Revista mensual | 14 de abril de 2022 | Nº100

Seguros

elEconomista.es

LA ENERGÍA SOLAR ES UN SECTOR RENTABLE PARA EL SECTOR ASEGURADOR

Las instalaciones solares fotovoltaicas han crecido en España un 40% en el último año

NÚMERO 100

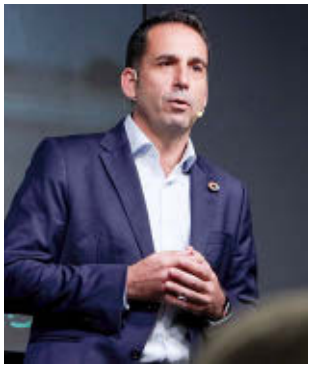
UN RECORRIDO POR LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO EN CIEN NÚMEROS

Seguros
elEconomista.es

Hogar | P8

La energía solar es un nicho de negocio rentable para las aseguradoras

La instalación de placas solares fotovoltaicas creció en España un 40% en 2021, se trata de riesgos complejos que precisan de asesoramiento especializado.



Entrevista | P12

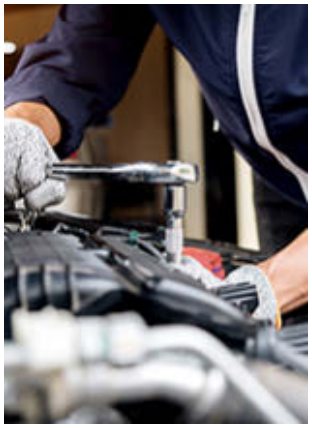
Entrevistamos a Borja Díaz, CEO de Allianz Partners

"La protección no es para nosotros un objetivo en el papel, sino que está en nuestro ADN", señala el directivo de Allianz Partners.

Actualidad | P20

Un recorrido por la evolución del seguro en 100 números

elEconomista Seguros alcanza su número 100. Un recorrido por la evolución del sector asegurador a través de nuestras páginas.



Ahorro | P30

Cuenta atrás para el fondo público de pensiones de empleo

El Consejo de Ministros ya ha aprobado el Proyecto de Ley que regula este nuevo instrumento de ahorro para impulsar el ahorro colectivo para la jubilación.

Tendencias | P32

La inflación también pasa factura al seguro

El alza de los precios, los ciberataques, la invasión rusa de Ucrania, la inflación, son riesgos que pueden terminar afectando en las cuentas de resultados del sector.

Movilidad | P18

La delicada relación entre el seguro de coche, los talleres y los clientes

Suele ser estable, pero no siempre es satisfactoria para todas las partes. Analizamos el equilibrio entre los tres ejes del seguro de auto.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora **Coordinadora de Revistas Digitales:** Virginia Gonzalvo **Diseño:** Pedro Vicente y Alba Cárdenas
Fotografía: Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Tratamiento de imagen:** Dani Arroyo **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)

Nuevos nichos de mercado más sostenibles y rentables

No nos cansamos de repetirlo. La innovación está inscrita en el ADN del sector asegurador. Aunque no nos crea, lo está. Desde su invención, los seguros han acompañado a la sociedad en su desarrollo económico y social. Su papel protector se ha ido amoldando a las cambiantes necesidades de la humanidad. Desde proteger las mercancías de los hundimientos de las naves o los saqueos de piratas a la protección de las familias de los soldados primero y los trabajadores que morían antes de tiempo. Todas las aventuras, las nuevas empresas, las posteriores invenciones han terminado teniendo una respuesta en el panorama de riesgos cubiertos por el sector asegurador.

Y ahora, en plena revolución tecnológica, vuelve a suceder, los nuevos riesgos encuentran su respuesta en el seguro, ya sean con coberturas específicas o con sistemas de mitigación del riesgo que ayuden a que el mundo siga girando. Por ejemplo, la concienciación acerca de la sostenibilidad y la lucha contra el cambio climático -y el elevado precio de la electricidad también- ha impulsado la instalación de placas solares fotovoltaicas en España un 40% en 2021. Y aquí, también, el seguro tiene mucho que decir. La protección de estas instalaciones puede hacerse en el mismo seguro del Hogar o en una póliza aparte, pero siempre con el asesoramiento profesional de un mediador de seguros especializado, ya que se trata de riesgos complejos. Ahondamos en este tema en el reportaje de portada de nuestro número de abril, que además es nuestro número 100.

> En los últimos nueve años el seguro ha cambiado de forma radical, poniendo de nuevo al cliente en el centro de su negocio

100 meses acompañando la evolución del sector asegurador, desde los coletazos de la crisis financiera de 2008, de la explosión de las nuevas tecnologías, de la carrera por la digitalización y la necesidad de volver a colocar al cliente en el centro del negocio asegurador. Desde el 14 de febrero de 2013 el seguro ha cambiado de forma radical -aunque parezca que siga siendo el mismo sector gris y aburrido- ha comprendido la necesidad de colaborar con el ecosistema *insurtech*, se ha amoldado a numerosos e importantes cambios regulatorios, ha reforzado su solvencia, ha mejorado la forma en la que se relaciona con los clientes y ha tratado de mejorar en comunicación y transparencia, eliminando términos técnicos de los contratos de seguros y tratando de trasladar mejor la labor que hace a la sociedad.

Han sido nueve años apasionantes, y esperamos que en los próximos nos acompañen en nuestra labor de intentar transmitir la función que el seguro tiene para la sociedad, para las empresas, para todos. Desde un punto de vista del consumidor, dejando de lado, siempre que es posible, los tecnicismos. Nuestro objetivo es que conozcan mejor sus pólizas, que descubran las novedades que ofrece el mercado y conozcan a los protagonistas de un sector sin el que muchos negocios no podrían salir adelante. Muchas gracias por acompañarnos en este viaje. Feliz lectura.

Carlos Lluch
Corredor de seguros

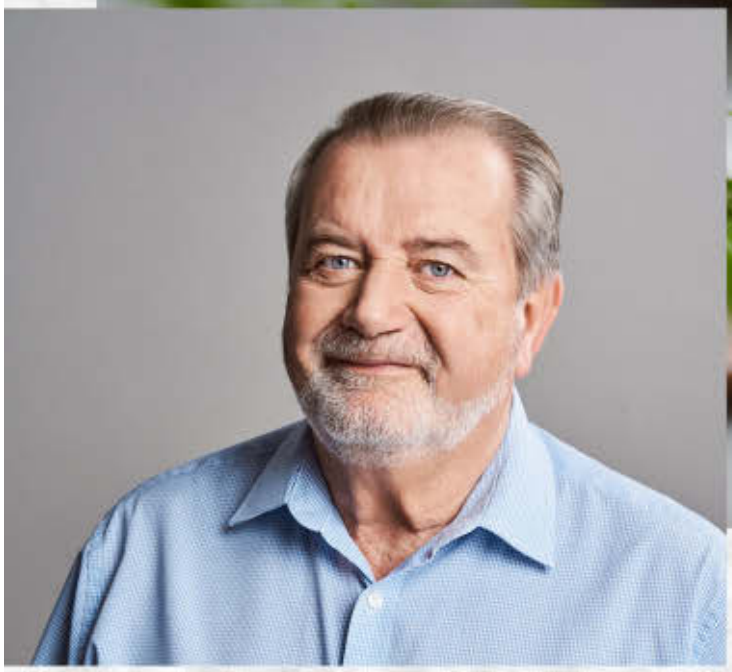
Seguros y datos

Aunque teléfonos con ruedas, coros de la Europa del Este, presentadores insistentes o erizos te digan lo contrario, el seguro es un rato complicado y hay enormes diferencias de un contrato a otro. La última moda añade otra capa de complejidad para el usuario: pone la vida más fácil, aparentemente, puesto que con unos clics permite contratar un "lo que sea, barato" en la pantalla del móvil. La magia es la facilidad de encontrar lo barato, aunque no tengamos ni idea de cómo va a responder, pues ya me dirás qué nos van a contar en una pantalla de cinco pulgadas y qué nos van a pedir sin pasar un buen rato tecleando en el móvil. Si alguien piensa que ese sistema será personalizado y coherente con expectativas variables de personas distintas, allá él.

En el seguro la Inteligencia Artificial (IA) va a modelar su oferta en función de quién eres. Detectará dónde vives, qué contactos tienes en Redes, qué buscas en Internet y tus hábitos de vida. También sabrá a qué horas te desplazas, con qué motivo, la duración del trayecto e incluso cómo aceleras o frenas. También tendrá datos biométricos de tu pulsera de actividad, de tus visitas al médico, de tus compras o del perfil de restaurantes a los que vas. Por eso tendrás, en breve, un precio distinto dependiendo de las *cookies* que hayas aceptado, de las aplicaciones que tengas en el móvil, del OBD que hayas conectado al coche para pagar el seguro "solo cuando conduzco". Datos, datos, datos… vas a entregar tu huella vital a todas horas. Por cierto, no piques y no des acceso a tu ADN, que es lo siguiente: quieren predecir tus enfermedades futuras.

Aparte de estar cerca de parecer el *1984* de Orwell, en seguros aparece otra amenaza llamada "exclusión". Eso es lo que vivirán quienes no encajen en el interés de las aseguradoras por desviarse su riesgo del que espera su impasible IA.

Preventiva Seguros | VIVO DECESOS



DEJAR UNA RECETA FAMILIAR

Ese es Tu legado

¿Qué es VIVO?

Es el **Seguro de Decesos** que tú y tu familia necesitáis, porque llegado el momento, es la forma de asegurarte que no tengan que preocuparse por nada, porque con VIVO, tu tranquilidad y la de los tuyos es lo que más nos importa.

Nadie puede elegir como irse, pero sí qué dejar a su seres queridos

Por tu tranquilidad, por su tranquilidad, contrata tu seguro de Decesos

Infórmate en el

900 20 30 10

o en tu **sucursal más cercana.**

Preventiva Seguros | preventiva.com

Nombramiento

Pilar González de Frutos es la nueva presidenta de Finresp

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa y Finresp. eE

Pilar González de Frutos ha sido nombrada nueva presidenta de Finresp, el Centro de Finanzas Sostenibles y Responsables de España; y se convertirá en la primera mujer al frente de la organización durante un mandato de dos años. Las cinco organizaciones que promueven Finresp -AEB; CECA; Inverco; Unacc y Unespa- han acordado que la presidenta de Unespa releve en el cargo a José María Roldán, presidente de la AEB.

Durante el mandato inaugural de José María Roldán, iniciado en febrero de 2019, Finresp ha conformado una sólida red, promovido el conocimiento y generado literatura en la intersección de las finanzas y de la sostenibilidad. La entidad ha sido uno de los nodos de la red internacional Financial Centres for Sustainability (FC4S). Y se ha convertido en Institución de Soporte de la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI). También ha conformado un Consejo de Expertos con voces autorizadas de los ámbitos financiero y de la sostenibilidad y creado una red de colaboradores de la que forman parte instituciones como ICO, Forética, Spainsif, la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) o la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), explica la organización en un comunicado.

Productos

Generali incluye coberturas frente a la violencia doméstica, familiar y homófoba

Generali ha lanzado una garantía adicional pionera en el mercado para sus productos de Vida Riesgo Colectivo. La compañía se compromete a ofrecer de manera gratuita protección extra a sus asegurados frente a tres diferentes situaciones sociales que pueden provocar especial vulnerabilidad en las familias: violencia de género y en el ámbito familiar, violencia homófoba y en caso de fallecimiento del asegurado y su cónyuge en un accidente con menores a su cargo.

De este modo, Generali garantizará el doble de capital comprometido por fallecimiento para sus beneficiarios -hijos menores de 22 años o en situación de incapacidad- en los casos de muerte del asegurado por homicidio llevado a cabo por su pareja o expareja, así como por fallecimiento a causa de un delito de odio homófobo. Finalmente, esta garantía también se aplicará en caso de que tanto el asegurado como su cónyuge perecieran en un mismo accidente. En todos los casos deberá justificarse y aportar la documentación pertinente y estará condicionado a un máximo de 100.000 euros de capital extra, siempre y cuando el capital total a recibir no exceda un millón de euros. Esta garantía se añadirá para clientes con póliza de vida riesgo colectivo en vigor o similar, al igual que se incorporará en las nuevas pólizas, señala la compañía de seguros que en España dirige Santiago Villa.

Para Aurora Cumplido, directora territorial de Generali y presidenta del Comité de Diversidad, Equidad e Inclusión de la aseguradora, "con esta garantía mostramos nuestro compromiso de ir más allá de nuestros servicios y ser de verdad socios de por vida de nuestros clientes cuando más nos necesitan. Se trata de una garantía pionera en España y que creemos que puede contribuir a garantizar el bienestar y futuro de las familias en momentos especialmente complicados para ellas".

Salud

Sanitas abrirá en 2025 su primer hospital digital en Madrid

Sanitas abrirá su quinto hospital en 2025 en el barrio de Valdebebas, en Madrid, en un edificio que el grupo Pryconsa, a través de su Socimi Saint Croix Holding Immobilier (SCHI). Comenzará a construir en enero de 2023. "Este centro ofrecerá una atención clínica que combinará las ventajas de la digitalización con los mejores tratamientos, tecnologías y técnicas presenciales", ha explicado Iñaki Peralta, consejero delegado de Sanitas y Bupa Europe & LatinAmerica. "Este quinto hospital de Sanitas será además la sede del primer hospital digital de nuestro país", ha afirmado Peralta.

El nuevo Hospital Sanitas Valdebebas, un hospital general de más de 30.000 metros cuadrados con un marcado acento quirúrgico, pondrá a disposición de sus pacientes servicios digitales o de teleasistencia como el seguimiento de patologías en remoto gracias al uso de *wearables*, el uso de inteligencia artificial como soporte al diagnóstico, el *check-in online* ya existente en los centros de Sanitas o el Programa de Administración de Quimioterapia en el domicilio. El nuevo centro contará con tres servicios diferenciales: el Instituto de Oncología Avanzada (IOA), la unidad de salud mental y un Centro de Rehabilitación Avanzada, explica la compañía especializada en seguros de salud.

El nuevo hospital de Sanitas comenzará aconstruirse en 2023. eE

Inversión responsable

Mutuactivos lanza su primer fondo de inversión con objetivo sostenible

Mutuactivos SGIIC ha lanzado al mercado un nuevo fondo de renta variable internacional, denominado Mutuafondo Impacto Social FI. Se trata de su primer vehículo catalogado como artículo 9 bajo el Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR) y el primer fondo sostenible centrado en el aspecto social. El objetivo sostenible del fondo se centra en la inversión en compañías que buscan de manera activa mejorar el bienestar y la calidad de vida de las personas, tanto a través de sus procesos y operaciones, como de los bienes o servicios que ofrecen. Del mismo modo, tiene en cuenta la doctrina de la Iglesia católica y tratará de evitar compañías que participen en sectores cuya actividad atenta contra su ideario.

Para incluir una entidad en cartera, los gestores solo considerarán las empresas cuya gestión o negocio genere un impacto directo positivo en los Objetivos de Desarrollo Sostenible seleccionados, tras realizar una valoración de estas. El fondo está asesorado por Portocolom Agencia de Valores, entidad adherida al Pacto Mundial de Las Naciones Unidas y especializada en el diseño y seguimiento de carteras sostenibles que combinan los aspectos financieros tradicionales con criterios ESG.

El fondo invertirá entre el 75 y el 100% de su patrimonio en renta variable, principalmente de emisores y mercados de la OCDE, aunque puede invertir hasta un 25% en compañías en mercados emergentes. El resto de la cartera se invertirá en activos que proporcionen liquidez al vehículo.

Además, los gestores analizarán de forma especialmente minuciosa los sectores clasificados como de alto impacto climático, restringiendo la inversión en compañías con exposición a combustibles fósiles, materias primas, residuos tóxicos y aquellas que realicen un uso intensivo del agua.

La energía solar es un nicho rentable para las aseguradoras

Las coberturas y garantías son los factores clave que envuelven a los seguros para paneles solares, que pueden estar, o no, incluidos en las ólizas de hogar. Se trata de riesgos complejos que es necesario que estén asesorados por profesionales de la mediación de seguros para contratar las coberturas adecuadas

Olga Juárez Gómez. Fotos: istock

Operarios trabajando en la instalación de paneles solares.

Proteger los bienes con un seguro es un factor imprescindible para el día a día de cualquier persona. Los seguros garantizan la protección y la cobertura en caso de situaciones inesperadas o problemas. Lo más habitual es contar con un seguro para el hogar, los vehículos o decesos. Del mismo modo, las placas solares también necesitan contar con un seguro adaptado a sus características y necesidades.

Las placas solares requieren de una inversión considerable, de promedio su instalación en España cuesta entre 4.000 y 7.000 euros. Para subsanar esta inversión, y fomentar la instalación de sistemas solares, el Gobierno de España ha puesto en marcha una serie de subvenciones. Las ayudas en las instalaciones fotovoltaicas varían según el número de población, siendo las más favorecidas las siguientes comunidades autónomas: Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana.

A la hora de instalar placas solares hay que cumplir una serie de requisitos fundamentales. Analizar el estado de la cubierta de la vivienda es una de las cuestiones principales. Las placas fotovoltaicas se fijan en un soporte sobre la estructura de la vivienda, por ello, la cubierta no puede estar en mal estado ni suponer ningún riesgo de goteras o desprendimiento. Además, la instalación debe estar correctamente orientada para captar la radiación solar. Si se cumplen estos criterios, el propietario de la instalación conseguirá tener un hogar autosuficiente, reducir las emisiones contaminantes y suministrar su propia energía.

Los paneles solares no están libres de imperfecciones, ocurridas durante su fabricación o desarrolladas tras su exposición a elementos externos. Los problemas físicos en las placas solares pueden afectar al desarrollo de la energía, incluso se puede reducir la producción hasta el 20%. Entre los problemas de los paneles solares que no pueden pasar desapercibidos destacan: los puntos calientes, las microgrietas, la decoloración, la corrosión interna y la diferencia de voltaje.

Hay varias maneras de proteger una instalación fotovoltaica, lo primero de todo es contratar un man-

El coste de instalar placas solares en casa puede ser de hasta 7.000 euros, e influir en el coste del seguro del hogar.

tenimiento que incluya la limpieza y la sustitución de los elementos defectuosos. El mantenimiento de las placas solares hay que hacerlo correctamente, teniendo en cuenta el tamaño y número de módulos instalados y la calidad de estos. Cuanto mayor sea el número de las placas instaladas en la estructura de la vivienda, mayor será el precio del mantenimiento. No obstante, el coste de mantenimiento de las placas es bastante bajo.

Asegurar las placas solares

Por otro lado, los seguros para placas solares son la mejor opción para tener la instalación 100% protegida. Como bien expresa César de Luis, director de daños materiales y ramos técnicos de Plus Ultra Seguros, no existe una obligatoriedad legal de asegurar las placas solares. "No obstante, es aconsejable el aseguramiento ante la probabilidad de un siniestro que pueda impactar en el núcleo familiar, comunidad o empresa".

El seguro multirriesgo de instalaciones fotovoltaicas es toda una oportunidad de negocio para el sector asegurador. España es uno de los países líderes en energía solar con un promedio de 300 días de sol al año. Por esta razón, las instalaciones fotovoltaicas en el último año han crecido en el territorio nacional un 40%. El público objetivo de este tipo de seguros son los propietarios de huertos solares entre los que destacan las empresas de capital de riesgo; pequeños y medianos propietarios; autónomos instaladores y promotores de implantación nacional.

No todas las pólizas de instalación solar sostienen las mismas coberturas, la diferencia reside en la consideración de cada compañía aseguradora. Las placas solares pueden formar parte de la construcción o ser un elemento contenido de la vivienda. "Normalmente, al ser partes fijas del inmueble se suelen incluir en el continente, pero hay compañías que obligan a declararlas para darle cobertura", aclara Alicia Sánchez Amador, directora técnica en Viafina Correduría de Seguros y Reaseguros.

> **Dada la complejidad del riesgo, las compañías aconsejan contar con asesoramiento especializado**

Antes de contratar un seguro para un sistema de autoconsumo fotovoltaico se debe analizar qué incluye este. El seguro debe incluir obligatoriamente la responsabilidad civil, ya que protegen los daños a terceros. Asimismo, en caso de problemas relacionados con la instalación, es conveniente contar con el seguro de obra civil para tener un respaldo legal a la hora de reclamar los daños.

"Los paneles solares se encuentran fuera de la vivienda y pueden verse afectados, entre otros, por fenómenos meteorológicos o por actos malintencionados totalmente ajenos al fabricante o instalador. Este es el principal motivo por el que se acon-

seja asegurar los paneles", explica César de Luis, de Plus Ultra Seguros. Sin embargo, tal y como detalla Alicia Sánchez, por lo general, las empresas aseguradoras no incluyen los daños provocados por causas fortuitas como lluvia, granizo, viento o robo, entre otros. Por esta razón, es conveniente investigar las coberturas de las distintas aseguradoras.

"Lo principal es concienciarse de que las placas solares forman parte de la vivienda y están expuestas a los mismos riesgos y por lo tanto se deben tener en cuenta a la hora de asegurar la vivienda", comenta César de Luis, de Plus Ultra Seguros. "Por otra parte, si no se incorpora el valor de la instalación fotovoltaica al continente consignado en póliza se incurre en infraseguro -el infraseguro es mayor cuanto mayor es el valor de la instalación fotovoltaica-, y la indemnización en un siniestro que afecte no ya a las placas, sino a otras partes del continente, puede verse minorada".

Garantías de fabricación

Las garantías legales del fabricante del panel solar, son otro factor importante a tener en cuenta a la hora de contratar un seguro. "La garantía del fabricante solo responde a una parte mínima de los posibles riesgos a los que está expuesta cualquier instalación fotovoltaica", argumenta César de Luis, de Plus Ultra Seguros.

"Desde el pasado 1 de enero de 2022, por el Real Decreto 7/2021, el plazo de garantía legal del fabricante es de tres años desde el momento de adquisición del bien. Esta garantía legal cubre los defectos de fabricación que se manifiesten dentro de este plazo, y normalmente van a presentarse como fallos de funcionamiento de la instalación", añade.

Uno de los problemas más habituales con el seguro de las placas solares se produce cuando estas se instalan con posterioridad a la contratación del seguro de la vivienda o del seguro de la comunidad. Es fundamental que el propietario informe de esta instalación a su aseguradora. De esta forma, en caso de siniestro se evitan discrepancias. Otro de los problemas añadidos al seguro es el relacionado con la seguridad de la instalación fotovoltaica. Estos elementos son muy sensibles a los agentes externos, además son materiales muy apreciados y pueden sufrir intentos de robo o acciones vandálicas.

Como bien expone César de Luis, de Plus Ultra Seguros, no es una tarea sencilla encontrar un seguro para las placas solares, por esta razón, es conveniente la ayuda de un profesional intermediario. "Son muchos los factores a tener en cuenta a la hora de asegurar placas solares y, dependiendo del uso de la instalación (autoconsumo o venta a red), del coste de la inversión, del tamaño o potencia instalada, del perfil del asegurado (particular, comunidad de propietarios, empresa...), incluso de la disposición física (sobre cubierta, en suelo) o de la ubicación geográfica, habrá que elegir la oferta que más se adecúa a las necesidades del caso concreto".

En conclusión, contar con un buen asesoramiento es clave para adecuar el seguro específico a las necesidades del propietario de la instalación fotovoltaica. La mayoría de las compañías aseguradoras ya cuentan con mediadores. Estos profesionales del sector asegurador son capaces de facilitar un asesoramiento personalizado y cercano, con el objetivo de ofrecer la mejor solución adaptada al propietario de la vivienda y las placas solares.

adidas
amazon.es
Expedia
GARMIN
GENERALI
EL ROJO GENERALI TE RECOMPENSA POR CUIDARTE
Generali Vitality es el programa de salud que te cuida y premia con grandes recompensas desde el primer paso.
Más información en www.generali.es/vitality
CONTIGO, TODO

BORJA DÍAZ

CEO de Allianz Partners

"La protección no es para nosotros un objetivo en el papel, sino que está en nuestro ADN"

Borja Díaz fue nombrado en 2012 CEO de Multiasistencia España. Desde 2020 es CEO de Allianz Partners España y CEO Regional de Iberia, y gestiona toda la actividad de la compañía en España, así como su actividad aseguradora, mientras coordina la integración del negocio de Multiasistencia en España.

Por V.M.Z. Fotos: eE

¿Qué es Allianz Partners y cuál es su actividad?

Somos parte del Grupo Allianz y líder mundial en asistencia y seguros de viaje. Contamos con más de 60 años de experiencia, lo que nos convierte en especialistas en las áreas de Movilidad personal, Hogar, Bienestar y Viaje. Nuestras soluciones combinan la última tecnología y la excelencia en servicio al cliente. Estamos disponibles tanto para *partners*, como para clientes finales a través de canales directos, y digitales, bajo la marca comercial Allianz Assistance. Nuestro objetivo es ofrecer servicios que faciliten la vida. Nuestra misión es la de proteger y acompañar a todas las personas que nos escojan como su seguro, o *partner* preferente de asistencia, para el hogar, en los desplazamientos, en el cuidado personal o durante cualquier viaje.

¿Qué supone la protección para una compañía como Allianz Partners?
En Allianz Partners estamos orgullosos de ser expertos en protección, y en traspasar fronteras geográficas y tecnológicas para ofrecer una vida más sencilla, segura y fácil. Todos nuestros servicios y soluciones tienen algo en común: Nuestro compromiso de ayudar y proteger a nuestros clientes, colaboradores y socios. La protección no es para nosotros un objetivo en el papel, sino que es parte de lo que somos, está en nuestro ADN. Esa es la razón por la que nuestros productos y soluciones están centrados en el cuidado de todos y cada uno de los elementos que conforman nuestra cadena de valor.

¿Qué acciones lleva a cabo la compañía?
En cuanto a nuestro trabajo relacionado con la protección, me gustaría empezar por nuestros empleados, quienes son la base de Allianz Partners. Hablamos de apoyo psicológico, talleres y actividades con un enfoque emocional y físico, como formaciones para el cuidado de las personas. Además, contamos con el acompañamiento de algunas organizaciones sin ánimo de lucro como Freno al Ictus o la Asociación Española contra el Cáncer (Aecc), expertas en la protección de la salud de las personas. Luchamos por dar igualdad de oportunidades, independientemente del género, cultura, orientación sexual, y como resultado de nuestro trabajo, recientemente hemos sido reconocidos con el nivel Move de la certificación Edge (*Economic Dividends for Gender Equality*). El cuidado del medio ambiente y la reducción de CO2 también son objetivos esenciales para nuestra empresa, y es por eso que estamos trabajando en la reducción de este tipo de emisiones a través de nuestro portafolio de soluciones y pasando a formar parte de algunas plataformas sostenibles como Empresas por la Movilidad Sostenible o la Organización Mundial del Turismo. (UWNTO). Como compañía líder en asistencia y seguros queremos ser un miembro activo en nuestro sector profesional y pertenecemos a la Red EWI (*Empower Women in Insurance*). También creemos que las oportunidades hay que ofrecerlas a todos y a veces es tan sencillo como hacer visible la singularidad de las personas; por eso estamos muy orgullosos de contar con dos embajadores de marca excepcionales: los paralímpicos Sergio Garrote y Susana Rodríguez, como parte de nuestra alianza con el Comité Paralímpico Español. Por último, me gustaría agregar que estamos enfocados en crear un ecosistema de servicios y productos que cuide de nuestros clientes, con servicios de Asistencia Jurídica, por ejemplo, que nos permiten proveerles de expertos que les ayudan a prevenir o solucionar situaciones poco agradables.

"En Allianz Partners estamos orgullosos de ser expertos en protección y en traspasar fronteras geográficas y tecnológicas"

"Hemos creado líneas como 'Easy Living', con servicios que ayudan al bienestar emocional y a la prestación de la salud"

¿Cómo ha evolucionado la protección y la asistencia en los últimos años?
La protección y los servicios de asistencia evolucionan con las necesidades de los clientes, y la pandemia aceleró en muchos aspectos la forma en la que prestamos nuestro servicio. La asistencia avanza hacia herramientas que permitan al cliente poder solventar sus necesidades sin intermediarios, y también contar con el acompañamiento de expertos en caso de ser necesario, y sin que la distancia suponga un problema. Nuestra vocación ha sido siempre proteger y acompañar a los clientes. En base a eso hemos creado líneas como *Easy Living,* con servicios que ayudan al bienestar emocional y a la prestación de la salud, una de las más requeridas estos últimos años.

¿Cómo ven el futuro de la asistencia?
Creo que los próximos años encontraremos el equilibrio entre lo físico y lo digital. Será un futuro hiperconectado en el que las aseguradoras evolucionarán hacia un modelo más

preventivo, gracias a las posibilidades que ofrece el Internet de las cosas, y se pasará a modelos de democratización del dato -un valor clave para personalizar los productos según las necesidades del cliente-. Creo que también nos moveremos hacia la nube como modelo de servicio. Por último, pero igualmente importante, espero que se consoliden prácticas sostenibles y éticas, que serán fundamentales para atraer al público más joven. En Allianz Partners trabajamos en todos los instrumentos para poder liderar los cambios en los mercados donde estamos presentes.

¿Ha cambiado lo que esperan de ustedes los clientes con la pandemia?
Sí, es un hecho que esperan más de nosotros como prestadores de servicios. Hemos aprendido que tenemos que ser digitales por diseño. Por este motivo desarrollamos herramientas enfocadas a la eficiencia, creando nuevos productos en todas las líneas de negocio en las que operamos. Sabemos que tenemos que estar ahí para acompañar a nuestros clientes en todo momento y por ello hemos reforzado más que nunca todos los proyectos de escucha activa, con el objetivo de poder dar las mejores respuestas en los momentos más delicados. También, nos enfocamos en desarrollar de forma flexible productos de extrema necesidad para el momento que hemos vivido, como son todos los productos de seguros de viaje y sus coberturas frente al Covid-19. Sabemos que pensar en el cliente y situarlo en el centro de nuestro negocio, siempre tiene retorno, y si ayudas a un cliente en un momento difícil, esta persona te lo agradecerá eternamente.

La movilidad es cada vez más importante, ¿qué papel puede jugar el sector asegurador en lograr hacerla más sostenible?
Uno primordial. Confiamos en que una asistencia sostenible es el futuro de la movilidad, las nuevas generaciones se mueven de forma diferente y Allianz Partners responde a ellas ofreciendo nuevas soluciones que, además, son responsables con el medio ambiente. Reforzamos nuestro compromiso con la sociedad creando estrategias sostenibles, en paralelo con las necesidades del mercado. También, fomentamos modelos híbridos de trabajo que disminuyan los desplazamientos de nuestros colaboradores para así generar menos emisiones. E incorporamos a nuestras soluciones, entre otros, seguros para *e-bikes* y bicicletas, además de asistencia para patinetes, o la incorporación de motocicletas y vehículos de bajas emisiones, que permitan movilizar a los clientes, cuando sufren una avería en su vehículo que requieren del envío de una grúa. Entre las soluciones concretas de Allianz Partners en asistencia sostenible para vehículos eléctricos, figura la recarga *in situ*, que ofrece al cliente la seguridad de que puede cambiar su vehículo de combustión por uno sostenible, y que en caso de que este se quede sin carga, pueda contar con un servicio alternativo.

"Es un hecho que, tras la pandemia, los clientes esperan más de nosotros como prestadores de servicios"

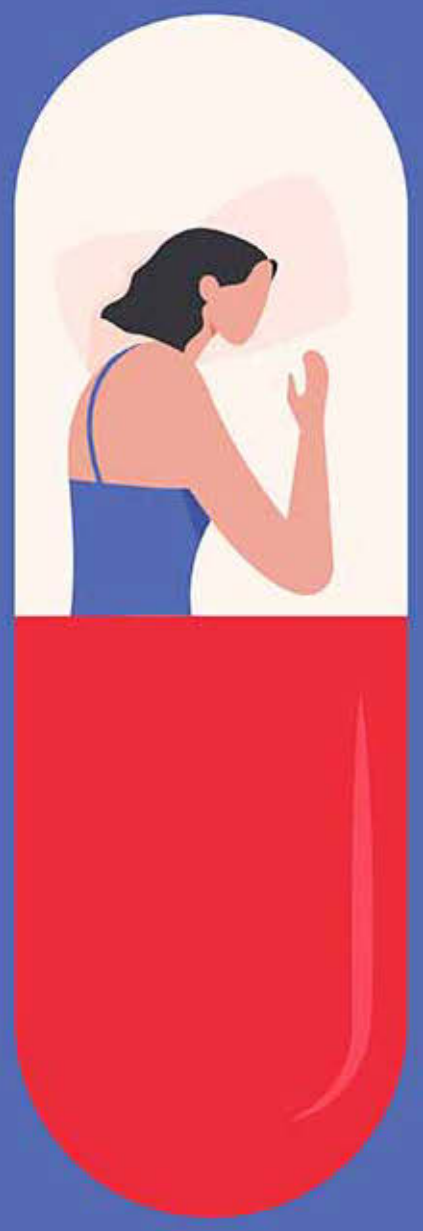
"Confiamos en que una asistencia sostenible es el futuro de la movilidad"

¿Qué impacto tiene la invasión rusa de Ucrania en el negocio de la asistencia?
En un mundo globalizado, una invasión como la que está sufriendo Ucrania afecta a todos los ecosistemas. Ello nos hace enfrentarnos a varios retos macro, como la evolución de los tipos de interés, las altas tasas de inflación, que se suman al esperado fin de la pandemia, y su impacto en la economía en general y en particular en el aumento de la movilidad y de los viajes. Por otro lado, también debemos reaccionar ante los efectos del aumento de combustible y energía en nuestros costos. Estos aspectos de absoluta relevancia pueden modificar cualquier previsión y afectar claramente a la evolución de todos los ramos de seguros.

La importancia del sueño en la salud

El sueño es uno de los pilares fundamentales de la salud. Dormir mejor o peor tiene importantes consecuencias en nuestra recuperación y nuestro bienestar.

Ana M. Serrano. Fotos: istock



Cada vez lo escuchamos más: dormimos poco y dormimos mal. No sólo lo advierten los medios especializados y los neurólogos del sueño. También nosotros, los profanos, somos conscientes de las dificultades que tenemos para lograr un descanso reparador y, claro, las consecuencias: somnolencia, disminución del rendimiento, falta de atención, cansancio, mal humor..., en casos graves, depresión, estrés y otros trastornos de la salud mental o enfermedades psicosomáticas de tipo digestivo, circulatorio o musculoesquelético.

Se estima que entre el 15% y el 20% de los adultos padecen insomnio. Los síntomas habituales son: dificultad para conciliar el sueño, problemas para mantenerlo y/o despertares tempranos. Las causas son variadas. Las más frecuentes están relacionadas con alteraciones emocionales, preocupaciones, ansiedad, angustia o tristeza. Cuando estos factores persisten, el insomnio tiende a cronificarse. También puede originarse por motivos físicos (fiebre, dolor, picores, bruxismo, apnea) o por el consumo de sustancias excitantes (café, coca-cola, chocolate) o alcohol y drogas. El hecho de dormir mal provoca la repetición de pensamientos y actitudes en torno al insomnio que sólo logran empeorarlo.

¿Las mujeres duermen peor que los hombres?
Sí. Numerosos estudios indican que, aunque el insomnio afecta a ambos sexos, suele ser más frecuente en las mujeres debido a los cambios hormonales, la menopausia, el estrés o el exceso de trabajo. La edad influye de forma negativa tanto en mujeres como en hombres: el sueño se vuelve más superficial y fragmentado a medida que se cumplen años.

Alteraciones causadas por el reciente cambio de hora
Aunque potencialmente afecta a todas las personas, los niños y los ancianos se adaptan peor al nuevo horario. Los profesionales de la medicina del sueño aconsejan mantener la tendencia natural, es decir, acostarse cuando uno comienza a sentir sueño permitiendo así al organismo a amoldarse al cambio de las horas de luz y oscuridad. En cualquier caso, estas molestias no deberían diagnosticarse como insomnio ni durar más de una semana.

Consejos para dormir mejor
Desde el Instituto del Sueño aconsejan erradicar los factores causantes y establecer pautas para mantener una higiene del sueño correcta: regular las horas de acostarse y levantarse; evitar dormir siestas prolongadas durante el día; no permanecer en la cama dando vueltas y utilizarla para dormir, no para leer, mirar la televisión, escuchar la radio o conectarse a internet.

Es recomendable no hacer deporte a partir de las 19:00 horas, no exponerse a luz intensa por la noche ni utilizar gafas de sol por la mañana (la luz natural robustece los ciclos sueño-vigilia). Por supuesto evitar el alcohol, el café, los estimulantes y mantener el dormitorio en condiciones confortables.

Mutua Madrileña ofrece una variada oferta de seguros en los ramos de auto, salud, hogar y vida, entre otros.

Mutua refuerza su liderazgo en servicios y atención al cliente

La compañía lidera la experiencia de cliente en España en seguros de auto y hogar, según el último estudio europeo de la consultora Forrester.

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

Prestar unos servicios diferenciales y una atención al cliente sobresaliente son dos de los objetivos con los que trabajan numerosas empresas. En el caso de Mutua Madrileña, desde sus orígenes, estos pilares forman parte de la esencia de la compañía, que ha sido reconocida recientemente como la aseguradora líder en experiencia de cliente en España en seguros de auto y hogar, según el último estudio europeo de la consultora Forrester.

De acuerdo con sus conclusiones, Mutua obtiene una puntuación de 67,3 puntos, la mayor calificación dentro de la industria aseguradora española y una de las más altas en el ámbito europeo.

Según el informe de la consultora, Mutua Madrileña es la aseguradora de España que ofrece mejor experiencia en aspectos relacionados con la comunicación, el servicio al cliente y las primas aplicadas en sus seguros. Destacan, en particular, aspectos como la satisfacción en el uso de los canales digitales de Mutua y la alta calidad de los servicios y la atención prestados para hacer que los clientes se sientan comprendidos y respetados, lo que redunda en una mayor fidelidad, según el estudio. De he-

Operadores del 'contact center' de Mutua Madrileña.

cho, Mutua Madrileña es la compañía del sector asegurador con mayor ratio de fidelidad en autos en España, del 92%, frente al 80% de media del sector.

Las conclusiones del estudio vienen avaladas, además, por los niveles de satisfacción de los clientes. Entre los servicios más diferenciales que ofrece la compañía, destacan los siguientes:

Servicio de traslado para pasar la ITV: Todos los mutualistas Oro (con más de 6 años de antigüedad en Mutua), Platino (más de 20 años) o titulares de una póliza Todo Riesgo Plus pueden disfrutar del servicio gratuito para pasar la ITV. Un profesional recoge el vehículo en el domicilio del asegurado y lo lleva al establecimiento correspondiente para pasar el trámite. El asegurado corre a cargo del coste de la inspección y de las correspondientes tasas, pero no del traslado.

Renovación gratuita del carné de conducir: Los mutualistas Platino (con más de 20 años de antigüedad en Mutua) y Todo Riesgo Plus disfrutan del servicio de reconocimiento psicotécnico de forma gratuita, llegado el momento de la renovación del carné de conducir.

Operaciones de mantenimiento del vehículo: el seguro de Mutua incluye ventajas como reparación gratuita de pinchazos y hasta el 10% de descuento en operaciones de mantenimiento, reparaciones o cambio de neumáticos, entre otras, a través de los talleres colaboradores de Autoclub Mutua.

Vehículo de sustitución: Los mutualistas Todo Riesgo Plus disfrutan de un coche de sustitución hasta 10 días, por accidente; hasta 3 días, por avería, y hasta 31 días, en caso de robo o siniestro.

Financiación para la compra de su vehículo: A través de las entidades financieras con las que colabora Autoclub, Mutua ofrece financiación a medida para hacer más sencilla la compra de un vehículo.

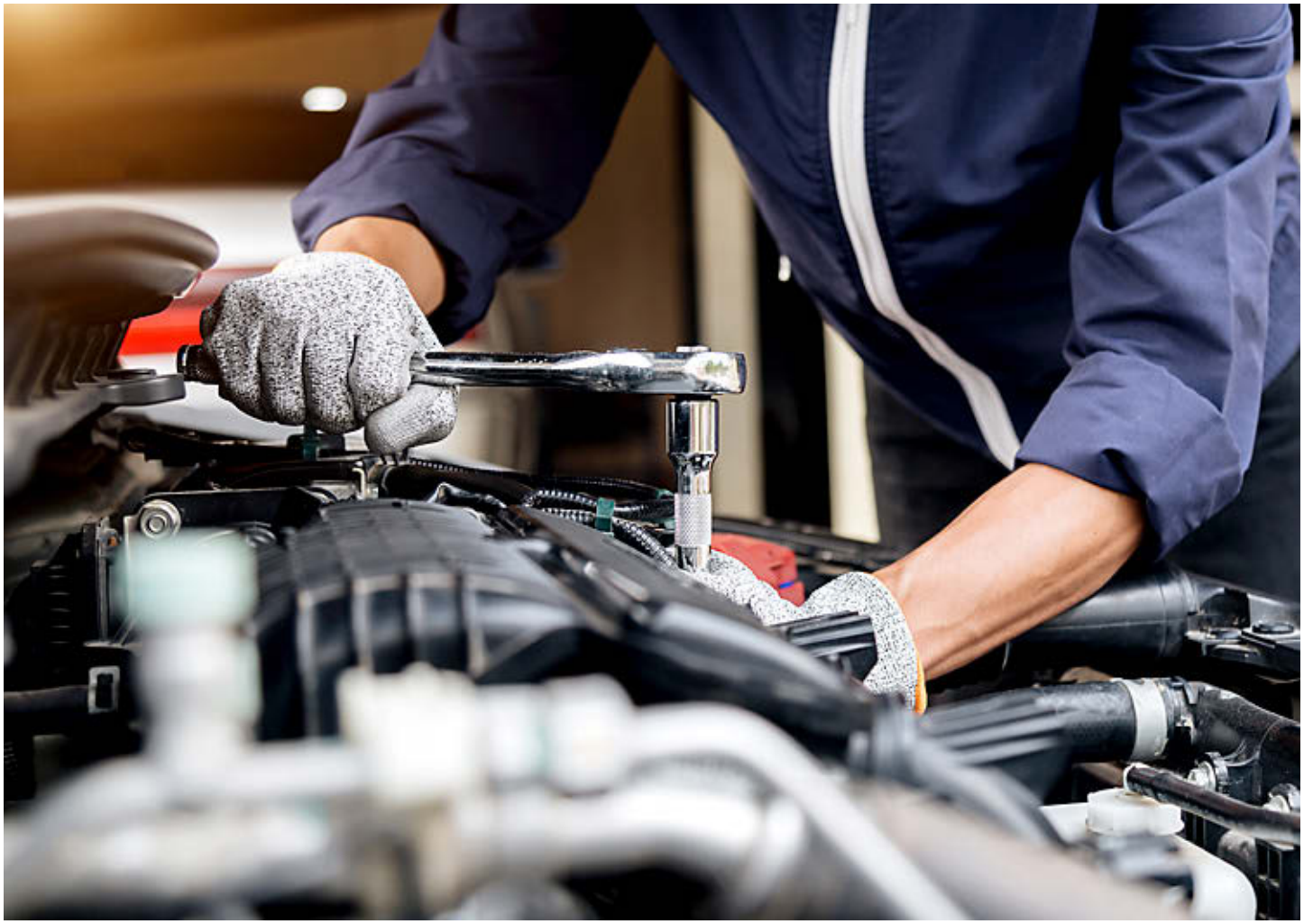
Descuentos en numerosos establecimientos: Por ser mutualista, disfruta de interesantes descuentos en compras en un nutrido grupo de compañías: del 8% en Rodilla, hasta el 7% en B the travel Brand, del 50% en Securitas Direct… Puede consultar todos los descuentos en su área privada de nuestra web *www.mutua.es.*

Operativa digital: Mutua ha desarrollado en los últimos años un plan de transformación digital que ha llevado a la compañía a disponer de la operativa en canales digitales más puntera del sector. Los mutualistas pueden ya realizar sus principales gestiones vía *app*, web e incluso WhatsApp. En la actualidad, un 68% de los clientes de la aseguradora son ya digitales.

Buscador de talleres: Mutua cuenta con un buscador de talleres digital. El servicio, prestado en todos los canales digitales, permite de forma rápida localizar los talleres más adecuados para la reparación concreta que necesite el vehículo.

La aseguradora mejor valorada por los talleres madrileños

Mutua Madrileña también destaca por el trato y servicio que ofrece en sus talleres colaboradores. Según un informe reciente de Asetra y Natram, patronales madrileñas de talleres, Mutua Madrileña es la aseguradora mejor valorada en esta comunidad (Madrid).Según el informe, Mutua es la compañía con mejores prácticas comerciales y la que más volumen de trabajo da a los talleres madrileños. Otro de los aspectos más valorados de la compañía es que, según la opinión de los talleres, el 67% de los pagos de Mutua Madrileña se realiza en 48 horas, frente a los pagos de más de siete días de compañías de la competencia.



El asegurado tiene derecho a cobrar una indemnización o a que la aseguradora se haga cargo del coste de la reparación del coche.

La delicada relación entre el seguro de coche, los talleres y los clientes

Las aseguradoras, los talleres y los clientes conforman un triángulo no siempre amoroso, pues los conflictos entre las dos primeras partes a veces provocan que la tercera no obtenga la atención necesaria, en caso de haber sufrido un accidente con su vehículo.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: istock

Los conflictos entre las aseguradoras y los talleres son casi tan antiguos como el Sol. O, por lo menos, vienen produciéndose desde que existen los seguros de auto y las compañías alcanzan acuerdos con los centros de reparación para incorporarlos a su red de talleres asociados.

El caso es que es frecuente que existan problemas entre ambas partes, con el cliente en el medio como gran perjudicado. Y eso que este tipo de relaciones profesionales se plantean en inicio como un beneficio múltiple para todos los implicados: la aseguradora amplía sus coberturas y las facilita con una mayor rapidez y organización a través de centros de confianza; los talleres aumentan su clientela e ingresos gracias a la promoción por parte de las compañías de seguros; y los asegurados ven cómo se les brinda, incluido dentro de la póliza, un servicio de gran utilidad en caso de haber sufrido un accidente o avería.

Esa es la teoría, pero en la práctica en muchas ocasiones la realidad no es así de satisfactoria. Y todo depende del cristal con el que se mire.

Los talleres mecánicos descontentos alegan frecuentemente que las compañías de seguros a menudo les imponen descuentos de precios, se niegan a aceptar que se realicen reparaciones en los establecimientos no concertados, evitan pagar por recambios originales e incluso promueven que se usen como recambios piezas procedentes de desguaces para reducir el coste de la reparación.

Y ese es el quid de la cuestión, lo que más polémica genera: la valoración económica de las reparaciones. Un estudio realizado por Inese indica que las compañías aseguradoras exigen descuentos importantes (de un promedio del 22,4%) a los talleres concertados en el precio de la mano de obra en las facturas a sus clientes respecto al que cobrarían a usuarios particulares.

Pero en todo conflicto hay que escuchar y dar voz a las dos partes, así que ¿cuál es el punto de vista por parte de las compañías de seguros? Prácticamente el opuesto, pues numerosas aseguradoras denuncian que algunos de los centros de reparación son conflictivos y que encarecen sus servicios, tienen unos precios muy elevados e inflan las reparaciones efectuadas y por realizar.

El perjuicio para el cliente

En medio de ese fuego cruzado se encuentra la tercera pata del banco, el cliente, que también corre serio riesgo de quedar perjudicado por la situación en lugar de beneficiado. Este tipo de ajustes de precio podrían significar una reparación con piezas de segunda mano, de desguace o en el peor de los casos, materiales que no estén en buenas condiciones; una menor motivación profesional por parte tanto de los talleres como de sus trabajadores, molestos por las condiciones acordadas por la aseguradora; en una solución más compleja para los problemas que surjan, la gestión de estos, la comunicación entre las partes y las reparaciones que se deban realizar; o en la presión de la compañía de seguros para que el cliente escoja el taller que a ésta le convenga.

No decimos que siempre pase esto ni mucho menos, sino que el afectado se arriesga a pagar el pato de esta manera en caso de desacuerdos serios entre su aseguradora y los talleres mecánicos (o de acuerdos perjudiciales para sus intereses).

¿Qué puede hacer el cliente?

Sin embargo, no todo está perdido en esta guerra para el asegurado, que tiene en su mano una gran cantidad de recursos y una elevada cuota de autonomía y capacidad de decisión, aunque no lo parezca.

El interesado debe tener claro que tiene en su mano decidir si se le abona una indemnización por los daños o si la aseguradora paga por la reparación al taller. El asegurado también puede elegir dónde se repara su coche, sea o no un taller concertado, y tiene derecho a conocer los materiales que se utilicen durante la reparación y los recambios que se usen. Además, no está obligado a firmar ningún finiquito o renuncia para cobrar la indemnización del seguro.

Otros datos de interés que al cliente le viene bien saber es que el perito no decide nada sobre la reparación de un vehículo, simplemente realiza una estimación; que se puede reclamar en caso de un mal servicio profesional y tener derecho a una nueva reparación; que en los supuestos en los que haya sido perjudicado en un accidente la aseguradora debe comunicarle el peritaje de los daños; o que en casos de siniestro total la compañía de seguros debe respetar su elección, reparando el vehículo más lo que suponga la pérdida patrimonial de este o pagándole el valor de uno de similares características.

El cliente es uno de los principales perjudicados en caso de que taller y aseguradora no lleguen a un acuerdo.

Un recorrido por la evolución del seguro en cien números

La revista digital 'elEconomista Seguros' edita su número cien, casi una década de análisis y acompañamiento del sector asegurador en su evolución para adaptarse a los vaivenes del mercado y a las necesidades cambiantes de los asegurados.

V.M.Z. Fotos: eE

El jueves 14 de febrero de 2013 apareció el primer número de *elEconomista Seguros*. En estos cien primeros meses de andadura, la revista ha sido testigo de excepción de la evolución del sector asegurador a través de los coletazos de una crisis financiera, la explosión de la digitalización, la irrupción del fenómeno *insurtech*, una pandemia global y, ahora, una guerra en Europa y la incertidumbre que supone un contexto económico marcado por la inflación. En estos nueve años, el sector asegurador ha tenido una marcada prioridad: poner al cliente en el centro y aprovechar la ventaja competitiva que otorgan las nuevas tecnologías -que cada vez son menos nuevas y más habituales-

para ofrecer productos y servicios más competitivos y ajustados al riesgo que quieren cubrir.

Innovación

Siempre se ha percibido al sector asegurador como una industria inmovilista, chapada a la antigua y gris. Hay muchos profesionales del sector que en los últimos años se han empeñado en hacer del seguro un lugar atractivo donde desarrollar el talento de los más jóvenes. Desde la revista digital hemos sido testigos del afán de compañías, distribuidores agentes y corredores de seguros, comparadores y demás profesionales del sector por acompañar a la sociedad en su vertiginosa evolución. Prueba de ello son las *insurtech* y las nuevas soluciones aseguradoras como los ciberseguros o los nuevos seguros de Responsabilidad Civil específicos para *influencers* que acaba de lanzar al mercado Hiscox. Unos cambios que también ha recogido el seguro de vida, en parte para hacer frente a un escenario de tipos de interés 'bajo cero'.

"En efecto, el proceso de digitalización, el surgimiento del fenómeno *insurtech* y, sobre todo, las demandas o necesidades de los clientes, cada vez más exigentes a la hora de exigir resultados inmediatos y satisfactorios, han provocado que el seguro no vida se configure definitivamente como un seguro de servicio, no indemnizatorio, pues es fundamentalmente desde esa vertiente desde la que el cliente valora hoy el servicio que le puede dar el seguro", señala Raúl Casado, director general de Avanza Previsión.

La importancia de la regulación

Y, para comprender la evolución del sector asegurador a lo largo de estos años hay que hacer mención del prolijo marco regulatorio fijado a lo largo de estos nueve años. Entre las normas más relevantes, Solvencia II. Una norma que endureció los requerimientos de capital con el objetivo de evitar que se repitiera lo vivido con las entidades bancarias en la crisis financiera de 2008.

Otra norma que está condicionando el devenir del sector es la Directiva de Distribución, que regula la forma en la que se comercializan las pólizas y afecta a la información que deben recibir los asegurados, antes de su contratación, y a la gobernanza de productos, entre otros aspectos.

Cómo afectará a los autónomos la nueva Ley de Segunda Oportunidad

La Ley de Segunda Oportunidad, que ofrece a los deudores -tanto los trabajadores autónomos como los particulares- la posibilidad de renegociar sus deudas e, incluso, librarse de parte de ellas, sufrirá varios cambios en esta primavera debido a la reforma de la Ley Concursal.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: istock

En este momento en el que el mar está revuelto y el viento sopla muy fuerte y en contra, numerosos valientes autónomos trabajan para mantener el barco a flote en el temporal. Es, realmente, una situación complicada para todos y en particular para los trabajadores por cuenta propia, que tienen la obligación, ahora más que nunca, de conocer todas las vías disponibles que les ayuden a mantener su proyecto.

Una de ellas es la Ley de la Segunda Oportunidad -regulada por el Real Decreto-ley 1/2015-, que brinda una ayuda a los deudores, tanto autónomos como particulares, ofreciéndoles la posibilidad de renegociar sus deudas o incluso librarse de parte de ellas siempre que se cumplan unos determinados requisitos -principalmente que pueda justificarse que el deudor no cuenta con el patrimonio suficiente para hacer frente a sus deudas, que no adeude una cantidad superior a los cinco millones de euros y que se demuestre que la cantidad a deber ha sido contraída actuando de buena fe-.

Ello puede suponer una ayuda para superar una situación de insolvencia grave o de quiebra. En el caso de los autónomos, de cumplir las condiciones podrían negociar la cancelación de todas las deudas, a excepción de las públicas (salvo en determinadas circunstancias) y de las pensiones de alimentos. Para estos profesionales es viable la negociación de la deuda privada con un banco, un proveedor, un colaborador o la persona que arrenda su oficina o local de negocio. E incluso es posible, aunque sea más complejo, la aceptación por parte de los juzgados respecto a la cancelación parcial de las deudas contraídas con Hacienda y la Seguridad Social.

De cualquier modo se prevé la incorporación de cambios en esta ley de cara a la primavera 2022, debido a la reforma de otra ley, la concursal. Estos son los principales:

- Reducción de los tiempos: se busca acortar los tiempos procesales para obtener la exoneración de las deudas, estableciéndose unos plazos máximos en cada fase del procedimiento, e incluso suprimir la fase extrajudicial del mismo. Además, se limitará el tiempo del preconcurso de acreedores a un máximo de seis meses.

La Ley de Segunda Oportunidad puede ser vital para muchos autónomos.

- Exoneración de las deudas con la administración pública, aunque con máximos reducidos de mil euros ante Hacienda y de la misma cantidad ante la seguridad social.

- Eliminación del umbral de pasivo mínimo para obtener la exoneración, que se podrá conseguir sin necesidad de liquidar el patrimonio en caso de que el deudor llegue con masa activa al concurso.

REALE CONTIGO

Pensado para la protección familiar del mañana.

Reale Contigo es el seguro de decesos cuya garantía principal cubre ampliamente las situaciones ligadas al fallecimiento, ofreciendo un servicio de alta calidad a una tarifa muy competitiva. Además, incorpora una amplia gama de servicios, que nos permitirá cubrir todas las posibles situaciones.

- **Pack Legal Total:** Testamento Vital, Testamento Hereditario, Borrado de Vida Digital...
- **Pack Asistencia:** Servicios Presenciales Ayuda Psicológica, Asistencia Familiar...
- **Pack Salud:** Servicio de Salud, Servicio Dental, Línea Médica Telefónica, Acceso a Servicios de Bienestar y Salud.

Reale Contigo, te acompaña en los momentos difíciles.

MÁS INFORMACIÓN EN REALE.ES O EN EL 900 455 900

900 455 900

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

Movilidad

Reale lanza nuevas coberturas para coches eléctricos e híbridos

Reale Seguros continúa ampliando la oferta de servicios y productos para sus clientes. Debido al crecimiento de la electrificación de los vehículos, Reale Seguros ha lanzado nuevas coberturas específicas tanto para vehículos eléctricos como para híbridos enchufables; y las incorpora a la oferta de Auto que ya tiene en el mercado con sus productos *Reale Auto* y *Reale Mi Coche*.

El producto de Reale Seguros incluye asistencia por falta de batería con opción preferente de recarga in situ, si no es posible, remolque hasta el punto de recarga más apropiado y cercano. En caso de necesitar un vehículo de sustitución, siempre que la disponibilidad lo haga posible, se entregará un coche con características sostenibles (híbrido o eléctrico). Además, en caso de fallo en el *wallbox* en el domicilio del asegurado, podrá solicitar un traslado a su destino. Y dentro de la cobertura Robo: indemnización o sustitución del robo del cable de carga de la batería y/o los daños producidos al coche por el robo del cable de carga. Asimismo, y atendiendo a las demandas de este perfil de clientes que busca soluciones sostenibles; se entregará un *Welcome Pack* diferencial del producto tradicional con información de los servicios en formato digital (para acceder a través de un código *QR*), explica la compañía.

Reale Seguros añade coberturas específicas para vehículos eléctricos. eE

Productos

Hiscox lanza el primer seguro para 'influencers' del mercado asegurador español

Los *influencers* son una de las novedades más importantes que ha traído la popularización de las redes sociales, que ya cuentan con 37 millones de usuarios activos en España, y según 2btube, ya hay más de 7.500 *influencers* profesionales y creadores de contenido en España. Cada año aumenta su colaboración con las empresas, que los integran en sus campañas de comunicación, lo que también hace que aumenten sus responsabilidades y los riesgos asociados, y sus perfiles tienen una exposición enorme y, por tanto, susceptible de ser ciberatacados. Por ello, Hiscox ha desarrollado *Hiscox Influencers*, un nuevo seguro para estos profesionales.

La idea de esta póliza surgió en el seno de Hiscox Lab. El objetivo del seguro es ayudar a que *influencers* y figuras públicas puedan tener cubierta su cambiante exposición al riesgo y contar con un asesoramiento ante posibles problemas, técnicos y profesionales, que puedan surgir en el desempeño de su actividad laboral. Se trata de una doble protección que combina la experiencia de Hiscox en riesgos cíber con la experiencia de los productos de Responsabilidad Civil Profesional para los profesionales de la comunicación, la publicidad y el marketing.

Este seguro está destinado a aquellos *influencers* con un máximo de 500.000 seguidores en cada una de las redes sociales en las que tenga presencia. Algunas de las coberturas de este seguro son las relacionadas con incumplimiento involuntario de contrato por ausencia de publicaciones o que estas no se produzcan en los términos acordados, infracciones de propiedad intelectual, como los derechos de autor; posibles difamaciones derivadas del contenido publicado en redes sociales y posibles violaciones de acuerdos de confidencialidad, como incumplimiento de embargos.

Claves prácticas para aumentar la ciberseguridad en el teletrabajo

Con el trabajo en remoto las empresas se benefician de muchas ventajas, pero también están más expuestas al peligro de sufrir ciberataques. Estas son algunas claves que ayudarán a incrementar la ciberseguridad cuando hagan uso del teletrabajo.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: istock

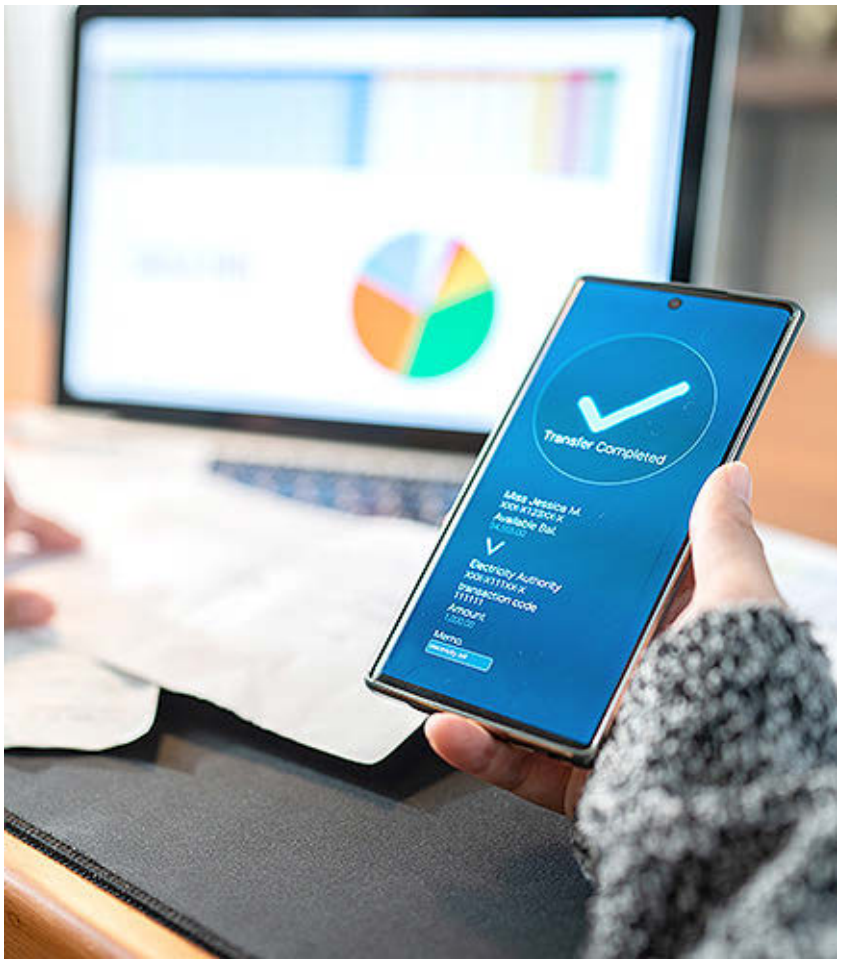
Cada vez más trabajadores laboran desde sus casas, si no a tiempo total por lo menos sí a tiempo parcial, haciendo uso de la jornada mixta que progresivamente va siendo utilizada en cada vez más empresas. Por no hablar de los autónomos que teletrabajan desde casa…

La posibilidad de trabajar en remoto ofrece numerosas ventajas, pero también se expone a ciertos riesgos. Uno de los principales es la mayor exposición a ataques cibernéticos, que se han multiplicado en los últimos tiempos aprovechando la mayor fragilidad de los dispositivos caseros y las inferiores medidas de protección que generalmente presentan estos. Un grave problema para el que se antojan necesarias soluciones como estas que les proponemos, asesorados por las que aporta la compañía de *software* Faraonics Inc.

Utilizar una red privada virtual: también conocida como VPN por sus siglas en inglés, *Virtual Private Net*. Sirve tanto para cifrar los datos como para esconder las direcciones IP de los usuarios moviendo la actividad que se produce en la red a un servidor diferente que se encuentra en otra ubicación, y lo hace a través de una cadena segura. De esta manera, la información confidencial conserva su carácter privado.

- *Software antimalware*: disponer de este tipo de software también suma, pues puede efectuar tareas como la coincidencia de firmas y la detección basada en IA que dificulta los ataques basados en dispositivos y la posibilidad de que se roben tanto las credenciales de los usuarios como la información privada de estos. Un software completo es capaz de bloquear las amenazas fase por fase y capa por capa, lo que lo convierte en más eficaz.

- Inteligencia artificial y aprendizaje automático: gracias a la IA puede prevenirse en vez de curar, detectándose amenazas potenciales antes de que causen algún daño en tiempo real. Este tipo de tecnologías usan experiencias pasadas para descubrir futuros peligros, detectando posibles amenazas cibernéticas y analizando millones de conjuntos de datos.



Usar una VPN o software 'antimalware' elevan la seguridad.

- Monitoreo de identidad digital: si las empresas desarrollan servicios de identidad digital podrán con facilidad rastrear información, desde correos electrónicos a números de cuenta, haciendo sonar la alarma en el caso de que estos datos se filtren en línea. Hay que tener en cuenta que al trabajar durante mucho tiempo en remoto se pone en riesgo tanto la información de una compañía como la de sus clientes y proveedores, por lo que habrá que valorar la protección no sólo de la empresa propia sino de los particulares que hayan confiado en ella y de las firmas asociadas.

El hidrógeno se perfila como la tecnología para alcanzar un futuro más sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

Las tecnologías del hidrógeno: una alternativa verde muy prometedora

Vehículos de todo tipo, domicilios, industrias, explotaciones agrarias... todos podemos beneficiarnos del uso del hidrógeno, la que está llamada a ser una energía limpia e ilimitada con un potencial muy prometedor y que ya está empezando a despegar.

Ana M. Serrano. Fotos: istock

Hace tiempo que las energías fósiles (petróleo, gas, carbón) viven un proceso de franco desprestigio tanto por los niveles de residuos contaminantes que esparcen por la atmósfera como por la dependencia energética de los países occidentales respecto a sus grandes productores. Por ello, desde la UE se están fomentando diversas iniciativas con el fin de erradicar las emisiones y favorecer la independencia energética. Entre las tecnologías limpias, sostenibles y eficientes destacan de largo las relacionadas con el hidrógeno. No en vano la Estrategia Europea del Hidrógeno establece este elemento químico como esencial para la descarbonización total y la drástica reducción de las emisiones de CO2. Se trata de un pilar fundamental en la consecución de los objetivos del lla-

mado *Pacto Verde*. Pero no todos los hidrógenos se consideran aptos para liderar la transición hacia las cero emisiones. Aunque como sustancia no genera ningún tipo de contaminación y abunda en cualquier lugar de la tierra, resulta que nunca viene solo. El proceso de disociación del hidrógeno de sus acompañantes es lo que determina su idoneidad.

La extracción predominante en la actualidad se realiza a partir de gas natural u otros hidrocarburos fósiles con emisión de CO2 (hidrógeno gris); sin emisiones de CO2 (hidrógeno turquesa) o con captura de CO2 (hidrógeno azul). Mediante la electrolisis del agua o a través de residuos orgánicos como la biomasa o el biogás, se obtiene el hidrógeno verde. Este es el bueno, ya que sólo libera agua en forma de vapor. Ni rastro de dióxido de carbono (CO2).

El hidrógeno verde es la gran apuesta

Aunque hoy debe superar diferentes barreras relevantes en términos de coste, infraestructura de obtención y suministro, seguridad y eficiencia del proceso energético, el hidrógeno verde es la gran apuesta de cara al futuro inmediato. Sin embargo, el uso de este gas en el ámbito de la energía no es una novedad: lleva empleándose como combustible para vehículos, dirigibles y naves espaciales desde el siglo XIX. No se trata de un combustible en sí mismo, sino de un vector energético: una sustancia capaz de almacenar energía liberable posteriormente.

Actualmente es una realidad en Estados Unidos, Rusia, China, Francia o Alemania. Japón aspira a convertirse en una de las principales economías mundiales del hidrógeno. En España, por ahora, está asociado únicamente a la investigación e innovación. Pocas empresas se dedican a ello como actividad principal y eso que sus aplicaciones van desde la producción de electricidad y calor mediante pilas de combustible, hasta fines energéticos relacionados con la industria y el transporte o usos domésticos e informáticos.

La Asociación Española del Hidrógeno (AeH2) lleva dos décadas promoviendo el desarrollo e implantación industrial de las tecnologías del hidrógeno. Y es que en nuestro país existen varias zonas hidrogeneras (Huesca, Zaragoza, Sevilla, Albacete y Puertollano) de importante potencial, gracias a la situación geográfica y elevado número de fuentes renovables.

Entonces, si es tan estupendo y tan prolijo, ¿qué hacemos que no estamos extrayendo hidrógeno a mansalva? La razón principal se llama inversión (dinero, vaya). Sin embargo, aunque relacionada con la anterior, la mayor dificultad se relaciona con la seguridad. El hidrógeno no es tóxico, pero sí un gas altamente reactivo e inflamable, por tanto muy peligroso. Gestionar su obtención, alma-

El hidrógeno se perfila como una alternativa limpia de emisiones a los combustibles fósiles.

cenamiento y transporte de manera segura supone un reto muy importante a nivel de infraestructuras.

Usos de la tecnología del hidrógeno verde

Aparte de su enorme potencial como generador de energía eléctrica, la industria del automóvil se perfila como otro de los mayores mercados del hidrógeno verde. Si partimos del hecho de que en 2035 (según la normativa europea) todos los vehículos nuevos serán cero emisiones y de la escasa popularidad de los eléctricos, es posible que el automóvil de hidrógeno alcance cuotas de mercado significativas. ¿Por qué? En primer lugar porque este tipo de coches fabrican a bordo su propia electricidad gracias a la pila de combustible que integran.

Además, va a ser determinante en el sector del transporte pesado por carretera, el aéreo, el ferroviario, el marítimo, los autobuses urbanos y los vehículos de servicio público (taxis y VTC). Un coche de hidrógeno dispone de mayor autonomía (más kilómetros con menos carga), menor tiempo a la hora de repostar -tarda entre cinco y diez minutos en recargarse a tope-, las baterías son mucho más pequeñas y ligeras. El inconveniente principal: como siempre, el precio. Le siguen la escasa oferta de modelos y una red de recarga minúscula.

Además, conducir un vehículo impulsado por hidrógeno es igual de seguro que hacerlo cuando el combustible que usa es la electricidad o los combustibles fósiles. En caso de fuga, el hidrógeno no es tóxico, y se genera una llama vertical que se extingue rápidamente, explica Generali en su blog Más que auto. En cuanto a asegurar un vehículo de estas características, sería similar a un coche eléctrico o híbrido, con coberturas específicas para la batería, en este caso la pila de combustible, y en función de las coberturas elegidas se calcularía su precio.

Con respecto al hidrógeno industrial, la tecnología avanza hacia el sector agrario, los fertilizantes, las refinerías, la industria química (sobre todo en la elaboración de amoniaco y metanol) y la metalurgia, principalmente. También puede emplearse en procesos como la gasificación o la fusión. En cuanto al abastecimiento doméstico, el hidrógeno renovable puede convertirse en una de las alternativas energéticas en el hogar. Es cierto que parece ciencia ficción. No obstante, investigadores de la Universidad CEU Cardenal Herrera trabajan en proyectos destinados al desarrollo de sistemas domésticos alimentados por hidrógeno verde tanto para viviendas unifamiliares como para comunidades. A su vez, una empresa con sede en Alemania -Enapter, especializada en la tecnología de electrolisis- ha desarrollado un electrolizador capaz de abastecer de combustible a coches y aviones y de generar energía en el sector doméstico. Los investigadores aseguran que bastan 2,4 litros de agua -ocho veces menos que el consumo de un lavavajillas- para producir la cantidad de hidrógeno necesaria para alimentar una casa de dos personas durante varios días. Vaitea Cowan, fundadora de la compañía, prevé ampliar la producción en serie en este año 2022.

> **Conducir un coche de hidrógeno es tan seguro como lo es cualquier otro vehículo**

Productos

Helvetia Seguros actualiza su producto de Comercios

Helvetia Seguros actualiza y personalizado su producto de Comercio para adaptarse a los riesgos específicos que tiene cada empresa en relación con la actividad comercial a la que se dedica. *Helvetia Comercio* está diseñado para asegurar negocios destinados a la venta de mercancías al por menor o a la prestación de diferentes servicios como hostelería, belleza, deportes, cultura, así como a la protección de oficinas o despachos profesionales. Se trata de un producto dinámico, ya que puede adaptarse con agilidad y facilidad a nuevas necesidades o demandas de los clientes.

Los seguros para comercios que ofrece la aseguradora incluyen las coberturas más demandadas del mercado, como incendio, daños por agua, daños a cerraduras del local, roturas (lunas y cristales, rótulos luminosos, etc.), daños eléctricos o responsabilidad civil, y otras más concretas destinadas a cubrir los riesgos específicos del negocio asegurado en función de su actividad comercial. Además, con esta actualización se han ampliado los límites de las garantías. Para optimizar y agilizar la cotización de este producto, Helvetia Seguros cuenta con un multitarificador sencillo e intuitivo que facilita la búsqueda del seguro adecuado para una empresa con sólo introducir su actividad comercial.

El seguro de Helvetia incluye las coberturas más demandadas. eE

RSC

MetLife España firma su plan de igualdad con protocolos para la prevención del acoso sexual

MetLife España ha firmado recientemente su primer Plan de Igualdad de la mano de los sindicatos más representativos del sector, CCOO y UGT. El documento marcará el camino ya iniciado para alcanzar la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres dentro de la compañía y garantiza la no discriminación por razón de sexo y la tolerancia cero en materia de acoso sexual, explica la compañía.

El plan, elaborado con la colaboración de Auren, recoge un conjunto ordenado de medidas y acciones que promueven la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres dentro de la organización, y que ha tenido como punto de partida un detallado diagnóstico de la situación real de la empresa en las diferentes áreas.

Con los resultados de este diagnóstico, se han definido diferentes acciones concretas organizadas por dimensiones, como garantizar la igualdad de oportunidades profesionales en materias como selección, retribución, formación, desarrollo, promoción y condiciones de trabajo; o mejorar las condiciones de trabajo disponibles para las personas, potenciar la conciliación de la vida profesional, personal y avanzar en la corresponsabilidad entre mujeres y hombres, velar por la justa e igualitaria retribución en puestos de igual valor; el acceso a la formación y al desarrollo profesional en igualdad de condiciones; garantizar en la empresa la ausencia de discriminación, y sensibilizar a todos los niveles de la organización en materia de igualdad de oportunidades, no discriminación, conciliación y prevención del acoso, entre otras.

Todas estas medidas se materializan a través de un total de 32 acciones que se abordarán a lo largo de los cuatro años de vigencia del Plan de Igualdad, concluye la aseguradora.

Cuenta atrás para acceder al fondo público de empleo

Todos los trabajadores, también los autónomos, podrán adherirse a estos planes de pensiones de promoción pública y gestión privada ampliamente criticados por el sector seguros.

V.M.Z. Fotos: iStock y Pool Moncloa

A finales del mes de febrero se aprobó definitivamente el proyecto de ley para la articulación del fondo público de pensiones con el que el ejecutivo pretende impulsar el ahorro complementario para la jubilación a través del segundo pilar, el dedicado a la previsión social empresarial. El objetivo del plan público de empleo es que todos los trabajadores, incluso los de pymes y micropymes y los profesionales autónomos, puedan acceder a este instrumento de ahorro finalista.

El proyecto de ley incorpora incentivos fiscales para promocionar el ahorro a través de los planes de pensiones colectivos. En los Presupuestos Generales del Estado de 2022 se establece ya en los 10.500 euros anuales el límite en la deducción de la base imponible. De acuerdo con el calendario marcado por el Gobierno, se espera que estos nuevos planes de pensiones colectivos comiencen a comercializarse en la segunda mitad de 2022. Esta es, además, una de las condiciones para que España reciba el tramo de 6.000 millones de euros correspondiente al segundo semestre de 2022 de los Fondos Next Generation europeos.

10 millones de trabajadores

El ejecutivo espera que estos planes de pensiones de empleo agrupen a cerca de 10 millones de trabajadores y multiplicar por cinco la base de capital depositada en estos instrumentos de ahorro, hasta alcanzar los 300.000 millones de euros. Esta reforma de los planes de empleo se centra especialmente en los empleados públicos, los trabajadores de pymes que no tienen acceso a los planes de pensiones de empleo que ya se comercializaban en el mercado español y en los autónomos.

En el texto no se incluye expresamente la obligatoriedad de que los trabajadores se hagan un plan de

empleo. En el Proyecto de Ley se establece el deber de negociar la previsión complementaria en los procesos de negociación colectiva sectorial. En el caso de que una empresa decida abrir un plan simplificado de empleo, sus trabajadores pueden aceptar o rechazar el plan de ahorro para la jubilación, como sucede con los planes de empleo actuales que promueve el sector privado.

Aportaciones y ventajas

En el que caso de que el trabajador decida acogerse a este plan de pensiones de empleo, una parte de su nómina se destinará al fondo de pensiones. El porcentaje que se destine a este ahorro se negociará entre la empresa y los trabajadores, así como la decisión de si la empresa hará aportaciones complementarias a los planes de ahorro de sus trabajadores. En este punto, el sector privado ha solicitado que también el Estado se implique en las aportaciones complementarias, como en el Reino Unido, que alcanzan el 1%.

La principal ventaja para el trabajador ante estos planes de empleo es contar con un ahorro complementario para la pensión pública de jubilación. Además, la empresa y el empleado disfrutarán de incentivos fiscales si aportan capital al plan de empleo. Los incentivos fiscales varían en función de las aportaciones. Por ejemplo, el trabajador podrá desgravar hasta 1.500 euros anuales si es el único que aporta al plan público de empleo; si el empleador también realiza aportaciones esta cifra aumenta hasta los 8.500 euros. Además, para las empresas, los límites exentos para las aportaciones suponen una desgravación en la cuota de la Seguridad Social de hasta 301 euros por trabajador.

> Este instrumento de ahorro ambiciona favorecer a cerca de diez millones de trabajadores

Refuerzo del sistema de pensiones

El ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, ha explicado que el impulso de los planes de empleo forma parte de la modernización y refuerzo del sistema de pensiones. Y que esta ley facilitará el acceso a planes colectivos de pensiones a colectivos de trabajadores que hasta el momento no habían tenido acceso al producto al haber estado orientado a grandes empresas. El ministro ha indicado en varias ocasiones que la oferta actual de fondos de pensiones está dirigida principalmente a planes individuales, "que giran en torno al sistema bancario, con altas comisiones y concebida para rentas altas". La nueva norma incorpora distintos instrumentos "para configurar un producto de ahorro barato, orientado a que los ciudadanos complementen sus pensiones y tengan un salario en diferido", explica el gobierno.

José Luis Escrivá, ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Para el sector privado implicado en la comercialización de los planes de pensiones de empleo, el Proyecto de ley carece del consenso necesario, ya que este se aprobó sin el respaldo de la patronal y los sindicatos. La patronal del seguro y de las gestoras de activos han reiterado su interés en la promoción del ahorro finalista, pero no en detrimento de los planes de pensiones individuales o de otros instrumentos de ahorro financiero.

La inflación también pasa factura al seguro

El encarecimeinto de las materias primas y la energía, los ciberriesgos y los problemas con la cadena de suministro son las principales amenazas en el corto plazo para el sector.

Virginia M. Zamarreño. Fotos: istock

Después de más de un mes desde el comienzo de la invasión rusa de Ucrania, las consecuencias económicas del conflicto se suman a unos ya elevados precios de las materias primas y a una inflación que no para de subir. Este entorno macroeconómico está generando nuevos riesgos para las aseguradoras y las gestoras de activos de todo el mundo, aunque el sector no tiene una exposición directa importante en Rusia o Ucrania, las derivadas económicas de la inflación y la tan temida estanflación acechan a la evolución de las cuentas de resultados en este ejercicio.

De acuerdo con la agencia de calificación financiera Moody's, el conflicto afecta al seguro en cuatro ámbitos. El primero de ellos es que las aseguradoras de seguros generales (no vida) están más expuestas a la inflación por el alza de los precios de las materias primas. Los analistas de Moody's señalan que "En nuestro escenario a la baja, una inflación elevada y persistente aumentaría el coste de los siniestros erosionando sus beneficios". En este contexto, la agencia destaca que la competencia y el escrutinio regulatorio "dificultan su capacidad para aumentar sustancialmente las primas".

Problemas con las cadenas de suministro

Otro de los riesgos que destaca la agencia de rating es la interrupción de los negocios debido a problemas en las cadenas de suministro. Para Moody's, las aseguradoras de crédito comercial tienen poca exposición directa a Europa Central y del Este, pero la reducción de los suministros de productos básicos rusos y ucranianos podría interrumpir las cadenas de suministro a nivel mundial.

Además, las aseguradoras y reaseguradoras de aviación se enfrentan a reclamaciones de hasta 11.000 millones de dólares de los arrendadores de aeronaves cuyos aviones han sido confiscados por las compañías aéreas rusas.

Por otra parte, sin tener en cuenta el conflicto en Ucrania, la reciente huelga de transportes en España ha puesto en serio peligro la cadena de suministro de numerosas empresas alimentarias, entre ellas la láctea. Por lo que este es un riesgo que el sector asegurador debe vigilar de cerca.

Liquidez y volatilidad del mercado

El tercero de los riesgos a los que alude Moody's es de carácter financiero, y se centra en la restricción de la liquidez y la volatilidad de los mercados, que derivan en una mayor presión sobre los beneficios de las compañías de seguros y de las gestoras de activos. La agencia advierte de que los ratios de solvencia de las aseguradoras europeas son muy sensibles a las fluctuaciones del mercado, aunque habrá que espe-

rar al cierre del ejercicio para ver cómo afecta esto al sector asegurador español, uno de los más solventes.

Para Moody's, el cuarto riesgo al que deben prestar atención las aseguradoras europeas son los cibernéticos. Los ciberataques son un riesgo de seguridad clave que se ha visto acelerado por la guerra en Ucrania. "El seguro cibernético sigue siendo un producto de nicho, pero las aseguradoras pueden tener una exposición cibernética indirecta a través de su cobertura de interrupción del negocio", explica el informe de la agencia de calificación.

La pandemia y, ahora, la invasión rusa de Ucrania, han disparados los ciberataques, en un contexto en el que se ha disparado el teletrabajo y el comercio electrónico. En este contexto, los ataques malware, que afectan a cualquier sistema de software, han aumentado un 358% en comparación con 2019, según datos registrados por Datos101, empresa tecnológica especializada en copias de seguridad de datos.

Consecuencias para el seguro ruso

Aunque el seguro español apenas tiene exposición en el mercado ruso, las sanciones económicas impuestas al país que inició la invasión de Ucrania pueden tener importantes consecuencias en el mercado de seguros generales ruso, según prevé la consultora GlobalData, que afirma que la industria de seguros generales caerá un 14% en 2022 debido al conflicto.

Las sanciones económicas impuestas por el gobierno estadounidense, que afectarán a cerca del 80% de los activos bancarios, también tendrán un impacto directo en el seguro ruso, a que muchas compañías de seguros forman parte de grandes grupos bancarios.

Deblina Mitra, analista sénior de seguros de la consultora, señala que "en respuesta al conflicto entre Rusia y Ucrania, GlobalData ha revisado su pronóstico para las primas del mercado de seguros generales. Antes del conflicto, la previsión era de 1.260 millones de rublos (17.400 millones de dólares) en 2022, pero la nueva cifra ronda los 1.080 millones de rublos (15 000 millones de dólares). Esperamos que las previsiones hasta al menos 2026 se vean afectadas".

Mitra señala que no solo algunas de las principales aseguradoras de Rusia, incluidas Rosgosstrakh y Sberbank, forman parte de grupos bancarios, sino que muchos grupos aseguradores rusos también tienen una presencia significativa en otros mercados europeos. Las sanciones pueden suponer la liquidación de operaciones en el extranjero, lo que podría ser un desafío para la solvencia de las aseguradoras a largo plazo.

Huida de las empresas de Rusia

Muchas empresas internacionales que operan en Rusia en sectores que van desde la automoción hasta el petróleo y el gas, y la aviación están en proceso de salir de Rusia. Por ejemplo, Shell y BP en el sector petrolero y BMW y Volkswagen en el automotriz.

Mitra continúa: "La perspectiva de crecimiento a corto plazo para la industria de seguros generales en Rusia parece sombría debido al impacto adverso de las sanciones económicas. Se espera que los seguros de automóviles, de propiedad, de crédito comercial y marítimo, de aviación y de tránsito (MAT) estén entre los más afectados. Sin embargo, se espera que el aumento de la volatilidad del riesgo impulse la demanda de productos de riesgos políticos, riesgos de guerra y seguros cibernéticos".

Aseguradoras

Futpro ficha a AXA Exclusiv como socio asegurador

Futpro, sindicato especializado únicamente en fútbol femenino, ha cerrado un acuerdo con AXA Exclusiv, expertos en protección personal y patrimonial perteneciente a la multinacional AXA, que permitirá a la compañía ser el socio asegurador de las futbolistas y apoyar a través del patrocinio de varias iniciativas. La firma de esta unión ha tenido lugar en la sede de AXA Exclusiv en Madrid, con la presencia de Amanda Gutiérrez, presidenta de FUTPRO; y de Pedro Saiz, consejero patrimonial de AXA Exclusiv.

Con esta alianza que tendrá vigor los próximos dos años, FUTPRO firma su primer acuerdo de colaboración con el que espera poder seguir luchando por los derechos de las futbolistas españolas. Por su parte, AXA Exclusiv no ha dudado en apoyar el crecimiento del fútbol femenino a través de la asociación, que además espera poder empezar un programa de Educación Financiera para las futbolistas que lo requieran. Pedro Saiz, consejero patrimonial de AXA Exclusiv, ha afirmado que "para nosotros es un gran honor poder ayudar al deporte femenino y en concreto al fútbol femenino a través de Futpro. Sabemos que nosotros desde AXA podemos ayudar a las futbolistas a tener más conocimiento sobre sus bienes y así mejorar su gestión".

AXA Exclusiv asesorará a las futbolistas profesionales. eE

Productos

Seguros inteligentes para el sector del reciclado basados en Internet de las cosas (IoT)

Libelium y Lisa Seguros unen fuerzas para ofrecer una prima personalizada de seguro a las empresas de gestión de residuos y reciclado gracias a la combinación de un peritaje inteligente. Combina el uso de Internet de las Cosas (IoT) y una adecuada evaluación de los riesgos reales en sus instalaciones, sin sobreproteger ni infraasegurar. Las empresas de reciclaje y las de seguros están cada vez más lejos. El incremento de los incendios en las plantas de reciclaje en los últimos años se ha traducido en cancelación de seguros y coberturas; y en proponer aumentos que llegan a quintuplicar los costes actuales de las primas, según apuntan desde la Federación Española de Reciclaje (FER).

Las empresas del reciclado pertenecen a la economía circular y contribuyen a la sostenibilidad, son empresas intensivas en inversión productiva y necesitan realizar inversiones, que no son aseguradas para sus propietarias, poniendo en riesgo la viabilidad de sus negocios. Asegurar una planta de reciclaje es complejo por la dificultad que conlleva calcular el riesgo. Su materia prima son enormes pilas de materiales altamente inflamables muchas veces expuestas al calor y la sequedad del exterior. Aquí radica la propuesta de valor que la alianza entre Libelium y Lisa Seguros ofrece a las empresas de reciclaje. Ofrecer una prima justa a los profesionales de este sector y un análisis del riesgo y monitorización en tiempo real del mismo a las aseguradoras.

A cambio de monitorizar la instalación de reciclado con sensores inteligentes de Libelium, Lisa Seguros ofrece una prima mucho más realista y ajustada a las compañías de este sector. Las soluciones IoT de Libelium son capaces de medir la humedad, la temperatura y la presión atmosférica. Además de parámetros de la calidad del aire como el CO o el CO_2, factores que marcan el riesgo de incendio en un área determinada, explican.

La coherencia en la toma de decisiones, el buen trato y la eficiencia son algunas de las características de este tipo de directivos.

¿Cómo son los directivos que atraen el talento?

Los directivos tienen una responsabilidad fundamental a la hora de retener y atraer el talento. Cualidades como justicia, sinceridad, eficiencia o empatía son muy valoradas por todos los profesionales, empleados o candidatos.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Los cargos de responsabilidad de las empresas -en otras palabras, los directivos- tienen un papel crucial en la labor de atraer talento a la firma, así como de seguir contando con el que ya poseen. Pero las malas praxis profesionales y los errores en la comunicación o el trato con los empleados pueden acabar desembocando en lo contrario, en la pérdida de ese talento e incluso las dificultades para encontrarlo en el exterior.

Los responsables de las compañías deben poseer (o, cuando menos, desarrollar) unas competencias tanto personales y profesionales que les sirvan para motivar a sus equipos. Desde Setesca Talent, empresa especializada en la búsqueda de talento, se apuntan varias de las cualidades principales que los trabajadores suelen valorar en sus jefes directos.

La empatía, entendida como la capacidad de los responsables de comprender situaciones y gestionarlas, es fundamental, así como en referencia a los empleados. En este sentido la comunicación puede ser directa, sencilla, cercana e incluso coloquial, lo que genera una relación fluida y sincera con el personal, pero no por ello debe dar lugar a faltas de respeto o a falsos paternalismos o compadreos.

La coherencia en la toma de decisiones, así como la eficiencia y la rapidez de gestión, son valores muy apreciados por la plantilla. Y, por supuesto, la capacidad de predicar con el ejemplo, dando el callo cuando sea necesario, pues exigir compromiso y trabajo cuando no se está demostrando en primera persona puede resultar -además de un pésimo ejemplo- muy decepcionante y desmotivador para el trabajador, lo que repercutirá seguramente en su rendimiento.

Otro factor clave es la justicia en el trato, y sobre todo la igualdad en el mismo respecto a todos los trabajadores a cargo, lo que genera un mejor ambiente y favorece el respeto del personal y la confianza en su responsable directo. Un directivo nunca puede dejarse llevar por simpatías o antipatías personales, pues lo profesional debe estar siempre por encima de ello.

Por último, por supuesto, la humildad y la capacidad para hacer partícipe a su equipo de los buenos resultados obtenidos y, por encima de todo, la sinceridad. El trabajador valorará que no se le mienta y que se le diga la verdad cara a cara, incluso aunque ésta no le guste, con respecto a su rendimiento (también, por qué no, cuando este sea positivo), la situación económica por la que se atraviesa o las necesidades y decisiones de la compañía.

Cuando la alergia la tiene nuestro perro

Abril parece el mes apropiado para hablar de alergias, que no solo afectan a los seres humanos. Nuestros mejores amigos también sufren y padecen diversos tipos, como la atopia o ambiental, la alimentaria o la alergia a las pulgas.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: istock

La alergia se manifiesta en los perros generalmente en forma de picor así que, si el can se rasca constantemente, podría ser debido a ese motivo. Otros síntomas frecuentes son los gastrointestinales, evidenciándose diversos desórdenes digestivos como vómitos, diarrea o dolor abdominal, y las infecciones, generalmente en la zona de las patas y las orejas.

Si sospechamos que nuestro animal puede tener alergia, lo mejor es llevarle a un veterinario para que le realice las pruebas que la descarten o confirmen. Algo que en ocasiones no es sencillo al no existir métodos fiables para distinguirlas, por lo que suele realizarse un diagnóstico de exclusión apoyado en los datos que aporte el dueño sobre el perro y los que constan en su historial clínico: raza, sexo, edad, momento en que aparecieron los síntomas, zona en la que se perciben, existencia de signos similares en otros perros de la camada o en los padres del animal…

Después es el momento de las pruebas. Lo habitual es tratar de confirmar o descartar primero una posible alergia a la saliva de la pulga, que se realiza examinando al perro con un peine quitapulgas y/o haciendo una prueba intradérmica o un análisis de sangre.

Las alergias alimentarias se pueden detectar mediante una dieta de exclusión, alimentando al animal con diversas fuentes de proteínas e hidratos que no haya tomado hasta ese momento (ya que no puede tener alergia a esas sustancias al no haber tenido antes contacto con ellas) para luego volver a darle la dieta habitual y observar si de nuevo tiene síntomas.

Por último, la atopia se diagnostica clínicamente y se efectúa excluyendo otras enfermedades. Si el perro tiene alergia, hay que realizar una prueba intradérmica o mediante análisis de sangre para tratar de identificar los alérgenos desencadenantes.

En cuanto a los tratamientos, el mejor suele ser precisamente la evitación de los alérgenos que desencadenan la alergia, algo no siempre sencillo. Dependiendo del caso podría realizarse un tratamiento antipulgas, eliminándolas para desparasitar al perro, así como limpiar el entorno, o podría ir bien un medicamento para combatir los picores del animal; en un supuesto de alergia alimentaria bastaría con excluir de la dieta del animal el factor causante, pero si este no se detecta fácilmente puede ser conveniente una dieta hidrolizada o incluso con insectos; más complicado es el tratamiento de las atopias, pues es muy difícil evitar los alérgenos causantes. Quizás un medicamento pueda ayudar, así como la inmunoterapia.

Los perros también pueden sufrir problemas de alergia. istock

> Las alergias más comunes de los perros son las alimentarias, a las pulgas o las atopias

Seguros tv

TODO SOBRE TU COMPAÑÍA DE SEGUROS.

Expertos en Comunicación Audiovisual para el sector asegurador

¡VISÍTANOS!

segurostv.es

Productos

Caser Hogar Amayores conecta al asegurado con sus padres

Caser Seguros actualiza Hogar Amayores, el primer seguro que conecta la vivienda de los padres con sus hijos, pensando en su bienestar. Este producto, lanzado en el año 2018 para apoyar al asegurado en el cuidado de sus padres o familiares; amplía sus coberturas con la incorporación de un sensor que se coloca en la puerta de la nevera de éstos. De forma que el asegurado podrá saber si sus mayores están cumpliendo con sus rutinas diarias.

Concretamente, si el sistema detecta que la puerta no se abre entre las 23h y las 11h o entre las 11h y las 23h, el sensor envía automáticamente un SMS para que el asegurado pueda ponerse en contacto con ellos o con alguien cercano a su vivienda y así saber cómo están o qué necesitan. Además, este sensor incluye un botón de ayuda que manda un aviso en cualquier momento.

Caser facilita servicios asistenciales para las personas mayores. eE

Hogar Amayores facilita, además, servicios asistenciales y especializados en la vivienda de los mayores durante las 24 horas del día al incluir servicios de ayuda, como limpieza del hogar, compra, acompañamiento al hospital o al médico, así como otras tareas del día a día. Del mismo modo, cuenta con una oferta de atención especializada en fisioterapia, psicología o terapia ocupacional, entre otros.

Adquisición

Brokers Alliance, participada por Miura Partners, se hace con el corredor de seguros Ores & Bryan

Miura Partners refuerza a Brokers Alliance en el segmento de seguros para empresas con la adquisición de Ores & Bryan a la familia Esteban, fundadora de la firma. Esta es la segunda adquisición de Miura Partners tras la compra de Banasegur en junio de 2021.

Tras esta última operación, Brokers Alliance supera los 120 millones de euros en primas y una facturación de 20 millones de euros. La operación ha contado con el asesoramiento de Clearwater International, el despacho de abogados DWFRCD y KPMG.

Los socios de Ores & Bryan se unen al proyecto

Miura Partners ha afirmado que "los actuales socios de Ores & Bryan se unen al proyecto y seguirán al frente de la empresa con el objetivo de crear la mayor correduría de seguros de crédito y caución española uniendo al proyecto a compañías de este sector".

Fundada hace más de 30 años y con sede en Málaga, Ores & Bryan está especializada en la gestión y tramitación de seguros para empresas, profesionales y particulares, con un claro liderazgo en el nicho de crédito y caución.

En 2021, la firma intermedió 30 millones de primas y superó los 6 millones de facturación apoyando a las principales empresas a proteger su negocio. Su oferta abarca un amplio catálogo de coberturas en las categorías de seguros generales, seguros de crédito, seguros especializados y seguros de caución. Actualmente, la compañía emplea a unos 50 profesionales. Según Juan Leach, socio fundador de Miura Partners, "estamos muy satisfechos de incorporar Ores & Bryan al proyecto. Su negocio es complementario al de Banasegur y ambas compañías comparten visión, filosofía y liderazgo en sus nichos, por lo que buscaremos sinergias comerciales que permitan ofrecer servicios integrales a los clientes".

Nombramiento

Jesús Rebollo es el nuevo CEO de Doctoralia en España

Doctoralia acaba de anunciar el nombramiento de Jesús Rebollo como nuevo CEO en España. En su nuevo rol, Rebollo "ambiciona consolidar la compañía como la plataforma de telemedicina y soluciones de *e-health* más importante a nivel nacional".

Con esta nueva incorporación, Doctoralia muestra, una vez más, su apuesta por el mercado español y la digitalización del sector de la salud a través de sus diversas soluciones digitales, que cubren todas las necesidades del especialista y del paciente con la finalidad de mejorar y hacer la experiencia sanitaria más humana.

El Grupo Docplanner también ha anunciado la incorporación de Carlos Fernández Elviro como *global chief operating officer*. Carlos será el líder global de todos los CEO regionales del grupo.

Nombramiento

March RS tiene nuevo director de Desarrollo de Negocio y Canales

March Risk Solutions (March RS) ha anunciado el nombramiento de Miguel Bustamante como nuevo director de Desarrollo de Negocio y Canales de Distribución. Bustamante asumirá una posición de nueva creación cuyo fin es potenciar la estrategia comercial de la correduría y la generación de nuevo negocio a nivel nacional, mediante una coordinación eficaz entre las unidades de negocio y los distintos territorios donde opera March RS.

Licenciado en Derecho y Empresariales por la Universidad CEU San Pablo, Miguel Bustamante cuenta, además, con el postgrado en Alta Dirección de Empresas PADE-IESE de la Universidad de Navarra. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado cargos de gran responsabilidad, generando notables resultados que le han valido el reconocimiento del sector aseguardor, explica el bróker a través de un comunicado.

Empresas

Generali lanza la segunda edición de EnterPRIZE

Generali pone en marcha la segunda edición de EnterPRIZE, una convocatoria de premios con el objetivo de seleccionar y reconocer las mejores iniciativas de sostenibilidad desarrolladas por empresas de hasta 200 empleados. Unos galardones con los que la compañía quiere apoyar a las pequeñas y medianas empresas, que representan más del 90% del tejido empresarial español y más del 60% del empleo, para impulsar un entorno que les de voz y estimule el debate sobre su transformación.

Con esta segunda edición Generali consolida la iniciativa que surgió el pasado 2021 coincidiendo con el 190 aniversario de la compañía y que ya forma parte del compromiso de Generali para apoyar una economía resiliente que facilite la transición sostenible de las pymes, aumentando su competitividad y la de todo el tejido empresarial.

Asistencia

Allianz Partners asegura los viajes de los clientes 'Premium' de Revolut

El neobanco Revolut ha designado a Allianz Partners como su nuevo proveedor global de servicios de seguros de viaje. A partir de este mes de abril, Allianz Partners proporcionará los servicios de su seguro de viaje a los clientes de Revolut que tengan una cuenta *Premium* o *Metal*.

Los titulares de cuentas *Premium* y *Metal* de Revolut, tendrán acceso directamente dentro de su aplicación financiera a una amplia gama de beneficios del seguro de viaje de la compañía de seguros y asistencia.

Gracias a la nueva colaboración con Allianz Partners, los clientes asegurados estarán cubiertos por la cancelación e interrupción del viaje en caso de pandemia y enfermedad epidémica, incluido el Covid-19, explican ambas entidades.

Tenemos que hablar de José Hierro

Tenemos que hablar de José Hierro no porque el pasado 3 de abril hubiera cumplido 100 años. Tampoco porque se le vaya a otorgar un galardón póstumo. El gran poeta recibió en vida todos sus premios, salvo el sillón G de la RAE, porque murió antes de leer su discurso de ingreso. También todas sus condenas.

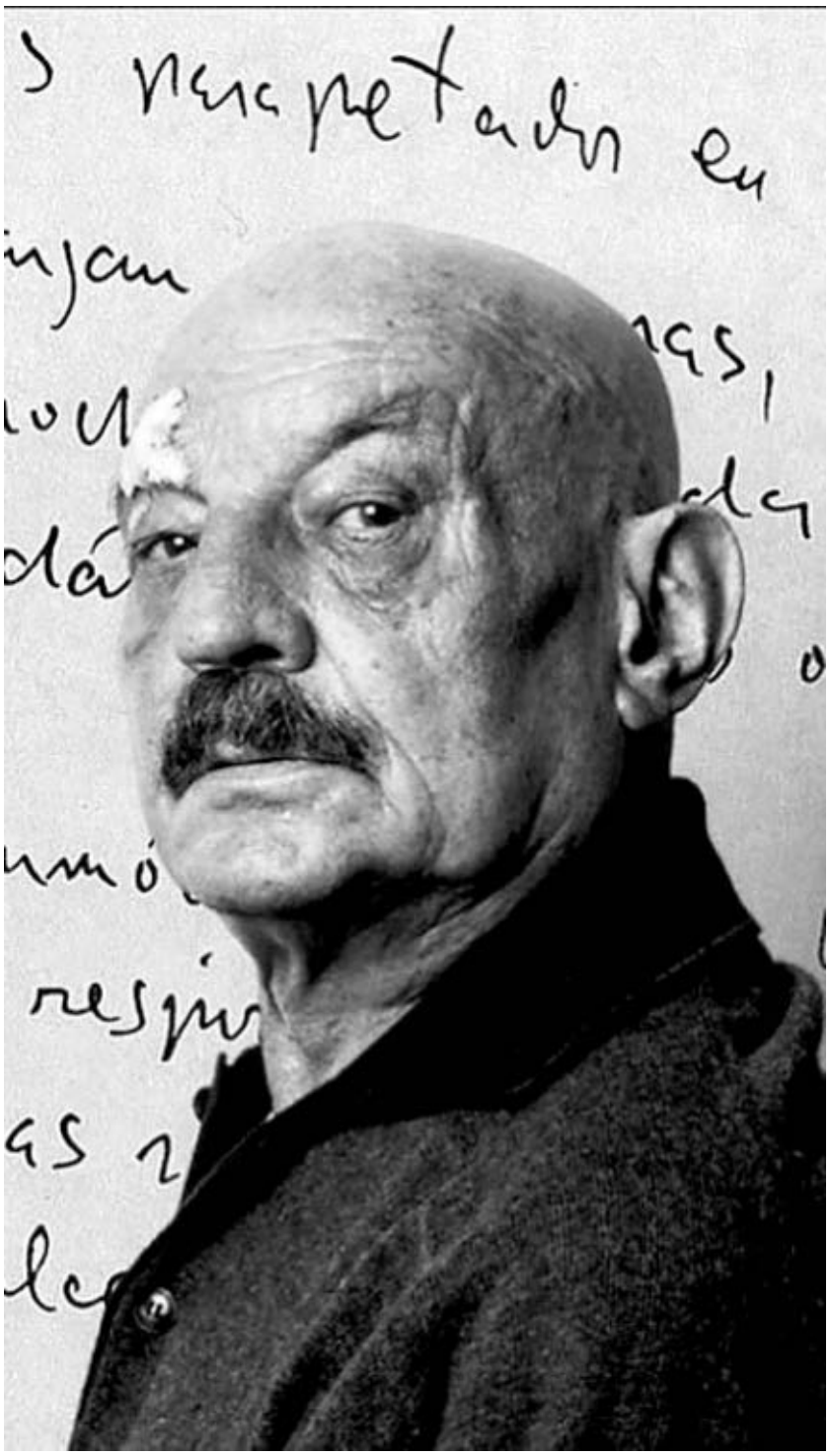
Ana M. Serrano. Fotos: eE

Tenemos que hablar de José Hierro porque solo su nombre dispara todas las señales de la emoción. Porque yo, que soy poco de poesías, devoro sus textos con la misma hambruna que una novela negra de esas buenas. Nadie ha demostrado todavía que el crimen y la sangre sean incompatibles con los versos arrancados a la vida. Porque es así como escribe José Hierro: a quemarropa, descerrajando plomazos de tinta al dolor, al destino, a la alegría, al amor, a la dicha, a la risa.

Fue una de las voces más representativas de la poesía social y existencial de la posguerra, aunque como afirma él mismo en el prólogo de un recopilatorio de su obra: yo no entiendo bien qué quiere decirse cuando se habla de poesía social. Tampoco le importaba en exceso el calificativo que acompañara al concepto de poesía, pues -imagino- que a él le bastaba con trasladar al papel la belleza del lenguaje. Y eso lo hacía como pocos. Con precisión y limpieza, con una higiene lingüística tan austera como su vida. Con unas dosis de intimismo y honestidad personal que tal vez lo alejen del concepto estrictamente "social" de la poesía.

Hierro hablaba deprisa, con voz ronca y profunda. Con las manos del agricultor y vinatero que también fue, empuñaba la pluma hasta hacer brotar la música de ella. Sus versos están hechos de una melodía interna seca y desnuda, pobre en imágenes, dice el poeta. Afortunadamente, pienso yo, que me gusta leerme la vida a morro, engullir el tiempo, atragantarme de emociones. Por eso me gusta la novela negra y la poesía de Pepe Hierro.

De igual manera que todos los detectives literarios conservan el ADN de sus creadores, "quien lee a un poeta descubre mucho de éste, al tiempo que descubre mucho de sí", escribía el maestro. Y es probablemente en "el tiempo", en su forma de abordarlo, de atraparlo sin dejarlo pasar donde he descubierto ese vínculo escritor/lector. Potente, intenso, rabioso, que pocas veces he encontrado. Por eso, también, tenemos que hablar de José Hierro. Y el mar. Si el paso del tiempo es el *leitmotiv* de su obra, el mar es uno de los elementos recurrentes más obvios. El mar, la mar, su poder y sus formas, sus olas y espumas..., aparecen en sus versos de manera constante, como una alegoría de la vida, del instante eterno, un símbolo de la atemporalidad de su concepto vital. De su propia voz, eterna. De su música, la de las palabras.



José Hierro, el gran poeta, habría cumplido cien años el pasado 3 de abril.

La alegría de la celebración

Si tu mejor amigo cumple 100 años, ¿tendrías ganas de celebrarlo?

Elena Fernández, CEO de N-Acción. Fotos: istock

Puede que tengas unos días complicados de trabajo, que no te queden fuerzas ni para pensar en qué le regalas, pero seguro que harías un esfuerzo para estar lo mejor posible y participar, aunque fuera con una sonrisa. Desde la infancia pensé que, en los cumpleaños, lo más importante, más que el regalo, es la presencia, porque, que estuvieras allí a mí lado, ese era el mejor regalo.

Para mí los cumpleaños siguen teniendo importancia. Están en mi calendario con la misma importancia que una cita con un cliente: me encanta felicitar, me produce alegría.

Saber que hoy esta revista cumple su número 100 también me ha dado alegría y creo que es compartida. Es contar con 100 días de publicaciones que ven la luz gracias a un equipo que sabe disfrutar de haber conseguido algo valioso: un ejemplar que se ha hecho nuestro cómplice y amigo para seguir aportando valor.

Por eso, hoy todos somos parte de esta celebración, y al leer este artículo, queremos hacerte consciente y contagiarte de entusiasmo: ¡Gracias! Nos alegra.

La alegría es la emoción básica que nos seduce como la más agradable, la que todos deseamos tener. Nos hace la vida más llevadera, incluso en momentos en los que se hace cuesta arriba esbozar una sonrisa por *la que está cayendo*, la alegría no se desanima si encuentra motivos. A pesar del resto de emociones más desagradables, la alegría se asoma a nuestras vidas de nuevo para darnos un *subidón* de energía gracias al baño de serotonina que nos anima a levantarnos y continuar.

Hoy te mostramos un claro ejemplo de que conseguir retos emociona y lograr algo valioso es lo que la alegría celebra. Qué importante no perder el rito de la celebración, ese premiarse que realizamos para sentirnos mejor y más llenos de razones para seguir viviendo. Quizá esté faltando un poquito más de alegría por las pequeñas cosas, no dar todo por hecho. Valorar lo que sí tenemos cada día. Incluso a veces necesitamos cambiar la perspectiva y ver con otros ojos lo desagradable para aprender qué sí está surgiendo de positivo en ese contexto. Sumar opciones más creativas que reduzcan la incertidumbre y dejar paso a la confianza, al sentir la vida, a respirar con otra mirada. Vivir la alegría de vivir.

Hoy desde estas líneas te invitamos a premiarte con algo que te encante, para que celebres que esta revista es esa *amiga* que hoy cumple 100 y quiere seguir sumando números a tu lado. Siempre hay un motivo si sabemos mirar, así que, celebremos, que si no, nos lo perderemos. Vaya aquí mi brindis con mucha alegría: ¡Salud!

El seguro se vuelca en la ayuda a los refugiados ucranianos

Varias compañías de seguros, corredores de seguros y peritos han lanzado en los últimos días planes de ayuda para los refugiados ucranianos que se han visto obligados a abandonar su país por la invasión rusa.

Redacción. Fotos: eE

El seguro tiene una función social fundamental y esta, además de reflejarse en el aseguramiento de los riesgos más habituales, se ve reflejada en las diferentes acciones sociales que lleva a cabo a través de la responsabilidad social corporativa de las empresas que forman parte del sector. En las últimas semanas, compañías aseguradoras, empresas de mediación, peritos y prácticamente todos los profesionales que forman parte del seguro han puesto en marcha acciones de ayuda dirigidas a los refugiados ucranianos.

Por ejemplo, Santalucía se ha unido a Cruz Roja Española en su campaña de captación de fondos para apoyar las acciones humanitarias de la institución en Ucrania y en los países limítrofes. La compañía ha donado 50.000 euros a Cruz Roja para llevar ayuda urgente al país, dando respuesta inmediata a las necesidades humanitarias de los afectados y contribuyendo al restablecimiento del contacto familiar en las sociedades nacionales de Cruz Roja en Ucrania y países limítrofes. De esta manera, las personas que se han visto obligadas a dejar su hogar puedan encontrar a sus familiares.

Por su parte, la Fundación MGS ha donado a la ONG Bomberos Unidos Sin Fronteras (BUSF) 5.000 euros para su campaña de recogida y envío de ayuda humanitaria a Ucrania. Esta ayuda consiste en material sanitario, medicamentos y enseres de primera necesidad para la población; además de equipos de protección para los bomberos que están trabajando en los rescates y la extinción de los incendios provocados por los bombardeos.

La Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) ha firmado un convenio de colaboración con la ONG Oxfam Intermón para lanzar una campaña de donaciones durante las próximas semanas dirigida a reforzar la ayuda humanitaria para la población ucraniana. APCAS quiere lograr "un movimiento sin precedentes en el mercado pericial", para contribuir lo máximo posible en las acciones que Oxfam Intermón llevará a cabo en Ucrania. Ambas entidades han creado una página web donde poder realizar la donación.

> La ayuda se canalizará a través de Cruz Roja, Oxfam Intermón y Bomberos Unidos Sin Fronteras

Santalucía y Allianz se unen a Cruz Roja para enviar ayuda humanitaria a los refugiados ucranianos.

España genera el 4% del negocio global de los deportes electrónicos.

'eSports': un fenómeno en plena efervescencia

Los deportes electrónicos son ya un fenómeno social en España, tanto que aseguradoras como Mapfre y Santalucía apuestan por ellos para acercarse a los más jóvenes.

Ana M. Serrano. Fotos: istock

League of Legends, Counter-Strike Global Offensive, Clash Royale, FIFA y *Call of Duty*. No son los únicos, sí los *eSports* más populares del mundo cuyos torneos tanto a nivel *amateur* como profesional generan cada vez más adeptos. Y es que los deportes electrónicos, lejos de ser una moda pasajera, se han convertido en eventos deportivos capaces de llenar estadios. España no es ajena a este fenómeno: el 4% de la economía mundial de los *eSports* procede de nuestro país.

Aunque los jugadores habituales y los participantes asiduos en las competiciones de videojuegos lo saben de sobra, es importante señalar que para que un juego se considere *eSport* debe permitir el enfrentamiento entre dos o más jugadores en igualdad de condiciones, estar integrado en ligas oficiales regladas y alcanzar una cifra significativa de aficionados. Un documental coreano -*The Celebrity Millionaires of Competitive Gaming*- asegura que "hay más gente jugando a *League of Legends* que viviendo en Francia".

Y no vayan a creer que el perfil de los hinchas del videojuego se circunscribe a adolescentes y jóvenes o al ámbito masculino. La audiencia crece a pasos agigantados entre los adultos y las mujeres, aunque sigue siendo superior el número de hombres menores de 30 años. Al margen de la edad o el sexo de los jugadores, todos ellos son grandes consumidores de contenidos online y usuarios incondicionales de plataformas como Twitch o Youtube Gaming, apenas ven la televisión y utilizan la red como canal principal de información.

Volvamos al auge imparable de este sector del ocio. Los números de la industria de los deportes electrónicos impresionan. No hay más que echarles un vistazo a las competiciones mundiales; el pasado mes de noviembre, dos de las competiciones mundiales más multitudinarias (*PGL Major 2021* y *Worlds 2021*) batieron récords en índices de audiencia con más de cuatro millones de espectadores simultáneos en la final.

En España actualmente triunfan cuatro ligas profesionales: la Superliga Orange de *League of Legends*, *Unity League de CSGO*, *Crown League* de Clash Royale y *R6 Spain Nationals*. No hay que perder vista el auge de ESL Racing Series que organiza ESL, la mayor compañía independiente de *eSports* del mundo, y que patrocina la aseguradora Mapfre. La compañía apoya igualmente los torneos de la *League of Legends* y la *Clash Royale* de la Superliga Orange, además de garantizar una presencia destacada en las principales competiciones en el ámbito educativo.

Aparte de nivel de audiencia y afición crecientes, los deportes electrónicos generan unas cifras de negocio desorbitadas. Se estima que este año el sector puede superar los mil millones de euros y alcanzar una audiencia cercana a los seiscientos millones de espectadores. Y todo pinta a que no ha hecho más que empezar. Lo dicen consultoras como Newzoo, Deloitte y PwC.

La primavera el cabello altera

La salud del cabello puede resentirse con la llegada de la primavera. Además de las soluciones cosméticas, los seguros de salud cubren la visita a los dermatólogos especializados en la salud capilar.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

La primavera suele llegar con lluvia y, desde luego, este mes de abril recién estrenado no defrauda. A la humedad, uno de los factores ambientales que hacen que nuestro cabello se vuelva más difícil de controlar, se unen los cambios bruscos de temperatura y problemas capilares como la caída del cabello, muy habitual en estas fechas.

Para dar la bienvenida a la estación de las flores existen, por fortuna, infinidad de tratamientos capilares aplicables tanto en salones de belleza como en casa.

El director de David Künzle Fuencarral, Paul Tudor, recomienda no lavar el cabello tan a menudo para no bloquear el folículo piloso. Secarlo con delicadeza evita la rotura capilar. Nada de frotar con la toalla, cepillar en exceso, elegir el champú al tuntún, abusar de las planchas, los secadores potentes o las extensiones. Lo suyo es hidratar, hidratar e hidratar. En casa, con mascarillas y acondicionadores tras el lavado; en los salones, mediante tratamientos específicos en función de las características del cabello.

Tratamientos profesionales 'antifrizz'

Entre las terapias *antifrizz* más habituales destaca la hidratante, especialmente aconsejada para cabellos rizados, pues abre el rizo de manera natural y sella la cutícula para terminar con el encrespado el menos durante dos meses. El tratamiento con ácido hialurónico facilita el peinado y elimina el desmadre del cabello en menos de 50 minutos.

¿Y ellos no se encrespan? Pues claro que sí. Y no sólo por los factores ambientales propios de la primavera. César Parra, director del salón de belleza y barbería Homine Madrid, lo observa cada día: "Los elementos externos como la lluvia, por supuesto que influyen, pero no es todo. No debemos lavar el cabello a diario, tampoco con agua demasiado fría y secarlo con toalla mejor que secador. A la hora de peinarlo, es aconsejable un peine de madera y aplicar mascarilla capilar un día por semana".

A todo volumen

Si el encrespamiento es la cruz de los cabellos ondulados y rizados, la ausencia de volumen es la de los cabellos finos y lacios. En estos casos, los champús en seco, las espumas, los geles y los espráis son los grandes aliados. El truco consiste en masajear la raíz, previo cepillado en seco con un peine flexible.

Los seguros de salud cubren las visitas a los especialistas en salud capilar.

La nutricosmética anticaída

Los comprimidos anticaída Redenhair son unisex y están diseñados para mantener el folículo capilar sano, previniendo su oxidación y proporcionando todos los nutrientes necesarios para estimular el crecimiento del cabello. También ayuda aumentar la ingesta de hierro, zinc, betacarotenos, grasas omega-3 y vitaminas del grupo B.

Ante una caída excesiva es importante acudir al dermatólogo, quien podrá determinar las causas y establecer un tratamiento adecuado. Todos los seguros de salud incluyen en sus coberturas especialistas en dermatología.