

Seguros

elEconomista

Revista mensual

9 de noviembre de 2017 | Nº 51

El seguro de decesos tiene potencial para crecer un 50% más | P8

En caso de accidente de tráfico, ¿sabría cómo actuar de forma correcta? | P22



Julián Pérez
Director de Secugen

“La investigación va a avanzar mucho, pero la genética no lo es todo” | P18

ARRANCA LA CARRERA DE FIN DE AÑO PARA CAPTAR EL AHORRO

Bonificaciones, descuentos, regalos... todo vale para incentivar aportaciones y traspasos | P28

4. ¿Sabía qué...? ¿Es posible asegurar el patrimonio de la iglesia?

Son edificios emblemáticos y de un valor incalculable y sí, también se pueden asegurar

12. Actualidad Claves para impulsar los ramos personales

Le contamos todo lo que sucedió en la III Cumbre Mediterránea Mediación y Seguros de Vida

15. Contratar un seguro... Asegurar la agricultura, un sector crucial

Los seguros agrarios son una herramienta básica para el desarrollo de un sector fundamental

24. Empresas Ventajas de un seguro de salud colectivo

Es el beneficio mejor valorado por los empleados y también tienen ventajas para la empresa

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Diseño: Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega
Coedita: Marketing Site, S.L. - Seguros TV
Director de 'elEconomista Seguros': Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es)
Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende (concha.aliende@segurostv.es)

Reportaje El seguro de decesos aún puede crecer un 50% más

Es uno de los seguros mejor valorados por la población, más del 44 por ciento de los españoles está asegurado



8



22

Motor ¿Sabe qué debe hacer en caso de accidente?

Más de mil personas han perdido la vida en las carreteras hasta octubre. ¿Sabría actuar en caso de accidente?

Entrevista Julián Pérez, director de Secugen

"La investigación va a avanzar mucho, pero la genética no lo es todo"



18



28

Ahorro y jubilación Comienza la carrera para captar el ahorro

Se acerca el final del ejercicio y con él llegan las campañas para incentivar aportaciones y traspasos a planes de pensiones



Más medidas para incentivar el ahorro a largo plazo

Conocer el importe futuro de la pensión pública podría incentivar más el ahorro a largo plazo que las promociones comerciales lanzadas por entidades financieras y aseguradoras en la recta final del año

El mes de noviembre suele dar el pistoletazo de salida a las campañas de ahorro de fin de año en las que las entidades financieras lanzan sus promociones para incentivar el ahorro en planes de pensiones o en cualquiera de los seguros de vida ahorro que tienen en sus carteras de productos. De esta manera, los ahorradores rezagados pueden obtener regalos, descuentos o bonificaciones por sus aportaciones y traspasos de última hora. Estas campañas se centraban, tradicionalmente, en planes de pensiones y planes de previsión asegurada (PPA), ya que sus aportaciones anuales pueden descontarse de la base imponible del impuesto de la renta correspondiente al ejercicio, con un máximo de 8.000 euros anuales. Ahora, con la multiplicación de la oferta de herramientas de ahorro a largo plazo, las campañas incorporan otros productos como los planes individuales de ahorro sistemático (Pias) o los Planes de Ahorro 5 (Sialp), entre otros. En todo caso, las ventajas fiscales que ofrecen los planes de pensiones no consiguen hacer lo suficientemente atractivos los planes de pensiones a los ahorradores españoles. El importe medio que cada partícipe tiene depositado en este tipo de productos

de ahorro a largo plazo es ligeramente superior a 9.000 euros y solo han calado entre el 30 por ciento de la población activa, frente a las cifras de los países del norte de Europa. En Holanda, por ejemplo, el 95 por ciento de los trabajadores cuenta con un plan de pensiones privado para complementar su pensión pública. El sector asegurador ha alertado en muchas ocasiones de la necesidad de impulsar el ahorro privado para complementar las pensiones públicas. Contar con información de las pensiones públicas futuras será fundamental para terminar de concienciar a una sociedad que aún confía demasiado en el papel del sistema público y que no está lo suficientemente concienciado de la necesidad de ahorrar. No solo para complementar su pensión pública en el futuro, sino para poder hacer frente a cualquier imprevisto al que tenga que enfrentarse a lo largo de su vida laboral.

Dedicamos la portada de esta edición a la carrera por captar el ahorro de los españoles rezagados, pero también analizamos en profundidad el presente y el futuro del seguro de decesos. Julián Pérez, director de Secugen, nos explica cómo podrá ayudarnos la investigación genética en el futuro y, como no todo es trabajar, le invitamos a viajar a Salzburgo y a conocer lo último en tecnología. Feliz lectura.



¿ES POSIBLE ASEGURAR EL PATRIMONIO DE LA IGLESIA?

Como edificios que son, las iglesias pueden contar con un seguro que las proteja. Pero no son un inmueble cualquiera; su alto valor cultural, artístico y demás peculiaridades son realidades que deben tener respuesta en la contratación de un seguro adecuado que las proteja ante numerosos factores

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Sabía usted que existe un seguro para iglesias? Aunque suene chocante, tiene toda la lógica del mundo. Y es que las iglesias, como cualquier otro edificio, están expuestas a riesgos, a sufrir daños y al desgaste por el paso del tiempo y precisan de la contratación de un seguro que las proteja. De alguna manera, por lo tanto, la *Casa de Dios* no se diferencia demasiado de otras casas particulares. Y el seguro correspondiente, por lo tanto, no difiere mucho de un seguro corriente de hogar, aunque con numerosos factores que hacen más compleja la confección de la póliza correspondiente. Unespa los resume bien en el portal *Estamos Seguros*.

Por ejemplo, al ser un lugar abierto al público y por el que cada día pueden pasar numerosas personas, está mucho más expuesto al robo o a sufrir daños que un hogar normal. El riesgo se incrementa, algo que debe quedar reflejado en las coberturas de un seguro de iglesia. También hay dinero de por medio en las colectas que se realizan durante las misas, por lo que toda precaución es poca a la hora de realizar el seguro.

Pero, por encima de todo, hay que proteger el valor de los diferentes elementos de cada iglesia, algunos de los cuales tienen un gran peso artístico, económico, cultural, histórico e incluso espiritual.

Hablamos, por ejemplo, de las vidrieras, que no son precisamente una ventana cualquiera. La cobertura de cristales tiene una importancia fundamental en las iglesias, por lo que cuesta mucho más asegurarlos. Puede suceder lo mismo con las puertas, que tampoco tienen nada que ver con las que nos sirven para entrar en nuestra casa.

Asegurar puertas y vidrieras, dado su gran valor, supone un alto coste. Y también lo tienen muchos otros elementos: azulejos, artesanados, cúpulas, objetos valiosos... Muchos de ellos no sólo forman parte del patrimonio cultural y artístico de una iglesia en concreto, sino de nuestra civilización.

Ni que decir tiene de las obras de arte, como pinturas o esculturas, que requieren de una cobertura dedicada exclusivamente a ellas que las proteja en caso de robo o deterioro o que cubra los gastos de restauración o de realización de réplicas. Contar con un seguro adecuado es esencial, por lo tanto, para conservar el valioso patrimonio que, en mayor o menor medida, encierran las iglesias.

Además, hay que reparar en un factor en el que a priori tampoco se suele caer: al ser las iglesias espacios elevados, en muchas ocasiones los más altos de cada población, están más expuestas a la probabilidad de sufrir daños por rayos. Esa es la razón de que muchos templos estén también asegurados ante esa posibilidad. Por último, para cerrar este rápido resumen de este seguro, citaremos que -aunque ambas prácticas son viables- es frecuente que las iglesias se aseguren colectivamente y no una por una.

MetLife Iberia, la compañía que se centra en la educación financiera

MetLife, la compañía especializada seguros de vida y accidentes fue fundada en Estados Unidos en 1868. Un siglo después, en 1969, comienza a operar en España y en 1985 entra en Portugal. Ahora, Óscar Herencia dirige las operaciones de España y Portugal, unidas bajo la denominación Iberia. La compañía decidió, hace dos años unir su estrategia digital y su estrategia de convertir al cliente en el centro de toda su actividad con el lanzamiento de la plataforma Seguros de lo que importa. Una parte muy importante de su estrategia de RSC es el fomento de la educación financiera, a través de diversas actividades desarrolladas en muchos casos junto a la Fundación Junior Achievement.

■ Año de fundación:

1868 en Estados Unidos; 1969 en España y 1985 en Portugal

■ Sede social:

MetLife Europe d.a.c. Sucursal en España; Avda de los Toreros, 3.28028 Madrid

MetLife Europe d.a.c. Sucursal en Portugal; Av. da Liberdade 36, 2º andar – 1269-047 Lisboa

■ Número de empleados totales:

222

■ Distribución por género:

Mujeres: 149

Hombres: 73

■ Distribución en puestos directivos y mandos intermedios:



Óscar Herencia

Director general de MetLife en Iberia



Mujeres: 31

Hombres: 35

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

15

■ Ramos en los que opera:

Vida y Accidentes

■ Volumen de primas:

N/A

■ Cuota de mercado:

N/A

■ Número de oficinas:

Una en España

21 en Portugal

■ Página web:

www.metlife.es; www.segurosdeloqueimporta.es

www.metlife.pt; www.segurosdoqueimporta.pt

■ Perfiles en redes sociales:

Twitter: @MetLifeES y @MetLifePT

LinkedIn: MetLife

Facebook: @MetLifeES y @MetLifePT

■ Canales de venta:

Directo al Consumidor; red de agentes comerciales; bancaseguros y *sponsorship*

■ Contacto (clientes):

clientes.spain@metlife.es

■ Director general:

Óscar Herencia, director general de MetLife en Iberia

NUEVOS PRODUCTOS

ALLIANZ LANZA UN SEGURO PARA AUTÓNOMOS

La nueva póliza ofrece protección a los trabajadores por cuenta propia en caso de baja laboral y hospitalización por enfermedad o accidente

REDACCIÓN

Allianz Seguros ha lanzado *Allianz Protección Autónomos*

Plus, una solución exclusiva para los trabajadores autónomos que mitiga la pérdida de ingresos de este colectivo en caso de baja laboral y/o hospitalización por enfermedad o accidente, garantizando el pago de un

capital en tales circunstancias. De este modo, según explica la compañía, el producto ayuda a los trabajadores por cuenta propia a afrontar con más garantías los riesgos de su actividad profesional, además de complementar su prestación de la Seguridad Social. “A finales de 2016, había más de 3 millones de trabajadores autónomos en España. Este incremento refuerza la necesidad de aseguramiento de un colectivo que históricamente no cuenta con la misma protección que los trabajadores por cuenta ajena. Esto origina un importante nicho de mercado para las aseguradoras”, explica Susana Mendia, directora de vida, salud y



EE

asset management de Allianz Seguros, quien destaca que “gracias a este producto ampliamos nuestra base de clientes potenciales y, a la vez, aseguramos nuestra presencia en todas las modalidades del seguro de salud privado”.

Para poder contratar este seguro, el trabajador autónomo debe ser mayor de 18 años y tener su domicilio habitual en España. Allianz Protección Autónomos Plus pone a disposición del asegurado dos coberturas principales de incapacidad temporal baremada y hospitalización, y una cobertura adicional de salud y bienestar, “muy novedosa en el mercado”.



EE

NUEVOS PRODUCTOS

VIAJEROS CORPORATIVOS ASEGURADOS

AIG acaba de lanzar ‘AIG Smart Travel’ un seguro de asistencia en viaje para clientes corporativos

REDACCIÓN

La compañía presentó su nueva solución aseguradora ante clientes y mediadores. Su objetivo es “innovar para ofrecer una mejor atención y protección a sus clientes”, según señaló Benedetta Cossarini, directora general de AIG Iberia. El responsable del ramo de Accidentes en España, Juan Ignacio Camell, explicó cómo ha evolucionado la internacionalización de las empresas españolas a partir de 2008.

Para cubrir las necesidades de esos empleados que tienen que trasladarse, muchas veces a mercados emergentes y con

infraestructuras sanitarias poco desarrolladas, AIG ha mejorado su seguro de asistencia en viaje. *AIG Smart Travel* está diseñado “para adaptarse a las nuevas necesidades de las empresas”.

AIG destaca su flexibilidad: “Permite seleccionar el nivel de cobertura que cada cliente necesite”, según Camell. Así, tiene tres rangos de protección: *Core* -cobertura esencial para viajes al extranjero con especial atención a los gastos médicos y la protección de la responsabilidad civil-, *Extra* -incluye diferentes coberturas para posibles inconveniencias del viaje- y *Plus* -añade cobertura para situaciones extremas, como secuestros, gestión de crisis, catástrofes naturales y riesgos políticos-.

Como en todas las pólizas de AIG, los asegurados cuentan con asistencia las 24 horas del día los 365 días del año tanto para una urgencia médica como para un problema de seguridad o de viaje. La compañía, además, ayuda a sus asegurados a conocer a qué riesgos se enfrentan antes de viajar y les envía alertas de seguridad vía *email*.



Preventiva
Seguros



preventiva.com

AFIN.2

Asistencia Familiar Integral

Decesos o

Accidentes o

Hogar o

Vida o

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

EL SEGURO DE DECESOS AÚN PUEDE CRECER MÁS DE UN 50%

Es el seguro no obligatorio mejor valorado por los españoles, y cuenta con más de 21 millones de asegurados. Pagar el sepelio es solo una de las coberturas de unas pólizas que se han convertido en imprescindibles para muchas familias

VIRGINIA M. ZAMARREÑO



Desde hace miles de años el ser humano ha elaborado diferentes fórmulas para hacer frente a algo inevitable: los costes del sepelio. Desde el Antiguo Egipto la humanidad ha tratado de hacer más llevadero un duro trámite, el de despedir a un ser querido. En España, desde hace casi un siglo contamos con la ayuda del seguro de decesos, un ramo que podría decirse que es puramente español y que, ha arraigado tanto en la sociedad que es uno de los seguros no obligatorios más contratados por las familias españolas y ya cubre a más del 44 por ciento de la población. Los motivos por los que un ciudadano decide contratar una de estas pólizas son diversos,

pero entre ellos destaca la posibilidad de solventar cualquier gestión en un momento especialmente complicado emocionalmente. Además, el seguro permite afrontar un desembolso económico importante de forma periódica, adaptándose a las necesidades financieras de cada familia.

De acuerdo con los datos recogidos por Investigación cooperativa entre entidades aseguradoras (Icea), más de 21 millones de personas están protegidas por un seguro de decesos, que en los últimos años ha evolucionado hasta convertirse en un seguro integral que, además de los gastos del sepelio, ofrece coberturas y garantías que pueden disfrutarse en vida y una vocación de servicio completa para ayudar a las familias a afrontar

todo lo que supone el fallecimiento de un familiar. Para José María Martín, director comercial y de desarrollo estratégico de Preventiva Seguros, que este ramo sea uno de los más valorados por los asegurados se debe a “la gestión impecable que venimos haciendo las aseguradoras tradicionales en el momento del siniestro, un momento muy importante y delicado para las familias que sabemos tratar”.

Una opinión que comparte Daniel Martos, director de Vida, Pensiones y Accidentes de Axa, y añade la experiencia: “al ser un ramo con un fuerte arraigo en nuestra sociedad, con más de 21 millones de asegurados, constantes crecimientos y en comercialización desde hace décadas, propicia que la cadena de valor haya sido comprobada y mejorada a lo largo de los años en base a la experiencia”.

El ramo de decesos creció un 4,7 por ciento en los nueve primeros meses del año, según datos de Icea. “Estos datos reflejan la concienciación por parte de la sociedad de la importancia de contar con un seguro de decesos a cualquier edad”, explica Carlos Álvarez, director de operaciones de Meridiano Seguros. Y la edad es un factor determinante en este tipo de pólizas. Aunque tradicionalmente se asocia el seguro de decesos a la población de mayor edad, lo cierto es que entre 2014 y 2016 se ha registrado un descenso en la edad media de contratación, hasta situarse en los 30 años. Para Meridiano Seguros, esto se debe a las garantías adicionales que ofrecen estos seguros.

De acuerdo con un estudio de NorteHispana Seguros, compañía del Grupo Catalana Occidente especialista en decesos, el 48 por ciento de los asegurados del ramo tiene menos de 40 años. De ellos, un tercio tiene entre 21 y 39 años, y el 17,7 por ciento es menor de 21 años. Estas cifras ponen de manifiesto que la contratación de este tipo de productos “va ganando cada vez más relevancia entre la población joven y de mediana edad”.

Entre la población de más edad, el estudio de NorteHispana con datos de su cartera revela que la franja de edad entre 40 y 59 años supone el 32,6 por ciento de sus asegurados y los mayores de 60 años rondan el 20 por ciento.

Las mejores opciones de contratación

Una de las múltiples peculiaridades de los seguros de decesos es la forma en la que las compañías calculan el precio de la prima anual. Así, se pueden encontrar hasta cuatro modalidades. La primera de ellas es la prima natural. Se llama así porque la prima depende primordialmente de la edad del asegurado: cada año va aumentando el precio. Es recomendable para los más jóvenes, pero para los de mayor edad puede terminar por convertirse en una carga



Este ramo del seguro ha evolucionado hasta incorporar garantías para disfrutar en vida. ISTOCK

El 44% de la población española cuenta con un seguro de decesos, según Icea

económica difícil de asumir, especialmente a partir de los 60 años.

La segunda opción es la prima nivelada. En esta modalidad el importe de la prima se mantiene estable con subidas puntuales para actualizar el capital asegurado al incremento del coste del servicio cuando se produzca el siniestro. La tercera opción es una mezcla de las dos primeras: la prima mixta. En este caso, hasta que el asegurado llega a una edad marcada por la póliza, la prima tiene subidas puntuales de precios y después el precio se estabiliza. Una modalidad similar es la denominada seminatural. En este caso, para los asegurados jóvenes la prima es muy reducida y va aumentando con la edad hasta alcanzar la edad marcada por la compañía en la que la prima se nivela y se mantiene constante.

También es posible contratar un seguro de decesos a prima única, es decir, mediante un pago único a la compañía aseguradora. Este tipo de seguros está especialmente pensado para los mayores de 65 o 70 años, en función de la entidad. El director comercial y de desarrollo estratégico de Preventiva Seguros indica que, en estos casos, “hay que ver la situación económica del asegurado, entre los 60 y los 65 años en la mayoría de los casos es viable el aseguramiento en primas periódicas. No obstante, el

aseguramiento mediante primas únicas para dichas edades y especialmente de los 70 años en adelante, si el asegurado dispone de la cantidad necesaria, permite tener una buena cobertura sin estar preocupado por el pago de la prima, es una solución de gran comodidad”.

Por su parte, el director de Vida, Pensiones y Accidentes de Axa deja abiertas, también, otras posibilidades: “depende de cada asegurado, no hay soluciones iguales para todos los clientes. Las primas únicas son una opción que puede ser clara de explicar y comprensible para el asegurado en esas edades”, y recuerda que es necesario “que tenga un poder adquisitivo suficiente para afrontar un pago único, pero no es la única, otras opciones como la prima natural o seminatural también pueden ser válidas”.

Gran potencial de crecimiento

El seguro de decesos es uno de los ramos del sector asegurador con mayor potencial de crecimiento en el mercado español. Según las cifras de Icea y a pesar de su gran capilaridad, su potencial de crecimiento es de más del 50 por ciento en los próximos años. En el mercado español el ramo está liderado por las compañías especialistas, como Preventiva Seguros, Santalucía o NorteHispana, por citar solo algunos ejemplos, pero las compañías multiramo han visto en su desarrollo una buena manera de diversificar sus carteras.

Para José María Martín, el ramo está tomando dos caminos. Por un lado, “las pólizas que mantienen unas coberturas y dimensión de protección familiar, tal como han desarrollado las principales compañías, que tienen la ventaja de incorporar servicios de uso en vida y que consiguen importantes ventajas para familias de economía modesta en terrenos como la salud y la salud dental o la protección jurídica”. Por otro, la entrada de nuevos operadores generalistas “y las políticas de ajuste de primas a la baja, que hay una tendencia importante a pólizas con coberturas más ajustadas a lo que podríamos considerar puramente de decesos”. “Estas tendencias conviven de forma paralela y no está claro que definan por si mismas una divergencia con predominio de una de ellas, para ello habrá que ver la evolución en los próximos años”, advierte el director comercial y de desarrollo estratégico de Preventiva. Lo que está claro es que el de decesos es un ramo de futuro. “Cubre un riesgo que nunca desaparecerá, y aunque pueda modernizarse u optimizarse a través de las nuevas tecnologías, cubre un servicio muy valorado por los clientes”, recuerda Daniel Martos, director de Vida, Pensiones y Accidentes de Axa.

El de decesos es uno de los seguros no obligatorios más valorados por las familias españolas. ISTOCK



Una tradición con miles de años

Al ser humano le ha preocupado su enterramiento desde tiempos inmemoriales. Contar con los recursos suficientes para sufragar el sepelio no es algo de nuestros días, podríamos decir que el seguro de decesos tiene una historia, incluso, milenaria. Tal y como explica Generali en su blog Infosobreseguros.com, en el Egipto del 2200 AC ya existían asociaciones que permitían a sus socios ir pagando poco a poco sus honras fúnebres. Igual que en el Imperio romano, donde sobre el 700 AC se fundaron las Collegia Funeraticia, germen de los actuales seguros de decesos. En la Edad Media esta función la heredaron la Órdenes Mendicantes. ¿Se acuerdan de los pendientes de oro de los piratas? Eran para poder pagar su entierro. Ya en 1900 en Galicia comenzó la mutualización de este riesgo a través de los gremios de pescadores o las iguales de los carpinteros. Unos años más tarde, en 1920, se fundaron las primeras compañías de seguros que comenzaron a comercializar este tipo de pólizas que hasta 2015 no contaron con modalidad dentro de la Ley de Contrato de Seguros.



ISTOCK

AISLAR BIEN LAS VENTANAS PARA EVITAR EL FRÍO EN CASA

Llegan los primeros fríos del otoño y la mejor manera de recibirlos en casa es estar preparado. Revisar el aislamiento de sus ventanas será fundamental para que mantener el confort de su hogar no le resulte más caro y pueda preparar su vivienda para la llegada de los rigores del invierno

CARMEN LANCHO

Cada año, con la llegada del invierno hay una serie de puntos críticos y sistemas del hogar que se deben revisar a conciencia si más adelante no quiere tener problemas o meterse en molestas reparaciones cuando el frío se intensifique. Uno de esos puntos críticos son las ventanas, el nexo más débil entre el exterior y el interior de su hogar. Tanto las persianas como las ventanas son grandes vías de entrada del frío, y por donde el calor de su casa se fuga al exterior, lo que además le supondrá un aumento en la factura de la calefacción para mantener el nivel de confort adecuado.

Usted mismo puede revisar y detectar si existe alguna

corriente de aire desde el exterior. Asegúrese de que entre el marco de la ventana y la pared no existe rendija alguna. Revise bien el propio marco para comprobar que tampoco exista ninguna anomalía en el mismo o incluso en la unión entre el marco y el cristal.

En caso de que detecte alguna corriente, puede sellar las grietas con espumas o aerosoles, así como las juntas de los marcos y de los cristales con silicona. Otra opción es sellar las ventanas utilizando burletes. Son una solución rápida, fácil, limpia y económica.

Revise también el cajón de las persianas, en especial si existen grietas en la unión con la pared. Y cuando cae la noche, las persianas junto con el uso de cortinas gruesas le ayudarán a mantener las estancias de su casa con una agradable sensación de calidez, evitando la pérdida de frío.

Si está pensando en hacer una reforma en su casa y sus ventanas son antiguas, aproveche ese momento y añada al presupuesto unas que incluyan cristales con rotura de puente térmico. Estas ventanas están compuestas por dos cristales separados entre sí por ese *puente térmico*, un sistema que crea una cámara de aire. Muchos fabricantes incluyen en un solo bloque la persiana, por lo que su instalación es rápida y evita fugas indeseadas en las persianas.

En invierno, no olvide ventilar su casa a pesar de las bajas temperaturas. Renovar el aire de su hogar es necesario para mantener un aire limpio y libre de posibles bacterias producidas por el tabaco, polvo, residuos de ambientadores, humedad en el ambiente, etc. Un aire limpio evita, además, problemas respiratorios y alergias. Lo mejor es ventilar a media mañana, ya que las temperaturas exteriores no son tan frías, aunque no siempre es posible.

En ese caso, ventilar a primera hora por la mañana también será buena opción, ya que en ese momento seguramente su calefacción estará apagada. Mantenga las ventanas de las habitaciones abiertas entre cinco y diez minutos, con eso será suficiente. Pruebe a ventilar cada habitación por separado, en lugar de crear molestas corrientes en toda la casa. Así también podrá mantener una temperatura estable en su vivienda.

LA III CMMSV OFRECE LAS CLAVES PARA IMPULSAR LOS RAMOS PERSONALES

El asesoramiento especializado y la experiencia del cliente son imprescindibles para los mediadores de seguros que deseen apostar por los seguros de vida, salud y decesos

REDACCIÓN

La tercera edición de la Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguro de Vida (CMMSV) reunió el 26 de octubre en Valencia a más de 250 profesionales del sector asegurador para impulsar la comercialización de los ramos personales. El asesoramiento especializado, la formación y la atención al cliente son claves para ahondar en el desarrollo de los seguros de vida, salud y decesos. Organizada por MkSite, la jornada fue inaugurada por Ramón Albiol, director general de MkSite, Alejandro Roda, director de Forinvest -patrocinador institucional de la Cumbre- Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Mediadores de Valencia, Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante y Francisco Álvarez, director general de Economía de la Generalitat Valenciana. Álvarez destacó el papel social y de asesoramiento de los profesionales de la mediación.

Julio Lorca, director de desarrollo de DKV, dedicó su ponencia al impacto



de la transformación digital en la salud. Lorca recordó la necesidad de la prevención y de que los pacientes sean atendidos como personas. El asegurado, añadió, debe ser considerado “un socio” en la atención sanitaria.

El impacto de tecnologías como ‘Blockchain’ y el genoma

Dos mesas redondas analizaron el impacto de los nuevos desarrollos tecnológicos en los seguros personales. La primera de ellas, centrada en *Blockchain*, contó con el patrocinio de Axa. Ángel Barbero, *business development senior manager* at Liquid Squad in Accenture Digital explicó el funcionamiento de *Blockchain* y sus posibles aplicaciones en el seguro. El experto participó en una mesa redonda junto a Francisco Parra, director comercial de Vida y Salud de Axa, Ángel Viñas, presidente de Shopnetbrokers y Alejandro Mocholí, administrador de Ferrandiz y Mocholí. En el debate moderado por Higinio Iglesias, CEO de Ebroker y E2K Global Business Solutions, todos coincidieron en que la tecnología es una ayuda, no una amenaza, y el sector, especialmente la mediación, debe invertir en ella.

Francisco Parra señaló que Axa ya cuenta con una *app* desarrollada con *Blockchain*. “Se trata de un seguro paramétrico con indemnización directa al cliente y lo importante es ser capaces de dar ese valor añadido al cliente”.

En la segunda mesa redonda, patrocinada por Reale Seguros, Julián Pérez, director gerente de Secugen, señaló que los avances en la investigación del genoma permitirán desarrollar una medicina de precisión sustentada en los datos del genoma y convertirla en preventiva. En la mesa redonda moderada por Moisés Núñez de Bien, presidente del Colegio de Mediadores de Málaga, participaron, además, Patricia Romero, directora de Operaciones Vida de Reale, Carlos Lluch, director técnico de Lluch&Juelich, y el doctor José Miguel Rodríguez-Pardo.

La organización entregó un pequeño reconocimiento a Luis Sáez de Jáuregui, director general de distribución y ventas de Axa, y a Fernando Cosín, director comercial de Reale Vida y Pensiones.

La importancia de las emociones para fidelizar a los asegurados protagonizó la intervención de José María Martín, director comercial y de desarrollo estratégico de Preventiva Seguros. Martín recordó que “captar y retener clientes tiene que ver cada día más con ser diferente” y señaló que “el vínculo emocional con una marca tiene que ver con las experiencias”.

Generali y Surme analizaron la situación actual y el futuro de la previsión social empresarial y de los autónomos. Carles Sánchez, director en la Comunidad Valenciana de Surme, destacó las necesidades de ahorro a largo



La especialización de la mediación es vital para un buen asesoramiento de los asegurados

plazo de los 3,2 millones de trabajadores autónomos. José Antonio Mateos, director de ahorro y pensiones de Generali, recordó que hay mucho campo de desarrollo en los planes de previsión social empresarial. Mateos repasó la oferta de la compañía para impulsar el segundo pilar de las pensiones.

Los máximos representantes de la mediación valenciana debatieron sobre el deber de información en los seguros de vida. En el panel, moderado por Tomás Rivera, presidente de Fecor, intervinieron Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, Florentino Pastor, presidente de ACS-CV, y Maciste Argente, presidente de Aprocese. Coincidieron en que la norma exige demasiada información, lo que puede ser contraproducente para su objetivo de proteger al consumidor. La jornada terminó con el taller *Innovando con tus clientes* impartido por Julio Llorca, director de desarrollo de DKV Seguros.

LAS REDES SOCIALES SALVAN A PUERTO RICO

Pasamos demasiado tiempo en redes sociales, por lo general con el propósito de alimentar nuestro ego. Compartimos 'selfies' pendientes los 'me gusta' generan, mostramos lo que comemos y los viajes que hacemos para inspirar envidia o admiración...

JULIANA NO

Vivimos a través de las redes. Ya sea para buscar trabajo, decidir qué película ver o comunicarnos. Las redes sociales se han convertido en una extensión de nuestra forma de vivir y comunicarnos hasta el punto que nuestra mayor preocupación con las nuevas generaciones es la dependencia que tienen de ellas. Pero toda moneda tiene dos caras y el paso del huracán *María* en Puerto Rico nos ha enseñado que las redes pueden salvar vidas en momentos de crisis. Cuando *María* golpeó Puerto Rico tras la bofetada de Irma, la isla entera quedó sin comunicación ni electricidad. Desgraciadamente, a pesar de ser parte de EEUU, muchos sienten que Puerto Rico no recibió las mismas atenciones por parte del Gobierno estadounidense que otros lugares tras



sufrir desastres naturales. Puerto Rico fue la tercera víctima en dos meses después de que otros huracanes asolasen Texas y Florida, pero su destrucción fue mayor.

A medida que la isla perdía electricidad y dejábamos de saber qué ocurría allí, el miedo crecía en el continente entre aquellos con familia y amigos allí. Tras el paso de *María*, tardamos un poco en saber qué estaba pasando en la isla. Gracias a las redes sociales empezamos a ver cómo estaba Puerto Rico y quienes y qué zonas necesitaban más ayuda.

Un mes y medio más tarde, *USA Today* informaba de que el 70 por ciento de la isla aún no tiene electricidad. Ante la falta de ayuda y comunicación fluida con el Gobierno, las redes sociales han servido como plataforma para concienciar al mundo de la terrible situación que se está viviendo en lo que hasta ahora, muchos consideraban el paraíso.

En el tiempo que llevo trabajando con redes sociales no había visto en EEUU a tanta gente involucrada en ayudar a otros. Puerto Rico ha tocado el corazón y la sensibilidad de los estadounidenses haciendo que ante la impotencia, tomen la iniciativa y no permitan que se convierta en noticia olvidada. Millonarios sin ascendencia hispana como Bethany Frankel han dejado de lado negocios para ir ellos mismos a auxiliar a las víctimas, compartiéndolo por Instagram, Twitter o Facebook. Hemos visto cómo los grupos de voluntarios han sabido a donde ir y ofrecer auxilio a los necesitados de ciertas áreas a través de *tweets*. Gente con recursos ofrecía material, barcos y aviones a los organizadores por Internet y el pueblo americano veía como poco a poco se generaba una red de ayuda y apoyo mayor que la que el propio Gobierno estaba ofreciendo. Toda moneda tiene dos caras y esta vez, el lado humano ha mostrado la suya. El mundo ha cambiado, las redes sociales son solo un medio de comunicación y cómo lo utilizemos depende de nosotros. En el caso de Puerto Rico, las utilizamos para salvar vidas y denunciar injusticias.

JULIANA NO

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

REUTERS

ASEGURAR LA AGRICULTURA, UN SECTOR CRUCIAL

Numerosas personas viven directa o indirectamente de la agricultura. Los seguros agrarios protegen a un sector crucial ante los posibles daños materiales y económicos que a menudo sufren cultivos y explotaciones ganaderas

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

La agricultura tiene todavía un peso muy importante en la economía española, con más del 10 por ciento del PIB y cientos de miles de personas que se dedican a ella o están relacionadas directamente con este sector productivo. Por no hablar de que todos nosotros nos abastecemos de los alimentos que la tierra nos da. Un ámbito tan trascendente, que proporciona alimento para toda la población y ofrece trabajo a muchas personas, debe contar como es lógico con un seguro que lo proteja. Y quién mejor que la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados (Agroseguro) para hablarnos sobre este producto.

El actual sistema español de seguros agrarios combinados nació hace ya casi 40 años, en 1978. Su objetivo es “establecer una cobertura técnica y financieramente viable que permita al sector agrario hacer frente a los daños causados en las producciones por riesgos imprevisibles no controlables”.

¿Cuáles son estos daños? Principalmente, los riesgos meteorológicos. La agricultura depende en gran medida de la climatología, y está expuesta a numerosas adversidades. Históricamente, el pedrisco y las heladas han sido los mayores enemigos de los cultivos, aunque este año el mayor peligro es la sequía. El viento, la lluvia, las inundaciones o los incendios son otros de los factores que perjudican seriamente a la agricultura.

Así las cosas, numerosos productores optan por contratar

seguros agrarios. Al cierre de 2016, se habían contratado 423.786 pólizas, con un capital asegurado de 12.676 millones de euros, cifras que demuestran la enorme importancia de este tipo de seguros.

Desde Agroseguro destacan el beneficio de estos productos. Desde el punto de vista de las Administraciones Públicas, el apoyo a la suscripción de seguros “es una alternativa a la concesión de ayudas ante eventos climatológicos de naturaleza excepcional o catastrófica, que resulta mucho más racional y más barata; implica al propio agricultor o ganadero en la financiación; ofrece una indudable ventaja desde la perspectiva política, pues los criterios de distribución de las indemnizaciones son previamente asumidos contractualmente por todas las partes. Además, el coste puede ser presupuestado a priori y se convierte en fijo, lo que elimina la incertidumbre; y evita duplicidades en el tratamiento de los eventos climatológicos por parte de las Administraciones”.

Por supuesto, la existencia de este seguro es también positiva desde el punto de vista del agricultor, quien “recibe una compensación que se ajusta al daño económico sufrido y al nivel de cobertura contratado; obtiene las indemnizaciones en un plazo inferior a 60 días desde la recolección o el final de garantías; ve cómo puede preservar su nivel de rentas y la continuidad de la explotación; y refuerza su solvencia económica frente a instituciones financieras y particulares”, se apunta desde Agroseguro.



PONGA UN SEGURO DE AHORRO EN SU CARTERA PARA LA JUBILACIÓN

En Mutuactivos cuentan con un plan de previsión asegurado y una variada gama de 'unit linked', adecuados para planificar financieramente su jubilación

EL ECONOMISTA

Si le preguntaran por el principal producto de ahorro para la jubilación, posiblemente muchos mencionarían al plan de pensiones. Sin duda, este vehículo se creó con un claro objetivo de ahorro finalista. Pero lo cierto es que en el mercado existen otros muchos instrumentos con los que se puede planificar financieramente el retiro del mundo laboral. Entre otros, los seguros de ahorro cumplen a la perfección con esta misión.

En Mutuactivos, la entidad de gestión de activos del Grupo Mutua Madrileña, cuentan, en particular, con una variada gama de planes de pensiones y seguros de ahorro que pueden ayudarle. En concreto, una de sus propuestas es ahorrar a través del Plan de Previsión Asegurado (PPA), un producto que garantiza el capital invertido y una rentabilidad fija que se sitúa en la actualidad en el 1,50 por ciento, neta de comisiones.

El PPA de Mutua es un seguro de ahorro garantizado, flexible y sin periodos de permanencia ni obligación de contratar productos adicionales. Está especialmente indicado para establecer una



disciplina de ahorro de cara a la jubilación, adecuado para todos aquellos que buscan preservar su capital y optar a una buena remuneración.

Rentabilidad fija atractiva

Desde su lanzamiento, en octubre de 2009, el PPA de Mutua presenta una rentabilidad media anual neta de comisiones del 2,41 por ciento, un rendimiento muy interesante teniendo en cuenta que los tipos de interés están en el cero por ciento. Año a año, los inversores han ganado poder adquisitivo con este producto, cuya rentabilidad siempre ha estado muy por encima del precio del dinero y de los niveles de inflación.

Un dato fundamental para el ahorrador es que con este producto siempre gana dinero, una cualidad muy valorada sobre todo en el volátil contexto actual de los mercados y dada la situación de los tipos de interés, en mínimos históricos. El inversor no asume riesgos derivados de las posibles caídas del mercado, ya que Mutua Madrileña actúa como garante de la rentabilidad ofrecida. Y, en este sentido, Mutua es en la actualidad la compañía de seguros con el mayor ratio de solvencia de España, del 329 por ciento, según datos a cierre de 2016.

Otra de las ventajas del PPA de Mutua Madrileña es su fiscalidad -igual a la de los planes de pensiones-, que permite deducir las aportaciones de la base imponible del contribuyente. Dentro del abanico de seguros de ahorro, los PPA son los instrumentos con mayor desgravación fiscal por las aportaciones realizadas.

El PPA de Mutua incluye, además, cobertura de vida. En caso de fallecimiento, los beneficiarios recibirán el ahorro existente en este momento y 1.200 euros adicionales.

Planifique su ahorro desde ya

Aunque pueda parecerle que la jubilación está lejos, por muy joven que sea, el consejo de los expertos de Mutuactivos es comenzar a ahorrar con vistas a esta etapa en cuanto pueda. Establecer una disciplina de ahorro es necesario y útil, sobre todo teniendo en cuenta la situación del Sistema Público de Pensiones, que contempla prestaciones cada vez más ajustadas.

Plan RentHabilidad, un *unit linked* con vistas al largo plazo

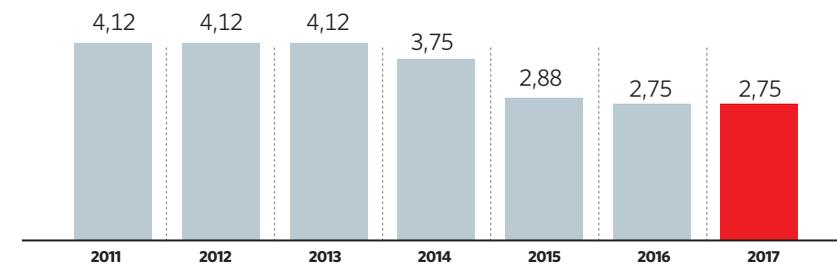
Además del PPA, Mutua Madrileña cuenta con una variada gama de *unit linked*, su Plan RentHabilidad, seguros de ahorro que invierten en una cesta diversificada de fondos de inversión de Mutuactivos, con los que

El PPA de Mutua garantiza el capital invertido más una rentabilidad fija del 1,5% neta



Rentabilidad del plan de previsión asegurado de Mutua

Datos de rentabilidad anual (en porcentaje)



Fuente: Mutua Madrileña.

elEconomista

se puede ahorrar con vistas a la jubilación -ver gráfico-.

En concreto, el *unit linked* de Mutuactivos permite invertir en tres tipos de cestas de fondos de inversión en función del riesgo que se desee adoptar: conservador, moderado o dinámico. El producto, en todas sus modalidades, permite al inversor elegir y modificar su inversión en función de sus necesidades y su perfil de riesgo.

Mutua Madrileña comenzó la comercialización de su *unit linked* Plan RentHabilidad -Conservador, Moderado y Dinámico- hace casi dos décadas tanto para clientes particulares como para empresas, y desde entonces, se ha alzado como un seguro de ahorro con rentabilidades consistentes a lo largo del tiempo. Así, la rentabilidad media bruta anualizada de los últimos cinco años del Plan RentHabilidad Conservador es del 3,99 por ciento, la del Plan RentHabilidad Moderado alcanza el 5,36 por ciento y la de Plan RentHabilidad Dinámico se eleva al 8,16 por ciento.

La inversión mínima para invertir en el producto es de 1.500 euros. Las aportaciones extra pueden realizarse desde 600 euros. La comisión de gestión que aplica es del 0,5 por ciento. No presenta comisiones por aportación. Al tratarse de un seguro de vida, Plan RentHabilidad incluye una cobertura por fallecimiento de entre 1.000 y 3.000 euros, en función de la edad del tomador.

El Plan RentHabilidad de Mutuactivos destaca por la diversificación de activos en los que invierte, la gestión dinámica y el control exhaustivo de la volatilidad que aplican los gestores. Una de sus características diferenciales es la metodología de inversión que utiliza, basada en un sofisticado sistema de toma de decisiones, totalmente activo, en función de los parámetros del mercado.



JULIÁN PÉREZ

Director de Secugen

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Julián Pérez estudió biología molecular, hizo la tesis en ingeniería genética de producción de proteínas recombinantes en Antibióticos Farma y tras años de investigación en genética, trabajando en el Centro Nacional de Biotecnología, en la unidad de genómica, en 2006 se unió a Secugen.

¿Qué hacen en Secugen?

Dos cosas diferentes. Una, proveer de secuenciación Sanger a quien lo necesite -universidades, empresas...- y la otra es el diagnóstico genético molecular en humanos. La actividad de diagnóstico genético empezó en 2007 y nos enfocamos sobre todo en enfermedades raras y ultra raras.

¿En qué nivel está ahora mismo la investigación en genética?

Ahora mismo sabemos mucho, sobre todo de enfermedades monogénicas, que se producen por una mutación en un gen determinado. Con los sistemas de secuenciación masiva y todo el avance que se ha hecho en genética humana es relativamente fácil -aunque no en todos los casos- que una persona que tenga un problema genético se pueda secuenciar su genoma y encontrar la causa de la enfermedad. Ahora se está avanzando mucho en las enfermedades complejas. Por ejemplo, la degeneración macular asociada a

**“La investigación va a avanzar mucho,
pero la genética no lo es todo”**

la edad (DMAE). Es una enfermedad que reside en unas cuantas mutaciones o cambios muy comunes en la población y dependiendo de cómo te haya tocado la lotería de los genes, la desarrollas o no. Esto mismo ocurre en enfermedades como la diabetes, el síndrome metabólico, el Alzheimer. Vamos a tener muchos datos de todos los programas de medicina de precisión, gubernamentales sobre todo, que se están desarrollando, tanto genéticos como de hábitos y del fenotipo, de nuestras características físicas. A través del *big data* se van a poder extraer conclusiones que permitan predecir en el futuro si una persona va a desarrollar estas enfermedades de carácter poligénico.

A efectos prácticos, ¿Qué beneficios podría tener en la sanidad?

Tendría varios. El primero de ellos sería tener un diagnóstico preciso y rápido. Los beneficios derivados de este diagnóstico son la anticipación del desarrollo de la enfermedad y su posible prevención, así como la posibilidad de hacer un tratamiento más personalizado, más preciso. Es decir, hacer medicina de precisión. Por otra parte, en varios estudios se ha observado que cuando el paciente se somete a una prueba genética se aumenta la adherencia al tratamiento. Todo esto tendría asociada una reducción de costes.

¿Cuánto cuesta secuenciar nuestro genoma?

Es una inversión. Digamos que cuesta 1.000 euros -la interpretación costaría mucho más, depende de lo que busquemos- si una persona tiene una esperanza de vida de 100 años, puede que lleguemos a ello, significaría que tendría un coste de 10 euros anuales tener el genoma completo. Si se hacen cuentas, es muy rentable, porque si tengo una enfermedad relacionada con un gen es tan fácil como ir a mirar. Incluso, si tenemos suficiente potencia estadística para saber que determinados cambios están relacionados con una enfermedad, puedo mirar en mi genoma y saber a qué enfermedades puedo estar predispuesto y centrarme en su prevención. Habría que verlo más como una inversión que como un coste. En el futuro será una herramienta muy útil para los médicos y para el conjunto de la sociedad, porque permitirá ahorrar mucho dinero en sanidad y va a generar datos que a su vez van a dar más potencia a los análisis. En los próximos años dispondremos de cientos de miles de genomas en la comunidad científica. Son proyectos muy caros y costosos, porque también hay que guardar la información, extraer conclusiones, etc., y normalmente son públicos.



V.M.Z.

“Todo lo que hacemos nos afecta, también a nuestros genes”

“En los próximos años tendremos cientos de miles de genomas”

“Crear que podemos ser inmortales me parece una utopía”

¿Cuándo calcula la comunidad científica que será común para la población contar con la información de su genoma?

Calculo que de aquí a diez años. Antes, cuando se tenía que estudiar un gen grande se hacía por secuenciación Sanger, se tardaba mucho tiempo. Ahora ese gen se estudia en un exoma clínico en el que se estudian 5.000 genes más, pero te enfocas en ese. Esto es cada vez más común porque es más barato. Para genomas completos calculo que, si se abarata, en cinco años podremos hacerlos como se están haciendo ahora exomas.

¿Hacia dónde irá la investigación en los próximos diez años?

Va a avanzar mucho, pero la genética no lo es todo. Me explico: puedo tener determinadas mutaciones o cambios que me predisponen a sufrir una enfermedad, pero el ambiente es muy importante. En muchos casos la genética es determinante, pero en otros no. Lo importante es que en estos proyectos de medicina de precisión se extraigan datos de ambiente o de otras técnicas que junto a la genética ayuden a predecir las enfermedades con más exactitud. Es fundamental conocer cómo afectan los factores ambientales. Vamos a tener muchísimos datos con los que vamos a poder interpretar mucho mejor cómo van a comportarse las mutaciones en un determinado contexto. En la genética, además, queda mucho por aprender, como la epigenética, que estudia las modificaciones sobre el ADN que también puede influir.

¿Esas transformaciones se dan por factores externos?

Por la alimentación sobre todo. Nuestros genes tienen unas determinadas señales para ver si están activos o no, esas señales cambian con el tiempo, y dependiendo de los factores externos pueden estar o no. Todo lo que hacemos nos afecta a nosotros pero también a nuestros genes. Nuestros hábitos van a hacer que nuestros hijos vayan a tener determinado aspecto o predisposición a padecer determinadas enfermedades.

¿Qué opina de las teorías que afirman que gracias al genoma el ser humano va a ser capaz de vivir eternamente?

Espero no verlo. Aparte del aspecto moral de la falta de recursos para mantener una población así... Técnicamente, que podemos prolongar la esperanza de vida, sin duda; que lleguemos a ser inmortales, no lo creo, por muchas 'piezas' que nos reparen. Me parece una utopía, por no decir otra cosa.

MANTÉNGASE LEJOS DE GRIPES Y CATARROS ESTE INVIERNO

Con el invierno cada vez más cerca, el calendario anuncia la temporada de catarros. La mejor forma de no sufrirlos es mediante la prevención. Refuerce sus defensas para evitar sus molestos síntomas

CARMEN LANCHO

Mientras el otoño comienza a dar sus primeros coletazos y con la vista puesta ya en la llegada del invierno, los primeros y temidos catarros comienzan a hacer su aparición. Además, los cambios de temperatura y la falta

de lluvias que ayuden a limpiar el aire resultan perfectos caldos de cultivo para padecer los odiados síntomas del catarro y de la gripe. Ante este panorama, toca fortalecer las defensas. Y la mejor manera es a través de la alimentación, que resulta esencial. En invierno, es importante consumir frutas y verduras de temporada. Es decir, aquellas con un alto aporte de

vitamina C. Los cítricos nunca pueden faltar en las dietas de estos meses: limones, naranjas, kiwis. También verduras y hortalizas como el pimiento rojo, el brécol, las espinacas, la coliflor, el perejil, los berros, los canónigos o las acelgas. Siempre mejor crudos o al vapor.

También es recomendable incrementar el consumo de otros vegetales como el ajo y la cebolla, debido a sus propiedades beneficiosas para las vías respiratorias, así como por el carácter antiséptico y depurativo de ambos.

Una de las fortalezas más importantes del ser humano se encuentra en el intestino. Resulta ser la mejor manera de no tener bajas las defensas y evitar algunas infecciones. Un intestino sano favorece una buena digestión, gracias a mantener una flora intestinal equilibrada que ayude a reforzar el sistema inmunológico. Para que este equilibrio entre bacterias se mantenga en el intestino es importante también incluir alimentos prebióticos y probióticos. Los primeros son ingredientes que no son digeribles, como la fibra de cereales y legumbres, y estimulan el crecimiento de ciertas bacterias intestinales beneficiosas. Por su parte, los probióticos son microorganismos vivos que se ingieren a través de alimentos como los fermentos lácteos.

Otra medida básica para mantener los virus a raya es la higiene. Los virus se transmiten de una persona a otra muy fácilmente. Por tanto, es importante lavarse las manos de manera frecuente. En caso de toser o estornudar, siempre con la nariz y la boca tapadas con un pañuelo desechable, si puede ser.

Mantener también hábitos saludables como realizar ejercicio moderado y evitar el estrés, ayudarán a mantenerse lejos de padecer un resfriado o una gripe.

Cabe destacar que, mientras que el catarro es un proceso realmente molesto, la gripe, tal y como destaca la OMS, “es un problema grave de salud pública” que “puede ser causa de enfermedad grave y de muerte en poblaciones de alto riesgo”. En este caso, este organismo recomienda la vacunación como forma más eficaz de prevenir esta infección.



ISTOCK

CULTURA DE CALIDAD PARA TODOS LOS GUSTOS Y BOLSILLOS

Si es amante de la cultura, sabrá lo difícil que resulta no dejarse el sueldo del mes en disfrutar de los últimos estrenos. Más aún si le gustan las ediciones especiales o los grandes espectáculos

CARMEN LANCHO

Disfrutar de la cultura bien merece una parte del presupuesto mensual. Pero si usted dispone de algo de tiempo y paciencia para buscar y rebuscar, verá que es posible encontrar aquello que buscaba a buen precio o vibrar con ese espectáculo en directo que tanto le apetece ver.

La compra de libros tiene una gran ventaja: el libro digital. En este caso la mayor inversión se realiza en el dispositivo, pero después cada título que adquiera tendrá un precio mucho menor que su versión en papel. Este tipo de dispositivo tiene muchas ventajas, además del precio de las obras y la

comodidad que ofrecen. Pero los amantes de las ediciones de lujo o ediciones especiales, habitualmente libros de fotografía o de arte en gran formato, saben que solo el papel puede ofrecer esa exclusividad. En estos casos, si quiere conseguir un buen precio deberá ir a buscar la oferta como quien busca un tesoro. En ocasiones, tanto librerías como tiendas *online* realizan ofertas. Sea paciente. Y recuerde, hay librerías que venden libros de segunda mano en perfecto estado y que esconden estupendas sorpresas.

El teatro también recompensa a quienes saben esperar o están atentos a las ofertas. Los grandes musicales y obras de teatro suelen tener gran afluencia de público durante el fin de semana, por lo tanto, es más fácil encontrar en sus webs buenos precios según los horarios o el día de la semana. Tenga cuidado con las ofertas que van ligadas también al sitio que ocupa la butaca. En caso de asistir a una función con varias personas, infórmese, ya que puede conseguir descuentos por grupo.

Si lo que le gusta es ir de conciertos o a festivales -del tipo que sea-, sepa que el más rápido tiene premio. La venta anticipada suele suponer una ventaja en el precio de compra.

Los amantes de las exposiciones y del arte tienen una gran cantidad de salas gratuitas gracias a la labor cultural que hacen algunas empresas, en especial el sector asegurador. También disponen de tarifas reducidas y entrada gratuita según el horario, en los museos más importantes de España.

El cine se ha convertido en un lujo en España. Pasar una tarde con los más pequeños delante de la gran pantalla -más ahora que se acercan las navidades- puede suponer un gasto importante. A pesar de ello, siempre hay ofertas de las que puede beneficiarse. Algunas salas tienen programas de fidelización para usuarios habituales y descuentos y promociones para familias, precios especiales dependiendo del día de la semana o el canal de venta *online*.

En la actualidad, hay una gran oferta de cultura y ocio *low cost*, pensada no solo para los tiempos que corren, sino también para familias que quieren ofrecer a sus hijos un tiempo libre de calidad.

¿SABE QUÉ DEBE HACER EN CASO DE ACCIDENTE?

Tener un accidente de tráfico puede ser una de las experiencias más traumáticas que podamos vivir en nuestra vida. Por ello, debemos poner todo nuestro empeño en su prevención

ANTONIO FAJARDO



En anteriores ediciones hemos comentado distintos apartados orientados a evitar accidentes de tráfico y ser conductores más seguros. Hemos explicado cómo funcionan los controles de seguridad activos y pasivos de los coches, ya que entender cómo funcionan nos ayudará a poder reaccionar de una manera más eficiente ante una situación de riesgo. Por ejemplo, conocer el funcionamiento de los sistemas ESP nos permite pisar el freno a fondo en una situación de emergencia e intentar girar, sin preocuparnos de si las ruedas se bloquearán o si perderemos el control del coche. Claro está, y lo hemos dicho también varias veces, la física siempre se antepone, y hay situaciones en las que ni estos sistemas son capaces de corregir los problemas, y de ahí las recomendaciones de hacer cursos de conducción segura, para prevenir y saber reaccionar

correctamente.

Más pronto que tarde entrarán en juego los vehículos con conducción autónoma, que van a revolucionar muchas cosas, entre ellas el proceso y las responsabilidades en caso de accidente.

Pero si ni aun así se puede evitar el accidente, hay varias cosas que podemos hacer para prevenir problemas mayores. Lo principal, además de obligatorio, es usar el cinturón de seguridad. Después, pasamos a estar sentados correctamente. Si conducimos con los brazos o las piernas demasiado estiradas, al desacelerar bruscamente podemos partimos el hombro o la cadera, ya que al no estar flexionado el codo o la rodilla, todo el movimiento se desplaza hasta la articulación.

Por lo tanto, es importante tener los brazos y las piernas correctamente colocados, ya que podrán doblarse los codos y las rodillas. Por último, es recomendable poner los brazos pegados al pecho. Antiguamente, al chocar, la dirección podía girar bruscamente y partir la muñeca del conductor, aunque hoy en día es más raro que esto ocurra.

Qué hacer en caso de accidente

Una vez ocurrido el accidente, primero compruebe que está bien, sea conductor o acompañante. Si está bien ayude a quien lo necesite, siempre salvaguardando su seguridad -por ejemplo si pasan coches cerca-. Si hay heridos, lo principal será ponerse en contacto con el 112 y dar toda la información posible, especialmente la ubicación y la gravedad de las heridas.

Tras esto podemos socorrer a los heridos, pero solo si sabemos lo que hacemos. No debemos dejar que los nervios de la situación nos hagan cometer imprudencias, aunque es algo muy difícil de controlar. En muchas situaciones podemos empeorar la gravedad de las heridas si no sabemos lo que hacemos, como por ejemplo quitarle el casco a un motorista o mover a un herido que está sangrando porque algún objeto se ha clavado. Por ejemplo, al remover el objeto podemos acelerar la pérdida de sangre y empeorar la situación.

Además, las personas en *shock* y con pérdida de sangre pierden temperatura muy rápidamente, por lo que habría que taparles con alguna manta térmica si se tuviera. En esos casos se personará, además de las asistencias necesarias, la policía o la guardia civil, dependiendo de la carretera en la que haya tenido lugar



el accidente. Estos se encargarán de levantar un atestado para esclarecer la causa del accidente y las posibles responsabilidades legales que pudiera tener el autor del mismo. Esto puede incluir declaraciones de testigos, pruebas periciales del vehículo, la carretera, pruebas de alcoholemia y drogas, verificación de documentación, etc. Todo esto desembocará en una vía judicial que, dependiendo del accidente, tendrá un final distinto.

Si todo el mundo está bien y no hay heridos ni fallecidos, ni signos de haberse cometido un delito para la seguridad vial -como conducir con una tasa de alcohol superior a 0,60 miligramos por litro de aire espirado o 1,2 gramos por litro de sangre-, por ejemplo, si es un pequeño golpe por alcance, entonces no se abrirá atestado de oficio. Es más, puede que la policía no se llegue a personar.

En esos casos, si ambos conductores se ponen de acuerdo en las causas del accidente, pueden rellenar un parte amistoso, dejando el resto del trámite a los seguros correspondientes. Si los conductores no se ponen de acuerdo,

entonces se deberá contactar con la policía o la guardia civil de tráfico para que acudan y levanten un atestado, que será usado más adelante para esclarecer las responsabilidades de cada uno. También si los daños materiales son bastante abultados será necesario ponerse en contacto con ellos.

Lo bueno de España es que el seguro de responsabilidad civil es obligatorio, por lo que siempre estaremos cubiertos en caso de daños materiales o personales a terceros, no siendo así para los propios si no tenemos un seguro a todo riesgo. Pero tener seguro no significa que estemos cubiertos en todas las situaciones.

Por ejemplo, tener la ITV en regla es obligatorio y no hacerlo conlleva multas, así como la prohibición de circular con ese vehículo hasta haberla superado satisfactoriamente. Si circulamos sin ITV y tenemos un accidente, y ese accidente es derivado de los fallos que el vehículo tuviera, el seguro podrá negarse a pagar los daños a terceros, reclamando esa cuantía al tomador del seguro, al dueño del vehículo y/o al conductor.

Tener un accidente no es del agrado de nadie, pero hoy por hoy es algo que nos puede pasar a todos. Lo mejor es estar siempre preparados para todo: realizar cursos de conducción, llevar botiquín en el coche, saber hacer RCP, llevar e móvil con la batería cargada si es un viaje largo, etc.

VENTAJAS DE UN SEGURO DE **SALUD COLECTIVO**

El seguro de salud colectivo es un aspecto muy valorado entre los empleados de una empresa, pues les ofrece atención médica rápida y cercana. Además, la contratación de un producto de este ramo ofrece numerosos beneficios económicos para los empresarios. Veamos cuáles son las ventajas que ofrece a unos y otros

REDACCIÓN

No todo en la vida es dinero pues, por encima de todo, está la salud. Y el cuidado de esta debería estar siempre entre las prioridades personales. Por eso, dentro del mundo empresarial, el seguro de salud a modo de retribución colectiva extra es un aspecto muy valorado entre los empleados.

Lo defiende, por ejemplo, el resultado del *II Barómetro de Adeslas Salud de 2015*, que indica que el seguro de salud es con diferencia el beneficio social más valorado por los trabajadores -un 70 por ciento de ellos considerarían una pérdida importante dejar de tenerlo-. Este producto también despierta simpatía entre las empresas: para más del 80 por ciento de ellas es un valor diferencial que ofrecer a su personal.

Veamos qué beneficios entraña la contratación de un seguro de salud colectivo, tanto para los empleados como para la empresa. En primer lugar, el beneficio más obvio: la tranquilidad que otorga al personal de una firma determinada estar cubierto por un seguro de salud.

Poder disponer de manera rápida de atención médica, acudir a consulta en caso de que sea preciso, realizar pruebas diagnósticas..., son ventajas que otorgan tranquilidad al trabajador, que de ese modo puede estar más centrado en la labor a realizar sabiendo que está cubierto si es necesario. Tanto él como sus familiares, pues este tipo de productos a menudo permiten añadir a miembros de la familia del trabajador a la misma póliza de salud.

Esa tranquilidad también lo es para sus jefes, gracias a una medida que ayuda a que el absentismo laboral se reduzca, en parte por la posibilidad de disponer de atención médica



cercana, y que le ofrece una información más fiable con respecto al estado de salud de sus empleados. Una medida así contribuye, además, a una mayor motivación de los trabajadores de su empresa y, por consecuencia, a un mayor arraigo en ella.

Al empresario también le supone un ahorro económico importante, pues el coste de un seguro de salud resulta más beneficioso que el incremento del importe equivalente en el sueldo. Las aportaciones a este seguro por parte de la empresa son deducibles del Impuesto de Sociedades, y además no suponen un incremento en las aportaciones a

cuenta de la Seguridad Social. Por último, hay que destacar que las primas de un seguro colectivo son sensiblemente más bajas que las de los seguros individuales.

Volviendo al empleado, también hay ventajas económicas, puesto que el trabajador se ahorra el dinero de la contratación de un seguro médico particular. Además, hasta un límite de 500 euros anuales por persona, este seguro no está sujeto a retención, lo que ayuda a la hora de rendir cuentas ante Hacienda. Ni para el empleado, ni para su familia. A partir de esta cantidad, eso sí, ese beneficio pasaría a considerarse retribución en especie.

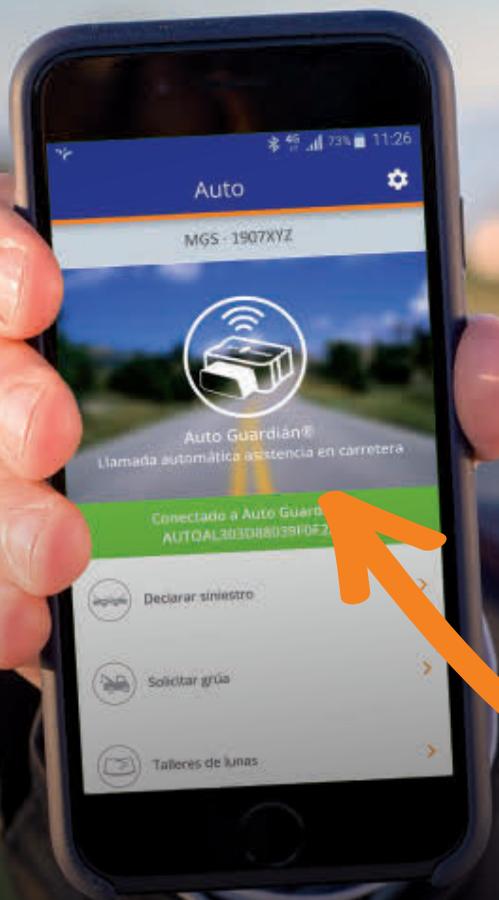
MGS

Seguros

PRESENTA

AUTO  GUARDIÁN®

¡GRATIS!
Con tu
seguro de
AUTOMÓVIL



Un sistema que avisa por ti
en caso de accidente
**¡aunque tú
no puedas!**



Consulta con
un mediador de MGS
o entra en
www.mgs.es



SUSANA OLLERO

Periodista y presidenta de la Fundación Me Importas

V.M.Z.

Susana Ollero es periodista, actualmente trabaja en 13TV, y además dirige la Fundación Me Importas. Estudió periodismo “porque quería denunciar las injusticias sociales” y lleva más de 20 años trabajando en esta profesión. Además, Susana es *coach* y actriz.

A los 22 años fue de cooperante a Nicaragua y desde siempre he tenido claro “que en mi ADN llevo ayudar al prójimo”. Dicho y hecho. Hace cuatro años decidió lanzarse y dar forma a una ONG para personas sin hogar y jóvenes en riesgo de exclusión social. “Y aquí estamos, llevamos dos años y medio oficialmente luchando día a día para sacarle adelante”. Hablamos con ella de la pasión y de su actividad a frente de la fundación.

¿A qué se dedica la Fundación Me Importas? ¿Cómo surgió la idea de ponerla en marcha?

Nos dedicamos a darle una segunda oportunidad a las personas que lo han perdido todo: familia, amigos, trabajo, casa y una vida digna. A través del *coaching* y la inserción laboral. Además, también trabajamos con jóvenes que están atravesando una situación difícil para prevenir que terminen sin hogar. La idea surgió porque yo era voluntaria en un comedor de personas sin hogar y pensé que hacía falta más ayuda de la que había. Las personas sin hogar necesitan mucho acompañamiento y muchos recursos



“Siempre he tenido claro que en mi ADN llevo ayudar”

“Me inspira ver las caras de las personas que ayudamos”

y toda ayuda nunca es suficiente.

¿A cuántas personas han logrado ayudar?

De momento, hemos hecho dos cursos de *coaching* para más de 20 personas y a todas ellas les ha cambiado la vida gracias al *coaching* y a la preparación laboral: han encontrado trabajo, pareja, se han reconciliado con sus familias, han dejado sus albergues... ha sido un antes y un después.

¿Qué proyectos tienen ahora en marcha?

Ahora estamos volcados en el programa Maitea para jóvenes en riesgo de exclusión que tiene cuatro patas: *coaching* semanal, formación en la Universidad Autónoma, prácticas en empresas e inserción laboral. Tenemos a ocho jóvenes entre 18 y 25 años recibiendo sesiones semanales de *coaching*, estudiando para obtener un título propio en la Universidad y que

“Tengo la convicción de que estamos aquí para hacernos la vida más fácil y ayudar al que tenemos al lado”



Me Importa organiza diversas actividades con sus beneficiarios. EE

luego terminarán obteniendo un contrato en empresas con las que hemos firmado colaboraciones.

¿Cómo ha cambiado su vida ser presidenta de la fundación?

Cuando haces algo que deseas nada cambia, sólo inviertes tu tiempo de otra manera. Me dedico a enlazar a personas, empresas e instituciones para dar a conocer la realidad de la exclusión, más presente de lo que creemos. Todos podemos aportar siempre un granito de arena de alguna manera. Yo estoy rodeada de personas que nos ayudan día a día. Somos un equipo de personas con ganas de ayudar. La palabra *equipo* y *ganas* son claves en el mundo de la solidaridad.

¿Qué es la pasión para usted?

Pasión es levantarte por la mañana y por muy cansada que estés o por mil cosas que tengas que hacer, saber que ese es tu camino y hacerlo a pesar de cualquier circunstancia con una gran sonrisa en la cara. Porque sientes que tienes que estar ahí.

¿Qué le inspira para seguir adelante?

Ver las caras de las personas a las que ayudamos: ellos buscan alguien en

“Nadie debe quedarse fuera, todos tenemos **derecho a vivir dignamente**”

“Soy bastante arriesgada porque no pienso **que vaya a salir mal**”

quien apoyarse. El apoyo que una vez detrás de otra les han negado. Abrirles una nueva puerta para ellos es una nueva oportunidad. Sigo adelante porque tengo la convicción de que estamos aquí para hacerlos la vida más fácil y ayudar al que tenemos al lado. Todos formamos parte de un todo y nadie debe quedarse fuera. Todos tenemos el derecho a vivir dignamente.

¿Qué es el riesgo para usted? ¿Cómo se protege de él?

La verdad es que soy bastante arriesgada, porque no pienso que vaya a salir mal. Y si algo se tuerce, siempre hay una solución. Sólo hay que tener claro el objetivo, el camino aparece solo. Las precauciones que he ido tomando las he aprendido por malas experiencias que he tenido. Soy muy confiada y me doy al cien por cien.

¿Qué le pide a 2018?

Que los chavales que están en el programa Maitea sigan su camino con fuerza, energía y convencidos de que todo saldrá bien. Y mucha salud para las personas que quiero. No hace falta nada más.

¿Qué le recomendaría a alguien que quiera montar su propio proyecto?

Que se asesore muy bien y se rodee de las personas adecuadas.

COMIENZA LA CARRERA PARA CAPTAR EL AHORRO

Noviembre es el mes del ahorro por antonomasia. Las entidades financieras afilan las ofertas para captar el ahorro especialmente en planes de pensiones y planes de previsión asegurados (PPA)

V.M.Z.



La recta final del año es el mes elegido por las entidades financieras y aseguradoras para tratar de captar el ahorro de los más rezagados. Especialmente en planes de pensiones y planes de previsión asegurados (PPA) los productos que mantienen el beneficio fiscal de las aportaciones que se realicen en el ejercicio.

Aunque parte del sector asegurador las considera insuficientes, si no hay una nueva reforma fiscal en los próximos meses, las aportaciones que se hagan cada año a planes de pensiones y PPA se pueden deducir de la base imponible del impuesto sobre la renta hasta un límite de 8.000 euros anuales. Además, estas herramientas de ahorro a largo plazo no tributan hasta su rescate, ya sea en forma de renta o de capital. Como contrapartida, su liquidez es limitada, aunque se están convirtiendo en productos cada vez más flexibles, con el objetivo de incentivar el ahorro finalista, el que está dirigido a complementar la pensión pública de jubilación.

Con las campañas de ahorro de fin de año, a las que también se suma el sector asegurador, las entidades tratan de captar la atención de los ahorradores que dejan para el último momento su aportación a este tipo de productos, o a aquellos que desean realizar aportaciones extraordinarias o buscan una mejor oferta para continuar ahorrando.

Y lo hacen en un contexto en el que el ahorro financiero de las familias se encuentra en su punto álgido. De acuerdo con datos del Banco de España recogidos por Inverco, al cierre del primer trimestre del año el ahorro financiero de las familias españolas alcanzó los 2,11 billones de euros, un 2 por ciento más y un incremento neto de 40.406 millones de euros.

De esa cifra, a los planes de pensiones correspondían 108.268,5 millones de euros al cierre de junio, de acuerdo con datos de Inverco. Esto supone un 5 por ciento más que en el mismo periodo de un año antes. En total, 9,7 millones de españoles son partícipes de un plan de pensiones. Y cada vez ahorran más, en concreto, un 4,5 por ciento más al cierre de 2016, de acuerdo con el Observatorio Inverco, lo que impulsa el patrimonio medio de los planes de pensiones por encima de los 9.000 euros.

Un ahorro que aumenta, pero que podría no ser suficiente para compensar a caída en el futuro de los importes medios de las pensiones públicas de jubilación. Y tampoco nos acercamos a la media de nuestros vecinos europeos. En España, cerca del 30 por ciento de la población activa cuenta con un plan de pensiones, frente al 60 por ciento del Norte de Europa o el 95 por ciento de Holanda.

Volviendo a España y como dato curiosos, el 63 por ciento del ahorro en

planes de pensiones se acumula en Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana, aunque representan el 58 por ciento de la población.

Bonificaciones de hasta el 3 por ciento

¿Qué ofrecen las compañías para incentivar el ahorro? Si otros años el reclamo de las campañas de ahorro eran los regalos, especialmente de productos tecnológicos, este año, con los tipos de interés aún por los suelos, las entidades optan por las bonificaciones de hasta un 4 por ciento en traspasos y nuevas aportaciones. Por ejemplo, Axa ha lanzado la campaña *Traspasos Pensiones 3, 2, 1* con la que ofrece a los ahorradores bonificaciones de hasta el 3 por ciento -con un máximo de 2.500 euros- a los traspasos de capital de otra entidad a un plan de pensiones o a un plan previsión EPSV individual. Jesús Carmona, director de Vida y Accidentes de AXA, explica que “la recta final de año en la que nos encontramos es el periodo más importante para plantearse y seleccionar las mejores opciones de protección financiera, y la nuestra sin duda es una de ellas”.

Por su parte, Helvetia vuelve a apostar por los regalos para incentivar el ahorro en su cartera de productos de vida ahorro, en la que incluye: Ahorro Activo Plus, Pias Ahorro Activo Plus, Helvetia Inversión Flexible, PPA y aportaciones extraordinarias a otros productos financieros. Explica la compañía. Hasta el próximo 31 de diciembre, aquellos clientes de la aseguradora que dirige en España José María Paagman que ahorren para su futuro y el de los suyos, podrán conseguir un set gourmet compuesto por productos especialmente seleccionados o un iPhone 8 de 64 GB.

Mapfre opta por otro sistema para incentivar el ahorro en estas fechas: descuentos de hasta el 3 por ciento del capital aportado o traspasado para aplicar en otros seguros que el ahorrador tenga contratados con el grupo asegurador. Según señala la compañía que preside Antonio Huertas, es la primera vez que opta por este tipo de promoción. El cliente puede obtener un descuento de hasta el 3 por ciento del importe que traslade a Mapfre. Para ello, el ahorrador recibe tréboles, que equivalen a un euro, que se descontarán del recibo del primer seguro (autos, hogar, accidentes, salud) que el cliente tenga que abonar después de realizar el traspaso o de la póliza que elija.

“Ahorrar para la jubilación debe ser una prioridad para los ciudadanos si queremos mantener nuestro nivel de vida cuando dejemos de trabajar. Por eso, creemos que incentivar el ahorro para la jubilación es una forma de ayudar a las familias a tomar conciencia sobre esta necesidad y a fomentar el

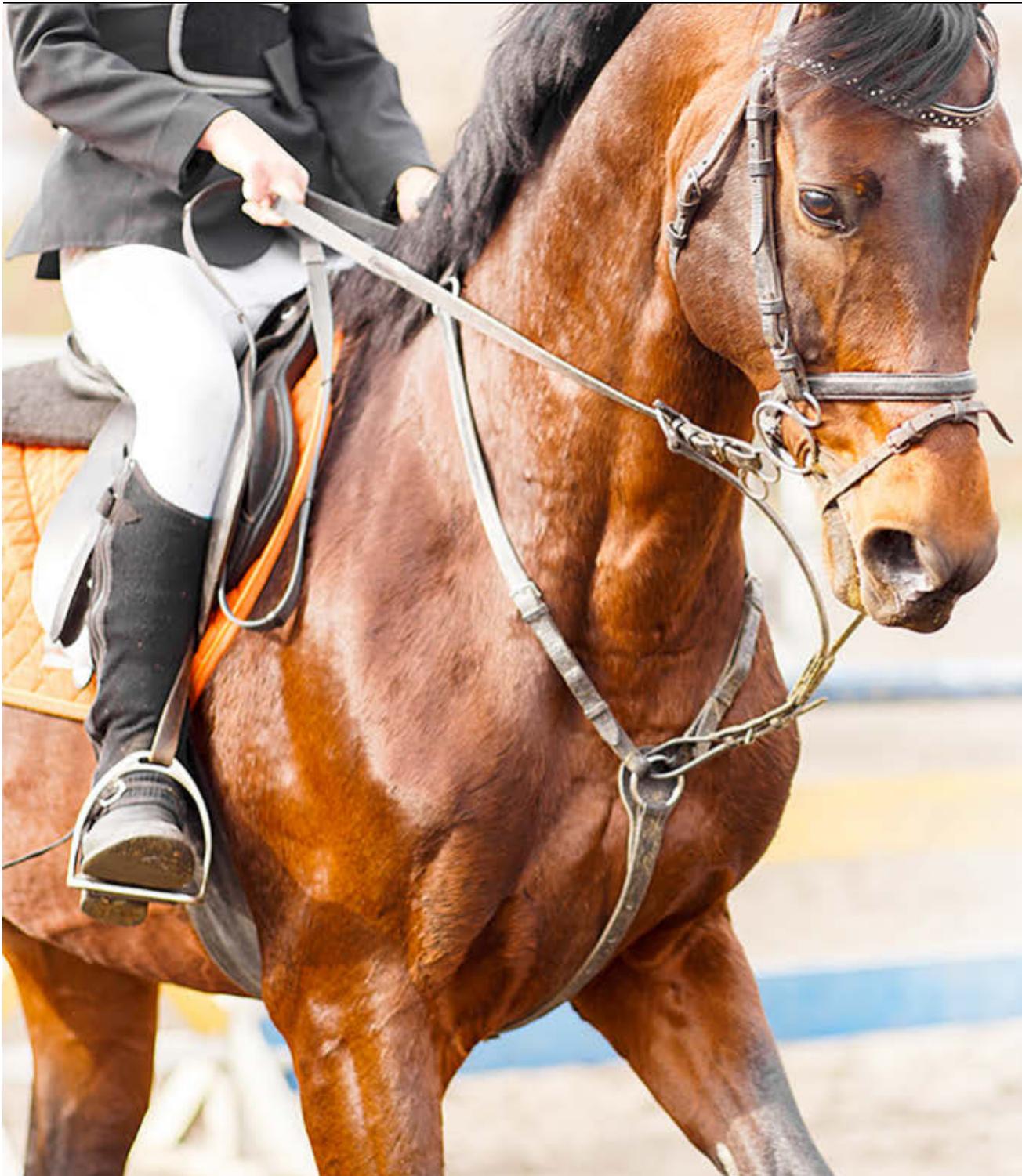


Las entidades financieras aprovechan la recta final del año para incentivar el ahorro. L. MORENO

9.000
Es el ahorro medio en euros que acumulan los españoles en planes de pensiones

ahorro, confiando en una compañía como Mapfre, en la que la solvencia y el asesoramiento personalizado son nuestras señas de identidad”, explica Juan Fernández Palacios, consejero delegado de Mapfre Vida.

Terminamos con Generali. La compañía acaba de poner en marcha su campaña de ahorro bajo el eslogan *Entra y echamos cuentas*. La compañía que en España dirige Santiago Villa también opta por la fórmula de incentivar traspasos y aportaciones con hasta el 3 por ciento del capital ahorrado. A la promoción añade otro tipo de regalos e incentivos, como cheques de Amazon. La campaña incluye toda la gama de seguros de ahorro de la compañía, entre los que destacan los PPA; los Planes de Pensiones (PPI); los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (Pias); y los seguros de ahorro a largo plazo Generali Sialp, de rentabilidad garantizada, o Generali Ahorro, un producto que facilita una vía flexible de ahorro adaptada a la situación de cada cliente. La compañía prevé captar más de 65 millones de euros.



EL SEGURO TAMBIÉN APUESTA POR EL FUTURO DE LA HÍPICA ESPAÑOLA

Aunque la mayoría sólo se acuerda de ella durante los Juegos Olímpicos, hay que darle a la hípica el reconocimiento que merece. Un deporte con tradición y buenos resultados en España

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

La hípica es de esos muchos deportes en España -como el hockey sobre patines, el trial o la vela- que no tienen un seguimiento mediático al alcance de su tradición y de los grandes resultados que ha obtenido históricamente. Otra fuente de éxitos que quizás no obtenga el reconocimiento y la atención que merece. Por lo menos, esa es la impresión que se tiene no sólo desde fuera, sino desde dentro de ese mundo. El propio Venancio García, secretario general de la Real Federación de Hípica Española, nos lo confirma: “Nosotros estamos dentro, y nuestra percepción interior es que no se descansa un momento. Viéndolo desde fuera es cierto que, salvo momentos muy puntuales, los ojos del deporte sólo vuelven hacia los que son menos conocidos con ocasión de acontecimientos muy puntuales como los Juegos Olímpicos”.

Pese a ello, la salud de la hípica española es “buena”, como considera el responsable federativo, quien argumenta su opinión basándose en

numerosos factores: “Indicadores como el número y nivel de competiciones nacionales e internacionales en España; el número de participantes en competición; el número de licencias... Denotan un incremento continuo que pone de relieve el esfuerzo y la confianza del sector”. Más allá de eso, el nivel competitivo en eventos internacionales es también realmente alto. “En el concierto internacional España está entre los ocho-diez primeros países del mundo”, defiende García. Y los números apoyan su argumento: la hípica española ha participado en los *Juegos Olímpicos de Río 2016* en las tres disciplinas -*raid*, *horseball* y *trec*-.

El *raid* es la rama de la hípica que mejores resultados ha obtenido para nuestro deporte, con la consecución de campeonatos del mundo y de Europa, tanto individuales como por equipos, en categoría senior y en la juvenil. Pero además, el *horseball* o el *trec* también han reportado medallas internacionales para España en este 2017, que ya está cerca de cerrarse.

Hablemos de seguros

Situada la hípica española en el mapa, vamos a hablar, cómo no, de seguros, desgranando de qué manera se asegura este deporte que cuenta con tantas peculiaridades, entre ellas la participación de los animales como un elemento indisoluble de su esencia. El seguro de los deportistas es exactamente el mismo que prevé el Real Decreto 849/1993 para todos los deportes. Pero claro, no puede quedarse sólo ahí, pues se añade un seguro de responsabilidad civil inherente a las licencias deportivas de los caballos, que se encarga de cubrir los daños que estos puedan ocasionar a terceros. Por lo tanto, la licencia de jinetes y amazonas lleva implícito el seguro de accidentes del Real Decreto ya citado. Además de eso, la responsabilidad tanto de los centros homologados como de los técnicos federados es la de acreditar un seguro particular de responsabilidad civil a la hora de su reconocimiento.

Todo está, por lo tanto, atado en materia aseguradora en el desarrollo de este deporte, procurando dar cobertura a todos los actores humanos, materiales y animales implicados. “Están previstos seguros para los deportistas, los caballos, los centros, los profesores... e incluso para las organizaciones de las competiciones”, recuerda Venancio García. Un seguro para la práctica de la hípica cuenta principalmente con coberturas de accidente en el caso de los practicantes, los deportistas, y de responsabilidad civil en lo que respecta al resto de agentes. Pero existen numerosos seguros complementarios, pues prácticamente todos los elementos que forman parte de este deporte son asegurables. Como recuerda el director deportivo de la

La Federación de Hípica tiene registrados a más de 800 clubes en todo el territorio español. ISTOCK



50.705

Es el número de licencias de jinetes y amazonas españoles registrados al cierre de 2016

federación española, “hay quien cubre el material, las competiciones, la vida y/o la salud de su caballo...”.

El patrocinio de la hípica

El seguro está presente también como patrocinador en este deporte. Varias entidades han patrocinado pruebas hípcas recientemente. Por citar sólo algunos ejemplos, Caser o CNP Partners y corredurías de seguros como Alkora han estado vinculadas en los últimos años a este deporte. De alguna manera, la relación obligada entre aseguradoras y clubes y federaciones ayuda a que se puedan establecer otros acuerdos profesionales, como es el caso de la sponsorización o el patrocinio de jinetes, de clubes o de eventos. “Entendemos que el sector asegurador puede suponer una buena opción de patrocinio, ya que el acceso a ese mercado obligatorio le abre muchas puertas de acceso”, afirma Venancio García.

EL SECTOR SE IMPLICA CON LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Este año 2017 está siendo especialmente difícil en cuanto al medio ambiente. Incendios de dimensiones catastróficas y una sequía que parece no acabar nunca. Luchar para proteger el planeta es vital

CARMEN LANCHO

Tanto el desgraciado número de incendios forestales, que este año parecen epidemias, como la sequía que asola los campos españoles. Todo esto está dejando la tristeza de unas cifras de récord y unos paisajes fantasmagóricos y sin vida. Recuperar lo que se pierda hoy costará muchos años y mucho esfuerzo. El cuidado del medio ambiente es una constante en las políticas de RSC de las compañías de seguros. La protección de los bosques y de la riqueza que atesoran es fundamental.

En este sentido, recientemente Mapfre ha celebrado, bajo el lema "Todos unidos por el Medio Ambiente", su primera edición del día del voluntariado corporativo. Así, voluntarios de 25 países participaron en actividades solidarias como la reforestación, la limpieza de ríos y playas o el mantenimiento de parques y sendas. Las actividades de reforestación se realizaron en varios países como Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Filipinas, Italia, México, Paraguay o Portugal.

Aunque esta no es la primera vez que la compañía aseguradora se implica con proyectos de reforestación. Desde que el grupo incorporó la preservación de la biodiversidad a su política medioambiental, la compañía se ha adherido a la Iniciativa de WWF España "100 empresas por los bosques" para la reforestación del Parque Nacional de Doñana.

Por su parte, Generali ha preparado una nueva campaña de concienciación llamada Árboles Milenarios. A través de esta

acción, la compañía ha apadrinado un ejemplar del Bosque de Tejos Milenarios de Sanabria, en Zamora, con el objetivo de asegurar la protección de una de las especies de árboles más longevas del mundo.

Para cuidar de este árbol milenario de este bosque, se ha instalado una casa para pájaros que tiene un novedoso sistema que detecta incendios y avisa a los servicios de emergencia. Así, el sistema no resulta intrusivo y sirve como refugio a las aves.

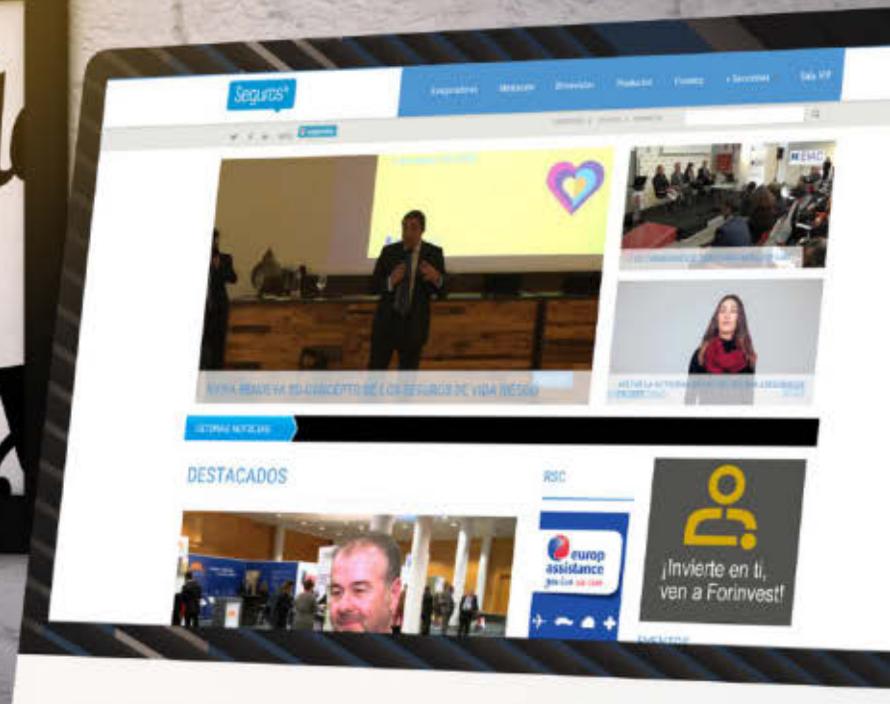
Esta iniciativa cuenta con la colaboración del Ayuntamiento de Requejo de Sanabria y busca concienciar a la sociedad. Además, durante las próximas semanas lanzará una campaña para que sus clientes empiecen a recibir sus comunicaciones de forma digital y reducir así el uso de papel.

En esta misma línea, Mutua Madrileña consolidaba en 2016 su gestión medioambiental con importantes progresos para la compañía. Según explican fuentes de la entidad que preside Ignacio Garralda, en ese ejercicio, consiguió disminuir el consumo de papel en un 56 por ciento, 37 toneladas frente a las 84 toneladas registradas en 2015, así como el de consumibles informáticos en un 7,63 por ciento, pasando de 523 a 483 unidades, gracias a la implantación y mejora de procesos digitales internos, que permitió minimizar notablemente el volumen de impresiones. Además, todos los edificios de Mutua Madrileña cuentan con un punto limpio, para la gestión de sus residuos.



Seguros^{tv}

Todo sobre el sector asegurador



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



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

LUJO Y DISEÑO: 'GADGETS' QUE DESEARÁ TENER

Hace tiempo que lujo y tecnología dejaron de ser entes extraños; al contrario, sellaron un pacto de no agresión que se ha convertido en complicidad.

ANA M. SERRANO



No sólo entre ellos. Los adictos a los artefactos, al minimalismo y a la innovación cuentan actualmente con un universo infinito para satisfacer hasta los caprichos más insospechados. Con el móvil como eje, la tecnología pinta hoy un escenario digital lujoso, selecto y funcional. Pero no es el único.

A toda música. La firma francesa Focal, especializada en equipos de audio de alta fidelidad, se ha asociado con los joyeros franceses Philippe y Mathieu Tournaire para diseñar los auriculares *deluxe* más caros del mundo -sólo ocho piezas esculpidas en bronce, numeradas y firmadas a 100.000 euros cada una-: *Utopia*. Carácter, audacia y originalidad son las tres palabras que definen la Maison Tournaire. Innovación, vanguardia y exclusividad los referentes de Focal. ¿El resultado? Unos auriculares impecables por dentro y por fuera. Se trata de los primeros audífonos con altavoces totalmente abiertos, sin filtros y una frecuencia de 5 Hz a 50 kHz. Fibra de carbono, almohadillas de piel de cordero garantizan su comodidad. La estética joyera aportada por Tournaires los convierte en un objeto de deseo y artesanía para el oído.

Ermenegildo Zegna incorpora su alta costura a los artilugios tecnológicos de la firma premium Master & Dynamic. Se trata de una colección especial integrada por un tocadiscos, varios auriculares y altavoces, todos ellos irresistibles. Aunque ambas firmas presentaron su colaboración en el pasado *Salone del Mobile*, el talento y el gusto exquisito de la misma la hace intemporal. Technological aúna estética italiana, esplendor vintage. Todo ello bajo el Pelle Tessuta -el cuero entretejido a mano- que Zegna utiliza en sus accesorios más selectos. La colección estará disponible a mediados de otoño. Es decir, ya.

No es un altavoz, es un *Phantom*. Así anunciaba Devialet el lanzamiento de su última experiencia de sonido de alta fidelidad. No contentos con el bombazo, el equipo de ingenieros de la firma perfecciona el sistema acústico para desencadenar una intensa experiencia emocional: *HiFi*, muelles, altavoces, *home cinema*, *bluetooth*, *multiroom*. *Phantom Elevate* borra todos los sistemas existentes. 1.200 vatios de sonido, un 60 por ciento más, para ser exactos. Bajo su estética exquisita, de líneas depuradas y diseño perfecto se esconde una tecnología de vanguardia -ADH2- que se aproxima peligrosamente a la distorsión cero.

Bastante más asequibles son los dos nuevos *gadgets* de Jaybird. La firma tecnológica deportiva de referencia en EEUU propone tres nuevos modelos de auriculares con la última tecnología *Bluetooth*. Además de ser resistentes

al sudor y al agua, los auriculares Jaybird garantizan un pleno confort y agarre durante los entrenamientos, gracias a su selección de almohadillas y aletas que se ajustan a todo tipo de oído: Run, Freedom 2 y X3. Compañeros perfectos para quienes disfrutan de la música y el deporte con idéntica pasión.

Para volar

El dron más exclusivo del mundo se llama *DJI Phantom 4 Gold Edition*. Se trata de una edición limitada del célebre artilugio profesional de DJI, esta vez chapado en oro de 24 kilates. Como su hermano, vuela hasta 1.982 metros a 72 km/h mientras toma fotografías y vídeos en 4K. El nuevo buque insignia de la compañía china cuenta igualmente con múltiples modos de vuelo como *Tap Fly* o *regreso a casa* y viene equipado con batería, cargador, mando a distancia, soporte para *smartphone*, dos hélices y tarjeta micro SD de 16 GB. Todo ello por el módico precio de 22.500 euros.

Para estar en casa

Tranquilos y calientes, resguardados del frío y del clima hostil que ya parece haberse puesto en marcha, pero sobre todo, seguros. Halo Home presenta su nueva cámara de vigilancia para el hogar. Lo graba todo, lo escucha todo, lo sabe todo. Pero que no cunda el pánico, esta especie de gran hermano sólo actúa cuando se desea. *Halo Vantage*, además de bella y elegante, es obediente y discreta; mientras que el modelo *Classic* se adapta a cualquier rincón dependiendo del momento y la situación. Ambas tienen una autonomía de entre 6 y 9 meses, y acabados oro y plata por sólo 254 euros.

Mientras tanto, el color de Dolce & Gabbana se cuele hasta la cocina. Aliados con Smeg, Domenico y Stefano lanzaron la pasada primavera una línea de cocina -*Sicily my love*- que ahonda en la tradición y el folclore sicilianos. Cafeteras, teteras, tostadores... se visten de hojas de acanto, motivos florales y símbolos culturales del sur de Italia.

El planchar se va a acabar gracias a Rohan and Trevor. Dos emprendedores británicos a punto de convertir en realidad el sueño de cualquier ente inteligente. Se trata de Effie, un robot extraordinario con la forma de un pequeño armario (80 x 25 x 128cm) que seca y plancha con vapor camisas, camisetas, blusas, vestidos cortos, pantalones, sábanas, toallas. Todo ello en cuestión de minutos y un máximo 12 prendas por tanda. La mala noticia es que tendremos que esperar hasta marzo de 2018. Yo no veo el momento.

Para los adictos a los videojuegos llega Sennheiser GSX 1000. Este



Los dispositivos electrónicos de última generación aúnan diseño, lujo y alta tecnología

amplificador de sonido, que funciona conectado al ordenador (PC o Mac), genera un audio envolvente virtual 7.1 casi de ciencia ficción. De esta forma se crea un ambiente espacial extraordinario, un sonido posicional y preciso. *Thrustmaster TS-XW Racer SPARCO P310 Competition Mod* es la réplica perfecta de un auténtico volante deportivo. Se adapta a cualquier circuito, coche y estilo de conducción: GT, F1, Nascar, Indy... Por supuesto incluye todos los controles necesarios durante las partidas, además de 14 botones de acción y un pad de dirección con función de botón pulsador. Se completa con un conjunto de pedales ajustables en altura, espaciado e inclinación.

Creative Sound BlasterX Siege M04 es un ratón ergonómico diseñado para jugadores diestros. Dispone de una superficie antideslizante de teflón y zonas acabadas en goma que mejoran la sujeción, además de siete botones programables para personalizar en cualquier momento del juego. El precio ronda los 79,99 euros en es.creative.com.



Preventiva ficha a León Palazuelos para Expertia

El Grupo Preventiva ficha a León Palazuelos como responsable de desarrollo de negocio de su filial Expertia Seguros. El objetivo es posicionar a Expertia como compañía destacada en los nuevos canales de distribución directa, complementando la estrategia de omnicanalidad de Preventiva. Palazuelos, que se incorpora al equipo de la Dirección Comercial y de Desarrollo Estratégico de Preventiva, era director comercial de Cibernultipóliza.



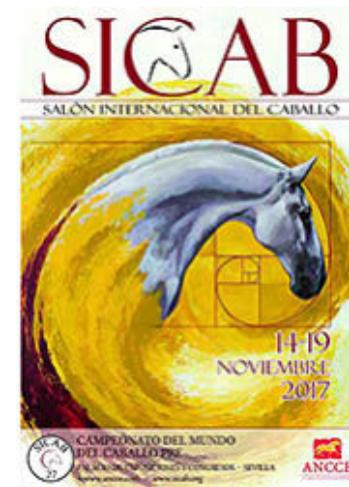
MGS Seguros renueva su póliza de comercios

MGS Seguros amplía las coberturas de su seguro de comercios, *MGS Comercio Activo*. Las novedades más destacadas son la optimización de garantías y coberturas, así como una mejora en la tarifa para acceder a un segmento de mercado más amplio. Incluye amplia cobertura para gastos de desatascos y filtraciones, mejoras en la garantía de robo, ampliación de la garantía de terrazas y la inclusión de garantías específicas para los locales para alquiler.



Direct, premiada de nuevo por su atención al cliente

Direct Seguros ha obtenido por tercer año consecutivo el galardón *Elegido Servicio de Atención al Cliente del año 2018*. La compañía ha mejorado la evaluación en todos sus canales. "Para Direct es un orgullo volver a obtener este sello ya que nos ayuda a seguir mejorando en nuestra estrategia de poner al cliente en el centro de la compañía y reconoce la labor de los profesionales de la empresa", afirma Silvia Gayo, directora de operaciones de Direct.



Helvetia patrocina y asegura el Salón del Caballo

Helvetia Seguros vuelve a ser un año más la aseguradora exclusiva y uno de los patrocinadores principales del Salón Internacional de Caballo de Pura Raza Española (Sicab) que organiza la Asociación Nacional de Criadores de Caballos de Pura Raza Española (ANCCE). Helvetia pone a disposición de los socios del salón el seguro Helvetia Caballos, un producto exclusivo para los propietarios de caballos.



FIATC cierra la operación con Metrópolis Seguros

La Dirección General de Seguros ha dado el visto bueno a la operación de la cesión de la cartera de seguros no vida de Metrópolis seguros a FIATC. La operación se hizo efectiva el 1 de noviembre de 2017. FIATC recuerda en un comunicado que el volumen total de la cartera cedida es de unos 27 millones de euros, cuya composición, distribuida en todo el territorio nacional, es de multirriesgos, autos, cascos, RC, accidentes y decesos.

'DECIDE Y VENCERÁS'



ISTOCK

DECISIONES: TRES TIMONES PARA MANTENER EL RUMBO

Se quiera o no, lo cierto es que uno se pasa el tiempo decidiendo. En mayor o menor medida, con más o menos atino, consciente o inconscientemente, para cambiar el mundo o porque cambia, por adaptación o por resistencia, por impulso o estrategia. Sea como sea, está claro que son incuantificables las decisiones a lo largo de una vida y muy numerosas las que tomamos en un solo día

La mayor parte de lo que decidimos -sin embargo- nos pasa inadvertida, pues son decisiones automatizadas. Activamos por rutina protocolos de funcionamiento que nos ahorran mucho esfuerzo y tiempo al no tener que valorar una y otra vez situaciones que creemos equivalentes. Así es como establecemos multitud de costumbres, que hacen las veces de raíles en el reconocible tren del día a día. Y es útil.

Otra parte importante de las decisiones que tomamos son irreflexivas, aparecen ante escenarios que demandan inmediatez. El repertorio de acción de este tipo de decisiones es muy limitado pero su velocidad de ejecución es tan alta que

son idóneas para evitar o afrontar peligros, para lidiar con acontecimientos imprevisibles y acuciantes, amenazas o accidentes. Son, por decirlo así, todo lo que hacemos cuando no hay tiempo de analizar lo que nos pasa. Actos reflejos, decisiones programadas biológicamente. Y vitales.

Y luego están las decisiones menos frecuentes pero también las más característicamente humanas, las que provienen de la reflexión y el análisis, las que son precedidas por la planificación y diseñadas con cierta estrategia, las que valoran las circunstancias y lo que buscamos, las que persiguen un resultado y nos organizan los pasos.

Son las decisiones que más nos definen, y aún más, son las que tienen el poder de redefinirnos, de trazar una línea de desarrollo que nos permita el crecimiento personal, profesional o académico para ir alcanzando la mejor versión de lo que somos. Son trascendentales y poderosas.

Básicamente contamos con tres sistemas diferenciados para tomar decisiones, con sus características, ventajas e inconvenientes. Así, según lo que nos ocurra o haya de ocurrir: reaccionamos, ejecutamos automatismos, o planificamos acciones diversas. Pero no pocas veces sucede que procesamos las decisiones con el sistema equivocado y acabamos actuando por impulso donde hacía falta planificación, o aplicando soluciones aprendidas ante problemas desconocidos, o terminamos paralizados ante situaciones que sabemos cómo resolver. Alterando el rendimiento natural de nuestra capacidad de decisión.

Por eso es preciso de tanto en tanto detenerse y hacerse preguntas hasta calibrar nuestro repertorio de respuestas para que encaje y se coordine con lo que el mundo nos plantea: ¿Qué reacciones debemos cambiar o podemos moderar? ¿Qué cosas aprender y cuáles olvidar o dejar de hacer? ¿Qué objetivo nos alinea mejor con lo posible y con lo que queremos, con lo que somos y lo que queremos ser?

JORDI CÁNOVAS

CONSULTOR Y COACH

GUÍA DE 'NETWORKING' PARA EMPRESAS

EXPERTOS EN 'NETWORKING': LA REVISIÓN SEMANAL

Igual que se preparan y revisan los planes de negocio o nos preocupamos por el mantenimiento de nuestro vehículo, para que un plan de 'networking' tenga éxito es necesario planificar cada etapa y revisarlas cada cierto tiempo

ANTONIO DOMINGO

Solemos llevar el coche al taller a cambiarle el aceite, filtros o ruedas cuando corresponde porque dejan de hacer aquello para lo que fueron diseñados, pero ¿por qué no hacemos igual con nosotros mismos? Pues porque nadie nos dijo que lo necesitaríamos. Pues igual que si queremos que el coche corra le ponemos un motor adecuado, un buen profesional o empresario necesita lo mismo si quiere competir en condiciones y ser eficaz en sus negocios o en sus propuestas. Sabemos que es imprescindible estudiar para adquirir los conocimientos suficientes para competir en el mercado. ¿Pero dónde se dice qué tipo de educación requiere un *networker*? ¿Y en qué talleres nos pueden hacer la revisión y mantenimiento a los profesionales o empresarios que

queremos aprender y estar al día en cuanto a *networking* se refiere?

En ningún sitio. En eso nos puede ayudar un mentor de *networking* o un conector profesional, pero como son escasos, nos tocará hacérselo a nosotros mismos.

¿Y en qué consisten esas revisiones y mantenimiento de *networking*? Pues resumámoslo en unas breves recomendaciones. En primer lugar, elija bien los diez profesionales que considere que son los mejores *networkers* y trate de modelarlos.

Es decir, entérese qué estudios tienen, a qué cursos siguen yendo como alumnos u oyentes, y trate de estudiar cómo se comportan o relacionan, tómese un café con ellos y pregúnteles como lo hacen, estoy seguro de que estarán encantados de contárselo.

En segundo lugar, haga un plan de *networking* de largo plazo con todo detalle hasta que tenga claro cuáles son sus metas anuales, mensuales y semanales y de ahí concretar sus acciones diarias. Por supuesto agéndelas para no olvidarlas.

Y en función de sus metas semanales haga una revisión cada siete días. ¿Qué tienes que revisar? Pues varias cosas, por ejemplo estas cinco: ¿Cuántos contactos nuevos ha hecho? ¿Cuántos ha retomado que hiciera más de seis meses que no hablaba con ellos? ¿Qué libro nuevo ha leído que le ayude a mejorar sus relaciones? ¿Qué conferencia o curso ha escuchado para mejorar su nivel de *networking*? ¿A cuántas personas ha aportado valor por el mero placer de hacerlo sin buscar una remuneración o un retorno directo?

Revisar nuestras necesidades

Es imprescindible que los corredores de una carrera ciclista después de cada etapa ingieran bebidas, alimentos, o reciban masajes para reponerse de ese gran esfuerzo, y por supuesto revisen sus bicicletas para ver si están en condiciones óptimas y cambiar gomas, frenos, marchas si es que hace falta, pero ¿por qué pensamos que nosotros no lo necesitamos?



ISTOCK

Ser empresario o profesional es una carrera diaria mucho más dura que el ciclismo, y si no hacemos ese mantenimiento semanal es muy probable que en cualquier etapa nos dé una pájara y desfallezcamos, nos desmayemos o como mínimo nos deprimamos sin saber bien como hemos llegado hasta ese punto y, sin embargo, hubiera sido fácil evitarlo con un buen plan, con metas y con revisiones semanales con las que ajustar todo para estar completamente preparados para la etapa siguiente.

En los próximos capítulos veremos nuevos enfoques del *networking* aplicado a la empresa. Mientras tanto, disfrutemos del *networking* dejando de hacer contactos y generemos relaciones, que en el fondo, es la base del éxito.

ANTONIO DOMINGO

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



ISTOCK

SALZBURGO, ELEGANCIA EN MEDIO DE LOS ALPES

Musical, barroca... Son muchos los adjetivos que podrían definir a Salzburgo, la cuarta ciudad de Austria, pero sin duda, el que mejor le va es el de elegante. La cuna de Mozart y escenario de 'Sonrisas y lágrimas' posee un castillo imponente, arte barroco por doquier y unos alrededores espectaculares

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Románticos empedernidos; devotos de la música clásica; amantes de la naturaleza y los paisajes de montaña; fanáticos de la repostería; aficionados a la arquitectura neoclásica y barroca; exploradores de castillos; fans del teatro de marionetas; degustadores de buena cerveza; defensores a ultranza de la Navidad. ¿Son ustedes alguna de estas cosas? ¿Varias? ¿Todas? Pues ya no tienen una sola excusa para no visitar (y disfrutar) Salzburgo. No dejen que la luz de la grandiosa Viena les deslumbré, pues en esta pequeña ciudad austriaca en la frontera con Alemania encontrarán mil y un incentivos. Y todos ellos a tiro de piedra, en una urbe llana -excepción hecha del

castillo- y reducida que puede recorrerse y disfrutarse en un solo día, aunque no sería ningún error pasar allí una semana e incluso una vida.

Muchos son los poderes de la coqueta y elegante Salzburgo, quizás demasiado perfecta para ponerle una pega. Visitarla es retroceder al siglo XIX, contemplando su cuidado casco urbano de suelo empedrado recorrido a menudo por calesas y jalonado de balcones con flores, radiantes escaparates y elegantes carteles decorativos de hierro. Si, por poner un defecto... Salzburgo es tal vez demasiado perfecta. Y con un toque cursi, por qué no decirlo.

Pero el que es quizás su mayor símbolo, el popularmente conocido como castillo de Salzburgo (Fortaleza Hohensalzburg) no tiene nada de cursi, sino al revés. Es un espacio grandioso, imponente y sobrio que domina la ciudad y el maravilloso paisaje que lo rodea desde la colina de 120 metros en la que se asienta. Data del siglo XI y es uno de los castillos medievales mejor conservados de Europa. Su visita es imprescindible.

La casa en la que vivió el compositor considerado por muchos como el mayor genio de la música clásica de la historia, Wolfgang Amadeus Mozart, es otro lugar de culto en Salzburgo. Alberga un pequeño museo y conserva multitud de piezas originales en su mobiliario, incluidos instrumentos musicales que el artista utilizó. Se ubica en la calle Getreidasse, otro de los grandes emblemas de la urbe gracias a sus tiendas, sus arcadas y sus cientos de letreros característicos, a cada cual más imaginativo y elegante.

Los palacios de Mirabell y Hellbrunn y sus cuidados jardines, las decenas de iglesias barrocas de cúpulas verdosas -comandadas por la imponente Catedral-, los conciertos de música clásica o de jazz, el teatro de marionetas, la gigantesca huella de Sonrisas y Lágrimas -rodada íntegramente en la ciudad y sus alrededores-, la exquisita pastelería austriaca, el idílico paisaje de montaña, la decoración navideña incluso en verano... Son demasiados los incentivos que Salzburgo tiene como para perdersela, bien como escapada de fin de semana o como complemento a una ruta centroeuropea por Alemania o Austria. Recomendada queda.

AROMAS DE INVIERNO PARA DECORAR A TODA VELA

La llegada del frío invita a disfrutar durante más tiempo del hogar, de su calidez. Decorar con velas, además de estar de moda, ayuda a crear el ambiente adecuado para la relajación y pasar unos momentos inolvidables acompañados de nuestros seres queridos con los mejores aromas

ANA M. SERRANO

Son bonitas, son románticas, decoran cualquier espacio, visten mesas, estancias, recrean infinidad de climas y además están de moda. Alrededor de las velas gira todo un mundo de magia, emociones y connotaciones esotéricas donde los aromas adquieren especial relevancia. Durante las estaciones frías, el perfume lánguido de las velas carga el ambiente de calidez. Canelas, ahumados, amaderados, terrosos, clavos y castañas asadas son nuestros aromas favoritos para detener el tiempo.

Decorar con velas es un arte. Contar con el encanto y el *savoir faire* gallo de Diptyque y Cire Trudon, una tremenda ventaja. Pues no sólo crean aromas exclusivos que saben a hogar y bosques encantados, también narran su historia. El invierno de Diptyque gira en torno a las estrellas, los cometas y los anillos celestes.

El trabajo de Philippe Baudelocque para la firma del número 34 del boulevard Saint Germain es una recreación mitológica de la alquimia de las constelaciones. Las tres velas nacidas de este encuentro invitan a cerrar los ojos, viajar hasta el cielo estrellado, evocar unicornios y dragones, arder en el fuego purificador del Ave Fénix.

La constelación del Unicornio es el territorio de Forêt Givrée. Un espacio dominado por las frondas misteriosas de la

mitología medieval, el sabor a resina de las coníferas y el perfume precioso del Hinoki. Feu d'Agrumes se alimenta del fuego del dragón, el guardián del jardín de las Hespérides.

La vela que ha inspirado este ser fabuloso es un objeto bello declinado en oro, rojo y negro para evocar la alianza del cielo, la tierra y la claridad matinal. Cítricos italianos, cálidas especias y matices ahumados materializan el poder cósmico de esta criatura mitad ave, mitad serpiente. Larmes d'encens simboliza la perfección, la catarsis espiritual, el nido de laurel del Ave Fénix. Su cera tibia huele a volutas de incienso, mirra, canela e inmortalidad.

Aromas atemporales

1643 es el año en el que se fundó Cire Trudon. Hoy, como entonces, sus velas artesanales huelen a catedral y mansiones nobles. La colección de invierno es especialmente entrañable. Como un viaje a los bosques ancestrales de Japón, Étoile (Hôshi), Ciel (Ten) y Lumière (Hikari) exploran el calor de la madera quemada.

Cedro, cachemira y ámbar dominan una sinfonía aromática en torno al cuero y la castaña asada. Hace renacer el aroma del incienso tradicional japonés, usado habitualmente en los hogares. La voluptuosidad de la madera de cedro Hinoki se suaviza con un toque balsámico que empuja a festejar.

El nudo abierto (Hana-Musubi) expresa el deseo de recibir buenas noticias durante el año. Se ata y desata con facilidad, un golpe de calor en el corazón del invierno, un escudo frente a la adversidad, una celebración de la eternidad.

Para celebrar la Navidad, Abd el Kader, Ernesto y Nazareth -perfumes emblemáticos de la Maison- se declinan en oro y se envuelven en vasos especialmente diseñados para las fiestas que vienen.

