renta es de Salud. Y no sólo el del profesional autónomo, también el de su cónyuge e hijos menores de 25 años que vivan en el domicilio familiar hasta un máximo de 500 euros por persona.

Otros gastos deducibles para los profesionales autónomos son las cuotas pagadas a la Seguridad Social -propias y de empleados- y los sueldos de los empleados, las ditas abonadas y otros gastos relacionados como las indemnizaciones abonadas en caso de despido.



## MÁS COMPROMISO CON LAS PERSONAS DEPENDIENTES

Desde que echó a andar la Ley de dependencia ha suscitado cambios por su evolución. La crisis también ha hecho mella en las partidas de las distintas Administraciones Públicas, por lo que la ayuda desde el sector privado se ha convertido en un factor fundamental para este colectivo

CARMEN LANCHO

La base de la controvertida Ley de Dependencia es dotar de las ayudas suficientes y necesarias, tanto a las personas en situación de dependencia como a sus familiares y cuidadores. La Ley establece tres grados de dependencia, moderada, severa y gran dependencia, según la necesidad de ayuda que tenga la persona para realizar las actividades básicas de su vida diaria.

A finales de 2006 se aprobó, después de numerosos cambios al texto, la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia y a las familias, que entraba en vigor en 2007. Y la llegada de la crisis le jugaba una mala pasada a esta

iniciativa dando lugar a historias desoladoras. Ahí entra en escena la iniciativa privada de algunos sectores como el asegurador, que han apostado por proyectos que trabajan en favor de estos grupos de la población.

Por ejemplo, en 2012 Reale detectó ciertos condicionantes tras realizar un estudio de las necesidades que tenían los trabajadores de su plantilla, e incluyó en su política de gestión de las personas una batería de 17 medidas de conciliación para empleados con el fin de dar apoyo a los diferentes colectivos: desde ayudas económicas según el grado de dependencia hasta flexibilidad horaria o ampliación de la jornada intensiva. La inversión de la compañía en este concepto ha aumentado un 43,4 por ciento en el último año.

El Grupo Liberty Seguros ha creado junto a la Fundación Konecra una oficina de asesoramiento en accesibilidad para lesionados medulares en el Hospital Nacional de Parapléjicos. El proyecto se llama Liberty Responde y proporcionará información y asesoramiento gratuito “en materia de accesibilidad universal y ayudas técnicas” para mejorar la calidad de vida y autonomía de estos pacientes a través de la eliminación de barreras y obstáculos.

Otro de los puntos importantes en política de dependencia es el trabajo realizado para favorecer una buena calidad de vida entre los mayores y que vivan independientes. En este sentido Caser creó en 2009 su Fundación Caser, cuyo objetivo es “impulsar el desarrollo de la Ley de Dependencia en España”. La Fundación “consciente de las perspectivas de envejecimiento” trabaja en la prevención a través del fomento de hábitos de vida saludable para favorecer la autonomía personal de los mayores. Con el tiempo ha evolucionado ampliando sus iniciativas en torno al desarrollo de acciones de promoción de la salud y el bienestar social de la población y estas iniciativas van desde proyectos sobre el cuidado de la salud a través de la alimentación, jornadas de concienciación, formación profesional, etc.

La ayuda que aportan las compañías de seguros puede suponer para muchas familias y personas en situación de dependencia un paso adelante en su calidad de vida.



**A tu lado**  
**TODA UNA VIDA**

**91 1024000**

**M** **METROPOLIS**  
**SEGUROS**

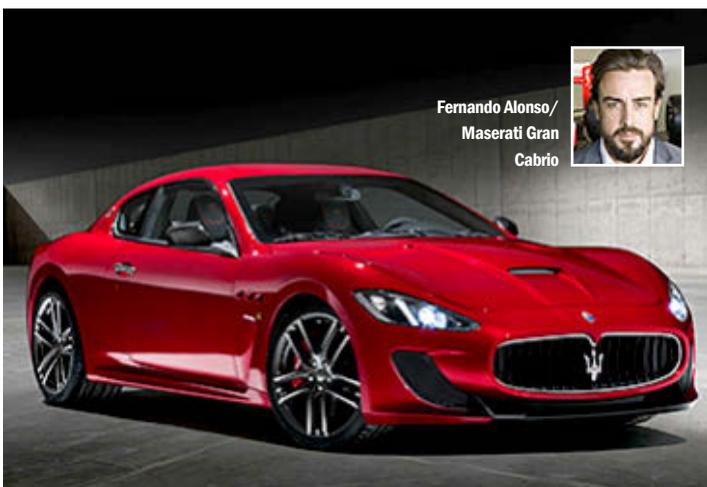
[www.metropolis-sa.es](http://www.metropolis-sa.es)

SIGUENOS EN  [metropolis-seguros.sa](https://www.facebook.com/metropolis-seguros.sa)

Ponemos a su disposición  
nuestra experiencia y la de nuestros  
más de 2.000 mediadores

**5<sup>a</sup>**

COMPañÍA MÁS  
SOLVENTE DEL  
MERCADO ESPAÑOL



## DEPORTISTAS DE ÉLITE, SEGUROS DE AUTO DE ÓRDAGO

¿Piensa que su seguro de coche es caro? Eso es porque no ha visto el recibo de muchos deportistas de élite. Sólo Cristiano Ronaldo podría pagar más de 150.000 euros al año por sus coches de lujo

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

**T**odo suele ir en consonancia: a mejor situación económica, más posibilidades materiales; a más posibilidades materiales, mejor coche (o coches). Basta con hacer un repaso a las flotas automovilísticas de las que pueden disfrutar las grandes estrellas del deporte nacional e internacional.

Realizando una síntesis de los vehículos por los que apuestan éstas, podemos ofrecer unos cuantos ejemplos: el de Fernando Alonso y su pasión por los Ferraris -con la adquisición, entre otros, de un FF o un 458 Italia, amén de otros cochazos como un Maserati GranCabrio-; el de Pau Gasol, que consigue entrar, y cómodamente, en un Audi A8 o en un Porsche Cayenne; el de Rafa Nadal, que además del Kia Sportage fruto de su acuerdo con la marca surcoreana conduce un elegante Aston Martin DBS; o el de Alberto Contador (Porsche Carrera S); o el de Jorge Lorenzo (BMW M3).

**Ferrari es el  
fabricante de  
vehículos preferido  
por los deportistas  
de élite**

Hablando de figuras internacionales, Valentino Rossi también apuesta por los Ferraris, como el 458 Italia que posee, al igual que Usain Bolt, que al 599GTB suma en su colección otros utilitarios como el BMW W3 o el Nissan GT-R. Lebron James conduce, entre otros, un gigantesco Hummer H3, amén de, como no, un Ferrari (F430 Spider), y el boxeador Floyd Mayweather -apodado Money, con eso está dicho todo- hace bueno su seudónimo merced a una impresionante colección que incluye desde un Ferrari hasta varios Rolls Royce o incluso un Bugatti Veyron.

Sobra decir que -con sus correspondientes excepciones- el colectivo de los futbolistas es especialmente caprichoso y derrochador en cuanto a gasto en automóviles se refiere. Numerosos jugadores o exjugadores -caso de Ibrahimovic, Beckham, Rooney, Balotelli, Eto'ó...- disponen de una desproporcionada flota de vehículos de alta gama y han invertido cantidades astronómicas de dinero en sus respectivas colecciones.

**Factores que elevan el precio de los seguros**

Y no sólo en la adquisición de estas joyas con ruedas, sino también en otro aspecto que a priori no se tiene en cuenta: las pólizas suscritas con las compañías correspondientes a sus seguros de auto. Estos números también llegan a ser estratosféricos, como podemos suponer dada la gran cantidad de vehículos que los jugadores están obligados a asegurar y el alto precio de la mayoría de ellos.

Además de por calidad y cantidad del parque móvil, hay numerosos factores que contribuyen a que el precio de los seguros de auto sea muy

Lionel Messi / Ferrari 335 Sport  
Spider Scaglietti del año 1957



Pau Gasol/  
Porsche Cayenne



Jorge Lorenzo/  
BMW M3



elevado en el caso de los deportistas de élite, en este caso de los futbolistas. En primer lugar, por mor de su juventud, mayor inexperiencia al volante y menor número de años en posesión del carnet de conducir. Los jóvenes son el colectivo que siempre paga más, en ocasiones el 50 por ciento con respecto a un conductor más veterano. E incluso algunas aseguradoras prefieren curarse en salud y no aceptar el riesgo que supone llegar a un acuerdo con un automovilista inexperto.

Otro factor a tener en cuenta en algunos de los casos es el elevado índice de siniestralidad de algunos de los protagonistas. El historial de alguna estrella del deporte -caso, por ejemplo, del futbolista del Real Madrid Karim Benzema- está repleto de infracciones al volante, y esta situación provoca que no todas las compañías estén dispuestas a llegar a un acuerdo con el conductor o, si acceden, sea mediante el pago de una cantidad todavía más elevada de lo que requeriría por parte de su asegurado.

El tipo de coche que se asegura es, por cierto, otro de los factores relevantes para determinar el perfil de riesgo y, consecuentemente, el precio de su respectiva póliza. Dentro de que siempre estamos hablando de vehículos de muy alta gama, está claro que por línea general resulta más barato asegurar un monovolumen -más utilizado para viajes familiares o de grupo- que un deportivo, relacionado en más ocasiones con conducciones temerarias o más agresivas.

De cualquier manera, asegurar un coche de lujo suele ser mucho más caro que hacer lo propio con otro tipo de vehículo. El precio no sólo se calcula en función de una posible indemnización por pérdida total -en cuyo caso habría

que pagar el alto precio del automóvil-, sino también en base a las posibles reparaciones, dado que el coste económico de cada una de las piezas del mismo también es superior.

### Números desorbitantes

El seguro anual de alguno de estos cochazos -y sólo nos referimos a una unidad- supera sin problema los 2.000 euros, cantidad ya de por sí elevada para una economía media e incluso muy superior al gasto de gasolina por año de la mayoría de nosotros. Y sólo hablamos de un simple vehículo.

¿Pueden imaginar el coste del seguro de auto de la flota de futbolistas tan conocidos como archimillonarios como es el caso de Messi, Neymar o Cristiano Ronaldo? Pongamos sobre la mesa el ejemplo de este último, poseedor de varios Ferrari, Mercedes, Porsche, Rolls Royce y Audi, amén de un Bugatti Veyron, un Koenissegg CCX o un McLaren MP4-12C... y también con un importante historial de infracciones e incidentes al volante.

¿Cuánto podría estar pagando actualmente por su seguro de auto la estrella portuguesa? Según el comparador de seguros Acierto.com más en un solo día que la mayoría de conductores españoles a lo largo de un año: alrededor de 400 euros por jornada, lo que supondría cerca de 150.000 euros anuales. Lo curioso de todo es que su archienemigo futbolístico, el astro argentino del Fútbol Club Barcelona Leo Messi, podría incluso superar esta cifra si es real el rumor de su adquisición de un Ferrari 335 Sport Spider Scaglietti del año 1957. Lo que les faltaba a estos dos era también picarse ahora por el seguro de sus flotas de vehículos de alta gama...

**Cristiano Ronaldo  
destina 150.000  
euros al año para  
asegurar sus  
vehículos de lujo**

# CÓMO EVITAR **EL LUCRO CESANTE**

Sacar adelante una actividad empresarial o comercial no es una tarea sencilla. Las empresas y los comercios se exponen a un numeroso abanico de riesgos que pueden terminar afectando a su rendimiento económico. Para evitarlo, existen las coberturas y seguros de lucro cesante

V.M.Z.

**P**oner en marcha una empresa o un comercio es una actividad llena de incertidumbre y riesgo. Pero ese es un aliciente más para muchos emprendedores que deciden poner en marcha un proyecto. Además de los riesgos habituales que impone el mercado, un negocio se expone a otros siniestros que pueden provocar un importante impacto económico. Para evitar que un siniestro en sus instalaciones o un percance ajeno a su actividad principal terminen con la estabilidad económica y financiera de una empresa, el sector asegurador ofrece la posibilidad de contratar seguros que cubren el lucro cesante ¿En qué consisten?

De acuerdo con Gaspar, la Guía para la contratación de seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), el seguro de lucro cesante es aquel por el cual el asegurador indemniza al asegurado por la pérdida del rendimiento económico que hubiera podido alcanzarse en su actividad de no haberse producido el siniestro descrito en el contrato. La póliza debe establecer los tipos de siniestros cubiertos en cada caso. Según explica la DGSFP, es habitual encontrar esta cobertura en el seguro de pedrisco -en relación a los daños que sufren las cosechas por este fenómeno atmosférico-, en el seguro marítimo, terrestre o aéreo, o en el seguro de pérdida de alquileres -en el caso de incendio del edificio en cuestión-. Pero también puede contratarse como un seguro independiente. Es el caso de los seguros de pérdida de beneficios como consecuencia de la paralización de la actividad de una empresa. En estos casos, este tipo de pólizas cubren la pérdida de beneficios propiamente dicha y todos los



gastos generales que haya de seguir pagando el empresario cuando la empresa queda paralizada parcial o totalmente como consecuencia de los casos establecidos en la póliza, que debe confeccionarse a medida para cada tipo de empresa. La DGSFP recuerda que el asegurador debe indemnizar por “la pérdida de beneficios, los gastos generales que continúe

pagando el asegurado después del siniestro y los gastos consecuencia directa del siniestro”. Además, la Ley de Contrato de Seguro prohíbe que en este tipo de pólizas se establezca por adelantado el importe de las indemnizaciones, pero sí que deben especificarse los criterios a seguir para cuantificar la indemnización en caso de siniestro.

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

expertos en  
Comunicación Audiovisual  
para el sector asegurador

91 402 15 86  
[www.segurostves](http://www.segurostves)



# LAS BICICLETAS ELÉCTRICAS SON PARA EL BUEN TIEMPO

Para no llegar tarde, activar el corazón, para no perder la forma -ni las formas-, evitar los malos humos... Robustas y ligeras por fuera y con corazón tecnológico, las bicicletas eléctricas ganan cada vez más adeptos y, además de ser una potente arma contra la contaminación, se están convirtiendo en el transporte indispensable en las urbes

ANA M. SERRANO

**T**ambién conocidas como *e-bike*, las eléctricas son exactas a las bicicletas tradicionales, sólo que el pequeño motor alimentado por batería e incorporado a la rueda trasera se encarga de facilitar el rendimiento en los trechos

metropolitanos más abruptos, reduciendo esfuerzo y sudores inoportunos. Por ello, no sólo los deportistas, los apasionados del ciclismo o los ecologistas convencidos pueden entregarse al placer del pedaleo. Con la excusa del cansancio tumbado por la tecnología y la del frío, por la primavera, recorrer la ciudad a bordo de una bicicleta puede convertirse en el gran plan colectivo de los próximos meses.

Artesanas, clásicas, vanguardistas, aerodinámicas, modernas, poderosas, elegantes, funcionales... hasta para los amantes del lujo más exquisito, el universo de la bicicleta eléctrica ofrece tantas posibilidades que pueden confundirnos a la hora de elegir la bici de nuestros sueños. Para facilitar la elección les presentamos diferentes modelos cuyas características invitan a disfrutar del asfalto como auténticos jinetes urbanos.

Comenzando por el producto patrio y el clasicismo por excelencia, la mítica casa BH que revolucionó el mercado de las eléctricas hace más de un lustro, se desmarca de nuevo



BH revoluciona las calles urbanas con su modelo eléctrico BH Revo. EE

con un modelo urbano delicioso: la *BH Revo*. Un clásico contemporáneo con motor central Brose de magnesio y aluminio, batería Samsung de alto rendimiento integrada en el cuadro y display LCD extraíble con múltiples funciones incorporadas, la *Revo* es la apuesta BH por las bicicletas eléctricas urbanas, muy comunes en Europa pero hasta ahora inexistentes en la gama más amplia de los fabricantes españoles. Pensada para la robustez y comodidad dispone además de potentes neumáticos y un magnífico cambio Shimano Alfine de ocho velocidades. ¿Su precio? 3.199 euros.

Mucho más asequible es el modelo que presenta Sondors Thin. La *e-bike* más económica del mercado -su precio no llega a los 600 euros-, es además versátil y ligera. Dotada de una batería Panasonic y tecnología similar a la empleada por Tesla Model S, su atractivo diseño urbano y funcional, sus 17 kilos de peso y una autonomía de hasta 32 kilómetros hacen de ella una de las mejores apuestas del mercado.

Aunque si hablamos de diseño, los italianos tienen siempre todas las de ganar. No hay más que asomarse a Piaggio y descubrir la nueva *Wi-Bike* para caer rendido ante la belleza de sus líneas. *Wi-Bike* se presenta en dos modelos distintos: *Comfort* para los que busquen un diseño urbano y *Active*, mucho más deportivo. Ambas dotadas de propulsor eléctrico Piaggio, con una potencia de 250W y batería integrada con autonomía de hasta 125 kilómetros, cuenta además con su propia pantalla resistente al agua y conectividad. Por si esto fuera poco, los chicos de la Vespa ponen a disposición del ciclista complementos de diseño como bolsas de piel, soportes para el teléfono e incluso cascos.

La estonia Ampler es otra de las firmas que apuesta por el diseño tradicional sin renunciar a la tecnología de vanguardia. Tres modelos, *Hawk*, *Bilberry* y *Pennon* -todavía en proceso de financiación en Indiegogo-, configuran la recién estrenada serie Ampler con importantes novedades técnicas. Así, su batería ligera firmada por Samsung integrada en el

cuadro y una autonomía de 70 kilómetros, ofrece diferentes modos de uso -normal y *boost*- en función del nivel de asistencia al pedaleo. Pero lo más llamativo es su aplicación exclusiva para dispositivos móviles que se conecta a la bici vía *Bluetooth* con información técnica completísima: distancia recorrida, trayecto, batería, velocidad... No debemos olvidar su peso (14 kilos) que la convierte en la eléctrica más ligera del mercado.

Al igual que la *Biomega OKO*, cuya estructura urbana y funcional apuesta también por la ligereza gracias a su cuadro de carbono de última generación -el mismo empleado en Formula 1- y sus guardabarros integrados en la estructura. Aunque el diseño es la gran baza de los daneses, aliados esta vez con los creativos de KiBiSi. Claramente construida para los

desplazamientos metropolitanos, la serie *Biomega OKO* se presenta en tres tamaños, dos colores -blanco o plata- y un precio de 1.999 euros. En cuanto a las prestaciones tecnológicas no difiere de casi nada con respecto a los últimos modelos del mercado: batería de litio integrada, autonomía de 40 kilómetros y motor de 250W con dos niveles de funcionamiento.

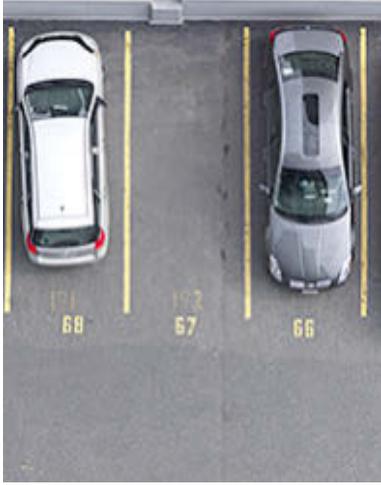
Con nombre de coche llega la gama Peugeot y sus cuatro opciones: la más *eco*, *Hybrid AE21*; la urbana por definición, *Urban LC11*; la todoterreno, *Trekking T02.200*; y la de montaña *RSM 21.100*. Todas ellas diseñadas para llevar al límite la experiencia de rodar con confort, dinamismo, estabilidad y la garantía de una firma entregada desde 1886 -cuando fabricó su primera bicicleta- también a la pasión del ciclismo.

No podía faltar en nuestra selección la extravagante edición de lujo de los serbios de Ono Bikes. Hablamos de la nueva *Archont Electro*. Tres metros de elegancia y 55 kilos de inspiración vintage basada en los modelos motociclistas de los años 40 configuran este modelo totalmente volcado en el diseño que se presenta como una exquisitez más propia de un museo que de un vehículo moderno. No obstante, la bici integra un motor eléctrico de siete kilovatios y una batería de 72 voltios integrada en el marco -dentro de una caja de fibra de carbono que la protege de los golpes a la vez que equilibra el peso- que proporciona una autonomía de 99 kilómetros a una velocidad máxima de 80 km/h. Claro que su precio, 9.999 euros, no la hace precisamente asequible. Eso sí, la belleza de sus líneas y la exclusividad del sello bien merece la mención.

La *Billberry* de Ampler es perfecta para recorrer las calles. EE



Una de las propuestas de Peugeot es la *Urban LC11*. EE



## Varón e inexperto, el conductor que peor aparca

Según un estudio de Unespa, los conductores que sufren más accidentes sin contrario son los varones jóvenes y con menos experiencia. Bajo esta tipología de siniestros se encuentran los golpes contra columnas en los garajes y las colisiones contra los bolardos. Casi un 27 por ciento de los 29,1 millones de vehículos que circulan por España tiene cobertura de todo riesgo, de los cuales el 70 por ciento de los titulares son hombres.



## Pelayo mantiene sus resultados en el primer trimestre

En el primer trimestre de 2016 Pelayo mantiene sus datos de facturación que se sitúan en 94,2 millones de euros, con un incremento de un 0,7 por ciento respecto a la del mismo periodo de 2015, una vez descontado de esta última el negocio agrario. La cartera de autos, que sigue siendo la más importante para la compañía, ha alcanzado las 910.407 pólizas, un dato muy similar al mismo periodo de 2015, e incrementa la facturación en un 0,9 por ciento.



## El BCE dejará de producir billetes de 500 euros en 2018

Los billetes de 500 euros dejarán de emitirse a finales de 2018, justo cuando está previsto que se introduzcan los nuevos billetes de 100 y de 200 euros. Esto no significa que los famosos *Bin Laden* -llamados así por lo difícil que es tener uno de ellos en la cartera- desaparezcan, ya que los billetes que ya circulan por los países de la zona del euro seguirán siendo válidos de forma ilimitada. El objetivo del BCE es frenar la financiación de actividades ilícitas con ellos.



## Rastreator identifica al cliente súper conectado

Rastreator celebra su séptimo aniversario con la publicación del *III Estudio de Comparación Online hacia el Ahorro Inteligente*, en el que destaca la llegada de un nuevo tipo de usuario: el súper-conectado, más activo y dinámico y que asume un rol de prescriptor. Según el estudio, el canal online se consolida en la venta de seguros ya que en 2015 subió en todos sus ramos en especial, según Icea, en vida riesgo con un aumento del 7,4 por ciento.



## IntercambioCasas y Amovens firman un acuerdo

La economía colaborativa está ganando cada vez más peso en el mercado español, lo que se traduce en nuevas actitudes de consumo responsable entre los consumidores. IntercambioCasas, la mayor comunidad a nivel mundial de intercambio de viviendas, y Amovens, *startup* española para compartir y alquilar coche entre particulares, se alían para ofrecer descuentos en la inscripción a IntercambioCasas a los usuarios de Amovens.

# LA TECNOLOGÍA INUNDA LOS NUEVOS PRODUCTOS DEL SECTOR ASEGURADOR

El sector asegurador se alía con la tecnología para renovar su gama de productos y servicios. La domótica y la protección digital son las protagonistas de los últimos lanzamientos de compañía como Caser, NorteHispana o Zurich, que acaba de sellar una alianza con Telefónica

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Es realmente imposible concebir el mundo hoy en día sin la presencia crucial de la tecnología, que facilita -en la mayoría de los casos- la vida, y que cuenta también con una mayor presencia en el ámbito de los seguros ofreciéndole un gigantesco

número de posibilidades y simplificando multitud de operaciones. Este mes les presentamos varios proyectos recién lanzados por compañías en el mercado español que incorporan la tecnología como uno de sus ingredientes esenciales.

Es el caso, por ejemplo, de Caser, que ha lanzado al mercado *Hogar Go*. Se trate de un seguro que incluye el servicio de conectividad y tecnología de Hogar Inteligente, con el fin de que el cliente pueda estar, si así lo desea, en permanente contacto con su casa, pudiendo realizar un seguimiento de lo que suceda en la misma. Incluye, además de las habituales coberturas, un kit auto-instalable controlable desde una aplicación que conecta los dispositivos necesarios, una cámara de video que permite ver en tiempo real lo que pase en el domicilio, un detector de humo con alarma sonora y sensores de movimiento y temperatura.

La plataforma organiza la interacción de los dispositivos de manera inteligente y contribuye a la tranquilidad del usuario. Puede ayudar, por ejemplo, a conocer cuándo alguien entra o sale del hogar, encender la calefacción de manera automática



o apagar todas las luces de la casa al abandonarla.

Otro buen ejemplo que podemos ofrecer es el nuevo producto de NorteHispana Seguros, compañía especializada en seguros de decesos, llamado *NorteHispana Familiar*, y que cuenta entre otros servicios con el de testamento online y borrado digital.

El primero de ellos permite redactar las últimas voluntades desde cualquier lugar para posteriormente refrendarlas ante el notario elegido por el asegurado. Los testamentos que se pueden realizar a través de esta vía son el hereditario, el vital y el solidario.

En cuanto al segundo servicio, su objetivo es el de eliminar la huella digital del fallecido tras el deceso. También podemos hablar de otra función que ofrece este producto, llamada *MiLegadoDigital*, que permite realizar memoriales digitales o biografías en formatos QR o NFC entre otras muchas opciones.

También nos referiremos en este artículo al proyecto realizado gracias a la colaboración entre Zurich Seguros y Telefónica Seguros: un pack de protección online, que pretende ofrecer a toda la familia seguridad integral frente a los riesgos que supone la era tecnológica en la que nos encontramos. Este pack incluye servicios digitales y coberturas de protección jurídica para quienes puedan sufrir desde ciberacoso a un robo de identidad digital de forma fraudulenta.

# EL SERVICIO DE MENSAJERÍA QUE SE CONVIRTIÓ EN RED SOCIAL

WhatsApp, el servicio de mensajería instantánea por excelencia, se ha convertido en una forma imprescindible de comunicación. Pero es mucho más que eso...

ANTONIO DOMINGO

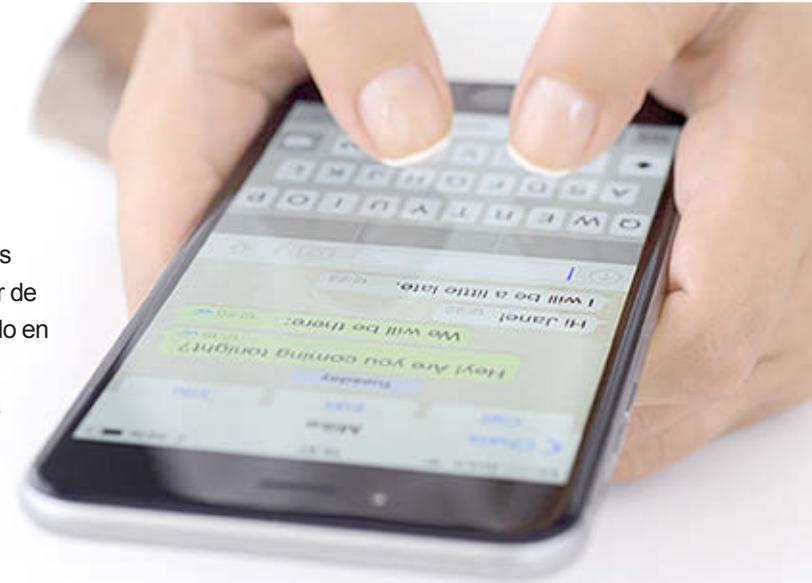
**E**n capítulos anteriores hemos hablado de Twitter y Facebook, hemos visto sus características principales, por qué están triunfando y por qué tienen un futuro prometedor. Pues eso mismo le ocurre a *WhatsApp*, un servicio de mensajería instantánea gratuita en movilidad que compró Facebook en 2014 por 22.000 millones de dólares y que actualmente supera los mil millones de usuarios, que en nuestra parte del mundo ha arrasado con rotundidad y parece que lo seguirá haciendo dado que no se está durmiendo en los laureles. La mensajería instantánea es un concepto simple: comunicarnos de forma privada y rápida y *WhatsApp* lo realiza eficientemente en el mundo móvil, pero no es el único ya que en la zona de Asia hay servicios similares que integran más cosas de forma divertida.

Hoy en día no tener *WhatsApp* es no poder comunicarse con sus amigos, con sus familiares, con socios de negocio, con clientes... es estar muerto, o casi. ¿Por qué ocurre esto? Pues muy sencillo, la mensajería instantánea nos da la posibilidad de comunicarnos con otra persona sin tener que llamarla, que es un acto que requiere mucha más implicación, en el que sabemos que nos obligará a invertir más tiempo y que por ello nos da más

pereza. Escribir unas palabras y conversar por escrito es más asequible, lo podemos hacer en cualquier momento sin dejar de hacer lo que estemos haciendo: durante una reunión; estando en clase; en un concierto; en el metro o mientras comemos, y además nadie sabe que lo hemos hecho ya que solo implica unos segundos y nadie puede escuchar nada.

Es un servicio muy eficaz que ha ido evolucionando y que ha traído algunas cosas que no nos gustan tanto, ya que el servicio de crear grupos para no tener que comunicar uno a uno es muy útil, pero eso abre la posibilidad de ser incluidos en grupos que envían cientos de mensajes al día de contenido irrelevante y de los que es difícil salir sin dejar de ser políticamente correcto. Actualmente este sencillo servicio ha ido mucho más allá porque permite incluir no solo texto sino fotografías, grabar audio, enviar documentos, vídeos, audios, nuestra geolocalización, contactos, llamar a esos contactos y hasta tener *WhatsApp* en el PC. Y se rumorea que en breve lanzarán las videollamadas, un contestador para las llamadas no atendidas, y hasta la generación de códigos QR para no tener que compartir nuestro número de teléfono, ya que si queremos ligar, con la excusa de enviarnos una foto común, es la forma más rápida de conseguir nuestro número de teléfono.

Pero esto no acaba ahí, ya que parece que darán un salto cuantitativo y cualitativo de cara a incorporar servicios para las empresas. Actualmente ya se está utilizando en el mundo empresarial de diferentes formas, desde restaurantes para reservar mesas, o para pedir la cuenta si estamos comiendo en uno, hasta en farmacias para encargar determinadas medicinas. Pero el salto del que hablo será con la integración de los *bots* (robots) automáticos. Esto consiste en que podremos programar *bots*, suscribirlos o comprar los que otros ofrezcan, que serán



capaces de interpretar los mensajes que reciban de los usuarios, contactos, clientes, prospectos, siendo capaces de generar respuestas inmediatas que en la mayoría de los casos parecerán respuestas de una persona real.

Estos bots responderán por nosotros ofreciendo información incluso personalizada a dichos usuarios o clientes, responderán preguntas, las famosas FAQ (*Frequently Asked Questions*), podrán cerrar reuniones de negocios, citas médicas o reservas de mesas en restaurantes, venta de entradas o productos, o hasta procesar pedidos, reclamaciones o servicios técnicos.

Los nuevos departamentos de atención al cliente pasan por estos *bots*, que suponen enormes ahorros de costes con mejores y más rápidos servicios. En los próximos capítulos iremos analizando otras redes sociales muy diferentes e interesantes, mientras tanto, apasionémonos con este entorno social y divirtámonos haciendo buenos negocios.

## ANTONIO DOMINGO

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

# MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN

SECCIÓN PATROCINADA POR



La recuperación económica ha impactado, sin duda, en el sector de los viajes. Según la 'Encuesta de Turismo de Residentes' del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2015 se incrementaron un 4,7% los viajes de residentes españoles. Un mercado en auge que busca reinventarse constantemente a través de la innovación, con el objetivo de mejorar la experiencia del viajero

REDACCIÓN

**S**ólo viajar es vivir, al igual que, al contrario, la vida es viajar", decía el escritor alemán Jean Paul. Una máxima que parece ser que cada año aplican más españoles, según apuntan las cifras de la Encuesta de Turismo de Residentes del INE. En 2015, se realizaron 175,5 millones de viajes, frente a los 152 millones que se produjeron en 2014. Estos desplazamientos, que fueron principalmente por ocio, generaron un impacto económico de 37.953,2 millones de euros, lo que supone un gasto medio por persona de 216 euros. En cuanto a preferencias de destinos, el 91,4 por ciento de los residentes españoles viajaron dentro del país y un 8,6 por ciento a lugares extranjeros. Un mercado, con unas magnitudes más que interesantes, que se ha tenido que adaptar a marchas forzadas a las nuevas reglas de juego impuestas por la digitalización.

## Innovación en turismo: webs, 'apps' y códigos QR

En un país con 49,1 millones de conexiones móviles, 35,7 millones de usuarios activos en internet y 22 millones en social media -según datos del *Global Web Index*-, no es de extrañar que las compañías se hayan lanzado al mercado digital. Aunque se trate de un canal distinto, el objetivo sigue siendo el mismo: aportar un valor diferencial al usuario. Uno de los primeros pasos ha sido el de facilitar al viajero el proceso de compra, para que pueda contratar, por ejemplo, a través de un dispositivo con conexión a internet, su seguro de asistencia en viaje. Esto



ISTOCK

genera una ventaja para los usuarios, ya que en menos de dos minutos disponen de la póliza contratada, con coberturas a medida, en su *smartphone*. Pero no sólo en la asistencia se intenta facilitar los trámites al viajero, también en otras áreas y sectores se han desarrollado aplicaciones que mejoran la experiencia del usuario durante su viaje.

Así pues, existen ya soluciones innovadoras que ayudan al viajero desde la planificación del viaje -*apps* para encontrar los mejores vuelos- hasta las posibles incidencias que sucedan durante su estancia -*Life Easy* guarda los datos sanitarios, como el grupo sanguíneo, enfermedades, alergias, etc., en un código QR para que en caso de urgencia médica los profesionales puedan contar con el historial clínico del turista-.

Asimismo, hay otras aplicaciones interesantes que permiten la geolocalización de restaurantes, bares y negocios en función del precio y la distancia (*Yelp*) o bien de hospitales o farmacias cercanas (*Webcorp*), así como localizar la maleta en caso de extravío mediante código QR (*Bag Easy*) o descubrir los lugares más genuinos de cada ciudad en realidad aumentada (*Guideo*). También las instituciones facilitan la visita del turista con *apps* sin necesidad de conexión a internet, con información completa de la ciudad, como es el caso de Madrid y Barcelona.

Ya no se trata, por tanto, de ofrecer asistencia al viajero de manera puntual, el objetivo es realizar un acompañamiento activo durante todo el proceso y esto, sin duda, empieza a ser posible a través de la innovación.



EE

# SAN SEBASTIÁN: LA PERFECCIÓN CUESTA LO SUYO

Ponemos rumbo al norte para disfrutar de una de las ciudades más bellas y enigmáticas de la geografía española: San Sebastián. La capital guipuzcoana combina mar y montaña en un entorno privilegiado y lleno de múltiples opciones de ocio, gastronomía, turismo y entretenimiento

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

**S**ubiendo al Monte Igueldo y contemplando desde allí la espectacular playa de la Concha, la ciudad que nace en su misma orilla y las lomas que la circundan uno tiene la sensación de que está viviendo una postal. Es la postal de San Sebastián, una de las ciudades españolas más bonitas tanto por su casco urbano como por su entorno y, sin duda, la más elegante y cuidada de todas ellas. Tanto que parece un municipio que por estética encajaría más en Francia -de la que sólo le separan 20 kilómetros- que en nuestro país.

La perfección existe en San Sebastián, o casi. Sus playas limpias y de arena fina, enclavadas en un paisaje espectacular

-especialmente la de La Concha, aunque Zurriola también se ubique en un espacio agradable-; su paseo marítimo amplio, cuidado y plagado de flores... y de palacetes y hoteles de lujo; la limpieza de sus calles, su bonita catedral neogótica del Buen Pastor; el verde que todo lo rodea; sus alrededores plagados de monte, por los que realizar senderismo o bici de montaña y desconectar; el interés que encierran localidades cercanas como Hondarribia, Orio o Getaria; su casco histórico, un lugar perfecto para degustar unos ricos *pintxos* y escapar de tanto orden y tanta calma; el ambiente agradable, de alegría tranquila, que se respira... e innumerables virtudes más.

La cantidad de planes que se pueden disfrutar en la capital guipuzcoana es realmente amplia: subir en funicular al monte Igueldo o realizar senderismo por el Urgull; tomar el sol o bañarse en la playa de la Concha; dar una vuelta relajada a lo largo del paseo marítimo hasta el Peine de los Vientos de Chillida; degustar exquisitos pintos, especialmente en el casco antiguo, o bien apostar por comer en un buen restaurante; dar una pequeña vuelta en barco; disfrutar de sus fiestas o de eventos populares como la Tamborrada o las regatas de traineras; bailar en alguna lujosa discoteca; visitar el Kursaal, el conocido Palacio de Congresos y Exposiciones de la ciudad, o el Aquarium, que también hace las veces de Museo Marítimo; admirar la arquitectura de edificios como el Ayuntamiento o la Catedral.

Demasiado perfecta. Hay que buscarle algún defecto, más allá del tópico -real, eso sí- del mal tiempo que hace en ocasiones y que puede llegar a arruinarte un fin de semana o unas vacaciones allí -por fortuna Internet ha minimizado, y mucho, ese riesgo-. Es el precio que los donostiarros deben pagar por disfrutar de ese espectacular paisaje pintado de verde.

Por desgracia, el mayor lunar que presenta Donosti para el visitante medio es la realidad de que se trata en líneas generales de una ciudad elitista económicamente. Su nivel de vida es elevado, y los precios consecuentemente suben junto a él. Aparcar resulta caro y la gastronomía y el alojamiento también, especialmente en verano. La vida es cara en San Sebastián, y esa realidad no deja demasiadas opciones para los presupuestos ajustados. Es el precio de la (casi) perfección.



Si tus hijos se van a estudiar  
**al extranjero este verano,**  
protégeles con el seguro de viaje  
para estudiantes **AXA Assistance**

**CONTRATA EL SEGURO AHORA  
CON -5% DESCUENTO**

Hasta el 15 de julio a las 23:59 CEST  
Introduce el código **5ESTUDIAR**  
en el paso 3 de la contratación web.

 **ASSISTANCE**  
reinventando / los servicios

# PERFUMES EXCLUSIVOS PARA ESTA PRIMAVERA

El perfume es un accesorio de belleza imprescindible para muchas personas. Les presentamos las últimas creaciones de los mejores perfumistas del momento

ANA M. SERRANO

El lujo huele a perfume de autor, a creaciones nicho solo aptas para sibaritas y amantes de la exquisitez, la sofisticación y la elegancia. Aromas de culto creados por perfumistas de culto, irresistibles e inspiradores. Como la primavera que invade nuestras calles y terrazas, las tardes casi infinitas, preludio del verano, invitándonos a descubrir esas nuevas fragancias que no se encuentran en los estantes de las grandes superficies, sino en deliciosos rincones escondidos y tiendas exclusivas. Para él, para ella, para el hogar... Les presentamos algunas de las creaciones más evocadoras de la nueva estación dispuestas a conquistar no sólo nuestro olfato, sino todos los sentidos.

Una mujer sin perfume es una mujer sin futuro, afirmaba Coco Chanel, años después de que las jóvenes de la Belle Époque tomaran Montmartre por asalto, mientras Renoir y Manet las convertían en arte. Eran dulces y coquetas, descaradas y vitales, tanto como Grisette. La nueva promesa femenina de Lubin con aroma a rosas recién cortadas que evoca la libertad, la sed de vida y la frescura natural de las jóvenes costureras -las *Grisettes*-



Entre las nuevas propuestas destacan la fragancia masculina Pluriel, el perfume sólido Teint de Neige y la femenina Grisette. EE

del París de finales del XIX. Un manojo de ingenuidad cuyas notas más volátiles se funden con pomelo y bergamota, recreando las sensaciones olfativas de las rosas frescas para continuar con fragancias empolvadas y especiadas que culminan en una exquisita estela de vainilla y ámbar.

Limitada, numerada, femenina, mórbida, procedente de Florencia y en versión sólida. Así es la última joya de Lorenzo Villoresi. Con aroma a polvos perfumados, talco, terciopelo y rosa, el maestro florentino celebra su cuarto de siglo en el mundo de la perfumería con una exclusiva edición -limitada a mil unidades- de su icónica Teint de Neige cuya envolvente fragancia se presenta esta vez encerrada en una preciosa caja plateada con forma de polvera que se remonta a los orígenes del perfume.

Mientras muchos se afanan en perseguir el eterno femenino, Francis Kurkdjian apuesta por el masculino plural. De la sensualidad más exquisita y el arte perfumista de uno de los

*narices* más venerados de Francia, nace Pluriel.

Una bella creación con múltiples facetas diseñada para evolucionar y perdurar más allá de las modas. Un acorde balsámico -*fougère*, como dicen los franceses-, agreste y viril cuyas notas combinadas con absoluto de Lavanda de Florencia, suaves cueros, cedro de Virginia, vetiver de Haití y pachulí de Indonesia le otorgan el estilo inconfundible de la Maison Kurkdjian.

Fruto de su elegancia aromática y el encanto volátil de la naturaleza en estado puro, diptyque se desmarca con dos exclusivas eau de toilette sólo para el hogar: Fleur d'Oranger y Gingembre. Floral y especiado, respectivamente, el primero de ellos evoca el calor de las tardes italianas con el Monte Etna de fondo y las plazas en plena floración. La frescura de los cítricos se mezcla con el brillante Mediterráneo, reviviendo recuerdos de aromas de la infancia; mientras que el segundo nos traslada a las aguas brumosas del Mekong, a los mercados de especias, la humedad y la brisa del gran río.