

Seguros

elEconomista

Revista mensual

14 de mayo de 2015 | Nº 24

El futuro ya está aquí: los coches autónomos se preparan para rodar en la carretera | P26

¿Cómo puede ayudar el Internet de las Cosas al sector asegurador? | P40

MÁS RIESGO PARA COMBATIR LOS BAJOS TIPOS DE INTERÉS

Los 'tipos bajo cero' de Draghi obligan a las aseguradoras a cambiar su estrategia en ahorro | P36



19. Con pasión Personal Running, unos entrenadores diferentes

Los tres socios fundadores de esta empresa de entrenamiento personal nos cuentan su historia

22. Ahorro y jubilación Más facilidades para ahorrar a largo plazo

La reforma fiscal ha dado pie a la creación de un nuevo seguro de ahorro, los Planes de Ahorro 5

33. RSC Descubre las actividades solidarias del sector

Repasamos la actualidad de las acciones de Responsabilidad Social de las compañías

46. Ocio Perú, mucho más que Machu Picchu

Viajamos hasta Perú para descubrir un país lleno de matices y sensaciones

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagán **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 Marta Camós **Fotografía:** Pepo 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)

¿Sabía qué...? Mejores indemnizaciones para las víctimas de la carretera

El nuevo baremo de daños personales elevará hasta un 50 por ciento las indemnizaciones a las víctimas de accidentes de tráfico



6



26

Motor

Coches autónomos: el futuro hecho presente

El avance tecnológico ya hace posible la circulación por las carreteras de coches autónomos, pero ¿son seguros?

Entrevista Charlamos con la actriz Cristina Brondo

"El riesgo es comprometerse con lo que uno hace y hacer siempre lo máximo que uno puede"



14



36

Reportaje

Más riesgo para combatir los bajos tipos de interés

El escenario de tipos de interés 'bajo cero' obliga a las compañías aseguradoras a cambiar su estrategia en el ramo de Vida



Nuevas estrategias para nuevos tiempos

La rentabilidad tiene un precio. Y habitualmente es el riesgo. En un contexto de mercado como el actual, con los tipos de interés prácticamente a cero, las compañías de seguros que operan en el mercado europeo están obligadas a cambiar su estrategia en el ramo de vida, especialmente en el segmento de ahorro e inversión, ya que garantizar las elevadas rentabilidades que prometían años atrás ahora es prácticamente una misión imposible.

La clave será ahora aportar por productos que repartan el riesgo entre el asegurado y la compañía, si el ahorrador quiere mantener las jugosas rentabilidades del pasado. Para los más conservadores, que sigan necesitando una total garantía de sus ahorros, la oferta seguirá manteniéndose, pero con unas rentabilidades muy reducidas.

Hemos dedicado el reportaje del número de mayo de elEconomista Seguros a analizar esta situación y a tratar de plasmar las mejores alternativas para los asegurados. Y una variable muy importante a analizar es, además, el tratamiento fiscal de los productos, y más ahora, en plena campaña de la declaración de la Renta 2014.

No faltan tampoco las últimas ofertas lanzadas por

diferentes compañías de seguros en este ramo, adaptadas a todo tipo de inversores y también destacamos las soluciones de ahorro que ofrece el sector asegurador específicamente diseñadas para la mujer.

Además, el número de mayo viene cargado de tecnología. Por un lado, dedicamos nuestra sección Motor a los coches autónomos. Lo que hace años solo tenía cabida en las mentes más inquietas y en la ciencia ficción hoy es ya una realidad y pronto los veremos rodando habitualmente en las carreteras. El de Google ya lo hace por las carreteras californianas.

En Innovación nos centramos en la domótica y el Internet de las Cosas y como éstas pueden ayudar al mantenimiento del hogar y a mejorar las condiciones de aseguramiento y asistencia en las viviendas.

Y como no todo va a ser trabajar, le invitamos a descubrir Perú, un país que esconde numerosas maravillas naturales, históricas y gastronómicas en su interior, más allá de las ruinas incas de Machu Picchu. Puede hacerlo con las propuestas de gafas de sol que le hacemos en nuestra nueva sección de Estilo de vida, en la que recogeremos las últimas tendencias en moda, ocio, gastronomía... Buena lectura.

Los ahorradores que quieren obtener altas rentabilidades para su dinero deberán apostar por productos estructurados o por aquellos en los que ellos asumen parte del riesgo ¿Estamos ante el fin de los productos garantizados?

BUSCAMOS A LA COMPAÑÍA CON MEJOR REPUTACIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL

Volvemos a activar nuestra encuesta para que los lectores elijan a la compañía de seguros con mejor reputación de marca ¿Quién ocupará el primer puesto del nuevo *ranking* de 'elEconomista Seguros'?

REDACCIÓN

Volvemos a la carga para descubrir, esta vez, qué cinco aseguradoras cuentan con mejor reputación entre los asegurados y los lectores de elEconomista Seguros. En esta ocasión nos queremos centrar en la percepción de marca que tienen los ciudadanos.

Para votar sólo hay que `pinchar en el link que está al final de este texto y elegir de entre el listado de compañías a la que consideras que cuenta con mejor reputación, ya sea por sus acciones de Responsabilidad Social Corporativa o por su gestión integral de sus relaciones con sus clientes.

La preocupación por la sociedad y el interés por devolver parte del beneficio que obtienen gracias a ella se ha convertido

en un pilar fundamental de la estrategia del sector asegurador en los últimos años. El objetivo de este nuevo *ranking* es descubrir si ese mensaje ha calado dentro de los consumidores españoles y qué compañías perciben como más sólidas y reputadas.

La marca se ha convertido, además, en una garantía de buen servicio y de calidad y es un factor cada vez más determinante que el precio en la decisión de cambiar de compañía de seguros, según el *II Estudio de Abandono en el seguro de Autos y I en el seguro de Hogar* presentado recientemente por la consultora Gain Dynamics. ¡Vote!

www.segurostv.es/revistaseguros/rankingaseguradoras/



Un grupo asegurador que apuesta por su transformación digital

Allianz Seguros, grupo asegurador compuesto por Allianz, Fénix Directo y las compañías de seguro de vida que comparte con el Banco Popular, cerró 2014 con un beneficio neto de 295 millones de euros, más de un 17 por ciento más, y con crecimientos en todas sus líneas de negocio. El grupo asegurador afronta en los próximos meses el relevo de su presidente, Vicente Tardío, que se jubila a finales de junio; y su transformación digital, un cambio tecnológico que le permitirá relacionarse con sus clientes desde todos los ámbitos y al que dedicarán “una parte importante” de su presupuesto tecnológico, según explicó su consejero delegado, Iván de la Sota, en la presentación de resultados del grupo asegurador.

■ **Año de fundación:** 1999 (año de la fusión entre Allianz-RAS, AGF-Unión Fénix, y Athena)

■ **Sede Social:**

Calle Tarragona, 109. Barcelona

■ **Número de empleados totales:**

2.614

■ **Distribución por género:**

Mujeres: 46 por ciento

Hombres: 54 por ciento

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

Mujeres: 24 por ciento

Hombres: 76 por ciento

■ **Incorporaciones a la plantilla en 2014:**

265



Iván de la Sota

Consejero delegado de Allianz Seguros



■ **Ramos en los que opera :**

Vida, No Vida y Gestión de Activos

■ **Volumen de primas:**

3.277,5 millones de euros al cierre de 2014 (Datos de Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (ICEA))

■ **Cuota de mercado:**

6,6 por ciento en facturación (Datos de ICEA)

■ **Número de oficinas:**

148 sucursales

■ **Página web:**

<http://www.allianz.es>

■ **Perfiles en Redes Sociales:**

Twitter:

https://twitter.com/Allianz_es

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/allianz-espana>

Google +:

<https://plus.google.com/+AllianzSeguros/videos>

YouTube:

<https://www.youtube.com/user/AllianzSeguros>

Facebook

<https://www.facebook.com/allianz.seguros.es>

■ **Canales de venta:**

Mediado, directo y bancaseguros

■ **Contacto:**

Teléfono: 902 300 186

Email: correo@allianz.es

MEJORES INDEMNIZACIONES PARA LAS VÍCTIMAS DE LA CARRETERA CON EL NUEVO BAREMO

Desde 1995 no se actualizan los criterios que calculan las indemnizaciones a las víctimas de accidentes de automóvil. Por fin se impulsa una reforma legal que recoge las necesidades actuales de la sociedad en este ámbito

CARMEN LANCHO

Después de muchos años, se presentó ante el Consejo de Ministros, el pasado mes de abril, el Proyecto de Ley para la reforma del sistema de valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación, es decir el nuevo baremo de autos.

El baremo de autos es el sistema utilizado para calcular la indemnización a las víctimas que hayan sufrido daños personales en un accidente de tráfico. Se valoran y cuantifican así los daños y perjuicios vividos en un siniestro.

Para Unespa, Asociación Empresarial del Seguro, el baremo “es la mejor garantía con la que cuenta la víctima” de un accidente. El problema reside en el hecho de que el baremo actual, en vigor desde 1995, ha quedado obsoleto, recuerda Alex Arnó de Ribé Salat Consulting. Y añade que “los españoles pagan precios similares a los de sus vecinos europeos por el seguro de los vehículos, pero la cantidad de las indemnizaciones es muy inferior”.

Grandes beneficios

A través de este sistema legal, se establecen una serie de cuantías económicas destinadas a reparar los daños sufridos como fallecimientos o lesiones y se agilizan los trámites de los siniestros y la respuesta a los perjudicados. El nuevo baremo prevé un descenso en los litigios por desacuerdos en estos términos, y fija unos criterios objetivos y más precisos.

El Proyecto de Ley que actualiza el Baremo de autos



ISTOCK

supondrá una subida sustancial de las indemnizaciones, que podrían llegar hasta el 50 por ciento de media, y del que se beneficiarían especialmente los grandes lesionados. Se trata de una gran noticia, no sólo para los familiares de fallecidos o los lesionados graves. El mundo del seguro, de la justicia, y demás actores implicados y afectados por la siniestralidad en la carretera, como las asociaciones de víctimas de accidentes, se felicitan por esta reforma.

Finalmente, los trabajos realizados por una Comisión Independiente de Expertos durante los últimos cuatro años han conseguido el consenso de diversos representantes de la sociedad, y presentaron en 2014 al Gobierno una propuesta conjunta como base del Proyecto de Ley.

La reforma permitirá poner al día las ayudas a las víctimas de accidente de tráfico para adaptarlas a la situación actual de la sociedad, ofreciendo soluciones a las necesidades de hoy en día. Además, en la asociación que preside Pilar González de Frutos, destacan la introducción de nuevos conceptos indemnizatorios, como son el gasto médico futuro de las víctimas y el lucro cesante.

Desde Generali, Jorge Fernández Santín, director del Área de Automóviles, apunta que no creen “que la aplicación del nuevo Baremo vaya a implicar un cambio en el nivel de competitividad del mercado. Cada entidad aseguradora definirá el impacto del nuevo baremo en su tarifa en función de su experiencia, márgenes y posicionamiento competitivo”, gracias a que el seguro de automóvil es uno de los segmentos más activos del sector asegurador.

nuevo

seguro de auto
Pago como
conduzco

Lo lógico es que si eres joven y conduces bien, pagues menos por el seguro.

¿Por qué tiene que pagar más un joven solo por el hecho de ser joven?

Por eso nace "Pago como conduzco" de GENERALI. El primer seguro inteligente de coche, que gracias a la tecnología de Movistar instalada en tu vehículo, nos permitirá:



Dispositivo telemático inteligente

- Reducir hasta un 40% el precio de tu seguro en función del uso que le des al coche y de tu forma de conducir
- Llamar automáticamente a Emergencias en caso de accidente
- Localizar tu coche en caso de robo

Haz con nosotros la simulación y compruébalo.

www.generalis.es

Cualquiera de las oficinas o mediadores de GENERALI

 movistar

 GENERALI



ESTRATEGIA

METLIFE SE CENTRA EN LA INNOVACIÓN Y LA EDUCACIÓN

La aseguradora, que ha puesto al cliente en el centro de su negocio, explicó su estrategia en el V Congreso de Comunicación y Marketing organizado por Icea

REDACCIÓN

MetLife ha hecho del cliente el centro de su estrategia y para ello ha impulsado la innovación, la multicanalidad y la educación aseguradora. La compañía ha participado en el V Congreso de Comunicación y Marketing en el Sector Asegurador organizado por ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones) para relatar su caso de éxito.

La encargada de relatar la experiencia de la compañía fue Patricia Jiménez, directora de marketing y comunicación de MetLife en Iberia, que centró su intervención en la experiencia de la compañía como empresa orientada al cliente. En este marco, destacó la labor educativa que realizan para que “la sociedad sea consciente de la importancia que tiene estar protegidos ante cualquier imprevisto que pueda surgir”.

Jiménez explicó la estrategia de la compañía basada en lo que internamente llaman *Customer Centricity*, por la que “situar al cliente en el centro de nuestra actividad forma parte del ADN de la compañía, de modo que la innovación en los procesos



EE

internos y en el desarrollo de productos está orientada a mejorar la experiencia del cliente, adelantamos a sus necesidades y dar respuesta a sus inquietudes”.

Durante su presentación resaltó la importancia de facilitar el acceso al cliente a través de la multicanalidad, e hizo hincapié en el esfuerzo que deben realizar las empresas por estar a la cabeza en tecnología y diseñar nuevos canales que acerquen al cliente y les hagan las cosas más fáciles.



GETTY

NUEVOS PRODUCTOS

DAS LANZA UN SEGURO PARA FUNDACIONES

La póliza protege a fundaciones, asociaciones y colegios profesionales frente a los nuevos requisitos legales

REDACCIÓN

El número de organizaciones y colectivos profesionales no ha dejado de crecer en los últimos años, a pesar de la dureza de la crisis económica y financiera, ya superan las 14.000 fundaciones, las 180.000 asociaciones y los 1.600 colegios profesionales en España.

Durante 2015, las entidades sin ánimo de lucro han visto cómo las modificaciones de Ley de Transparencia y la normativa referente a mecenazgo, entre otras, han incrementado (en función de su actividad y de sus ingresos) sus obligaciones legales.

Por ello, DAS ha creado una solución de protección jurídica personalizable a cada tipo de organización.

Teniendo en cuenta que asociaciones, fundaciones y colegios profesionales tienen particularidades que requieren un tratamiento especial, y que el régimen de responsabilidades de este tipo de entidades recae, sobre todo, sobre los miembros de sus órganos de gobierno, es decir, juntas, patronatos, ..., etc., DAS Internacional, compañía especializada en seguros de defensa jurídica, acaba de lanzar un nuevo seguro que “ofrece amplias coberturas dirigidas tanto a la organización como a la junta de gobierno y a los propios miembros o asociados”, resalta Adolfo Masagué, director comercial de DAS.

Las coberturas más destacadas del nuevo producto de la compañía que en España dirige Jordi Rivera, son las diseñadas para la junta de gobierno, entre las que destaca la defensa penal y subsidiaria de la responsabilidad civil de sus miembros, explica la compañía en un comunicado.

SEGUROS DE COCHE

AUMENTA LA ASISTENCIA A VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

AXA Assistance prestó ayuda en carretera a más de 600 vehículos eléctricos en 2014, un 94% se produjo por un fallo en la carga de la batería del coche

REDACCIÓN

Aunque su implantación en el mercado va a un ritmo más lento de lo esperado, la apuesta por el vehículo eléctrico va ganando, poco a poco, terreno en la carretera. Según datos de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), en marzo de este año se matricularon en España 123 turismos y todoterrenos eléctricos, un 251,43 por ciento más que un año antes. Pese a los esfuerzos de dotar las ciudades de estaciones y puntos de recarga rápidos, casi la totalidad de los automóviles eléctricos que demandan asistencia en carretera lo hacen por problemas relacionados con la autonomía.

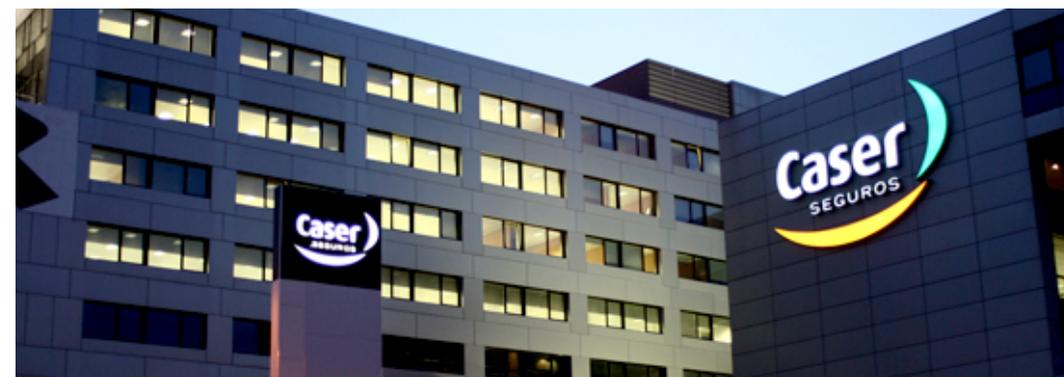
De las 645 asistencias técnicas realizadas por AXA Assistance en 2014 a estos coches, un 93,64 por ciento correspondieron al remolcado por un fallo en la batería. “Es necesario que los conductores conozcan muy bien las características del vehículo que están manejando. En el caso de los automóviles eléctricos, el aire acondicionado, la radio o las luces consumen muchísima energía, por lo que hay que calcular la autonomía del vehículo y el trayecto a realizar”, asegura el



REUTERS

director de Auto de AXA Assistance, Francisco Javier Fernández.

Otros de los percances más comunes de los vehículos eléctricos en la carretera están relacionados con el arranque, los fallos mecánicos o de motor y pinchazos de ruedas. Además, por las características del vehículo y el bajo conocimiento de dónde se encuentra el punto de recarga más cercano, se registró también un auge en la demanda de información, señala la compañía.



EE

NUEVOS PRODUCTOS

EL SEGURO QUE LE CAMBIA EL COCHE

Caser lanza una póliza que ofrece un vehículo en propiedad si la reparación cuesta más que su valor

REDACCIÓN

Caser acaba de lanzar *CochexCoche*, un seguro de autos que ofrece un vehículo en propiedad con características similares al que se tenía si reparar el coche en caso de sufrir un accidente cuesta más de lo que vale. Es decir, la compañía da la opción de reemplazar el coche si es declarado siniestro total, eligiendo entre una gama de modelos.

Según datos de la Dirección General de Tráfico, el parque automovilístico español tiene una edad media de 11,3 años. Caser *CochexCoche* está pensado para aquellos

conductores que tienen un coche en buen estado de entre 7 y 14 años que usan a diario. Este tipo de vehículos suele asegurarse con un tercero básico, de forma que si, tras una colisión, el coste de la reparación es mayor que el valor venal, será declarado como siniestro total y el propietario sólo recibirá como indemnización dicho valor venal. En estos casos, Caser ofrece un coche con características similares al que se tenía.

El cliente podrá elegir, entre varias alternativas, las características de su automóvil de reemplazo: kilómetros, antigüedad, marca, color o gama. Se entrega en el domicilio del cliente, sin impuestos ni gastos de transferencia y con un año de garantía sin límite de kilómetros. Tanto si se opta por el coche de reemplazo como por el pago del valor venal, Caser paga el 120 por ciento de la valoración del auto siniestrado.

El director técnico de seguros generales de Caser, Ramón Nadal, explica que “con este producto, y en un ramo tan competitivo como es el de Autos, Caser reafirma su estrategia de apostar por la innovación y la calidad”.

SEGUROS PARA PROTEGER SU ESTILO DE VIDA

El sector asegurador también ha ideado soluciones para proteger los compromisos que adquieren las familias con empresas de suministros, asociaciones o colegios

REDACCIÓN

Desde que suena el despertador hasta que termina el día, cada hogar hace uso de diferentes servicios y productos. Muchos de ellos están sujetos al pago de una cuota mensual, incluido el colegio de los pequeños de la casa, la universidad o los cursos de postgrado si los hijos ya son mayores. Pero ¿qué sucede con estos pagos si a los cabezas de familia les ocurriera un percance?

El sector asegurador dispone de pólizas especialmente diseñadas para cubrir esos gastos diarios propios del estilo de vida actual. El objetivo de las pólizas de lifestyle —una modalidad dentro de los seguros de protección de pagos— es proteger las obligaciones económicas asumidas por el asegurado ante cualquiera de los imprevistos incluidos en la póliza.

De forma tradicional, las compañías de seguros y las entidades financieras se han centrado en la comercialización de los seguros tradicionales de protección de pagos ligados a productos financieros como hipotecas, préstamos personales, tarjetas y otro tipo de créditos. Los seguros de lifestyle dan un paso más al proteger el estilo de vida alcanzado por una familia tras años de

trabajo y esfuerzo.

Se trata de seguros que, ante un percance grave permiten a la familia asumir las cuotas mensuales de determinados servicios, como los suministros del hogar (electricidad, agua, gas...), hacer frente al pago de otros seguros obligatorios o necesarios, o mantener el pago de las cuotas mensuales de diferentes clubes y asociaciones. En definitiva, los gastos recurrentes del hogar.

De esta manera, las familias pueden garantizar su funcionamiento diario en caso de atravesar un bache económico —si uno de los progenitores pierde el empleo— o si sufre un accidente que le aleje del trabajo durante algún tiempo. O incluso en caso de fallecimiento o invalidez absoluta y permanente.

Educación también garantizada

La educación de los hijos es, en algunos casos, uno de los gastos más importantes en una familia. En muchas ocasiones, sobre todo si se trata de un centro educativo privado, la cuota es una parte



ISTOCK

muy importante del presupuesto familiar mensual.

Este tipo de pólizas también puede proteger uno de los bienes más queridos de los hogares, la educación de los más pequeños, para tener su futuro asegurado en el caso de que uno de los padres se quede sin empleo o sufra un accidente con graves consecuencias.

La crisis económica y financiera así como el deterioro del mercado laboral con el incremento del desempleo ha hecho que las familias españolas estén cada vez más concienciadas de la necesidad de proteger tanto sus ingresos mensuales como su patrimonio y estilo de vida. Especialmente si se trata de un hogar con hijos.

Esta modalidad de seguros de protección es relativamente novedosa en el mercado español. El objetivo de las compañías aseguradoras que ya los han lanzado es que a nadie le sobrevivan sus deudas, sean del tipo que sean.

MetLife, la compañía de seguros de vida y salud
más admirada según la revista Fortune 500.

MetLife[®]

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

metlife.es
900 374 100

MUTUA MADRILEÑA APOYA LA FORMACIÓN DE BUENOS CONDUCTORES CON SU 'AUTOESCUELA MUTUA'

Contar con buenos conductores es, sin duda, uno de los deseos y objetivos de las aseguradoras de coches. En Mutua Madrileña, con la idea de potenciar este hecho acaban de poner en marcha su autoescuela, principalmente con dos metas: apoyar la formación de calidad de los nuevos conductores y facilitar la suscripción de seguros entre los jóvenes

EL ECONOMISTA



No hay duda de que existe una relación directa entre la formación de calidad de un conductor y un historial limpio de siniestralidad. Así que, con esta premisa en mente, en Mutua Madrileña han decidido innovar para adentrarse en el mundo de las autoescuelas, precisamente con el objetivo de dar un impulso a su cartera de buenos conductores, apoyando la formación de calidad de los futuros nuevos mutualistas; facilitar la suscripción de seguros entre los jóvenes y fidelizar a los actuales mutualistas ayudando a que sus hijos entren en el mundo de la conducción con las mejores garantías. Mutua se ha convertido así en la primera aseguradora con una autoescuela.

La "Autoescuela Mutua" se sitúa en las propias instalaciones de Mutua, en pleno centro de Madrid, en la calle Fortuny. En ella, cualquier persona podrá sacarse el carné de conducir en uno de los establecimientos más modernos de España.

Se trata de una iniciativa pionera ya que, por primera vez, una aseguradora lanza un servicio conjunto de obtención del carné de conducir junto con el primer seguro de auto, ofreciendo un reembolso en la contratación de este último de 100 euros para todos aquellos que se saquen el carné de auto y de 75 euros para los de moto.

Una autoescuela "sin cables"

La "Autoescuela Mutua" es una autoescuela moderna e innovadora, que cuenta con las últimas tecnologías en sus instalaciones. Destaca, en particular, su novedoso simulador de conducción, único en el mercado, en el que los futuros conductores pueden practicar las maniobras que les resulten más complicadas y adquirir destreza con facilidad. Además, las clases teóricas se realizan en una sala totalmente sin "cables" y a través de tablets en las que los alumnos realizarán sus tests teóricos.

Una idea del programa "Innovation Champions"

La "Autoescuela Mutua" es la primera idea que se pone en marcha del programa de innovación de Mutua, "Innovation Champions", que tiene implantado la compañía y a través del cual, distintos equipos de empleados proponen y desarrollan ideas con el objetivo de enriquecer el negocio de la aseguradora. En el desarrollo del proyecto, denominado "Seré conductor, seré de la Mutua", han trabajado dos equipos de innovación de la compañía, junto con otras áreas de Mutua.

Condiciones exclusivas en la Autoescuela Mutua

La autoescuela arranca con tres "packs" de servicios que van desde los 99 euros para moto a los 159 euros o 660 euros para el carné de coche:

■ **El Pack Básico Coche**, por 159 euros (IVA incluido), incluye la matrícula, el material formativo para la obtención del carné teórico, 10 clases prácticas de 45 minutos en la Autoescuela, clases de simulador como apoyo para la formación, las tasas para el examen o reconocimiento psicotécnico, la transferencia de vehículo de forma gratuita y un cupón de 100 euros de devolución en la contratación de cualquier póliza de auto de Mutua.

■ **El Pack Integral Coche**, por 660 euros (IVA incluido), incluye la matrícula, el material formativo para la obtención del

carné teórico, 25 clases prácticas de 45 minutos en la Autoescuela, el préstamo de una tablet con tests de examen, clases de simulador como apoyo para la formación, las tasas para el examen y el reconocimiento psicotécnico, la transferencia de vehículo de forma gratuita y un cupón de 100 euros de devolución en la contratación de cualquier póliza de auto. Igualmente, aquellos que contraten este "pack" disfrutarán de todos los servicios de Autoclub. Esta promoción permite, además, solicitar el pago fraccionado en seis meses sin intereses.

■ **El Pack 3 Moto**, por 99 euros (IVA incluido), incluye la matrícula, el material formativo para la obtención del carné teórico, 5 clases prácticas de maniobras de 30 minutos, 1 clase práctica de circulación

de 30 minutos, las tasas para el examen y el reconocimiento psicotécnico y un cupón de 75 euros de devolución en la contratación de una póliza de moto en Mutua.

Además, todos aquellos que contraten cualquiera de los "packs" disfrutarán de los servicios de Autoclub, como el de transferencia de vehículo de forma gratuita.

Acuerdos con autoescuelas de prestigio

Estos paquetes de servicios se ofrecerán en la "Autoescuela de Mutua" y también a través de las más de 100 autoescuelas con las que Autoclub tiene acuerdos en la Comunidad Madrid.

En esta primera fase, el proyecto se circunscribe en la Comunidad de Madrid, pero está previsto que en un futuro estos acuerdos se implanten a nivel nacional.





P. NAVARRO

Cristina Brondo

Actriz

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

A esta actriz de grandes y expresivos ojos hemos podido verla en numerosas películas y en series de televisión. Ha compartido escena con algunos de los mejores actores del país. Charlamos con ella para descubrir sus inquietudes y cómo percibe el riesgo y la necesidad de protegerse de él.

Ha trabajado en televisión y cine. Acaba de estar en el Teatro Aquitania de Barcelona con *Orgasmos, la comedia* ¿En cuál de los tres medios se siente más cómoda?

La verdad es que me gustan los tres y en los tres aprendo muchísimo. El que menos he hecho ha sido teatro, y ha sido como un curso intensivo, llevaba desde septiembre con la función y la verdad es que he aprendido muchísimo. Creo que lo ideal es ir combinando las tres cosas para ser una actriz lo más completa posible.

¿Cómo es trabajar con actores de la talla de Vicente Aleixandre o Luis Tosar con los que ha compartido pantalla?

Siempre que trabajas con actores, no que sean famosos, porque a veces te encuentras con actores que no son demasiado famosos pero llevan toda su

“El riesgo es comprometerse con lo que uno hace y hacer siempre lo máximo que uno puede”

vida dedicada a esta profesión; eso es un regalo, se genera un intercambio de experiencias y de inquietudes por la profesión que es super bueno. Y eso siempre es motivador. Siempre digo que para mí trabajar con Concha Velasco me ha dado grandes bases para mi carrera, porque es una mujer que admiro muchísimo, es una curranta nata. Ojala que algún día pueda sentir que he tenido una carrera profesional tan maravillosa como la suya.

¿Cuándo supo que se quería dedicar a la interpretación?

Muy de pequeña. La verdad es que ha sido todo muy espontáneo. Siempre digo que fue más la profesión la que vino a mí que yo a ella, porque no sabía ni siquiera que uno podía vivir de esto. Y fue más por una inquietud de que me aburría en el cole y quería hacer cosas diferentes... Pues eso, tener un poco la sensación de sentir más vidas dentro de mí, de experimentar estar en otras pieles... eso fue lo que me llevó a dedicarme a esto.

¿Qué personaje le gustaría interpretar?

Una mujer de hoy en día, peo de verdad. Que muestre cómo las mujeres lo damos todo por nuestra familia, pero también somos mujeres independientes y queremos tener una carrera profesional ambiciosa y exitosa; y cómo eso a veces nos provoca cierta, te diría esquizofrenia, porque tenemos la parte más terrenal, más natural, de dedicarnos a los nuestros; pero también esa parte más moderna y actual de ser una misma y tener una vida plena. Eso creo que da pie a una *sitcom* maravillosa que me encantaría interpretar.

¿Cuál ha sido el personaje más difícil que ha interpretado?

El de gitana de *Lola vende cá*, porque era muy diferente a mí. No sólo por el acento, también por el tipo de cultura... y no quería hacerlo desde fuera, sino desde dentro, así que intenté entender lo que significa pertenecer a una cultura como la gitana, con unas tradiciones tan arraigadas. También el de *Hipnos*, la película de David Carreras, porque era un personaje *supercomplicado*, porque el guion era muy complicado, era un rompecabezas y era difícil ubicar cada momento en el que estaba el personaje durante la grabación.

¿Qué es el riesgo para usted?

El riesgo es comprometerse con lo que uno hace, porque uno tiene que hacer siempre lo máximo que uno puede. Aunque eso a veces es bastante enfermizo, porque lleva a hacer cosas o a pretender hacer cosas por encima



P. N.

“Fue más la profesión la que vino a mí, **no sabía que se podía vivir de esto**”

“Los que trabajamos en esta profesión **estamos un poco desvalidos**”

“A 2015 le pido mucho trabajo, no sólo para mí, **también para todos los españoles**”

de lo que puedes abarcar. Pero creo que uno debe ponerse esa meta de hacer lo máximo y arriesgarse; y eso precisamente es un riesgo porque a veces en el mundo de la tele, sobre todo, en el que lo correcto es lo más sentido de hacer y sabes que más o menos funciona. Pero a veces dices, voy a ir un poco más allá y puede que no te salga bien y que el resultado no sea tan correcto. Pero creo que en el mundo de la cultura y el arte arriesgarse es nuestro objetivo.

¿Qué le inspira?

Pues te diría que casi todo (ríe abiertamente), porque la sensibilidad siempre es algo intrínseco en alguien que se dedica a la actuación. Somos a veces demasiado vulnerables, pero me sensibilizan muchas cosas... Las cosas bonitas, obviamente, tanto algo bello que miras y te transporta a algo muy entrañable o muy bonito como una noticia en el telediario que es desastrosa y de repente te quedas hecho polvo pensando qué estamos haciendo, que lo estamos haciendo todo mal, porque la vida es muy injusta. Bueno, más que esta vida, este mundo, a veces. La vida es muy justa, lo que es injusto es el sistema, el mundo que hemos creado.

¿Qué sueños y retos le quedan por cumplir?

Muchísimos. Mi mayor reto es ser feliz y hacer felices a los míos. Después trabajar de esto toda mi vida. Obviamente el éxito es maravilloso y la fama y la popularidad, bueno, te hacen las cosas más fáciles a veces y otras no, a veces te las dificulta, pero lo que pido no es eso, yo lo que pido es trabajo. Y sobre todo tal y como están las cosas ahora, que trabajar se ha convertido casi en un privilegio.

¿Cómo se protege del riesgo, tiene algún seguro contratado?

Tengo un seguro de accidentes porque me da la sensación de que si me pasa algo los míos quedan cubiertos. Y, bueno, tengo una profesión en la que los que trabajamos en ella estamos un poco desvalidos, no tenemos ningún tipo de protección por parte del Estado, y si tengo un accidente y no puedo seguir trabajando..., ese es un tema que me preocupa.

¿Qué le pide a 2015?

Al 2015 le pido mucho trabajo, pero no solo para mí y para mi familia, sino para todos los españoles. Trabajo y que este esté bien remunerado, nada de explotación, que no lleva a ningún lado.

EL SEGURO TAMBIÉN APUESTA POR LA SALUD DENTAL

La salud bucodental es mucho más importante de lo que a veces parece. Mantener la boca sana es algo más que tener una bonita sonrisa. Su estado es indicador del funcionamiento del organismo en general

CARMEN LANCHO

Tener una mala salud dental puede provocar problemas de diversa índole. Por un lado, la pérdida de piezas o el mal estado de estas produce mal aspecto. Como consecuencia surgen ciertos inconvenientes asociados a una falta de autoestima provocada por la imagen descuidada que se puede proyectar. Por otro lado, las encías también pueden dar la voz de alarma de otros problemas mayores que se agraven por una falta de atención temprana.

La boca es reflejo de la salud en general. No prestar atención a las enfermedades orales puede hacer que algunas patologías se agraven por no escuchar lo que cuentan a gritos dientes y encías. Por ejemplo, la existencia de una importante conexión entre la salud de las encías y las enfermedades del corazón o la relación entre el estado de las encías y la diabetes.

Y por desgracia, las visitas al dentista han bajado de manera considerable. Igualmente han proliferado, en los últimos tiempos, las clínicas llamadas *low cost*.

Este binomio preocupa, y mucho al Colegio de Odontólogos de España y a los muchos profesionales que lo forman, y advierten de la publicidad engañosa que el público recibe en ocasiones de estos establecimientos.

Además, la asistencia que se presta desde los servicios de sanidad pública no es suficiente. Apenas cubren algunos servicios para menores con edades comprendidas entre los 6 y los 14 años, y extracciones y alguna cirugía en el caso

de pacientes adultos. Y los precios de los servicios dentales privados son libres y en muchos casos, muy elevados.

Soluciones sencillas

Al final no queda más remedio que acudir a un profesional. A uno bueno. Y como los servicios dentales pueden llegar a ser costosos, para estar seguro y tranquilo, una buena opción puede ser contratar una póliza dental.

Al contratar estos seguros, no existe ni cuestionario de salud ni períodos de carencia, por lo que es un producto cómodo y útil por su inmediatez de uso.

Estas pólizas, ofrecen al asegurado una serie de servicios gratuitos que se incluyen en el pago de la prima. En el resto de servicios, el paciente pagará una parte del total del servicio ya que el seguro se hace cargo del resto. El asegurado puede obtener un ahorro que varía y puede llegar al 40 o 50 por ciento sobre la tarifa normal del dentista o clínica dental.

Las ventajas son muchas. Y solo una pega. El pago de una prima anual. Dicha prima no suele ser muy alta y en ocasiones, el pago se puede fraccionar. Otra buena noticia es que además en muchos casos, la cobertura dental se incluye en los seguros de salud privados como complemento. Y cada vez es una práctica más común.

La mejor manera de mantener la boca sana y en perfectas condiciones es sobretodo la prevención. Y en caso de que comience una dolencia, no hay mejor remedio que intervenir rápidamente poniéndose en manos de un buen profesional.



PROTÉJASE CONTRA LOS INCENDIOS EN EL HOGAR

Una de las principales causas de los accidentes domésticos son los incendios. Impredecible y fortuito, el fuego puede tener consecuencias devastadoras. El año pasado fallecieron por esta causa 116 personas, un 11,5 por ciento más que un año antes. Prevenirlos es fácil con esta serie de consejos

R. H.

La mayoría de los incendios que tienen lugar en viviendas comienzan de manera accidental y sus efectos pueden ser devastadores. Es importante conocer cómo reducir las posibilidades de que se inicie uno y mantener a todos los miembros de la familia a salvo.

Es fácil pensar que un incendio no puede ocurrir en su vivienda, pero los datos nos muestran que este accidente ocurre con mucha más frecuencia de la deseada. El año pasado 116 personas murieron por incendio en vivienda, una cifra un 11,5 por ciento superior a la de 2013, año en el que

fallecieron 103 personas, según señala el *Balance de Incendios en Viviendas 2014*, elaborado por la Asociación Española de Sociedades de Protección contra Incendios, Tecnifuego-Aespi. Según el estudio, sólo desde el 1 de diciembre de 2014 hasta el 15 de enero de 2015, se produjeron 32 muertes por esta causa, representando uno de los períodos más trágicos de la década.

Como cada año, las personas más vulnerables son los mayores de 65 años, que mueren por incendios ocurridos en el salón o dormitorio de su vivienda durante la noche y en los meses de invierno. En la mayoría de los casos, los aparatos productores de calor (29 por ciento), sistemas eléctricos o descuidos con el tabaco (20 por ciento) son los causantes.

Recomendaciones

Para evitar estas situaciones, es recomendable que los mayores no tengan en casa cocinas de gas, velas encendidas o braseros de leña o carbón. Además, hay que tener en cuenta otras precauciones como: ser cuidadosos cuando se fuma; no sobrecargar los enchufes; no dejar cerillas ni mecheros al alcance de los niños; desconectar los aparatos eléctricos cuando finalice su uso, y cerrar la llave del gas.

Tras estas medidas de prevención iniciales, es conveniente instalar tanto en el hogar como en el edificio medidas de seguridad adicionales para prevenir los incendios. Actualmente son muchas las empresas que ofrecen detectores de humo autónomos, extintores y otros sistemas de protección contra incendios fácilmente instalables que protegen, alertan y extinguen cuando se inicia un fuego. Esta recomendación ha llevado a que los detectores de humo se conviertan en un sistema de protección obligatorio en hogares y alojamientos turísticos de países como Francia, Reino Unido, Holanda, Suecia y Alemania.

En cuanto a la protección del edificio, Tecnifuego recomienda la compartimentación y protección estructural de los edificios, así como la instalación de detectores de humos en la escalera y garajes, la señalización de evacuación y las puertas cortafuego.



DANIEL RODRÍGUEZ ANTONIO PASTOR JOSÉ P. RODRÍGUEZ

Socios y directores de Personal Running

Antonio, José Pablo y Daniel son el alma de Personal Running (PR), un proyecto pionero de entrenamiento personal que nació hace cuatro años y tiene un crecimiento imparable. Lo que empezó como un juego se ha convertido en una realidad que emplea a 10 entrenadores en cuatro ciudades españolas.

¿Cómo empezó todo?

La idea de nos empezó a rondar cuando estábamos estudiando el Master de Entrenamiento Personal, al terminar Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. Creamos un concepto nuevo: un entrenamiento personalizado para personas que están preparando pruebas, desde carreras populares hasta maratones. Nuestros servicios se han ido extendiendo.

¿Qué es para vosotros la pasión?

La pasión la encontramos en poder ayudar a las personas que buscan con nosotros superar sus retos. Se resume en eso, sentir que nuestra formación y experiencia sirve para ayudar a otras personas. Poder dedicarnos a esto es una suerte.

¿Cómo era vuestra vida antes del proyecto?



CARLOS CORTES

Los tres compaginábamos los estudios con diferentes trabajos. Daniel además estaba con la Selección Española de Triatlón... Cuando la idea tomaba forma decidimos lanzarnos. Entonces no nos planteamos vivir de esto y ya llevamos cuatro años dedicados al cien por cien a PR. Somos unos privilegiados, porque no es fácil y menos ahora con tanto intrusismo como hay en nuestro campo, algo contra lo que queremos luchar.

¿Cuál es el perfil de vuestros clientes?

Tenemos dos, un primer perfil de entre 30 y 40 años que quiere más rendimiento en diferentes pruebas. Y luego está un perfil un poco más mayor, de entre 50 y 55 años, que suelen haberse llevado ya un susto y busca mantenerse en forma y cambiar sus hábitos de vida. Siempre buscamos la salud.

¿Cuáles son los principales riesgos a los que os exponéis?

El mayor riesgo que tenemos es que esto fracase. El riesgo sería cometer un error, porque el boca a boca es la mejor y peor arma para un negocio como el nuestro. Por eso tenemos que seleccionar con mucho cuidado a los entrenadores que trabajan con nosotros, que tienen que ser de la máxima confianza.

¿Qué aconsejaríais a un emprendedor que quiera poner en marcha su proyecto?

Que le ponga toda su ilusión y que luche al máximo por ello. Si la idea es buena y le ponen ganas e ilusión las cosas salen. Lo vital es que te lo creas. También es muy importante rodearte de buena gente y tener una pizca de suerte. Y creer, creer y creer. Y trabajar, porque las cosas no te van a salir solas.

“Nuestra pasión es poder ayudar cada día
a las personas a superar sus retos”

PAGUE SÓLO POR LAS COMUNICACIONES QUE NECESITE EN SU VIVIENDA

Las ofertas en el campo de las telecomunicaciones en el hogar son constantes. Y todas son muy atractivas. Pero antes de contratar un servicio de telefonía o Internet, piense bien cuáles son sus necesidades

CARMEN LANCHO

Dentro de los presupuestos domésticos, la partida destinada a las comunicaciones es una de las más importantes. No tanto por el gasto anual en sí, sino porque es un gasto presente en millones de hogares.

De entre todos los servicios que ofrecen las operadoras en España, es importante estudiar las necesidades del hogar y de cada uno de los miembros que lo componen y pagar solo por lo que se utilice: telefonía fija, telefonía móvil, banda ancha fija, servicios móviles y televisión de pago, y sus distintas combinaciones en paquetes de servicios.

En general, lo que resulta más barato es contratar con la misma compañía el paquete que incluye la línea de teléfono fijo, ADSL, móvil e internet móvil. Los más sibaritas pueden añadir la televisión por pago o incluso fibra óptica. Pero esto siempre sube el precio total a pagar cada mes.

Es importante analizar lo que ofrecen las operadoras de servicios. Muchas veces las ofertas vienen limitadas, bien por número de minutos para hablar o por megas para navegar por internet. A veces los precios mensuales están pensados para una oferta de un año. O para un consumo determinado de megas de Internet o ciertos canales de televisión.

Ofertas y necesidades

Cada hogar debe estudiar sus consumos, sus necesidades y lo que ofrecen las operadoras. Puede contratarse con la misma compañía una serie de servicios sin necesidad de contratarlos todos. Por ejemplo, si lo que más se utiliza es el



móvil, tanto voz como datos, seguro que resultará más barato contratar el móvil aparte.

Si el hogar está compuesto por una persona mayor puede que Internet no le interese mucho; lo mejor en este caso es contratar una línea de teléfono fijo o de móvil sin datos. Si va a llamar a móviles, contrata un paquete extra de llamadas a móviles desde el fijo. Si se habla mucho por el móvil, una tarifa plana de voz, para evitar duplicar servicios contratados.

Si se necesita o quiere tener Internet en casa, se puede optar por contratar el teléfono fijo más el ADSL, y así en la misma cuota se incluye tarifa plana de voz. En este caso, se debe pagar también la cuota de línea a final de mes.

En cuanto al móvil, la tecnología ya ofrece por los mismos precios el uso y disfrute de voz y datos. Y si sólo quieres disfrutar de Internet para cualquier dispositivo móvil que tengas en casa, por ejemplo una *tablet*, puede contratarse por poco dinero.

Piense que el paquete de servicios de telefonía debe adaptarse a usted, no usted a él. Si sobrepasa las prestaciones entonces el coste mensual se puede disparar.

Si se contrata una promoción por tiempo determinado, consulte cuál será el coste real una vez finalizada la promoción.

Contratar varias líneas de móvil, (muy típico si la familia tiene hijos) puede suponer también un gasto importante. Si son varios miembros en casa y cada uno realiza un uso distinto quizá compense buscar tarifas alternativas, en el mismo operador o en la competencia.

DISFRUTE DE SU SEGURO DE SALUD SIN SOBRESALTOS

El seguro de Salud es uno de los más valorados y utilizados por los españoles, pero muchas veces la letra pequeña de las pólizas impide disfrutar de todas sus prestaciones. Conocer los principales términos es clave para evitar conflictos con las compañías

V. M. Z.

Cerca de 14 millones de españoles tienen contratado un seguro de Salud en alguna de sus modalidades (asistencia sanitaria, dental, prestaciones, etc.). Cada año el sector asegurador se encarga de más de 31 millones de prestaciones y servicios médicos, pero no siempre asegurado y compañía llegan a entenderse. Tener claros conceptos como carencia o la diferencia entre copago y reembolso puede evitar más de un disgusto.

■ **Carencia:** se trata del periodo de tiempo en el que la compañía no se hace cargo de determinados siniestros a pesar de estar el seguro en vigor. Suele aplicarse a determinadas intervenciones quirúrgicas o a embarazos y partos.

■ **Copago:** es el importe que el asegurado debe abonar a la compañía cada vez que necesite hacer uso de su póliza de Salud. El importe depende del tipo del servicio. Estas pólizas suelen ser un poco más económicas.

■ **Cuadro Médico:** es la relación de profesionales y centros sanitarios que prestan servicio a la compañía de seguros y a los que puede acudir el asegurado dentro de las condiciones establecidas en su póliza.

■ **Preexistencia o enfermedad preexistente:** se denomina así a toda enfermedad o patología que el asegurado sufre desde antes de contratar la póliza de salud. En función de la póliza hay patologías de las que el seguro no se hará cargo, por eso conviene leer con detenimiento la letra pequeña del contrato.

■ **Exclusión:** son las prestaciones, coberturas o garantías que no cubre de ningún modo la póliza. De acuerdo con la Ley de Contrato de Seguro, éstas deben especificarse dentro de las condiciones generales y particulares de la póliza.

■ **Reembolso:** modalidad de los seguros de Salud que consiste en que el asegurado acude a los servicios médicos que precise y la compañía se compromete a reintegrarle gran parte del importe tras la presentación de la factura.

Las coberturas que necesita tu coche por el precio que quieres tú.

En DIRECT nos esforzamos para que ni pagues de más ni te asegures de menos.

Si no se entiende no es DIRECT.



MÁS FACILIDADES PARA AHORRAR A LARGO PLAZO

SECCIÓN PATROCINADA POR **santalucía**
SEGUROS

La reforma fiscal que entró en vigor a comienzos del ejercicio ofrece una nueva fórmula para comenzar a ahorrar: los Planes de Ahorro a Largo Plazo, productos a cinco años que ofrecen una solución de inversión para los inversores más conservadores

V. M. Z.

La inestabilidad del mercado laboral y el aumento de la esperanza de vida son dos de los argumentos que se esgrimen en los últimos años para fomentar el ahorro a largo plazo entre los españoles.

Los años de crisis económica y las diferentes reformas que ha sufrido el sistema público de las pensiones también han hecho germinar en la sociedad una mayor concienciación sobre los beneficios de ahorrar para complementar la pensión de jubilación pública y poder así mantener el nivel de vida del que se disfruta mientras se está en edad laboral.

Uno de los principales obstáculos a la hora de comenzar a ahorrar de forma sistemática, a largo plazo, es la desconfianza en los mercados financieros y, por qué no decirlo, en las propias entidades. Casos como los de las participaciones preferentes de las cajas de ahorros o el descalabro de algunos fondos de inversión y planes de pensiones como consecuencia de la caída de los índices bursátiles han impulsado la vuelta al ahorro a corto plazo, en cuentas a la vista, depósitos o incluso en el colchón.

Fórmulas garantizadas

A medida que se han ido solventando los problemas de reputación y solvencia de las entidades financieras, el sector asegurador ha impulsado también la



venta de seguros de vida ahorro e inversión amparados por la confianza que da un sector “cuya solvencia está a prueba de dudas”, según ha señalado en numerosas ocasiones Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, la patronal del sector asegurador.

A la amplia gama de productos de ahorro con la que ya cuenta el sector financiero se ha incorporado desde la entrada en vigor de la reforma fiscal un nuevo instrumento con el que el Ejecutivo quiere impulsar el ahorro: los Planes de Ahorro a Largo Plazo, comercializados como SIALP (seguros individuales de vida ahorro a largo plazo) o CIALP (cuentas individuales de ahorro a largo plazo) en función de si los distribuye una aseguradora o una entidad financiera. Los ahorradores que se decanten por esta opción sólo podrán tener una cuenta abierta -ya sea en una aseguradora o en un banco- y deberá mantenerse durante toda la vida del producto, que es de cinco años.

Mejor tratamiento fiscal

Una de los principales atractivos de estos planes de ahorro es su tratamiento fiscal, ya que están exentos de tributar en el IRPF siempre que las aportaciones no superen los 5.000 euros anuales; ni se retire antes de cumplirse los cinco años. Al contrario que otros instrumentos de ahorro para la jubilación, como los planes de pensiones o los Planes de Previsión Asegurados (PPA), los SIALP y CIALP sí que pueden rescatarse antes de su vencimiento. Pero si el ahorrador retira todo el capital ahorrado de golpe, el producto pierde su ventaja fiscal.

El Gobierno ha decidido establecerlo así para incentivar el ahorro a largo plazo y no la mera especulación en busca de ganancias a corto plazo. Con todo, si el ahorrador decide dar por terminado su plan de ahorro, a los rendimientos que obtenga se les aplicará una retención del 19 por ciento, según se señala en el texto de la reforma fiscal aprobado por el Gobierno. Otro de los supuestos en los que el producto pierde su ventaja fiscal es si se supera el límite anual de capital aportado. Este asciende a 5.000 euros en cada ejercicio de vigencia del plan de ahorro. En el caso de superarlo, ese capital que se ahorre por encima de ese límite tributará también al 19 por ciento.

Este es un instrumento de ahorro especialmente diseñado para los ahorradores con un perfil más conservador, y para fomentar el ahorro en aquellos segmentos de la población que están menos acostumbrados a destinar una parte de su capital a complementar sus necesidades financieras del futuro. Por eso, entre las especificaciones del producto está que debe garantizar al menos el 85 por ciento del capital aportado, tanto al vencimiento



Los nuevos planes de ahorro cinco deben garantizar al menos el 85% del capital invertido en ellos

Los SIALP pierden su ventaja fiscal si se rescatan antes de cumplirse los cinco años de vigencia

del producto como en caso de una cancelación anticipada. Cada entidad financiera o aseguradora es libre luego de diseñar el plan de ahorro según sus perfiles o las necesidades de sus clientes, garantizando hasta el cien por cien del capital aportado o de las primas pagadas en cada año de vida del plan.

No aptos para inversores impacientes

Un apunte importante: si los ahorradores buscan cobrar rápidamente los beneficios –si los hubiera- esta no es su herramienta, ya que los intereses generados por el plan de ahorro se reciben una vez cumplidos los cinco años y se ingresan en la misma cuenta en la que tienen el ahorro constituido. Los Planes de ahorro a largo plazo no están diseñados para inversores impacientes. ¿Qué pasa si quiere seguir ahorrando una vez cumplidos los cinco años? Nada, el SIALP se da por renovado otros cinco años más en el caso de que en la fecha de vencimiento no recupere el capital invertido y los intereses generados. Si se quiere cambiar de compañía o depositar su plan de ahorro en un banco, antes debe cancelar el primero y recuperar su capital, ya que, como hemos señalado, sólo se puede tener un SIALP (o CIALP) activo.

CADA VEZ MÁS SOLUCIONES PARA AHORRAR EN FEMENINO

Tener una jubilación financieramente estable es una de las mayores preocupaciones de las mujeres, sin embargo, ellas ahorran menos que los hombres. Las diferencias salariales con sus compañeros masculinos son una de las razones, pero no la única

ROCÍO HERNÁNDEZ DE LA LOSA

No sólo los hombres saben cómo invertir su dinero y conseguir un futuro mejor a través de sus ahorros. Ellas también son conscientes de la importancia de estar preparadas ante imprevistos, cumplir metas personales y vivir tranquilas. En el presente y en el futuro.

Para ambos sexos es importante controlar y administrar el patrimonio personal, pero la creciente participación social, profesional y económica de las mujeres a partir de la segunda mitad del siglo XX ha transformado su visión y perspectivas de futuro, recurriendo cada vez más a instrumentos financieros que aseguren una jubilación económicamente segura y una vejez más acomodada.

Sin embargo, este enfoque femenino a largo plazo se trata



ISTOCK

aún de una carrera de fondo, ya que sólo el 5 por ciento de las españolas reconoce utilizar productos de ahorro de cara a la jubilación, según datos recogidos por el Estudio de Preparación para la Jubilación 2014, realizado por la compañía Aegon.

Según reflejan los resultados de VidaCaixa y el IESE, la aportación media anual a un plan de pensiones privado es un 20 por ciento mayor en el caso de los hombres, en parte debido a la menor capacidad adquisitiva de las mujeres que, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), cobran un 30 por ciento menos que sus homólogos masculinos, y dedican menos ingresos a productos relacionados con la jubilación. De hecho, el estudio del Instituto Aviva indica que solo un 12,5 por ciento de mujeres declara ahorrar para la jubilación frente a un 19,3 por ciento de hombres.

A pesar de estos datos, el grado de preocupación de las mujeres por mantener una estabilidad financiera durante su jubilación ha ido aumentando paulatinamente desde 2014, como muestra el Barómetro del Instituto Aviva. Y esta preocupación se traduce en un incremento en la contratación de productos de ahorro para planificar su futuro financiero.

Oferta específica

Aunque queda mucho camino por recorrer, Aegon es consciente de la importancia de preparar la jubilación con tiempo y disfrutar de una vejez tranquila y sin sobresaltos económicos. Por ello, dentro de su Línea mujer, cuenta con Jubilación Mujer, un producto dirigido a cubrir estas necesidades específicas del colectivo femenino, que ofrece una rentabilidad mínima garantizada y otra adicional, además de contar atractivas ventajas fiscales.

Adicionalmente y en la línea del ahorro femenino, la compañía de seguros también dispone de CuenTAEgon, un producto sencillo, seguro y flexible que permite ahorrar en condiciones muy beneficiosas a medio y largo plazo. Entre sus ventajas destaca la libre disposición del fondo acumulado, la comodidad con la que realizar el ahorro periódico y las ventajas fiscales que ofrece, ya que los intereses obtenidos no tributan hasta que no se disponga de ellos.

PIEL SEGURA Y PROTEGIDA PARA DISFRUTAR DEL SOL

¿Amigo o enemigo? El sol forma parte de nuestra vida y es una fuente de energía indispensable que aporta grandes beneficios para el organismo. Sin embargo, las radiaciones que emite, sin una protección adecuada, pueden producir daños irreversibles en nuestra piel

REDACCIÓN

Son las dos caras de una misma moneda. Por un lado, la luz solar estimula la producción de endorfinas, refuerza el sistema inmunológico, activa la producción de vitamina D y se usa como antidepresivo; pero por otro, puede provocar quemaduras, fotoenvejecimiento, manchas en la piel y cáncer cutáneo. Para poder disfrutar de todos sus beneficios sin poner en riesgo la salud es importante adoptar unos buenos hábitos relativos a la exposición solar.

El lado negativo del sol

El cáncer de piel es el tumor más frecuente en el cuerpo humano, con una mortalidad de 8-10 casos por cada 100.000 habitantes, según datos de la Academia Española de Dermatología y Venereología (AEDV). En los últimos 20 años, el número de tumores cancerosos de la piel se ha duplicado a nivel mundial. En el caso de España, ha aumentando un 38 por ciento en los últimos cuatro años, aproximadamente un 10 por ciento cada año.

Dentro de los diferentes tipos de cáncer de piel, el más maligno es el melanoma, causado en un 90 por ciento por una

excesiva exposición solar y cuya incidencia ha aumentado más rápidamente en los últimos años, según datos de la AEDV.

A pesar de estos datos tan alarmantes, cuando se detecta de forma precoz y se diagnostica a tiempo, cerca de un 90-95 por ciento de los casos tiene cura. Por ello, recomendamos seguir unas pequeñas medidas para seguir disfrutando del sol con total seguridad.

Medidas de precaución

Utilizar cremas con protección solar.

El protector solar debe tener una protección mínima de 30 o superior y se debe aplicar de forma uniforme media hora antes de salir de casa, repitiendo la aplicación cada dos horas. Además, si se está en la playa o en la piscina, se debe utilizar un protector resistente al agua.

Elegir las horas de exposición solar.

Los rayos UV solares son más dañinos entre las 11h de la mañana y las 16h de la tarde; por lo que es conveniente exponerse al sol antes o después de esa franja horaria y hacerlo de forma gradual, aumentando progresivamente el tiempo de exposición.

Aprovechar las sombras.

Cuando la incidencia de los

rayos de sol sea mayor es recomendable ponerse a la sombra, utilizando para ello árboles, sombrillas o toldos.

Proteger la piel con ropa y gafas de sol. Una de las mejores maneras de protegerse de la luz solar es utilizar un sombrero de ala ancha que resguarde los ojos, los oídos, la cara y la parte posterior del cuello. Otras medidas a tener en cuenta son el uso de las gafas de sol, con un índice de protección del 99-100 por ciento frente a los rayos UVA y UVB, y de prendas de vestir holgadas y de tejido tupido que cubran la mayor superficie del cuerpo.

Beber mucho líquido. Ante las altas temperaturas es importante beber lo suficiente, al menos dos litros diariamente, para equilibrar la pérdida de líquidos del cuerpo y no sufrir un golpe de calor.

Cuidar la piel después de tomar el sol. Tras la ducha o el baño, para eliminar el salitre, cloro o restos de crema protectora, es necesario aplicar una buena capa de *aftersun* hidratante que no sólo calmará la piel sino ayudará a mantener por más tiempo el bronceado. No se debe olvidar de hidratar también la zona de la cara.

Evitar lámparas bronceadoras y camas bronceadoras. Su uso aumenta el riesgo de padecer cáncer de piel y pueden dañar los ojos si no se usa protección.

Protegerse también en invierno y en la ciudad. Las radiaciones solares son dañinas tanto en invierno como en verano, y no sólo en la playa o en la piscina sino también en la ciudad, por eso es importante utilizar siempre un factor de protección, tanto si se está expuesta al sol como si se está paseando o tomando algo en una terraza.

Además de todos estos consejos, es conveniente consultar al dermatólogo una vez al año, en especial en el caso de personas con fototipos de mayor riesgo o pieles con múltiples lunares o pecas en zonas fotoexpuestas.



SECCIÓN PATROCINADA POR



COCHES AUTÓNOMOS: EL FUTURO HECHO PRESENTE

Las nuevas tecnologías y la conducción han ido siempre de la mano, especialmente en el terreno de la seguridad vial. El siguiente paso es lograr vehículos autónomos capaces de gestionar por sí mismos los obstáculos de la carretera

ANTONIO FAJARDO



BLOOMBERG

En anteriores números mostrábamos algunos de los sistemas de seguridad que equipan hoy en día los vehículos. Tanta tecnología y tanto control por parte de los sistemas de a bordo iban a desembocar, antes o después, en algo que hoy en día ya es una realidad, los coches completamente autónomos.

Para muchos, los coches autónomos son un sueño que esperan con anhelo; para otros la pesadilla que los despojará del placer de la conducción. Sea como fuere los coches autónomos son una realidad, y más pronto que tarde empezarán a ocupar nuestras carreteras.

Carreteras más seguras

La seguridad vial y la seguridad de los conductores es un aspecto muy importante, por lo que la conducción autónoma es un paso lógico dentro de la cadena de aumentar la seguridad y reducir los accidentes. La conducción y la navegación hasta nuestro destino son procesos altamente automatizables, y que poseen una serie de ventajas innegables, así como otros tantos inconvenientes.

Los vehículos autónomos poseen multitud de sensores (láser, radar, GPS, infrarrojos, etc.) que cubren los 360 grados de visión, y que intentan tener el mayor alcance posible. Cuanto más lejos pueda "ver" más se podrá anticipar, lo que repercute en acciones más suaves y más seguras. Pero este no es un trabajo fácil. Los ordenadores del vehículo tienen que reconocer multitud de patrones, objetos y seres vivos en tiempo real, algo que para nosotros es trivial pero que para la tecnología actual no.

Queda mucho por investigar, pero ya se ha logrado que varios vehículos circulen de manera autónoma y segura por California, o a toda velocidad en circuitos demostrando cuan preciso es su control. Como ejemplo del primero tenemos al Toyota Prius de Google, y como ejemplo del segundo al Audi TT o al Audi RS7 de la propia marca germana.

Las ventajas, como comentábamos, son muchas. Se podrá mejorar la eficiencia de los vehículos al circular por las rutas más óptimas (ya sea por menor distancia, menor tiempo, menor congestión, etc.), circulando de manera que las congestiones sean las menores posibles (menor distancia

con los vehículos de alrededor, optimización de carriles, optimización de semáforos, etc.). Además con la tecnología actual los vehículos autónomos pueden recibir información en tiempo real, y pronto podrán compartir información entre ellos y con los sistemas de la ciudad, avisando al instante de posibles problemas u obstáculos en la vía al resto de vehículos cercanos o a servicios de emergencia.

Otra ventaja es que el conductor podrá atender a otras cosas mientras se traslada, o lo que se podría llegar a convertir en taxis autónomos. Los vehículos podrían aparcar por nosotros (algo que ya hacen algunos modelos) mientras nosotros vamos entrando al cine o al teatro, aprovechando mejor el espacio y evitando los temidos “toques” que destrozan los paragolpes. Todo esto ayudará a que los precios de los seguros se rebajen, ya que al no haber fallo humano se evitarían muchas situaciones.

Pero como en todo existen problemas que actualmente están retrasando su legislación, aprobación y uso. Por ejemplo la lluvia, reflejos de charcos en el asfalto, o una puesta de sol ponen en aprietos a algunos de los sensores o algoritmos de reconocimiento de imágenes, lo que puede provocar que no reconozca objetos o, lo que es peor, personas. Otro efecto secundario es una mayor posibilidad de cinetosis (mareos por movimiento) para el “conductor” durante los trayectos. Esto es lo que les ocurre a muchos acompañantes, ya que ellos muchas veces van realizando otras tareas como leer, ver las noticias o charlar girados.

¿Son vehículos seguros?

Claro está, todo esto genera nuevos problemas y dudas. ¿Se puede confiar la vida de personas a sistemas automáticos? En caso de accidente o en los momentos anteriores, ¿cómo debe actuar un sistema autónomo? ¿De quién sería la responsabilidad en un accidente? ¿Si tiene que elegir entre dos males, con cual se quedaría? ¿Cómo debe actuar el seguro en estos casos?

Todos estos temas están siendo tratados de cara a una legislación futura. Además los humanos no confiamos mucho en todo lo que se controle de manera automática por completo y nos gusta la “ilusión de control”, aunque no exista tal. Este es uno de los motivos por los que los vuelos en avión dan miedo mientras que los trayectos por carretera no, aunque sean estadísticamente mucho más peligrosos. Por este motivo y por seguridad y responsabilidad civil están exigiendo que en la posición del



BLOOMBERG

Es ya bastante habitual ver por las carreteras de California al coche autónomo de Google

conductor esté una persona con licencia de conducir en los actuales vehículos autónomos, siendo posible tomar el control del vehículo en cualquier momento.

Quedan muchos pasos por dar antes de ver un vehículo autónomo por Europa (aunque el Toyota Prius de Google se puede ver fácilmente por California) y mucha investigación por realizar, pero más pronto que tarde los tendremos entre nosotros.



Gisela Pulido es una de las deportistas con mayor proyección internacional del país.
REUTERS

APOYO A LOS 'OTROS' HÉROES DE NUESTRO DEPORTE

A pesar de su esfuerzo y de alcanzar muchos éxitos, muchos deportistas se ven obligados a abandonar su carrera por la falta de recursos económicos. El seguro también apuesta por ellos

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Uno de los más grandes deportistas españoles de todos los tiempos, el piragüista gallego David Cal, anunciaba hace pocas semanas su retirada. Su extraordinaria carrera, que le llevó gracias a sus descomunales esfuerzo y talento a convertirse en el deportista de nuestro país con más medallas olímpicas (una presea de oro y cuatro de plata), ha estado por otro lado marcada por una relativamente escasa repercusión mediática y por un también insuficiente apoyo económico por parte de instituciones y patrocinadores en determinados momentos, algo que el propio palista había denunciado en ocasiones.

El de Cangas de Morrazo, pese a sus continuos éxitos deportivos, ha pasado gran parte de su carrera profesional demandando una ayuda a la altura de su elevadísimo nivel que en muchas etapas de su trayectoria no ha tenido, algo que siempre le ha costado pese a que patrocinadores tanto gallegos como nacionales se han decidido a apostar por él a lo largo de su desarrollo profesional.

El de Cal no es un caso aislado, pues otros muchos deportistas de élite en nuestro país (la jugadora de bádmiton Carolina Marín, la kitesurfista Gisela Pulido...) han vivido o viven una situación similar lastrados por la escasa repercusión mediática de sus respectivas modalidades, lo que complica la inversión de los patrocinadores. Por fortuna, la mayoría de ellos suelen encontrar a alguien que apueste por ellos y que les ayude económicamente en su lucha en la élite. Y es que el dinero no es únicamente importante de cara a mantener económicamente a los deportistas, sino también para que puedan contar con los medios profesionales adecuados a su disposición (instalaciones, material deportivo...) de modo que los entrenamientos estén a la altura de su capacidad profesional y les permitan desarrollarse hasta el máximo de sus posibilidades y posteriormente llegar a rendir plenamente cuando llegue la competición oficial.

En el caso particular de las empresas de seguros, más de una ha apostado ya por apoyar a esta clase de deportistas, tan brillantes en su profesión como infravalorados mediática y económicamente, buscando un acuerdo que beneficie a ambas partes: a las primeras para promocionarse sin desembolsar enormes cantidades de dinero -cosa que sí sucedería en el caso de deportes o deportistas más populares- y a los segundos para conseguir recursos económicos que les ayuden en su vida y su profesión y, a consecuencia de ello, mejores resultados deportivos si cabe y un mayor reconocimiento.

La compañía Asisa, por ejemplo, anunciaba hace poco su acuerdo de patrocinio con otro piragüista, Saúl Craviotto, otro de los grandes nombres del

David Cal anunció hace pocas semanas su retirada definitiva del deporte profesional. REUTERS



deporte en nuestro país -campeón olímpico en Pekín 2008 y plata en Londres 2012, y tres veces Campeón del Mundo y de Europa- de cara a la próxima cita olímpica, la de Río. Desde la compañía señalan que ese acuerdo “se enmarca en los principios corporativos” de la misma e indican que una de sus señas de identidad es “un compromiso sólido con el mecenazgo y el patrocinio de multitud de actividades sociales, culturales y deportivas”.

Craviotto y Asisa se benefician mutuamente del convenio alcanzado, como indica la aseguradora. Por una parte, “la vinculación con el deporte, tanto profesional como no profesional, es positiva para cualquier compañía y más para Asisa, dedicada al cuidado de la salud”; para el piragüista, que posee la friolera de 24 medallas internacionales en su haber, el apoyo de esta marca le permite “por un lado, acceder a una atención médica de calidad y, por otro, contar con respaldo económico para entrenar y competir en un año clave para sus aspiraciones olímpicas en Río 2016, con el Campeonato de Europa y el Mundial de piragüismo en juego”.

La empresa de seguros no sólo tiene a Craviotto entre sus patrocinados, aunque este último sea el más popular. Patrocina a “diferentes deportistas, no todos conocidos. Por ejemplo, apoyamos a Borja Etchart, uno de los golfistas profesionales jóvenes con mayor proyección en nuestro país. Igualmente, a través del Club Natación León, respaldamos al nadador Víctor Antoñón, plusmarquista nacional en varias distancias en categorías inferiores. Un tercer ejemplo es el nadador alicantino Jorge Crivillés, que este verano aspira a conseguir la Triple Corona -cruzar a nado el Canal de la Mancha, rodear la isla de Manhattan y atravesar el Canal de Santa Catalina-. En cuanto a conjuntos, apoyan al Equipo Nacional de Natación Sincronizada, “un deporte minoritario pero en el que las nadadoras españolas han obtenido magníficos resultados a nivel internacional en los últimos años”.

En el campo del patrocinio deportivo, Asisa apuesta por esta segunda vía alejada a menudo de deportistas o equipos de mucha fama: “Apoyar a deportistas jóvenes o que practican disciplinas minoritarias forma parte de nuestra responsabilidad corporativa y nos ayuda a difundir los valores que tenemos como compañía. Algunas empresas apuestan por grandes clubes, con mucha repercusión mediática, y otras preferimos centrarnos en otros patrocinios que, además de colaborar a la visibilidad y el reconocimiento de nuestra marca, nos permitan expresar de manera natural nuestro compromiso social con los valores que representa el deporte”. “Esta segunda parte no siempre se consigue a través del patrocinio al deporte profesional y de masas”, consideran desde la compañía de seguros.

EL SEGURO DE CRÉDITO IMPULSA LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

El seguro de crédito permite a las empresas mantener sus líneas de actividad en tiempos de incertidumbre económica y les apoya en sus aventuras exteriores. Al cierre del primer trimestre del ejercicio, este ramo decreció un 6,32 por ciento, pero los seguros de caución crecieron más de un 16 por ciento

V. M. Z.



Uno de los mayores riesgos a los que se enfrenta un empresario en su actividad diaria es el impago. La morosidad comercial ha alcanzado cotas muy elevadas en los años de la crisis, pero muchas empresas —especialmente pymes— han podido mantenerse a flote gracias al seguro de crédito. Estas pólizas protegen a las empresas frente a impagos, garantizando así que puedan continuar con su actividad. El ramo continúa sufriendo el impacto de la contracción económica, pero los expertos del sector asegurador prevén que también se beneficie de la incipiente recuperación económica.

Al cierre del primer trimestre del ejercicio, el ramo del seguro de crédito redujo su volumen de facturación un 6,32 por ciento. Por su parte, los seguros de caución crecen por encima del 16 por ciento en el mismo periodo, según los datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (ICEA).

De acuerdo con la última edición de la Memoria Social del Seguro que publica cada año Unespa, la patronal del sector, el seguro de crédito ha sido una de las palancas que han permitido a las empresas españolas lanzarse a la aventura de la internacionalización.

Acceso a líneas de crédito y financiación

Este ramo del negocio asegurador ha otorgado líneas de

crédito y garantías en operaciones económicas en un total de 97.721 siniestros, lo que supone un aporte económico de 676 millones de euros.

Además, contar con una póliza de seguro de crédito ha constituido en los años de sequía del crédito, una garantía para acceder a financiación de entidades financieras para muchas empresas españolas, explican expertos del sector.

La patronal del seguro va más allá y asegura que la protección que estas pólizas otorgan a profesionales y empresas frente a posibles impagos equivale al 10 por ciento del PIB español. Una cifra considerable.

Además de proteger frente a impagos de proveedores y clientes, las compañías especializadas en seguro de crédito, como Crédito y Caución o Solunion —*joint venture* entre Mapfre y Euler Hermes— o CESCE, compañía pública en proceso de privatización, ofrecen a las empresas un servicio de asesoría en comercio internacional. Gracias a su extenso conocimiento de los mercados internacionales y de sus principales riesgos, las empresas españolas han podido impulsar su internacionalización en los últimos ejercicios.

De acuerdo con las cifras de la asociación que preside Pilar González de Frutos, las ventas a otros países de la Unión Europea (UE) siguen siendo los destinos más habituales de las exportaciones españolas, pero destaca el crecimiento de otros mercados emergentes, como África, destino de más de 1.000 ventas protegidas por un seguro de crédito; y Sudamérica, que duplica esta cifra.



¿QUÉ HUBIESE SIDO DE LAS IDEAS
DE LOUIS LUMIÈRE SIN LA VISIÓN DE
SU HERMANO AUGUSTE?
Y TÚ, ¿NECESITAS UN ASESOR COMO AUGUSTE EN TU EMPRESA?



TUS DERECHOS
NUESTRO COMPROMISO

DAS ABOGADO DE EMPRESA Y TÚ. JUNTOS, IMPARABLES.

La historia nos enseña que los grandes retos se consiguen en equipo. Como los hermanos Lumière que juntos inventaron el cine.

De la misma manera, el seguro **DAS Abogado de Empresa** es el compañero ideal para empresarios y autónomos que quieren contar con un colaborador que les complemente, les acompañe en la toma de decisiones y les ayude a resolver los conflictos legales de su negocio.

The legal protection insurer of **ERGO**

1^o

Sanitas

La compañía especialista en seguros de Salud es la aseguradora que los consumidores perciben como más generosa, con 150,30 puntos en el Índice de Generosidad de Marca (IGM). Sus fortalezas son el valor proyectado de producto (calidad y variedad) y el valor proyectado de marca.

Adeslas

La segunda aseguradora más generosa es Adeslas. La primera compañía de seguros de Salud por volumen de primas obtiene un IGM de 149,04 puntos. Al igual que Sanitas, el valor proyectado de producto de la compañía entre los consumidores es muy elevado, explica el estudio.

2^o3^o

DKV Seguros

Cierra el podio DKV Seguros. La aseguradora de Salud del Grupo ERGO tiene un Índice de Generosidad de Marca (IGM) de 147,56 puntos. Las tres aseguradoras percibidas como más generosas cuentan con una puntuación muy similar entre los consumidores.

Mapfre

Mapfre, con 125,39 puntos, es la compañía que mayor vinculación emocional genera con sus asegurados, gracias a su buen comportamiento en los rasgos de Generosidad de Marca, en línea con los objetivos de su club de fidelización *Te Cuidamos*, explica el Instituto Affinion.

4^o5^o

Asisa

Cierra el *ranking* Asisa, otra compañía especialista en seguros de Salud. En la segunda edición del Estudio de Generosidad de Marca alcanza un IGM de 121,13 puntos. La aseguradora también alcanza buena puntuación en sus valores proyectados de marca y producto.



Sanitas, a la cabeza de las aseguradoras más generosas

Si hay alguna modalidad del negocio asegurador que debe prestar especial atención al cliente es el seguro de Salud. Sanitas, Adeslas, DKV Seguros, Mapfre y Asisa con las cinco compañías más generosas para sus asegurados de Salud, de acuerdo con la segunda edición del Estudio Anual de la Generosidad de Marca elaborado por el Instituto Affinion. El estudio analiza la capacidad de las marcas para generar valor por parte de las empresas a la sociedad, y en qué medida la población percibe y reconoce esta actitud. El *ranking* lo

completan Allianz, Generali, Caser, Catalana Occidente y Aviva. Las compañías percibidas como más generosas según el Índice de Generosidad de Marca (IGM) del Instituto Affinion son Sanitas con 150,30 puntos; Adeslas, con 149,04 puntos; y DKV con 147,56 puntos. El informe destaca que las aseguradoras especialistas en salud son las mejor percibidas por los consumidores. Castilla y León (58,59 puntos) y Galicia (56,70 puntos) son las regiones que mejor perciben a las compañías de seguros en cuanto a generosidad de marca.

'LAPS FOR LIFE 93'

ALLIANZ Y MARC MÁRQUEZ UNEN FUERZAS SOLIDARIAS

La aseguradora ficha al bicampeón del mundo de Moto GP para poner en marcha una serie de proyectos solidarios, el primero con la Fundación Josep Carreras

REDACCIÓN

Allianz Seguros y Marc Márquez se alían para poner en marcha el proyecto social *Laps for Life 93*, una iniciativa que busca contribuir de forma positiva a la sociedad y al entorno a través de acciones de carácter solidario.

Sus objetivos son promover actitudes responsables,

fomentar la excelencia e impulsar el compromiso social entre jóvenes y adultos a través de proyectos solidarios para crear una sociedad mejor. "*Laps for Life 93* nace con vocación internacional y pretende llegar a millones de personas", explica la compañía, "se basa en la proyección de Marc para impulsar la participación de los ciudadanos, y su colaboración es la esencia misma de los proyectos de *Laps for Life 93*".

Durante la presentación, Iván de la Sota, consejero delegado de Allianz Seguros, destacó que "el compromiso de Allianz de actuar como una empresa socialmente responsable nace de la propia naturaleza de



EE

la actividad aseguradora, ya que la protección de las personas y su bienestar es la razón de ser de nuestra compañía". Por su parte, Marc Márquez señaló que "el valor de formar parte del proyecto *Laps for Life 93*, que tiene el objetivo de promover acciones con beneficios sociales. Estoy seguro de que juntos podremos conseguir mucho".

Laps for Life 93 desarrollará iniciativas solidarias en varios campos: salud, seguridad vial o el fomento de una vida saludable. El primero de estos proyectos apoyará a la Fundación Internacional Josep Carreras en su lucha contra la leucemia y otras enfermedades hemopáticas.



EE

PATROCINIO SOLIDARIO

SANTALUCÍA, CON LA 101 KM DE RONDA

La aseguradora patrocina la carrera organizada por la Legión Española que reúne a más de 25.000 personas

REDACCIÓN

Santalucía, compañía especializada en protección familiar, ha sido una de las entidades encargadas de patrocinar la XVIII Edición de la Carrera 101 kilómetros de Ronda. La prueba comenzó el sábado 9 de mayo y finalizó 24 horas después, el domingo 10 de mayo.

Esta desafiante prueba deportiva la organiza desde 1995 la Legión Española en la localidad malagueña y consigue reunir a más de 25.000 personas. Se trata de una de las carreras más esperadas por su versatilidad, ya que permite a los

participantes realizarla en tres modalidades diferentes: ciclista, marcha o duatlón en un máximo de 24 horas.

Este año, además, la prueba ha contado con la participación de empleados de la compañía aseguradora, que se ha comprometido a donar un kilo de comida por cada kilómetro que terminen.

Con este patrocinio, Santalucía explica que "da soporte a una carrera que nació como parte de los actos que conmemoraron el 75 Aniversario de la Fundación de La Legión, además de promover valores deportivos y estar cerca de los deportistas que encarnan el espíritu de lucha y la superación, en línea con la misión y estrategia de la compañía".

También apoya la cultura

La compañía que dirige Andrés Romero también ha patrocinado recientemente la retransmisión al aire libre de la ópera *La Traviata* en la madrileña Plaza de Oriente. El acto formó parte de la Semana de la Ópera del Teatro Real, que coincidió con las Jornadas Europeas de la Ópera.

APUESTA POR EL TALENTO

REPARALIA TAMBIÉN LUCHA CONTRA EL PARO JUVENIL

La compañía apoya el Proyecto Coach de la Fundación Exit para evitar el fracaso escolar e impulsar la empleabilidad de los jóvenes menos favorecidos

REDACCIÓN

La tasa de paro juvenil en España es del 67,28 por ciento para jóvenes entre 16 y 19 años, y el índice de fracaso escolar, que llega al 23,5 por ciento, dobla el de la Unión Europea. En este contexto, el Proyecto Coach de la Fundación Exit ha finalizado su 16ª Edición en Madrid. En ella han participado 116 voluntarios corporativos de varias empresas, entre ellas, Reparalia, y 102 jóvenes procedentes de 14 entidades sociales y educativas. Todos ellos se reunieron en la sesión de evaluación de la edición, patrocinada por la Fundación Banco Sabadell, el 16 de abril.

El Proyecto Coach es una iniciativa de voluntariado corporativo dirigida a empresas socialmente responsables que busca mejorar la integración laboral de jóvenes en riesgo de

exclusión social y fracaso escolar trabajando en su orientación y motivación a través de un primer contacto con la empresa para que estos jóvenes continúen su formación y mejoren sus posibilidades de empleabilidad.

Por un lado, participan jóvenes, de entre 16 y 19 años que proceden de una experiencia de fracaso escolar y carecen de referentes del mundo empresarial en su familia o en su entorno que les orienten hacia la ocupación y les transmitan cómo funciona el mundo laboral. Por el otro, colaboran empresas que quieren involucrar a su personal en una acción solidaria. La Fundación Exit forma a los voluntarios en *coaching* y *mentoring* para acompañar durante dos meses a los jóvenes en un recorrido dentro de la empresa.



EE

FUNDACIÓN AXA

LA EXPOSICIÓN 'SALVAJES' VIAJA HASTA VALENCIA

Valencia acoge hasta el próximo 6 de junio esta exposición de fotografía de Steve Bloom que refleja el hábitat natural de los animales más espectaculares del planeta

REDACCIÓN

Los Jardines de Viveros de Valencia se llenarán de inquietantes tigres siberianos, poderosos elefantes africanos, elegantes cebras, chimpancés de mirada tierna, cóndores salvajes, pingüinos, osos polares... y otros muchos animales que pasearán junto con los miles de valencianos y visitantes que disfrutaron del popular parque de la ciudad del

Turia. Las fotografías de Steve Bloom, uno de los fotógrafos internacionales que mejor han sabido retratar el mundo animal en su entorno natural son las protagonistas de *Salvajes*, la exposición patrocinada por Fundación AXA que podrá visitarse en Valencia hasta el próximo 6 de junio.

Comisariada por el naturalista Joaquín Araujo, *Salvajes* reúne sesenta y cinco de las mejores imágenes del artista. Esta muestra al aire libre permite hacer un viaje entre fotografías de gran formato que acercan a los visitantes a la biodiversidad del planeta, desde la selva de Borneo a los ríos helados



EE

de la Antártida, pasando por la sabana africana. Steve Bloom ha recorrido el mundo llegando hasta los lugares más remotos para capturar esos instantes fugaces en los que las fronteras entre la especie animal y la humana se difuminan. En esta exposición puede encontrarse pasión, ternura, emoción y humor en el mundo animal, según la mirada antropomórfica de Bloom. Cada imagen invita a la reflexión y a un compromiso con la preservación de las especies. Araujo recuerda que la exposición es también una llamada de atención sobre la importancia de cuidar el entorno natural de las especies.

SEGUROS DE AHORRO: MÁS VALE PREVENIR QUE CURAR

Analizamos los últimos productos de ahorro e inversión lanzados por Mutua Madrileña y Plus Ultra Seguros, cuya principal característica es la flexibilidad y la garantía del capital invertido por los ahorradores

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Más vale prevenir que curar”, reza uno de los miles de refranes de nuestro rico idioma. Una afirmación que cobra más sentido que nunca en los inciertos tiempos que corren, especialmente en el ámbito económico. El complicado momento que vive nuestra sociedad y la incertidumbre y los problemas que genera a los ciudadanos esta situación hacen que sea un momento propicio para la contratación de seguros de ahorro. Muchas personas quieren curarse en salud y tratar de administrar su capital de la mejor manera posible, y las aseguradoras se han sabido mover para trabajar en la elaboración de estos seguros y ofrecérselos a sus clientes. Veamos algunos ejemplos.

Plus Ultra Seguros presenta *Vida Horizonte Plus*, un nuevo producto diseñado para adaptarse a las necesidades de ahorro de cada cliente. La flexibilidad es la característica que mejor define a este seguro de ahorro, que permite al usuario establecer la forma que desee para realizar sus aportaciones, pudiendo modificar en cualquier momento la cuantía así como la periodicidad de pago de las mismas. Asimismo, ofrece la posibilidad de paralizar y reanudar el pago de las primas en el momento que se considere oportuno.

Con una duración mínima de cinco años, *Vida Horizonte Plus* ofrece un tipo de interés anual garantizado de forma trimestral, que se fija en un 3 por ciento hasta junio, y con un capital adicional en caso de fallecimiento.

Juan Jesús Domínguez, subdirector general Vida de Plus



Ultra Seguros, considera que para su compañía es positivo saber adaptarse a los tiempos actuales y las necesidades de los clientes: “Hoy en día buscan tener el control sobre sus ahorros y contar con la tranquilidad de disponer de su dinero en cualquier momento, sin renunciar a la rentabilidad. Por eso Vida Horizonte Plus se ha creado desde la perspectiva del cliente, con el compromiso de dar respuesta a las necesidades de ahorro actuales y futuras.”

Otra compañía española, Mutua Madrileña, acaba por su parte de lanzar al mercado el seguro de ahorro llamado *Plan Ahorro Plus*. El producto garantiza el cien por cien del capital invertido y ofrece una rentabilidad fija neta del uno por ciento, revisable trimestralmente, que los inversores conocerán por adelantado en cada periodo. Gracias a su flexibilidad, el seguro capturará las potenciales subidas de los tipos de interés.

Como destaca la propia compañía, este producto se presenta como una alternativa a los depósitos bancarios, que en la actualidad ofrecen un tipo de interés medio del 0,49 por ciento para plazos de un año, según datos del Banco de España. La fiscalidad del mismo, cuyos intereses no tributan hasta que efectivamente se realiza el reembolso de los mismos, es otra de sus características destacadas.

Plan Ahorro Plus se puede suscribir con una inversión mínima de 5.000 euros y permite hacer aportaciones extraordinarias por una cuantía mínima de 2.500. El producto no tiene plazo de vencimiento y goza de total liquidez. El cliente decide cómo y cuándo quiere hacer sus aportaciones. Como indican desde Mutua Madrileña, la rentabilidad bruta del plan para este trimestre está fijada en el 1,50 por ciento y la comisión es del 0,50 por ciento anual, entre las más competitivas del mercado.

La inversión recomendada es a más de un año. Durante el primero, el seguro permite hacer reembolsos en cualquier momento, en cuyo caso los ahorradores recibirán íntegramente su capital, pero sin los intereses generados por sus aportaciones. Incluye también una cobertura en caso de fallecimiento. Mutua indica que este producto va dirigido a inversores de perfil de riesgo muy conservador, que buscan seguridad y garantías para su ahorro.

MÁS RIESGO PARA COMBATIR LOS BAJOS TIPOS DE INTERÉS

Los bajos tipos de interés imponen un nuevo escenario para los seguros de vida ahorro. Las compañías españolas vuelven a apostar por los 'unit linked' porque garantizar una rentabilidad atractiva es casi misión imposible

VIRGINIA M. ZAMARREÑO



Los 'tipos bajo cero' impuestos por la política monetaria impulsada por Mario Draghi al frente del Banco Central Europeo (BCE) es un arma de doble filo. Por un lado, consumidores y empresas respiran tranquilos al ver cómo los intereses de sus deudas y préstamos se relajan y se puede, al fin, volver a obtener financiación de las entidades a un precio razonable.

Por otro lado, es una situación que afecta en gran medida a aquellas compañías de seguros que comercializan seguros de ahorro e inversión, sobre todo a aquellas que garantizan una rentabilidad mínima a sus asegurados.

En años anteriores, cuando la deuda de los países de sur de Europa estaba en máximos históricos, no era complicado ver promociones de planes de ahorro y PPAS que garantizaban hasta un 5 por ciento anual. Ahora, con los tipos casi a cero y las emisiones de deuda en unos precios más estables, alcanzar esas rentabilidades requiere un esfuerzo inversor y asumir unos riesgos por encima de los permitidos en un sector tan conservador como el del seguro.

Esta situación es más preocupante en los países del norte de Europa. Recientemente la EIOPA, el organismo encargado de supervisar el mercado asegurador europeo lanzó un informe advirtiendo de que las compañías de seguros de vida alemanas podrían perder hasta un 21 por ciento de sus fondos propios para poder hacer frente a los compromisos adquiridos con sus asegurados en este ámbito.

En España, el sector está tranquilo. Y protegido. Gracias al denominado 'macheo' de los compromisos de pago futuros. Esta práctica, impulsada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGS) desde hace cerca de quince años —y que ha sido poco entendida y considerada por las instituciones europeas durante la negociación de Solvencia II— va a ser la tabla que permitirá a las compañías españolas salir a flote en este mar de tipos de interés tan bajos.

La DGS obliga a las compañías a realizar una especie de provisión con la misma duración e importe de los compromisos adquiridos con los asegurados para poder garantizar los pagos futuros sin mermar su solvencia.

“Con este escenario macroeconómico en el que nos movemos, la bonanza de la que

gozaban los tradicionales seguros de ahorro con interés garantizado y prestación definida parece que pasa por su época más baja y es de vital importancia saber adaptarse a los cambios del mercado”, señala Ángel Martín Robles, director de área de seguros personales de Santalucía, quien añade que “la estrategia a seguir pasa por redirigir la oferta de productos de ahorro hacia otros productos de aportación definida donde no se tiende a garantizar la prestación y es el cliente el que asume parte del riesgo de la inversión, permitiéndole, según la ponderación del riesgo, obtener mayores rentabilidades”.

Los bajos tipos de interés obligan a las aseguradoras a definir su estrategia en el ramo Vida

¿Adiós a los garantizados?

Los contratos actualmente en vigor están protegidos y garantizados, pero ¿qué pasará a partir de ahora? Los bajos tipos de interés impondrán una nueva estrategia a las compañías de vida, que vuelven a mirar con buenos ojos a instrumentos financieros en los que el tomador —el titular del seguro— asume una parte del riesgo, los unit linked o los productos estructurados.

Luis Sáez de Jáuregui, director de particulares de AXA España, explica que “AXA lleva más de dos años preparándose para una situación de tipos de interés bajos, por lo que paulatinamente ha ido introduciendo productos con mayor exposición a renta variable, y que permiten una diversificación de la inversión de nuestros clientes. Gracias a esto contamos también ya con productos que permitan aprovechar el buen momento de la renta variable diversificados”.

Asesoramiento especializado

En este escenario, ¿qué opciones son las mejores para los ahorradores?



Fuentes de Allianz Seguros señalan que “no hay opciones mejores o peores. Cada persona debe evaluar su propia situación y escoger aquellos productos que mejor se adaptan a sus necesidades”. Lo que sí destaca la compañía que dirige Iván de la Sota es contar con asesoramiento profesional.

En esto coincide el director de área de seguros personales de Santalucía, “es importante que los asegurados dispongan de un asesoramiento personalizado que les permita canalizar su ahorro hacia aquellos productos que más se ajusten a su perfil inversor, edad y circunstancias o intereses”.

Y es que el abanico de posibilidades que ofrece el sector asegurador es muy amplio, “desde productos en los que el cliente asume el riesgo de la inversión con atractivas rentabilidades, productos de interés garantizado que ofrecen pocos o escasos beneficios a cambio de no asumir riesgos, hasta productos que combinan ambas tipologías (una parte con un interés garantizado y otra parte variable condicionado a determinados índices o valores subyacentes)”, recuerda Martín.

La mayor parte de las compañías que comercializan seguros de vida ahorro están apostando por los mediadores para impulsar el desarrollo de este ramo del negocio asegurador. Por su parte, los mediadores de seguros, a través de los Colegios Profesionales o de las diferentes asociaciones a las que pueden unirse, están impulsando su formación en este ámbito.

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, órgano que reúne a todos los Colegios de mediadores de seguros españoles, ha puesto en marcha el proyecto +Salud +Vida para impulsar el asesoramiento especializado en estos dos ramos, que el Plan Estratégico de la Mediación identifica como dos de los que más potencial de desarrollo tienen para los mediadores. El programa, desarrollado a través del Centro de Negocios del Seguro del Consejo General incluye un programa de formación (Curso de Experto) desarrollado junto a la Universidad CEU San Pablo para que estos profesionales puedan asesorar de manera adecuada a sus clientes.

Precisamente, el próximo 1 de junio tiene lugar en Málaga la segunda edición de la Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguros de Vida (CMMSV) en la que se analizarán las buenas prácticas de otros distribuidores de seguros de vida, tanto ahorro como riesgo.

Ventajas fiscales

Parte importante de ese asesoramiento experto es el tratamiento fiscal de los productos de ahorro, y más ahora, en plena campaña de la declaración de la Renta 2014. Tal y como explica Sáenz de Jáuregui, “los aspectos fiscales



ISTOCK

Las compañías apuestan por los mediadores para los productos de ahorro e inversión

deberían ser siempre una pieza clave dentro de una decisión económica”.

Fuentes de Mutua Madrileña explican que cada modalidad de seguro de ahorro presenta una fiscalidad diferente por lo que lo más aconsejable es contar con asesoramiento profesional que ayude al inversor a analizar las opciones más adecuadas, según sus características. “Dentro del abanico de seguros de ahorro, los PPA (planes de previsión asegurados) son los instrumentos con mayor desgravación fiscal por las aportaciones realizadas -teniendo en cuenta los límites establecidos legalmente en función de la edad del partícipe-“, señalan.

Pero advierten de que no todo debe ser la ventaja fiscal. “La fiscalidad es un elemento más que debe formar parte siempre del análisis de un inversor que está buscando un producto para maximizar su ahorro”, pero hay otros aspectos a tener en cuenta, como sus necesidades de liquidez o su horizonte temporal, entre otras variables, por eso el sector asegurador insiste en “la necesidad de contar con la ayuda de un profesional a la hora de hacer una planificación global del ahorro”.

Preséntanos
a tus amigos y
consigue...

3 MESES
gratis
para tí y tu amigo
EL PRIMER AÑO



*oferta válida para pólizas contratadas entre el 1 de abril y el 31 de julio de 2015
con cobertura de pérdida total y con contratación mínima de 1 año.

902 100 566

METROMar

Seguros en la mar



ISTOCK

CASAS INTELIGENTES, MÁS CÓMODAS Y SEGURAS

La casa domótica y el 'Internet de las cosas' hacen del hogar un espacio confortable, eficiente y seguro. Una casa a medida de cada uno. La tecnología lo conecta todo y también ayuda al seguro

CARMEN LANCHO

Para tener una definición de lo que es la domótica hay que buscarla entre los profesionales del sector. CEDOM, la Asociación Española de Domótica e Inmótica, la describe como "el conjunto de tecnologías aplicadas al control y automatización inteligente de la vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, que aporta seguridad y confort, y comunicación entre el usuario y el sistema".

Por ello, la Domótica tiene en sí una gran complejidad oculta, ya que lo que el usuario percibe es una vida más cómoda, segura, intuitiva y simplificada. La casa domótica se compone de un sistema que recoge información que capta a través de unos sensores, procesa dicha información y emite órdenes. Por ejemplo gestionar los electrodomésticos, controlar los sistemas de seguridad o la climatización. Además, el sistema puede conectarse con redes de comunicación, tal y como explica CEDOM.

Lo que antes se consideraba un equipamiento destinado a un público reducido, ahora es un servicio accesible. El sector ha evolucionado y en la actualidad aporta soluciones que se adaptan a todo tipo de casas (y de presupuestos).

Se podría decir que es la casa inteligente, que camina junto a la gran evolución de la tecnología y las comunicaciones, el Internet de las Cosas, también llamado IoT (en inglés).

Interconexión 360

El IoT está muy de moda, y se refiere a la conexión de todo con Internet. Que Internet llegue a todas las cosas y estas a su vez estén conectadas entre sí. Por ejemplo, conectar el pc, la tablet, el smartphone, la smart tv y el montón de wearables que ya existen.

Recientemente Amazon presentaba su última idea en el mercado norteamericano: el "dash button". La gran tienda online está probando esta nueva forma de comprar. "Dash button" es en realidad un pequeño dispositivo asociado a un producto concreto. Este dispositivo (un botón) se puede colocar en cualquier sitio, parecido a un imán de la nevera. Cuando el cliente ve que necesita comprar ese producto, presiona el botón y este lanza una orden a Amazon con ese pedido.

Amazon ya conoce los hábitos de compra del cliente: unidades que suele comprar y tarjeta con la que se paga. Permitirá el control de los pedidos a través del smartphone del cliente gracias a una App diseñada a tal efecto. Además ha incluido más de 250 referencias con productos cotidianos del hogar

y las marcas más solicitadas.

La domótica y el Internet de las cosas tienen la misma base de interconexión con las personas a través de distintos dispositivos. Pero, aunque están muy relacionados, no son exactamente lo mismo.

Ayuda a los seguros

Y tanta tecnología, conectividad, dispositivos y sistemas pueden resultar ser una reocupación. ¿Es posible? Todo lo contrario. Para las compañías de seguros este tipo de casas inteligentes supone un as en la manga. ¿Por qué? Pues, según Carlos Moreno, director de producto de Diversos de Liberty Seguros, los riesgos en aquellas viviendas que tienen altos niveles de tecnología y domótica poseen “mayores niveles de protección y de aviso a centrales de seguridad y a propietarios”.

Estos sistemas avisan a las fuerzas de seguridad en caso de robos o atienden con mayor rapidez accidentes por roturas de tuberías, olvidos de cierres de llaves, etc. Luis Sáez de Jáuregui, director de Particulares y Profesionales de AXA España, añade que tanto la tecnología como la domótica se interrelacionan con el seguro desde hace ya muchos años, y afectan de manera positiva a “la valoración del riesgo y la fijación de la prima”. Sin embargo, la reparación o reconstrucción de una vivienda con alto nivel tecnológico puede ser superior, señala Carlos Moreno.

El desarrollo de la tecnología, supone también un estímulo para la evolución en los seguros de hogar, en los servicios y coberturas que ofrecen. Para los responsables de éste área de Mapfre, “supone un reto dar respuesta a estas nuevas necesidades y además, una gran oportunidad para seguir innovando”. Destacan que la creación de nuevas necesidades vinculadas a la vivienda “ayuda a generar coberturas novedosas que deben dar respuesta a las necesidades de clientes que tienen este tipo de viviendas”.

Por eso en Mapfre creen que las necesidades generadas por la domótica son ya una realidad que aumentará con los años. Y, en poco tiempo, adquirirá un mayor protagonismo al que habrá que atender correctamente desde el sector.

Asistencia en el hogar

Según Luis Sáez de Jáuregui, de AXA España, la oferta de nuevas pólizas se adapta a la domótica, diseñando servicios asociados a la existencia de los nuevos dispositivos tecnológicos de bajo coste y fáciles de instalar, y diseñando coberturas de protección de las propias instalaciones.

Debido al alto grado tecnológico de este tipo de casas, una de las grandes



ISTOCK

La domótica y la tecnología en la vivienda ayudan a ajustar mejor la prima del seguro

necesidades que tienen es la asistencia en el hogar, que debe ser más sofisticada. Pedro Artús, director general técnico de Generali, subraya la conveniencia de contar con coberturas como la asistencia remota o a domicilio, que permiten al cliente consultar y solucionar incidencias de cualquier equipo informático o dispositivos tecnológicos domésticos.

Carlos Moreno, de Liberty Seguros, recomienda a los propietarios de estas casas contar con un contrato de mantenimiento para evitar averías. Y pone un ejemplo, a diferencia de las pólizas de hogares “analógicos” la asistencia al hogar contempla el caso de no tener acceso por algún fallo en los servicios y no solo por pérdida de llaves como en las viviendas tradicionales.

El presente es el punto de partida hacia el futuro. Y el futuro va encaminado a un aumento obvio en el desarrollo tecnológico. La domótica y la tecnología, parecen equipamientos sofisticados. Sin embargo, la seguridad y confort que ofrecen hacen que cada vez más su desarrollo beneficie a un mayor número de hogares.



Los Pias crecen un 33% en el primer trimestre del año

Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS) cierran el primer trimestre del ejercicio con un crecimiento de más del 33 por ciento, de acuerdo con los datos de Investigación Cooperativa entre entidades Aseguradoras (ICEA). En los tres primeros meses del año, estos productos de ahorro a lgestionan ahorro por 6.870 millones de euros y tienen 1,3 millones de asegurados.



480 empleados de Liberty colaboran como voluntarios

El Club de Voluntariado del Grupo Liberty Seguros ha organizado el programa de voluntariado corporativo *Serve with Liberty*. En su cuarta edición en España han participado 480 empleados que han realizado actividades orientadas a los tres ejes a los que la compañía dirige su responsabilidad social corporativa: el medio ambiente, la discapacidad y la seguridad vial.



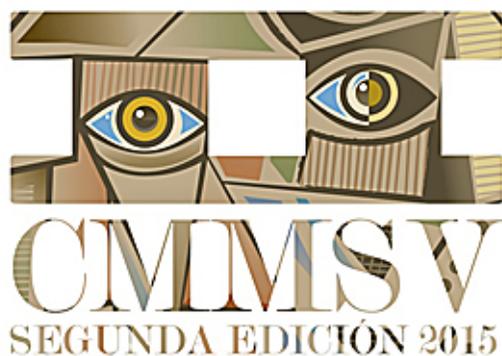
Asisa patrocina '150 años de caricaturas médicas'

Asisa ha colaborado con la edición del libro *150 años de caricaturas médicas en España* de la Real Academia Nacional de Medicina (RANM) y patrocina la exposición de las principales obras que retratan a galenos tan ilustres como Santiago Ramón y Cajal, Gregorio Marañón o Carlos Jiménez Díaz. La muestra podrá visitarse hasta el próximo 17 de julio en la sede de la Academia en Madrid.



Caser Residencial apoya a los participantes de 'Spainskills'

Caser Residencial ha participado por tercer año consecutivo en *Spainskills*, el Campeonato Nacional de Formación Profesional. La división de la compañía aseguradora ha respaldado la destreza de cuidados sociosanitarios. Además, en esta edición Caser Residencial ha colaborado en la elaboración de pruebas, como parte del jurado y en la entrega de premios.



El seguro de vida y la mediación protagonizan la CMMSV 2015

La Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguros de Vida (CMMSV) celebra su segunda edición en Málaga el 1 de junio. La jornada analizará las oportunidades que ofrece el ramo para los mediadores de seguros y se centrará en el modelo de negocio de los bancaseguros en el ramo y cómo deben estructurarse las corredurías para la comercialización de estos seguros.



Seguros RGA recibe la visita solidaria de su equipo ciclista

El equipo ciclista Caja Rural-Seguros RGA aprovechó su participación en la Vuelta a Madrid para visitar las instalaciones de la aseguradora que lo patrocina. La visita también tuvo un carácter solidario, ya que se celebró una sesión más de la Bicicleta Solidaria, con la que ya han conseguido donar más de 1,2 toneladas de comida a los Bancos de Alimentos en lo que va de 2015.



Néctar incluye los test genéticos infantiles entre sus coberturas

Néctar Seguros de Salud trae a España, los test genéticos para niños. Estos test ayudan a conocer el perfil genético de los niños y facilitan a los padres la toma de decisiones sobre su bienestar y futuro. La compañía ha lanzado una promoción con la que todas las familias que contraten un seguro de salud con la compañía podrán disfrutar de un test genético sin coste para sus hijos.



Rastreator incorpora los seguros de alquiler a su comparador

Rastreator.com ha lanzado un nuevo servicio para comparar seguros de impago de alquiler para viviendas, locales y oficinas. Estas pólizas son cada vez más populares y ya superan al aval bancario. Según datos del Observatorio Español del Seguro de Alquiler (OESA), su contratación se ha multiplicado por 2,5 en 2014 y uno de cada cuatro alquileres en España cuenta con uno.



AXA asesorará a los pilotos del Sepla y a sus familiares

AXA asesorará a los miembros y familiares del Sindicato Español de Pilotos de Líneas Aéreas (SEPLA). La compañía y el sindicato han llegado a un acuerdo para ofrecer asesoramiento financiero, patrimonial y personal a los más de 6.000 pilotos afiliados y a sus familiares, además de beneficiarse de ventajosas condiciones en la contratación de los productos de la compañía.



Europ Assistance analiza el futuro de la asistencia

Europ Assistance ha organizado la Jornada de reflexión de las empresas de auxilio en carretera, a la que asistieron más de una treintena de compañías y expertos de este sector, en la que se abordó la transformación de los gremios de auxilio en carretera y las posibilidades que ofrece la revolución digital, así como los nuevos productos o servicios que demanda el mercado en la actualidad.



Generali logra crecer un 8% en primas de autos hasta marzo

Generali ha cerrado el primer trimestre del año con un crecimiento en el ramo de automóviles del 8 por ciento, según señaló Santiago Villa, consejero delegado del grupo asegurador en España durante la presentación de las cuentas de 2014. Generali registró un beneficio de 230 millones de euros, un 15,4 por ciento más, al que calificó como "el mejor de nuestra historia".



Santalucía entra en el negocio de la gestión de activos

Santalucía entra en la gestión de fondos de inversión tras la adquisición de una participación mayoritaria de Alpha Plus (SGIIC). La operación está aún pendiente de la aprobación de la CNMV, pero permite a la compañía incorporar una gestora con un volumen de activos gestionados de 160 millones de euros en fondos de inversión, pensiones, mandatos de gestión y SICAV.

LA SIEMBRA: LAS LISTAS DE CONTACTOS Y CÓMO RELACIONARSE CON ELLOS

A la hora de hacer 'networking' una de las claves es contar con una buena red de contactos. En este capítulo, Antonio Domingo explica cómo crear una lista de contactos y cómo interactuar con ellos para que nuestras relaciones personales ayuden a impulsar nuestros proyectos profesionales

En el anterior artículo de esta guía estuvimos viendo que es un plan de *networking* a cinco años y las verdaderas utilidades de realizarlo para alcanzar nuestros objetivos en mucho menos tiempo.

En este vamos a hablar de lo importante que es tener una buena lista de contactos actualizada y viva. La lista de contactos es la materia prima de nuestra vida, es con lo que construiremos caminos hacia todo lo que pretendamos ya sea personal, profesional o espiritualmente, ya que somos seres relacionales y necesitamos interactuar con otros para todo aquello que hagamos.

A menudo nos encontramos con personas que dicen no conocer a nadie, que apenas se relacionan y que son conscientes de ello, pero cuando nos ponemos a hacer ejercicios con ellos, comprobamos que no es cierto, que conocen cientos, pero que su mente no lo recordaba porque no los tienen estructurados, ya que nadie les ha enseñado a hacerlo ni su utilidad. Los estudios dicen que cada profesional tiene una media de 1.500 contactos, y por experiencia sabemos no solo que es cierto, sino que casi siempre superior.

Por el contrario, también aparecen de vez en cuando los que dicen tener muchos contactos, que presumen de conocer a mucha gente y cuando hablamos con ellos es cierto, conocen muchos nombres e incluso el cargo y la empresa en la que trabajan, y eso es bueno, pero no es suficiente, porque cuando



ISTOCK

les preguntamos sobre sus familias, si tienen pareja, el nombre de sus hijos, sus aficiones, anteriores trabajos, proyectos personales, donde estudiaron... apenas pueden decirnos un par de datos de algunos de ellos, e insisto, solo de algunos.

Es muy importante crear esa lista, y aquí no estamos hablando de *followers* en Twitter, "amigos" en Facebook, o similares, de esos hablaremos en el próximo capítulo de esta guía, ahora nos referimos a personas que conocemos físicamente, a las que hemos escuchado su voz, que hemos estrechado su mano o nos hemos tomado un café con ellas.

Con el crecimiento de internet y el auge de las redes sociales parece que lo único importante es lo digital, pero no, no podemos olvidar que eso es un añadido, muy útil, pero solo complementario, es solo una herramienta para lo real, que es conocerse personalmente.

Esa lista de contactos deberíamos tenerla todos por escrito (en agenda o en digital, pero escrita, ya sea en Evernote, en Gmail o en Outlook, pero hecha), clasificada por categorías, y en donde ir añadiendo todos los datos relevantes que vamos conociendo de cada uno a lo largo del tiempo, principalmente lo que hemos mencionado en el párrafo anterior, y podríamos añadir: cosas que le interesan, deportes que practican, fechas de cumpleaños, nombres de hijos y pareja, enfermedades importantes, etc., pero no solo eso, sino la fecha de cuando hablamos con ellos y el motivo por el que lo hacemos, y si en su ficha no aparece nada, es el mejor momento para buscar la ocasión para hacerlo, tomarnos un café con ellos y empezar a conocerles mejor.

Ya hablaremos más adelante de cómo relacionarnos en los eventos, no se me había olvidado, pero eso necesita un capítulo entero. Mientras tanto, practica *networking* a diario, que es el deporte más saludable para vuestros proyectos.

ANTONIO DOMINGO

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

*"Mi nieta es la más guapa. Igual que su empresa,
porque ahora han cambiado su imagen."*

Pilar, 84 años, abuela de Alicia López. Gerente de Red - Sucursal Toledo - Reale Seguros.



Si nuestras abuelas están orgullosas de que seamos un grupo internacional, nosotros también podemos estarlo.

Porque Reale Seguros ha cambiado su imagen y forma parte de Reale Group.

Un grupo internacional con más de 3.000 empleados y 1.000 oficinas, más sólido y solvente, que nos hace sentir orgullosos de seguir acercando los seguros a la realidad de tu día a día.



PERÚ: UN PAÍS CON **MUCHO MÁS** **QUE MACHU PICCHU**

Además de las impresionantes ruinas incas, Perú esconde una amalgama de paisajes, rincones, gastronomía y sensaciones únicas que le invitamos a descubrir. Situado entre el Océano Pacífico y la Cordillera de los Andes, el país cuenta también con maravillas naturales como el lago Titicaca

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Uno de los lugares míticos del planeta, las fabulosas ruinas incas de Machu Picchu, se ha convertido en el símbolo de Perú en el mundo. Pero, sin dejar de lado la maravilla que encierra la leyenda del lugar, su extraordinaria riqueza histórica y arquitectónica y la sobrecogedora belleza natural de su entorno, hay que dejar claro que este extenso estado americano situado entre el Océano Pacífico y los Andes encierra muchos más atractivos. Vamos a descubrirlos. Perú es un heterogéneo país con mil millones de alicientes que destaca por su variedad: desde playa (más de 3.000 kilómetros de costa) hasta montaña (la Cordillera de los Andes lo atraviesa de norte a

sur y el territorio cuenta con decenas de cotas superiores a los 6.000 metros), pasando por un inmenso desierto, una gran zona de selva (al noreste, por la que pasa el Amazonas), lagos como el mítico Titicaca -compartido con Bolivia-... En suma, una amalgama de paisajes y climas diversos.

Para qué vamos a hablar de la fuerza de la historia en Perú, uno de los países de América con una mayor riqueza arquitectónica. Cientos de civilizaciones, más allá de los incas, han dejado un inmenso y variado legado cultural allí, amén de la fuerte impronta de los conquistadores españoles, que convive en una curiosa armonía con la amplia herencia indígena en una nación con tres lenguas oficiales: castellano, quechua y aymara.

Otro aspecto a tener en cuenta es su buena gastronomía, una de las más destacadas y sabrosas de su continente. Más allá del popular pollo a la brasa destaca el plato nacional, el ceviche, u otros cientos de comidas típicas como los rocotos (pimientos) rellenos, el lomo saltado, las papas a la huancaína, el cuy al horno o la llama o alpaca a la brasa.

No se puede dejar de lado otra de las grandes bazas del estado andino: su gente. Amables, acogedores, cálidos, educados. Es fácil la integración en un lugar en el que se trata habitualmente muy bien al visitante, aunque no se puede obviar la realidad de que más de uno y más de dos locales ven a los europeos como billetes con patas a los que sacar los cuartos. Con un poco de prudencia, carácter y sentido común evitaremos ser víctimas de timos en un país en el que el regateo es una costumbre. Por fortuna, en líneas generales Perú es barato.

En cuanto a las visitas turísticas, es muy difícil elegir dada la cantidad y variedad de lugares de interés, pero no podemos olvidarnos del precioso y elevado lago Titicaca y sus fabulosas islas; las misteriosas líneas de Nasca; el esplendor colonial de Cusco o Arequipa; la incesante vida de la que presume Lima; las ruinas de Chan Chan; la reserva marina de las Islas Ballestas; la frondosidad y naturaleza desbordantes de la región amazónica; las playas del norte; los impresionantes paisajes andinos... En Perú hay mucho que ver y mucho que disfrutar. Es sólo cuestión de descubrir que sí, que Machu Picchu es Perú, pero también que Perú es muchísimo más que Machu Picchu.

Auto
Hogar
Viaje
Salud

**Líderes
en Asistencia
en España**

AXA Assistance España. Datos 2014

- Más de **900** empleados
- **24** horas / **365** días
- **1.300.000** casos gestionados
- **129M€** en facturación

MODA Y SALUD OCULAR: 'SÓLO PARA TUS OJOS'

Jornadas más largas de terraceo o playa. El sol comienza a castigar y el aire libre pide paso. Ahora toca cuidar los ojos. Moda y salud se juntan en uno de los complementos imprescindibles del buen tiempo

CARMEN LANCHO

Las gafas de sol son imprescindibles para protegerse durante largas jornadas al aire libre, disfrutando del buen tiempo. Salir a la calle con ellas es esencial para mantener a salvo la mirada y proporcionar a los ojos un escudo protector frente a las radiaciones solares, especialmente en los meses de verano.

Mantener en buenas condiciones la salud ocular es muy importante. Revisiones periódicas y una buena protección frente al sol, son primordiales. Las enfermedades que con el

tiempo puede sufrir van desde cataratas hasta problemas en la retina, con patologías muy graves como los melanomas o la degeneración macular. Y utilizar gafas de sol con lentes de mala calidad puede provocar lesiones importantes e irreversibles de por vida.

Al adquirir las gafas fíjese si los cristales están homologados. Utilice sólo cristales que hayan sido fabricados bajo estándares de calidad homologados. Los materiales y los filtros de protección son muy importantes. Por este motivo, no compre las gafas en mercadillos, puestos callejeros o tiendas no especializadas. Sus ojos son muy importantes.

Solo las lentes homologadas y de calidad son capaces de proteger los ojos frente a los daños que producen los rayos UV y UVA. Igual que debe proteger su piel frente a la exposición del sol, sus ojos necesitan los mismos cuidados. Recuerde que en los días nublados, a pesar de las nubes, los rayos solares nocivos llegan a la superficie de la Tierra.

Unas gafas de sol buenas y bonitas no tienen por qué ser, además, caras. Dependerá de si opta por modelos de firmas

de lujo o por marcas más asequibles. En las tiendas y espacios especializados tiene muchos modelos para elegir.

2015, un año retro

La tendencia este verano será volver la vista atrás y visitar la estética de los años 70: cristales grandes y patillas más finas que en temporadas pasadas. Las gafas de cristales redondos también se han hecho un hueco importante en los diseños de uno de los complementos más importantes del buen tiempo. Un toque retro para proteger los ojos del sol.

Además, tenga en cuenta el siguiente consejo: llevar gafas de sol preserva el buen aspecto de la delicada piel del contorno de los ojos. No sólo ayuda a proteger a la piel de las manchas solares, también previene las arrugas, ya que al no sufrir molestias por exceso de luminosidad, los músculos faciales de alrededor de la zona ocular no se contraen y la fina piel del contorno se mantiene relajada.

Aquí le presentamos una pequeña muestra de algunos modelos que son tendencia esta temporada.



Italia Independent propone el 'denim' bajo el sol

Este modelo unisex pertenece a la colección I-Lux, y es uno de los *best seller* de la marca.

Kaleos cae en la tentación de las gafas redondas

Las circunferencias son para aquellos que tienen un estilo muy propio y con mucha personalidad, ¿se atreve?



Uno de los modelos más sobrios y masculinos de Eyeye

Eyeye es la nueva familia de la firma Italia Independent, más desenfadada y rompedora, con propuestas para todos los gustos.

Gafas de Hugo Boss: sus formas no pasan de moda

Estas son de Sun Fashion están a la venta en los centros de Las Rozas Village y La Roca Village de Madrid y Barcelona.

