

Revista mensual | 13 de abril de 2023 | N°111

# Seguros

elEconomista.es

## LAS RESPUESTAS DEL SECTOR ASEGURADOR ANTE LA AMENAZA DEL 'INVIERNO DEMOGRÁFICO'

El alza de la longevidad y la caída de los nacimientos impacta en seguros personales

AHORRO

LA NUEVA REFORMA DE  
LAS PENSIONES 'PINCHA' EN  
EQUIDAD Y SOSTENIBILIDAD





En portada | P10

## Las aseguradoras se enfrentan al invierno demográfico

Con menos nacimientos y una esperanza de vida cada vez más larga, el sector asegurador busca la fórmula para adaptar los seguros personales a esta nueva realidad.



Generación Z | P18

## Los jóvenes no pueden acceder al seguro de hogar

Una de las principales preocupaciones de los miembros de la Generación Z es el acceso a la vivienda y, en consecuencia, a su protección.

Movilidad | P22

## El seguro de automóviles también apuesta por el 'renting'

La transformación de los hábitos de movilidad y consumo transforma el sector de la automoción y los seguros de autos se adaptan a las nuevas necesidades.

Salud | P26

## La sanidad privada puede ayudar a parejas con infertilidad

La OMS ha alertado de los problemas de infertilidad en todo el mundo, el seguro de salud adapta sus coberturas para ayudar a las parejas a tener descendencia.



Empresas | P16

## Así afecta a las pymes la entrada en vigor de la nueva ley de informantes

El objetivo de la nueva legislación es proteger a los empleados que decidan denunciar alguna irregularidad en la empresa.



Ahorro | P30

## Los problemas a largo plazo de la nueva reforma de las pensiones

El Congreso de los Diputados ha refrendado la nueva reforma de las pensiones de José Luis Escrivá, que busca más equidad.

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 modelos de negocio asegurador para superar el invierno demográfico

**E**l aumento de la esperanza de vida es una buena noticia, sin duda alguna. La capacidad de alargar la esperanza de vida hasta pasados los 80 años tiene sus ventajas, pero también implica ciertos riesgos que, como sociedad, debemos saber afrontar. El reto está, además, en llenar no ya la vida de años, sino los años de vida. Alcanzar edades avanzadas con buena salud y la capacidad de disfrutarlos en plenitud de facultades es otro de los desafíos actuales, ya que la esperanza de vida libre de enfermedad es bastante más reducida que los años de más que conseguimos vivir.

A esta mayor longevidad se le suma la sequía de nuevos nacimientos que permitan un recambio generacional constante y saludable. El resultado es una pirámide poblacional que cada vez se parece menos a una pirámide y el riesgo de que el relevo generacional natural no llegue a producirse. Y esto tiene muchas consecuencias socioeconómicas.

■ Uno de los retos actuales es llenar la longevidad de vida plena y sin enfermedad y no tanto la vida de años

Una economía envejecida tiene el riesgo de frenar su innovación y el desarrollo industrial para centrarse en los servicios dirigidos a atender las necesidades de una población avejentada. En la combinación de ambos factores reside el éxito o al menos así lo estiman los expertos. La economía *silver* o de las canas ofrece un amplio abanico de oportunidades a quienes las quieran y sepan aprovechar. No en vano, la mal llamada tercera edad es uno de los colectivos con más poder adquisitivo y que más consumen en todos los ámbitos, también en el del entretenimiento.

Este cambio en la composición de la sociedad también impacta de lleno en el sector asegurador. Las compañías de seguros se han visto obligadas a modelar su negocio a imagen y semejanza de la sociedad a lo largo de su historia. Y esto no será una excepción.

Contar con asegurados más mayores y longevos obliga a las compañías a repensar el acceso a ciertas pólizas, como los seguros personales, en los que hasta hace poco la edad era una barrera de entrada en muchos casos infranqueable.

El seguro de vida, salud o accidentes está cambiando la forma en la que se acerca a la población mayor, alargando coberturas y abriendo la contratación más allá de los 65 años. No en vano, una persona que se jubila hoy a los 67 años tiene en el horizonte un par de décadas más de vida, al menos sobre el papel.

En este contexto, el seguro trabaja para adaptar sus servicios y soluciones aseguradoras para proteger a sus asegurados en cualquier ámbito, el de los bienes materiales y el de los personales.



**Carlos Lluch**  
Corredor de seguros

## El perito de seguros

La figura del perito es profundamente incomprendida. No sólo las personas y empresas que contrataron sus seguros interpretan esta figura como “el enemigo”, sino que también dentro del seguro halla detractores.

Para entender esta figura, a mi entender imprescindible, podemos recurrir al artículo 335 de la Ley de Enjuiciamiento Civil:

*“Cuando sean necesarios conocimientos científicos, artísticos, técnicos o prácticos para valorar hechos o circunstancias relevantes en el asunto o adquirir certeza sobre ellos, las partes podrán aportar al proceso el dictamen de peritos que posean los conocimientos correspondientes o solicitar, en los casos previstos en esta ley, que se emita dictamen por perito designado por el tribunal.”*

De este párrafo podemos aprender que un perito solo lo es si tiene unos conocimientos especiales que le permiten valorar, conocer causas y aportar certeza, cual notario o forense.

Otra cuestión es que puede nombrarlos cualquiera de las partes o solicitar que lo haga

un juez. Por tanto, un perito es un experto capacitado para aplicar luz sobre un tema que es de interés tanto para la compañía de seguros como para el asegurado. Del mismo modo que acudimos al médico para conocer si ese dolor o molestia es causado por una enfermedad y queremos una solución, el perito es aquel que puede ayudar a las dos partes contratantes de un seguro a resolver de un modo ecuánime, justo y rápido, el compromiso contractual que asegurador y tomador formalizaron en su momento.

Eso sí, para que intervenga el perito es necesario que se dé un hecho cubierto por la póliza, que es lo que llamamos “siniestro”. Con eso quiero dejar claro que si sucede algo que no está cubierto no tenemos derecho al envío de un perito simplemente porque no hay siniestro.

Yendo un poco más allá, tenemos que reivindicar la importancia de que el perito sea objetivo, aséptico, e informe con precisión lo que pueda conocer sin arrimar ninguna asca a ninguna sardina. Para dejarlo claro, sin fisuras, el citado artículo 335 sigue ordenando lo siguiente:



*"Al emitir el dictamen, todo perito deberá manifestar, bajo juramento o promesa de decir verdad, que ha actuado y, en su caso, actuará con la mayor objetividad posible, tomando en consideración tanto lo que pueda favorecer como lo que sea susceptible de causar perjuicio a cualquiera de las partes, y que conoce las sanciones penales en las que podría incurrir si incumpliera su deber como perito."*

Por tanto, el perito no solo tiene el deber legal y ético de ser independiente y objetivo, sino que al emitir el dictamen asume un riesgo incluso penal, si falta a su deber conscientemente.

Si tan solo comete un error involuntario será responsable civil del perjuicio causado a cualquiera de las partes, pero esa responsabilidad penal, es un clarísimo indicador de la carga que puede soportar si se desvía y se somete a intereses de cualquiera de las dos partes.

Es por ello que el perito debe ser interpretado no como un enemigo, sino como un aliado profesional para poner las cosas en claro. Debe ser un tercero de confianza que aporte a las dos partes esa certeza de la que habla la Ley y merece un respeto como experto en su materia.

Algunas veces, cuando propongo al cliente que necesita una pericial de contraste con aquella que aporta el asegurador, me cuestiona el coste de los honorarios del perito. En esos momentos debo recordar que, para ser experto, se precisa una larga trayectoria de formación y experiencia, de estudio y de observación, que diferencian al experto del erudito (el que sabe mucho de algo... solo por estudiarlo en los libros).

Hay una gran diferencia entre saberse la lección y saber aplicarla a casos reales; eso tiene un precio en todo ámbito profesional. Pero no para ahí el servicio del perito: si en algún momento llegamos a los Tribunales de Justicia, tendrá que acudir, esperar horas en el pasillo y declarar bajo juramento o promesa asumiendo el riesgo de cualquier error. ¿Acaso eso no tiene un precio?

Por todo lo indicado, quiero loar el papel que tienen los peritos de seguros e insistir en ese concepto que he ido repitiendo: la necesidad de que cuenten con nuestro respeto, el de todos. Por ello, acabaré estas líneas describiendo algunos comportamientos que, unos y otros, cometen y que suponen faltas de respeto evidentes.

Sé de asegurados, como de corredores y agentes, que han contactado con el perito para influir en su criterio profesional. Peor aún, algunos hasta han "tuneado" los hechos pensando que el perito no se daría cuenta cuando un profesional ve a la legua que hay gato encerrado.

Tampoco andan sobradas de respeto algunas aseguradoras, dispuestas a pagar en precario los servicios periciales o haciendo pasar por tales expertos a los reparadores que, como uno bien puede imaginar, ni cuentan con la formación requerida ni quedan sujetos por la Ley de Enjuiciamiento Civil a falta de pericia y función que les obligue.



iStock

Menos aún muestran respeto cuando ponen a administrativos a decidir valores y causas ahorrándose la pericia y recortando, con la excusa, indemnizaciones.

Ya para terminar dejaré a algunas empresas que mediante la compra de lotes de siniestros y similares esperpentos no hacen sino aquello de tirar piedras contra el tejado, de la profesión y del seguro.

Dejaré para otro día en qué liga juega la Inteligencia Artificial y de cómo se quiere hacer pasar por certeza pericial lo que no deja de ser una mera probabilidad. ¿A quién beneficia eso? Avanzo que no al consumidor, para variar.

## Aseguradoras

## El Asesor Fiscal de Mapfre ayuda a sus clientes con la Renta

**M**apfre ofrece a los clientes del Club Mapfre asesoramiento gratuito en la declaración de la renta a través de su servicio de Asesor Fiscal. En abril se abre el plazo para realizar la Declaración de la Renta 2022. Mapfre ofrece a sus clientes el servicio de Asesor Fiscal para realizar este trámite.

El servicio se gestiona por un equipo de asesores fiscales especializados en cada territorio. Ofrece atención personalizada en línea. Los clientes también pueden solicitar la cumplimentación y presentación telemática de la Declaración de IRPF a un costo inferior al promedio del mercado.

En 2022, los clientes de la aseguradora realizaron más de 227.000 gestiones relacionadas con la declaración de la renta y otros impuestos. Se presentaron cerca de 8.500 borradores y más de 3.000 de-



Soledad Fernández y Rosa M. Prieto presentan la Renta 2022. EFE

claraciones. El Asesor Fiscal de Club Mapfre tiene su principal actividad desde el 10 de abril hasta mediados de junio para asegurar revisiones de borradores y presentaciones a tiempo para la finalización de la campaña el 30 de junio. Los socios del Club tienen acceso a la asesoría fiscal durante todo el año para cuestiones diversas, explica el grupo asegurador que preside Antonio Huertas.

## Movilidad

## Los accidentes de tráfico con animales se duplican en cinco años, según los datos de AXA-Ponle Freno

**S**ólo en 2022, los accidentes de tráfico con animales representaron el 87% del total de siniestros registrados hace cinco años. El jabalí es el animal más peligroso y Castilla y León la comunidad autónoma con mayor siniestralidad. El número de accidentes de tráfico con animales implicados ha aumentado significativamente en los últimos cinco años, según el VI Informe del Centro de Estudios y Opinión Ponle Freno-Axa. 2022 cerró como el ejercicio de peor siniestralidad en carretera de los últimos años en cuanto a colisiones con animales (incremento del 92% en cinco años). Supone casi duplicar las cifras respecto a 2018 y un 147% más respecto a 2013.

Josep Alfonso, director general Ponle Freno-Axa, subraya que "el incremento de la población animal en los últimos años ha incrementado la peligrosidad en la circulación en zonas concretas donde sigue siendo muy importante reducir la velocidad y

mantener la distancia de seguridad para evitar siniestros". El ranking de los animales más peligrosos en 2022 está encabezado por el jabalí, que provocó el 45% de los siniestros. Le siguen el corzo (23%) y el perro (15%). Representan el 84,5% del total de los siniestros registrados. Sólo los bovinos, ovinos y caprinos protagonizan un menor número de incidentes. Por meses, también existen diferencias entre comunidades autónomas. Febrero es el más peligroso en Castilla y León. Diciembre y noviembre en Cataluña. Burgos es la que registra mayor siniestralidad total con animales.

Los accidentes de tráfico con animales se han convertido en una amenaza para la seguridad vial en España. La población animal ha aumentado en los últimos años, lo que ha incrementado la peligrosidad en la circulación. Las autoridades deben tomar medidas para reducir los siniestros y garantizar la seguridad de los conductores y los animales.



## ¿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.

Infórmate en el  
**900 20 30 10**  
o en tu sucursal más cercana.

## DEJAR UNA RECETA FAMILIAR

*Ese es Tu legado*

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

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

**Paz Tejedor**

Responsable de Asistencia Jurídica en Allianz Partners España

## El cliente puede no siempre llevar la razón, pero sí tener derechos

**E**l cliente siempre tiene la razón": más que la razón, yo diría que "tiene derechos". En esta ocasión, me gustaría hablar de lo primero que nos viene a la cabeza cuando pensamos en Derechos del Consumidor: ¿cuáles son y cómo puedo exigirlos?

El consumo se entiende como la última actividad económica tras la compra de un producto o servicio. Sin embargo, si durante esta transacción, la parte compradora se ve vulnerada, es vital conocer cuáles son los mecanismos para ejercer nuestros derechos como consumidores.

En este sentido, es importante saber que la legislación en materia de consumidores y usuarios cuida de la mayor parte de los aspectos de la vida diaria: contrataciones, servicios y suministros, cambiando conforme evoluciona la vida y tratando de garantizar su adaptación a nuestros hábitos. En la actualidad contamos con mayor oferta y más posibilidades de adquirir un producto o servicio y esto podemos verlo en el incremento de las transacciones comerciales. Según datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, para el segundo trimestre del año 2022, ya se habían registrado en España, teniendo en cuenta únicamente el comercio electrónico, más de 325 millones de transacciones; una cantidad más que relevante, incluso sin tener en cuenta las transacciones gestionadas a través de medios más tradicionales.

Dicho esto, y en este contexto en el que el consumo se vuelve parte de nuestro día a día, cabe preguntarse: ¿cuáles son los derechos de los compradores?, o ¿cómo reclamar, cuando éstos se ven vulnerados?

Resulta esencial garantizar que los consumidores cuenten con herramientas que les permitan velar por sus intereses y derechos en el ámbito de las relaciones comerciales, así que para responder a estas incógnitas debemos tener en cuenta esta afirmación: "Todos somos consumidores" y con ello estamos diciendo que, en términos generales, estos son nuestros derechos en este ámbito:



- Derecho a una información correcta
- Derecho a la protección de los intereses económicos y sociales
- Derecho a la reparación de los daños y perjuicios sufridos
- Derecho a la representación, consulta y participación
- Derecho a la salud y a la seguridad
- Derecho a la protección administrativa y técnica
- Derecho a la educación y formación en materia de consumo

Estos derechos se han ido creando y desarrollando a lo largo de los años, y es muy importante que sean conocidos por todos los ciudadanos, porque en esencia, todos somos consumidores, todos tenemos contratos de suministro, muchos realizamos compras por internet, tenemos hipoteca, un alquiler, contratamos servicios o viajamos, entre muchas otras cosas que hacemos a diario casi sin darnos cuenta. Y todas ellas están legalmente reguladas para evitar abusos e incumplimientos.



■

## Es necesario contar con herramientas que se adapten a los cambios y a los nuevos hábitos de consumo de la sociedad

■

En este sentido, debemos tener en cuenta que los cambios en las formas y hábitos de consumo, los derechos y la forma de ejercerlos se adaptan. Por lo que es importante que además de conocer los derechos que tenemos como compradores, estemos al tanto de cómo ejercerlos.

Por norma general, hay una serie de pasos que nos permiten reclamar cuando nuestros derechos se ven vulnerados:

Solicitar y rellenar una Hoja de Reclamación facilitada por el proveedor del producto o servicio

Entregar una copia al reclamado y otra a la administración competente

Tramitar la reclamación, enviándola por correo postal o de forma presencial a la Dirección General de Consumo (OMIC) o Junta Arbitral de Consumo, adjuntando cualquier información relevante

Una vez hecha la acción, y en caso de no llegar a ningún acuerdo con el reclamado o si éste no cumpliera la normativa, puede ser objeto de un expediente sancionador por haber vulnerado la normativa en materia de protección de consumidores y usuarios. Además de poder conllevar sanciones económicas que, en muchos casos, son de una cuantía significativa.

Esta visión general de lo que debemos conocer como consumidores, nos muestra como en España contamos con una normativa que protege al Consumidor. Sin embargo, existen retos en esta materia. Es necesario contar con herramientas simples y que se adapten con mayor rapidez a los cambios y hábitos de consumo.

Por otro lado, debemos, como consumidores, informarnos siempre de nuestros derechos y consultar con un profesional legal la posibilidad de defensa que tenemos ante una vulneración de éstos. En la mayoría de los casos las opciones jurídicas son muchas y protegen al consumidor diligente. Servicios como la Asistencia Jurídica de Allianz Partners son de gran ayuda, no solo para la gestión de una reclamación, sino también como guía en materia de Derechos del Consumidor.

---

# Las aseguradoras se enfrentan al invierno demográfico ofreciendo respuestas competentes

La longevidad, la diversidad familiar y la inmigración son las protagonistas del contexto demográfico asegurador.

Olga Juárez Gómez.



iStock

**E**n los últimos años, España ha sufrido un fuerte descenso de la natalidad. Desde el inicio de la crisis financiera en 2008 la cifra de nacimientos no ha dejado de descender. Además, la pandemia de Covid-19 ha reforzado este fenómeno, siendo 2021 el año con menos partos desde que existen registros. Este hecho ha generado un crecimiento vegetativo negativo de la población, con consecuencias severas para el sector asegurador.

Una reciente estadística de Eurostat manifiesta que en España se registraron 7,1 nacimientos por cada 1.000 habitantes en 2021, frente a los 8,4 que se originaron en 2017. Por ello, es el segundo país de la Unión Europea con menor tasa de fertilidad, por detrás de Italia con 6,8. En cambio, Irlanda es el lí-

der en alumbramientos con una tasa de 12 partos por cada millar de personas.

La escuela de negocios TBS Education – Barcelona ha investigado sobre la temática, dejando conclusiones muy significativas. La investigación revela que España se encuentra sumergida en un invierno demográfico. Los nacimientos se han visto afectados negativamente como consecuencia de la irrupción del Covid-19, la crisis económica, el fuerte alza en el coste de vida, el envejecimiento de la población y el aumento en los problemas de fertilidad, entre otros.

No obstante, a pesar de que los datos de nacimientos son cada vez más negativos, la población espa-

ñola ha ido aumentando, de 46.440.099 en enero de 2016, a 47.615.034 el 1 de julio de 2022, el último período del que el INE proporciona datos. Aunque, el crecimiento vegetativo del país es negativo, la población ha crecido en 1.174.935 personas.

La llegada de inmigrantes ha compensado este crecimiento vegetativo negativo que sufre España desde 2017. Desde hace unos años, la llegada de extranjeros está superando al número de nacimientos en casi todo el país. Del mismo modo, una cuarta parte de los bebés nacidos tienen madre inmigrante. El Instituto Nacional de Estadística (INE) estima que antes de 2037, uno de cada cuatro residentes en España habrá nacido en el extranjero. Según el Ministerio de Seguridad Social y Migraciones, más de 202.000 inmigrantes recibieron la nacionalidad española en 2021.

### La longevidad hace mella en los seguros

El actual escenario demográfico, marcado por el descenso de la natalidad, el envejecimiento progresivo de la población y el consiguiente aumento de la cronicidad, supone un gran reto para el sector asegurador, especialmente en el ámbito del seguro de salud. Este contexto, tal y como indica Jaime Ortiz, director comercial y marketing de Asisa, además de impulsar al alza los costes, pone de manifiesto las debilidades del modelo de negocio asegurador.

“Con el sistema actual, la prima se calcula en función de la edad, de forma que muchas veces se expulsa, por el alto coste, a personas mayores cuando más lo necesitan y cuando sus ingresos se reducen al llegar a la jubilación. Debemos avanzar ha-

cia otro modelo que reparta mejor los costes entre los asegurados y que fomente la colaboración público-privada”, asegura Jaime Ortiz. En este sentido, Ortiz incita a la reflexión sobre la necesidad de incrementar la duración de los contratos del seguro de salud más allá de un año, con el objetivo de trabajar la prevención a medio y largo plazo con los asegurados. La ampliación de los plazos del seguro permitiría a las aseguradoras desarrollar estrategias preventivas y de cuidado de la salud a largo plazo, aprovechando así la disposición de los asegurados a compartir algunos datos de salud a cambio de ayuda para cuidarse.

Por otro lado, las aseguradoras ya están adaptando los productos, incrementando la edad de contra-

**La longevidad obligará al seguro a buscar nuevos modelos de colaboración público-privada**

tación de los seguros, diseñando coberturas específicas para las personas de mayor edad o estableciendo sistemas de acompañamiento y atención personalizada a estas aseguradoras para facilitar su acceso a las prestaciones asistenciales.

### El seguro reconoce la diversidad familiar

Las estructuras familiares también se han visto modificadas a raíz de los cambios demográficos de los últimos años. Según el INE, las familias monoparentales representan más del 10% de los hogares españoles, lo que significa que cerca de dos millo-



El aumento de la longevidad obliga al seguro de salud a repensar su modelo de negocio y su relación con los asegurados de más edad. iStock



Los nuevos modelos de familia también tienen su cabida en la oferta del sector asegurador. iStock

nes de familias en el territorio están compuestas por un único progenitor. Por ende, las tendencias del seguro se han inclinado hacia la flexibilidad de las condiciones particulares de cada cliente. De este modo, las aseguradoras pueden responder de una manera personalizada a sus inquietudes y necesidades. En este sentido, los nuevos modelos de familia tienen una presencia creciente en la contratación de seguros, "cada familia puede elegir el tipo de seguro que mejor se adapte a su situación particular, a su capacidad económica o a las coberturas que prevé utilizar", argumenta Ortiz.

Por su parte, los siniestros no se han visto modificados con estas variaciones demográficas, sin embargo, la demanda sí. "El envejecimiento de la población o la mayor longevidad hace que se requieran más productos de ahorro y pensiones, para garantizar la calidad de vida después de la jubilación, y también seguros que respondan a las necesidades asociadas al envejecimiento, como, por ejemplo, los seguros de accidentes que den una cobertura que te permita continuar en tu domicilio con la atención necesaria en esas situaciones", afirma Javier Oliveros, director comercial de Mapfre. Esta adaptación viene dada de la escucha constante que hacen las aseguradoras al cliente, así, se detecta qué necesitan y qué les preocupa.

La incertidumbre económica es otro lastre que afecta a las compañías de seguros, el clima de desconfianza y el rechazo a la hora de contratar nuevos productos se apodera de los clientes. "Ahora mis-

mo vemos cada vez una mayor preocupación hacia el ahorro en la sociedad, tras las crisis que hemos vivido, pues la gente se ha dado cuenta de la importancia de tener una protección en estas situaciones", confirma Oliveros. Es un momento en el que muchas personas recurren a productos que les permiten realizar un ahorro consecutivo en el tiempo. "Lo mismo ocurre con la salud, a la que se le da mucha más importancia tras la pandemia. Las personas hemos entendido que los seguros privados son un magnífico complemento del sistema público, porque les hace sentirse tranquilos", recalca.

#### La inmigración como solución

La inmigración es una salvación ante el invierno demográfico que sufre España. "Como sociedad tenemos que ser capaces de aprovechar la oportunidad que la llegada de personas de otros países nos ofrece para crecer y reforzar los aspectos más débiles de nuestra economía y nuestra pirámide sociológica", subraya Oliveros. "El seguro puede jugar un papel colaborando con el sector público, de modo que podamos seguir garantizando el principio de universalidad de nuestra atención sanitaria. Esta colaboración podría fortalecer el Estado de Bienestar y mejorar la atención y los cuidados que reciben los ciudadanos y desarrollar nuevas coberturas de manera compartida para garantizar las mejores condiciones de vida a cualquier persona", concluye Jaime Ortiz. El seguro tiene una gran experiencia tanto en la gestión de los riesgos como en la atención, que puede ser de gran utilidad en este momento de transformación social y económica.

# NADIE SE CUIDA COMO TÚ



GENERALI Vitality es un programa de retos personalizados que te premia por moverte con hasta 55€ al mes.

**CONTIGO, TODO**



## Aseguradoras

## Sanitas crece un 10% y busca oportunidades para crecer

Los ingresos de Sanitas han crecido a buen ritmo en 2022, un 10% en hasta 2.636 millones de euros y el beneficio de explotación aumentó un 29% hasta un total de 273 millones de euros. Iñaki Peralta, CEO de la compañía ha presentado las cuentas de 2022 y ha detallado los planes de Sanitas en los próximos años, entre los que están el crecimiento orgánico e inorgánico, porque siguen abiertos a aprovechar todas las oportunidades que surjan en el mercado.

Además, Sanitas aumenta sus cifras de empleo, con 11.768 empleados, un 4,6% más que el año anterior, si hablamos de los últimos 5 años la compañía ha generado más de 900 nuevos empleos, lo que supone un crecimiento del 8%. Los ingresos y beneficios han crecido debido a que el plan de expansión del negocio de dental ha alcanzado su madurez, con más de 200 clínicas dentales en toda España, y a la



Iñaki Peralta, consejero delegado de Sanitas y CEO de Bupa Europe. eE

recuperación de la confianza y de la ocupación en las residencias. Por su parte, el negocio asegurador continúa creciendo a un ritmo similar al de años anteriores. Las altas en los seguros de Sanitas en 2022 superaron las 400.000. El acuerdo de colaboración firmado con Generali el pasado ejercicio ha permitido a más de 137.000 clientes acceder a los servicios de salud de Sanitas.

## M&amp;A

## Tuio se convierte en la mayor 'insurtech' de seguros de hogar española tras adquirir Luko

Tuio y Luko España fusionan valores similares en seguros de hogar puramente digitales y centrados en el asegurado. Tuio ha adquirido Luko España mediante un acuerdo de adquisición en acciones. Con esta operación, Tuio se convierte en la mayor *insurtech* de hogar del país y se sitúa cerca de las 15.000 pólizas contratadas.

La compañía prevé alcanzar las 100.000 pólizas en 2025 y cuenta con ingresos recurrentes anuales (ARR) cercanos a los dos millones de euros.

La adquisición se suma a los inversores que ya formaban parte de Tuio. Además de aumentar el número de pólizas, la operación contribuirá al desarrollo corporativo de la aseguradora y acelerará su crecimiento en el mercado. La fusión permitirá combinar dos seguros de hogar nacidos en el mismo momento, con valores similares, puramente digitales y centrados en el asegurado. Según Juan Gar-

cía, cofundador de Tuio, la adquisición es una oportunidad excepcional para acelerar el crecimiento en España, la expansión internacional y el lanzamiento de otros productos de seguros.

Los clientes no verán afectadas las coberturas ni el precio de sus pólizas, solo el nombre del seguro. Los empleados de Luko España se incorporarán a Tuio formando un equipo de 25 personas. La compañía prevé seguir contratando en 2023, principalmente en el área de tecnología con desarrolladores y atención y gestión de siniestros, señalan ambas entidades a través de un comunicado.

Tuio ha recibido un total de 3,5 millones de euros de inversión en dos rondas de financiación durante su primer año de operatividad y no descarta realizar una nueva ronda en 2024 para seguir acelerando su crecimiento y aumentando los acuerdos con terceros.

## Ahorro

## Santalucía completa su oferta de previsión con un nuevo 'unit linked'

Santalucía completa su oferta de seguros de ahorro previsión con el lanzamiento de *MaxiPlan Cestas Colectivo*, una modalidad *Unit Linked* colectivo destinada a la venta en el canal corredores, alianzas y agentes exclusivos. El nuevo producto permite a las empresas cumplir con los compromisos de pensiones con sus empleados y constituye un ahorro para la jubilación de los asegurados. Tiene como objetivo constituir un ahorro para la jubilación a favor de los asegurados.

El producto es un seguro de vida colectivo a través del cual se pueden instrumentar los compromisos por pensiones que mantiene el tomador con sus empleados. Cubre el riesgo de fallecimiento del asegurado con un capital adicional al valor del fondo acumulado. En caso de incapacidad permanente absoluta y gran invalidez, el asegurado percibirá el valor del fondo acumulado. Otra ventaja de este produc-



Santalucía lanza un nuevo 'unit linked' colectivo. Nacho Martín

to es que busca complementar el salario de los empleados ofreciendo un compromiso por pensiones. La empresa tomadora puede personalizar el incentivo, eligiendo a quién se lo ofrece y cuánto aportará por cada empleado. Los *Unit Linked* invierten en fondos o cestas de fondos de inversión. En este caso, existen cuatro cestas que invierten en los fondos gestionados por Santalucía Asset Management.

## Mediadores de seguros

## Los mediadores de seguros abordan la falta de coberturas en actividad industrial con la DGSFP

El número de actividades industriales con dificultades para suscribir un seguro sigue en aumento. El Consejo General de Mediadores ha mantenido una reunión a tres bandas con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y el Consorcio de Compensación de Seguros para presentarles una situación que en muchos casos puede ser "complicada".

Durante la reunión, mantenida en la sede del Consorcio, se ha puesto de manifiesto los problemas de muchas empresas industriales tanto para renovar los contratos de seguro de cartera, como para suscribir nuevos riesgos.

Los Mediadores han señalado que los sectores más castigados son, además de las empresas de reciclaje y tratamiento de residuos, alimentación en todas sus variedades, plásticos, madera, química, papel, piensos o energías renovables entre otros.

Javier Barberá, presidente del Consejo General, ha advertido sobre las consecuencias para los negocios de mediación: "El agente y corredor tiene que enfrentarse a situaciones donde no hay posibilidad de ayudar a los clientes cuya industria puede verse sin seguro y las consecuencias que acarrea: pérdida de certificaciones de calidad y falta de financiación para crecer o, simplemente, acometer las mejoras necesarias para reducir riesgos".

Como un posible punto de partida, el Consejo General de Mediadores propuso la posibilidad de crear un *pool*, de la misma forma que se hizo en su día cuando el cambio de normativa obligó a los corredores a tener póliza de RC profesional sin posibilidad de contratarla en el mercado tradicional. El Consejo General elaborará un informe detallado sobre esta problemática. Los representantes de la DGSFP y del Consorcio se comprometieron a estudiar las alternativas que se les presenten.



## ¿La ley de informantes afecta a las pymes?

**La nueva ley de informantes busca facilitar a las personas que denuncien una situación irregular en su empresa preservar su anonimato y evitar posibles represalias.**

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

**P**or encima de valoraciones adicionales que pudieran realizarse (¿resultará eficiente este sistema? ¿las leyes integradas en el derecho de la UE son justas y equitativas? o ¿quién controla las irregularidades de los que controlan?) la aprobación de esta nueva ley -la millonésima que entra en vigor en los últimos tiempos- obliga a numerosas entidades a disponer de un sistema interno de información, que servirá a modo de canal de denuncias. Además, tendrán que desarrollar un sistema de gestión y de protección adecuado para los informantes.

¿Qué tipos de entidades deben crear este operativo? Las administraciones y entidades del sector público, los partidos políticos, los sindicatos, las patronales, las fundaciones y muchas empresas: aquellas que cuenten con 50 o más trabajadores, las que operen en el mercado financiero y las que tengan un volumen de negocio igual o superior a 10 millones de euros.

Teniendo en cuenta que la propia Unión Europea define pyme como aquella que ocupa a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede los 50 millones de euros, numerosas pequeñas y medianas empresas deberán desarrollar el sistema. Sólo las más pequeñas y de menor facturación no tendrán que ponerse a ello.

Una de las firmas que ofrecen un servicio integral de los canales de denuncia, Report@, destaca varios aspectos clave de la nueva ley, más allá de lo ya contado. En primer lugar, la necesidad de un *software* que sirva para la gestión de denuncias, un sistema informático mediante el cual pueda realizarse y seguirse el proceso; en segundo lugar, la obligación por parte de la nueva normativa de que se imparta formación a los empleados de las empresas sobre este canal y la necesidad de que el sistema sea accesible desde la propia página de inicio de la web de cada compañía; y en tercer lugar, la realidad de que el canal de denuncias no sólo está abierto a los empleados, sino a clientes, proveedores o terceros que tengan conocimiento de que se ha cometido una determinada infracción.

Por último, en cuanto a los plazos para el establecimiento de esta clase de sistema interno de información, son de tres meses a partir del 13 de marzo para las administraciones, organismos, empresas de 250 trabajadores o más y resto de entidades que deban contar con el canal de denuncias. Por su parte, las empresas con 249 trabajadores o menos (caso de las pymes) y los municipios de menos de 10.000 habitantes tendrán de plazo hasta el 1 de diciembre de este año.

## Mediadores de seguros

## pib Group gana posiciones tras la compra de Vetop

**P**ib Group ha adquirido Grupo VG Europe Correduría de Seguros, S.A., Vetop. La operación está pendiente de la aprobación habitual por parte del regulador español. Tras la operación, pib Group es ahora el quinto mayor corredor de España, con unos ingresos de más de 24 millones de euros. pib Group cuenta con el respaldo de Apax Funds y The Carlyle Group, y en España está liderado por Martín Navaz, con el cargo de consejero delegado.

La adquisición de Vetop, un corredor de seguros español de propiedad familiar con clientes corporativos internacionales en 20 mercados profundiza aún más el alcance internacional del Grupo. Vetop opera desde 1986 y fue fundada por Max Galcerán y Juan Carlos Ventín. Desde entonces, el negocio ha desarrollado una cartera de clientes corporativos e internacionales, convirtiéndose en una de las corre-



Martín Navaz, CEO de pib Group en España. eE

durías españolas líderes en este segmento de mercado. Sus principales segmentos de negocio son los seguros de salud, energía, transportes y responsabilidad civil general.

Juan Carlos Ventín y Montse Galcerán, directora Financiera, seguirán participando en la dirección de la correduría en los próximos años, explican.

## Adquisiciones

## Howden Iberia completa la compra de March RS y aspira a ser el primer bróker del mercado español

**H**owden Iberia ha completado la adquisición de March Risk Solutions tras obtener la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). La operación refuerza la estrategia de Howden Iberia de convertirse en el mayor bróker de seguros en España en los próximos cinco años.

Hasta la fecha, March Risk Solutions estaba participada al 100% por Banca March, la entidad más solvente de España (CET 1 del 17,66%) y con uno de los ratios de liquidez más elevados del sector bancario (LCR del 284,81%), explica la correduría. La de March RS es la sexta compra de corredurías que Howden realiza en España en los últimos cinco años, tras Artai, Compensa, Arroyal Cantera, Arcos y Segumor.

Tras la adquisición Howden Iberia superará los 100 millones de ingresos, rebasando el objetivo previs-

to para los próximos tres años, 700 millones en primas, y alcanzará una plantilla de 1.000 empleados.

En su convención anual, celebrada en Oporto, el consejero delegado de Howden Iberia, Salvador Marín, y el CEO de Howden Broking Group, José Manuel González, anunciaron el ambicioso objetivo de Howden Iberia de los próximos cinco años, que es llegar a ser el primer bróker de seguros de España.

"Aunque ambicioso, es realista y se basará en el cumplimiento de la hoja de ruta que nos hemos marcado. Seguiremos adquiriendo compañías y captando el mejor talento del mercado e integrándolos, que es algo que sabemos hacer muy bien, apoyándonos en las personas, el negocio, la tecnología y nuestra cultura de grupo, que son los cuatro pilares sobre los que se cimenta la empresa desde su nacimiento", explicó Marín a los directivos de la firma asistentes a la reunión.

# El problema de la vivienda: los jóvenes no pueden acceder al seguro de hogar

**Solamente el 39% de la población española entre 18 y 24 años tiene un seguro de hogar.**

Olga Juárez Gómez.  
Fotos: iStock

Los seguros de hogar son cruciales para lograr tranquilidad. Con las pólizas multirriesgo los asegurados están cubiertos ante cualquier tipo de siniestro que incluya la póliza. Por su parte, las aseguradoras no solo brindan su apoyo, sino que también corren con los gastos que implica la reparación. La contratación del seguro de hogar es una decisión que también incluye a los jóvenes, un colectivo que, por diversos factores sociales, económicos y culturales, se enfrentan a diversas barreras para acceder a un producto de este tipo.

Según un informe elaborado por la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Unespa), el perfil del cliente de los seguros de hogar es el de un padre de familia, con hijos menores, y una edad comprendida entre los 35 y 45 años. El número de pólizas contratadas disminuye entre los más jóvenes. Como indica el Observatorio sobre las Tendencias de Consumo elaborado por Rastreator, únicamente el 39% de los usuarios jóvenes entre 18 y 24 años contratan seguros de este tipo, frente al 85,5% de los asegurados entre 55 y 65 años.

## Causas de la baja contratación entre los jóvenes

Las razones son muy concretas, principalmente, existe una falta de conciencia por parte de la población joven, muchos no prestan importancia a la contratación de un seguro del hogar. Por otro lado, el alto coste que supone la contratación de este producto es un gran obstáculo para el usuario joven, puesto que a menudo tienen menos ingresos, lo que hace que el seguro de hogar sea una baja prioridad.

Los problemas de acceso a la propiedad son otro inconveniente que imposibilita la contratación de este tipo de seguros por parte de los jóvenes.

No pueden alquilar y mucho menos comprar, los jóvenes españoles afrontan con rabia y frustración las dificultades para acceder a una residencia. Una problemática que se ha agravado en los últimos años en ciudades como Barcelona, Madrid, Málaga o Sevilla.

Como indica el estudio de Unespa, casi el 40% de los nuevos seguros de hogar se vinculan a la concesión de un crédito hipotecario. Este hecho significa que un gran porcentaje de jóvenes están obligados a proteger su hogar al contratar una hipoteca. Una cuestión sumamente improbable, ya que 3 de cada 4 jóvenes no pueden comprar una vivienda. Además, para hacer frente al pago de la cuota





**Los jóvenes tienen dificultades para acceder a una vivienda y, en consecuencia, a asegurarla.**

hipotecaria deben invertir mensualmente el 51,2% del salario, así lo revela el Banco de España.

Por otro lado, según Rastreator, el 48% de los jóvenes no cuenta con este tipo de pólizas porque viven de alquiler y consideran que es una obligación del propietario. Sin embargo, el inquilino es libre de contratar un seguro de hogar, independientemente del arrendador. Cada uno puede asegurar su capital.

### Preocupaciones y características de los asegurados jóvenes

Cuando los jóvenes acceden a un seguro de hogar cuentan con características diferenciadoras con respecto a los usuarios con una edad más avanzada. En primer lugar, se trata, por lo general, de personas que viven solas o parejas sin hijos.

Por ende, es crucial contar con coberturas básicas que protejan los bienes, los daños que puedan producirse en la vivienda, los daños refrigerados, los accidentes y, algo muy innovador e importante: la protección digital. "Esta cobertura es muy preciada para ellos, pues los jóvenes pasan su vida conectados y muchos de ellos trabajan desde casa, por lo que a veces sus bienes más preciados son los equipos informáticos, móviles y demás, los cuales pueden cubrir a todo riesgo", aclara Ramón González Aznar, director de desarrollo de negocio de patrimoniales de Mapfre.

Otra cuestión que varía en este segmento de asegurados son sus preocupaciones. "A los jóvenes lo

que más les preocupa es encontrar un equilibrio entre precio y coberturas. Evidentemente, quieren contar con una protección adecuada, pero el precio les importa, por lo general, más que a otros colectivos de edad. Por ello, el deber de las aseguradoras es poder ofrecer un producto completo y flexible a este público, que tiene, habitualmente, menos ingresos", indica González Aznar.

Como indican los datos, la situación económica de los jóvenes no es muy positiva, pero las aseguradoras cuentan con opciones flexibles. Generalmente, suelen tener hogares pequeños o unipersonales, es-



**El 40% de los nuevos seguros de hogar contratados se vincula a un préstamo hipotecario**

to permite que el precio de la póliza sea inferior, ya que se trata de una vivienda con menores dimensiones.

Este perfil de asegurados de las generaciones más jóvenes busca de manera rápida llegar a un buen producto a través de canales más eficaces y cómodos como es internet. Las aseguradoras están preparadas para dar el mejor asesoramiento, servicio y prestaciones. Los seguros de hogar para jóvenes son muy completos y disponen de una gran variedad de coberturas, desde el bricolaje, hasta asistencia para el teletrabajo, compras *online*, etc.



Los profesionales de la odontología deben proteger su responsabilidad civil y los daños que puede sufrir su clínica.

## Estos son todos los seguros que necesita un dentista

**¿Qué seguros necesitan contratar los profesionales de la odontología? ¿Qué coberturas son imprescindibles y cuáles podrían ser de utilidad?**

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

**L**os dentistas no son una excepción, y más con la responsabilidad que supone realizar una actividad en la que el foco se pone en la salud (en este caso odontológica) de los pacientes. Como en casi cualquier profesión que se precie, los trabajadores de este sector que ejercen en el ámbito privado deben contratar un seguro de responsabilidad civil profesional, como estipula la ley 44/2003 de ordenación de las profesiones sanitarias.

Este tipo de producto tiene su razón de ser en cubrir la responsabilidad del dentista ante los posibles errores u omisiones en su diagnóstico o actuación sanitaria en que pudiera incurrir, lo que podría agravar una dolencia o causar un daño importante al cliente. Por ejemplo, si se realiza una herida en una encía, se daña el nervio de un diente o se coloca de manera incorrecta un implante.

Esta clase de seguros también deben contar entre sus garantías básicas con la cobertura de los gastos de defensa y de constitución de fianzas, proporcionando la adecuada asistencia jurídica al profesional. Y también, ya entre las coberturas opcionales, podrían amparar otros tipos de RC como la de explotación (que sirve para atender al resto de reclamaciones que se podrían sufrir), la locativa (que cubre los daños ocasionados por el local) y la patronal, que ampara los daños sufridos por los empleados a cargo del asegurado. Todo eso, además de otras garantías que pueden ser útiles como las reclamaciones por protección de datos, la protección de vida digital o la indemnización en caso de inhabilitación profesional.

Por otro lado, a los dueños de una clínica dental o los gerentes de una franquicia les interesa ir más allá y contratar un seguro de comercio, que no sólo responda ante las posibles reclamaciones de pacientes o de terceros, sino que proteja ante los daños que pueda sufrir la propia consulta. Hay que tener en cuenta también que además de la RC las clínicas dentales precisan asegurar el local ante daños eléctricos, fuego, agua, explosión e incluso -si así se cree oportuno- otros riesgos como fenómenos atmosféricos o vandalismo.

Además, existen garantías opcionales que pueden añadirse a un seguro de comercio, aumentando la protección para la clínica dental frente a posibles riesgos u ofreciendo servicios adicionales: avería de maquinaria, robo, asistencia informática, infidelidad de trabajadores, reconstrucción de documentos y un sinfín de coberturas complementarias más.

# 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:** 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 GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE



El alquiler de vehículos ha crecido entre los particulares en los últimos años como alternativa a la compra de un coche. iStock

## El seguro de automóviles también apuesta por el 'renting'

El 'renting' de vehículos va abriéndose paso y haciéndose un importante hueco en el sector automovilístico español. El sector asegurador se ha adaptado a esta realidad generando productos específicos para este modelo de negocio.

Diego Fernández Torrealba.

**M**ás que a modo de una explosión puntual, el modelo de *renting* -de alquiler- de vehículos ha ido ganando peso en el mercado en la última década con un crecimiento lento pero sostenido y continuo. Sin hacer demasiado ruido, este sistema se ha afianzado como una alternativa sólida a la compra de coches nuevos y como una opción por la que cada vez más personas y empresas apuestan.

El periodo de incertidumbre que se vive en el sector del automóvil, con más opciones disponibles que

nunca, unido a la inestabilidad que se vive en numerosos aspectos (económico, político, social) han provocado que la compra de coches nuevos no sea siempre la mejor opción para muchos. Por lo menos, hasta que el escenario actual se asiente en algún momento y vuelva a un periodo de relativa estabilidad, algo que no parece precisamente que vaya a suceder pronto.

De cualquier manera, es positivo que los usuarios cuenten con varias opciones y que si les compensa (teniendo en cuenta su situación y su punto de

vista particular) tengan la opción de alquilar un coche. Ya no sólo para unas vacaciones, sino de cara a un periodo de tiempo bastante más amplio, incluso de hasta cinco años.

La matriculación de vehículos de alquiler en España se ha duplicado en los últimos ocho años según los datos aportados por la Asociación Española de Renting de Vehículos: desde las 447.623 unidades de 2015 hasta las 853.644 del año pasado, y el porcentaje de este tipo de matriculaciones ha superado ya el 25% del total. Por el contrario, aunque el sector de la venta de coches confía en una recuperación de cara a este 2023, lo cierto es que los últimos años han sido negativos para sus intereses.

### ¿Cómo se adapta el seguro a esta situación?

El sector asegurador, obviamente, ha estado muy atento a este cambio en la tendencia del mercado y se ha adaptado con prontitud y facilidad al momento actual. Desde hace ya tiempo las aseguradoras de coche tradicionales han desarrollado seguros específicos para *renting*, mientras que también han proliferado empresas específicas que aseguran vehículos de alquiler. Así que al cliente no le van a faltar opciones entre las que elegir en caso de que pretenda asegurar un coche de *renting*.

Eso sí, en numerosas ocasiones este cliente no es una persona física, sino una compañía, pues muchas apuestan por las empresas de *renting* como vía para disponer de una flota de vehículos de empresa.

### Diferencias con el seguro tradicional

En líneas generales los seguros para coches de *renting* no se diferencian de los destinados a cubrir los vehículos de compra pues ofrecen las mismas garantías, tanto dentro de la cobertura básica como de la complementaria. La gran diferencia suele residir en que mientras que en los coches en

propiedad el dueño del auto es también la persona que contrata el seguro para su vehículo, en los de alquiler la persona que decide hacerse con un coche de esta clase paga una cuota mensual a la empresa de *renting*, que es la que se encarga de suscribir el seguro.

Ello le supone un pequeño ahorro al conductor, pues en la cuota que abona ya se incluyen el coste de mantenimiento del vehículo y la cobertura de seguro, que en la mayoría de los casos es a todo riesgo.

Generalmente, los seguros para coches de *renting* suelen constar de dos grandes grupos de garantías: los de responsabilidad civil y los de daños propios. La RC, que es de contratación obligatoria, va destinada a cubrir aquellas lesiones personales y daños materiales que se causen por un accidente del que el conductor principal sea responsable; por su parte, los daños propios pueden amparar una gran cantidad de supuestos, desde los daños por robo a los sufridos a causa de un incendio, así como la rotura de lunas o una situación de invalidez del conductor tras un accidente.

### Vehículos de leasing

Otra fórmula que se utiliza con asiduidad últimamente es el *leasing*, un método de financiación en el que los usuarios deben abonar una cuota durante un mínimo de tiempo (habitualmente de dos años) para hacer uso de un vehículo, plazo tras el cual pueden decidir si lo compran o no. En definitiva: una especie de alquiler con opción a compra.

En este tipo de modalidad, al igual que sucede en los coches de compraventa, el cliente debe hacerse cargo de contratar el seguro que considere adecuado. Eso sí, la empresa de *leasing* podría conminarle a suscribir un producto específico, generalmente a todo riesgo.

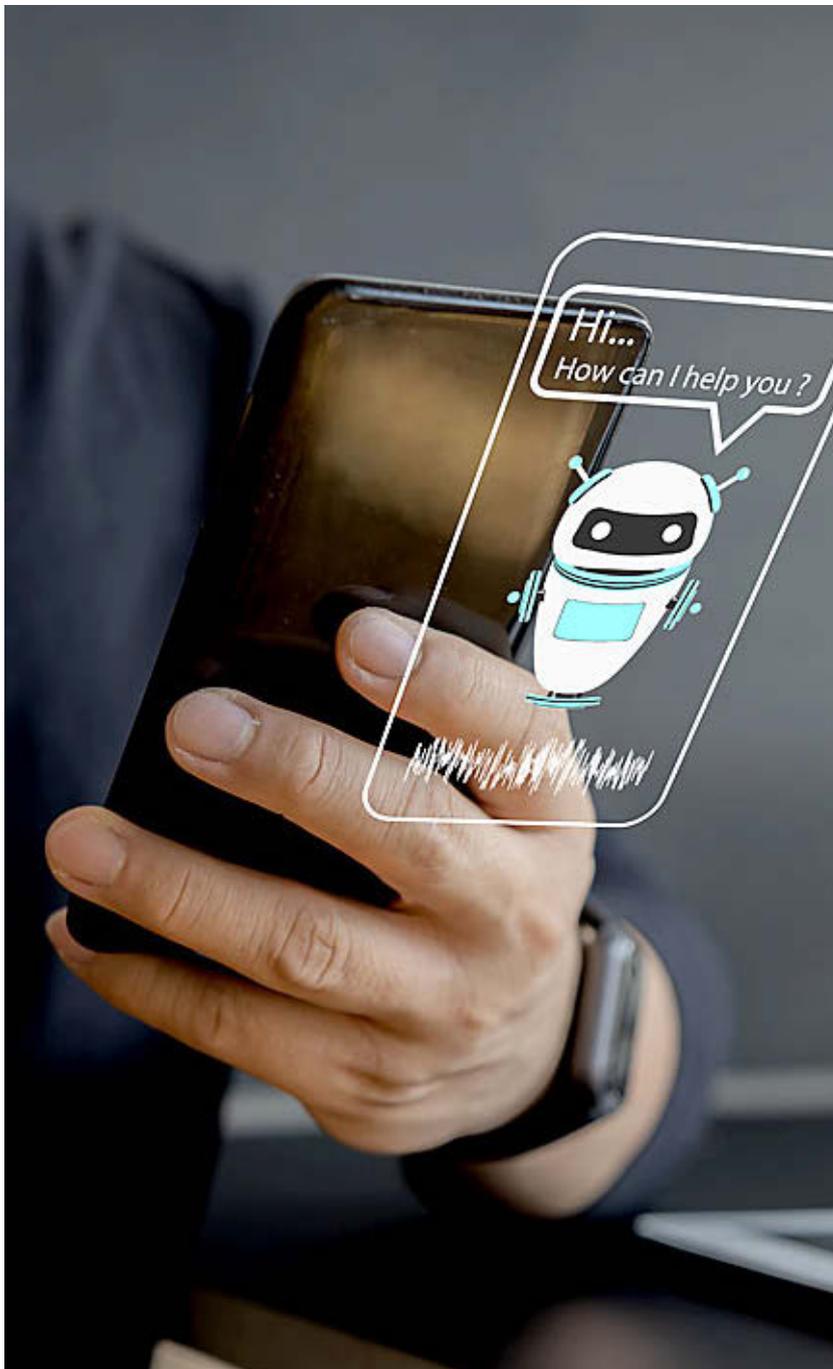


El sector de la automoción ha cambiado mucho en los últimos años y el seguro se ha ido adaptando a esta nueva situación. iStock

# No, ChatGPT no le va a quitar el trabajo a los creadores

Ni ChatGPT ni ninguna otra herramienta de escritura basada en AI. Al menos por ahora. No sólo mi experiencia personal y la de compañeros de oficio avalan afirmación tan rotunda. Los propios textos generados por la herramienta revelan infinidad de carencias. La más importante, la creatividad.

Ana M. Serrano.



ChatGPT ha revolucionado Internet y la creación de contenidos. iStock

No es la única. ChatGPT es un generador de texto basado en inteligencia artificial. Como tal, es capaz de escribir con bastante coherencia, incluso con corrección, artículos periodísticos, narraciones, guiones y hasta poemas. También compone canciones, analiza documentos y resuelve problemas matemáticos. Pero si alguien cree que puede publicar a pelo todo lo que vomita el rapazuelo de OpenAI, o no lo ha probado nunca o no le importa lo más mínimo firmar textos básicos, planos y carentes de chispa. Ni tiene prejuicio alguno a la hora de publicar no importa qué, sea veraz o un bulo como un piano.

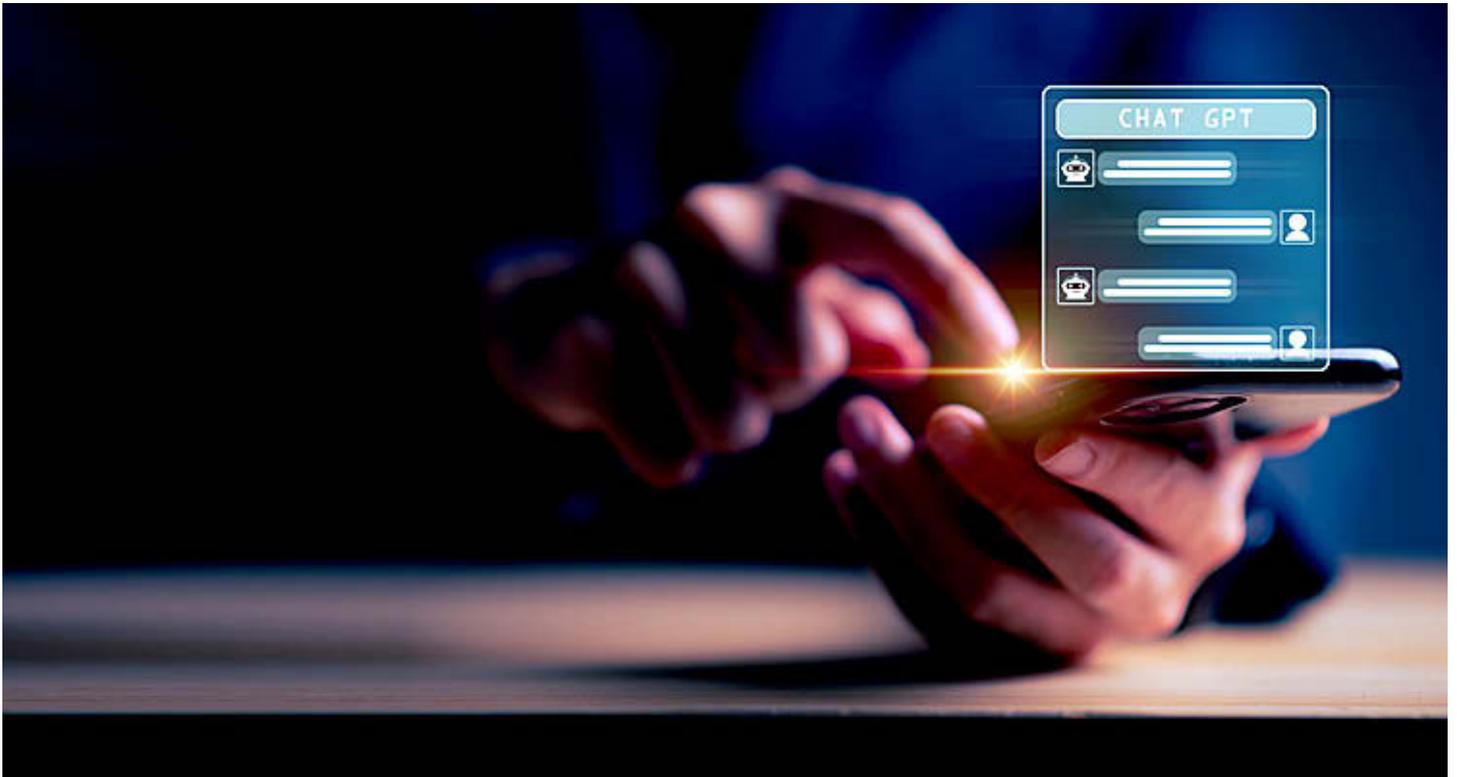
## Educado para obedecer

A ChatGPT le han educado para obedecer. Y obedece. Cuando se le da una orden (escribe un texto, genera titulares seo, elabora un esquema para un artículo, etc.), la ejecuta con diligencia. Porque si los usuarios no lo atoramos con millones de mandatos al mismo tiempo, el inventito responde ligero. ¿Qué ocurre si no dispone de la información suficiente? Pues que copia, claro. E inventa. Y rellena (ríanse de la trufa del roscón). Lo que haga falta para satisfacer el apetito del humano opresor. Y mira que la criatura lo advierte: que noble es, además de eficiente. "Ocasionalmente, puedo generar información incorrecta, instrucciones dañinas o contenido sesgado". Eso, unido a su desconocimiento -le falta formación- de cualquier evento posterior a 2021, proporciona un mapa bastante preciso sobre lo que se puede esperar de él. Porque también le falta experiencia. Que evolucionará a mejor y a paso de gigante, sin duda. No hay más que ver el brío con el que se ha expandido tras su irrupción en la cotidianidad digital, allá por el mes de noviembre.

Y no sólo en el contexto doméstico que le vio nacer. El magnate Gates, que no pierde comba, no tardó en aprovechar su cuota OpenAI para crear su propio agente vinculado a Bing, el motor de búsqueda de Microsoft. También Google se apresuró a conectar Bard (aunque, de momento, no parece que la jugada le haya resultado útil). Veremos. Por ahora, el robotito de Google sólo acepta visitas previa cita.

## Qué puede hacer ChatGPT

A día de hoy, ChatGPT resulta muy útil a la hora de aligerar el peso de tareas rutinarias. El creador puede así



ChatGPT puede convertirse en el mejor asistente virtual de los creadores de contenido. iStock

dedicar el tiempo a lo importante: desarrollar su ingenio. Contesta de manera correcta los correos electrónicos y programa reuniones. Genera titulares optimizados para SEO. A veces, hay que insistirle. Pero suele obtener alguno brillante. Lo mismo respecto a metadescripciones y palabras clave. Que no les abruma repetir la misma orden. Trabaja de muy buena gana. Cambia el tono y/o el estilo de los textos. Traduce con calidad a diferentes idiomas. Resume textos tediosos y crea listas, tablas de contenido, extractos y esquemas. Redacta tutoriales. Ayuda a buscar temas concretos para artículos cuando se nos atasca el intelecto. Ya saben: no olviden contrastar. Que es muy pillo. En comercio electrónico es muy hábil describiendo los productos. Escribe fórmulas para Excel y códigos de programación.

#### Qué promete ChatGPT 4

Dicen sus progenitores que ChatGPT 4 "es el sistema más avanzado de OpenAI". Que genera respuestas más seguras y útiles y resuelve problemas difíciles con mayor precisión. "Tiene un 82% menos de probabilidades de responder a solicitudes de contenido no permitido y un 40% más de probabilidades de producir respuestas fácticas". Eso afirman.

Aseguran que el recién nacido es más veloz y creativo porque le han inyectado una hormona de entendimiento que le permite aprender mucho más deprisa y crear modelos de lenguaje cada vez más complejos. Eso sí, aunque recibe entrenamiento de alta intensidad, su cerebro sigue siendo el mismo. ¿Cómo se

accede a la versión VIP del chat? Pagando. Obvio. ChatGPT Plus ofrece mayor sofisticación, respuestas más precisas y completas, datos actualizados y más calidad de redacción. La novedad está en su capacidad de comprender imágenes (OpenAI dispone de dos IA capaces de procesarlas: Dall-e y Clip).

Y no, malpensantes, no he escrito este artículo con la ayuda de ChatGPT. Pero sí les voy a confesar lo inconfesable. La criaturita ha creado este extracto: "Actualmente, ni ChatGPT ni ninguna otra herramienta de escritura basada en inteligencia artificial pueden reemplazar a los creadores de contenido. Aunque estas herramientas son capaces de generar textos coherentes, incluso con corrección, carecen de creatividad. Además, estas herramientas son educadas para obedecer y responder a órdenes específicas, pero cuando no disponen de suficiente información, tienden a copiar y rellenar la información necesaria para satisfacer las necesidades del usuario. A pesar de que ChatGPT seguirá evolucionando, actualmente tiene limitaciones y falta de experiencia. Aun así, esta herramienta resulta muy útil para aligerar el peso de tareas rutinarias, como responder correos electrónicos, generar titulares optimizados para SEO, cambiar el tono y/o el estilo de los textos, traducir a diferentes idiomas. ChatGPT 4 promete ser más avanzado y capaz de generar respuestas más seguras y útiles, resolver problemas difíciles con mayor precisión y crear modelos de lenguaje cada vez más complejos. Sin embargo, no puede sustituir la creatividad humana en la creación de contenido".



## La sanidad privada puede ayudar a parejas con infertilidad

La infertilidad es un problema que afecta a muchas parejas que desean tener hijos, pero que por diversas causas no pueden lograrlo de forma natural. Se estima que afecta a alrededor del 15% de las parejas en edad reproductiva.

Ana M. Serrano. Fotos: iStock

**E**s importante distinguir la infertilidad de la esterilidad. La diferencia principal radica en el momento exacto en el que se produce el problema que impide que el embarazo llegue a término. La esterilidad es la incapacidad de conseguir un embarazo debido a que no se produce la fecundación del óvulo por el espermatozoide. Sin embargo, el problema de la infertilidad se manifiesta tras la fecundación: el embrión creado o no es capaz de

implantarse o no es capaz de desarrollarse hasta el parto. Afortunadamente, existen diversas técnicas de reproducción asistida que pueden ayudar a estas parejas a cumplir su sueño de formar una familia. No obstante, estos tratamientos suelen tener un coste elevado y no siempre están cubiertos por la sanidad pública. Por eso, muchas personas optan por contratar un seguro privado de salud que incluya la cobertura de reproducción asistida.

Se trata de un conjunto de técnicas médicas que facilitan o sustituyen los procesos naturales de fecundación. Se aplican cuando existe algún problema de fertilidad en la pareja o cuando se desea tener un hijo sin pareja. Los principales métodos de reproducción asistida son la inseminación artificial, la fecundación in vitro (FIV), la inyección intracitoplasmática de espermatozoides (ICSI). Además está disponible la donación de óvulos o de embriones. En estos supuestos, la donante anónima es la mujer, cuyos óvulos se fecundan con los espermatozoides del cónyuge o de un donante y se transfieren al útero de la mujer receptora. Se utiliza cuando la mujer no puede producir óvulos propios o cuando estos presentan anomalías genéticas.

En la inducción de la ovulación el objetivo es conseguir una óptima maduración de uno o varios óvulos, lo que aumenta el porcentaje de embarazo. Está aconsejado en todas aquellas mujeres que presentan alteraciones de la ovulación. Por otra parte, la estimulación ovárica consiste en estimular los ovarios para alcanzar el desarrollo de varios folículos maduros que permitan conseguir el número máximo de ovocitos. Se obtienen varios óvulos en el mismo ciclo. Además, también es necesario estimular los ovarios cuando la mujer quiere vitrificar sus óvulos para preservar la fertilidad, así como a las mujeres que van a ser donantes de óvulos.

Método ROPA. Es una variante del tratamiento de fecundación in vitro, que permite a las parejas de lesbianas vivir una maternidad compartida. Esta técnica consiste en realizar la fecundación in vitro de los ovocitos de una de las mujeres y transferirlos al útero gestante de la otra. Sus siglas significan Recepción de Ovocitos de la Pareja. La gestación subrogada. Una mujer gesta el hijo de otra pareja o persona, mediante la transferencia de un embrión pro-

pio o ajeno. Esta técnica está prohibida en España y en muchos otros países.

#### Qué seguros cubren la reproducción asistida

No todos los seguros de salud incluyen la cobertura de reproducción asistida. Los que la contemplan suelen establecer ciertas condiciones y límites de acceso al tratamiento. Por eso, es importante comparar las diferentes opciones y leer detenidamente las condiciones del contrato antes de contratar la póliza. Algunos seguros solo cubren la inseminación artificial, mientras que otros también incluyen la fecundación in vitro o la inyección intracitoplasmática de espermatozoides. El número máximo de intentos también puede variar según la compañía.

Algunas aseguradoras establecen el pago de una parte del coste del tratamiento o un límite máximo anual o por técnica. No siempre se contemplan las técnicas con donantes, la criopreservación de gametos o embriones, el diagnóstico genético previo. Otras compañías disponen de Unidades de Reproducción Asistida cuyos precios son más económicos que los de las clínicas privadas. El seguro debe cubrir, además, la hospitalización. Muchas de las pruebas y tratamientos de fertilidad, como la inseminación artificial o la fecundación in vitro, son servicios de medicina hospitalaria, que suelen incluirse en la mayoría de las pólizas.

Las condiciones previas más habituales que exigen los seguros para cubrir la reproducción asistida se refieren casi siempre a la edad y condiciones físicas de la futura madre y/o los donantes. La edad máxima suele establecerse entre los 40 y los 45 años para la mujer y los 50-55 para el hombre. En ocasiones se solicita un diagnóstico médico que acredite las causas que impiden el embarazo natural, aunque no es lo corriente. En general, el diagnóstico está dirigido a determinar el tipo de tratamiento o técnica.



## Salud

## Asisa se suma al Reto Pelayo Vida por tercer año consecutivo

**A**sisia patrocinará por tercer año consecutivo el Reto Pelayo Vida. Este proyecto deportivo, que cumple su novena edición, tiene como protagonistas a cinco mujeres que han superado un cáncer y que, a partir del próximo 23 de octubre, se enfrentarán a un desafío que incluye montañas, hielo y glaciares en la Patagonia. El Reto Pelayo Vida quiere reconocer la capacidad de superación de las mujeres que se enfrentan al cáncer y, a la vez, divulgar los beneficios del ejercicio físico durante y después del tratamiento de cáncer.

Las protagonistas de esta aventura viajarán al Campo de Hielo Patagónico, la tercera extensión de hielo más grande del mundo, donde se enfrentarán a un circuito de 100 km, circunvalando los Cerros Fitz Roy y Cerro Torre, e intentarán ascender al Cerro Gorra Blanca (2.900 metros). Con su aventura, las participantes quieren lanzar un mensaje de fuerza, va-



El Reto Pelayo Vida 2023 se traslada a la Patagonia. eE

lor, superación personal y esperanza para todas aquellas mujeres que padecen cáncer.

El Reto Pelayo Vida 2023 requiere una gran exigencia para poder enfrentarse a este *trekking* glaciar y pondrá a prueba la resistencia física y mental de las expedicionarias, tras haberse enfrentado a un cáncer y sus duros tratamientos.

## Salud

## La telemedicina crece un 80% en los últimos dos años, según los datos de Doctoralia

**U**n informe publicado recientemente por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) acerca de los países que más recurrieron a la telemedicina durante el Covid-19, situaba a España a la cabeza. Concretamente el 49,2% de las consultas durante el año de mayor impacto de la pandemia se resolvieron a través de canales telemáticos. Sin duda, este hecho supuso un punto de inflexión en el aumento de consultas *online* a profesionales sanitarios; y, desde entonces, ha ido ganando popularidad, siendo ya una oferta sanitaria mundial más. Los datos registrados por Doctoralia registran un aumento del 80% en las videoconsultas realizadas en los últimos dos años.

Este incremento resulta de comparar los tres primeros meses de 2023 frente al mismo periodo de 2021, año en el cual la mayor parte de Europa estaba aún bajo confinamiento domiciliario, a causa del Covid-19; y cuando todavía existían duras restric-

ciones a la movilidad. En este sentido, se pasó de las poco más de 26.000 videoconsultas, desde enero a marzo de 2021, a las casi 47.000 anotadas en el mismo periodo de este 2023. A tal efecto, en 2023, la plataforma registra también 152.000 consultas *online* reservadas entre los meses de enero y marzo, así como cifras récord en relación a los especialistas que prestan este servicio a través de la plataforma, más de 14.300 profesionales sanitarios.

En 2023, la primera posición del ranking de especialidades *online* con más reservas por parte de los pacientes la ocupa Psicología, con cerca de 38.000 consultas *online* cada mes. En general, los trastornos mentales constituyen uno de los mayores retos del ámbito de la salud en el momento actual. Ante esta situación, cabe destacar que todos los Estados Miembros de la OMS se comprometieron a aplicar el Plan de Acción Integral sobre Salud Mental 2013-2030.

# Aspe y la UCE identifican los 10 retos del seguro de salud en España

**Reforzar el compromiso de las compañías aseguradoras con la salud mental poniendo en marcha programas específicos es uno de los retos principales del seguro de salud.**

Redacción. Fotos: iStock

**E**l informe *Un sistema sanitario en transformación. Los retos del aseguramiento privado en España*, presentado en la Cátedra de Salud Sostenible y Responsable de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), junto a la Alianza de la Sanidad Privada Española (Aspe), detalla otros nueve desafíos más que permitirán mejorar la transparencia de los seguros de salud, facilitar la accesibilidad de los asegurados a los servicios sanitarios y garantizar la calidad y la sostenibilidad del sector.

El seguro de salud en España cuenta con casi 12 millones de asegurados, de los que el 78% corresponde a seguros de asistencia sanitaria, el 15% a mutualismo administrativo y el 7% restante a seguros de reembolso. Según se cita en el informe, el seguro de salud registra crecimientos constantes desde hace ya varias décadas, con un incremento en los últimos cinco años (2017-2021) del 4% anual en asegurados, y de un 5,1% en primas.

Mejorar la transparencia de las pólizas de salud y dotarlas de mayor claridad, concreción y sencillez es uno de los desafíos que destacan los académicos de la Cátedra de la UCM. También alertan sobre la necesidad de garantizar la continuidad de la prestación sanitaria del asegurado, con independencia de su patología y de su edad. Precisamente, ante una creciente existencia de patologías crónicas, los investigadores señalan la oportunidad de transformar el seguro de asistencia sanitaria en un seguro de salud. Este punto pone el acento en el cuidado de la salud a largo plazo. Las prestaciones actuales de las pólizas deberían complementarse hacia modelos de atención que promuevan la prevención de enfermedades y la promoción de hábitos saludables.

La atención sanitaria debe garantizar el acceso a técnicas y tratamientos innovadores. Para garantizar la sostenibilidad de la prestación sanitaria privada es necesario concienciar a los ciudadanos del coste real de la asistencia sanitaria para poder adecuar los precios del seguro, incrementar de forma progresiva los baremos pagados a los prestadores, mejorar la eficiencia de los procesos asistenciales y equilibrar la estructura asistencial a la oferta aseguradora. En ese sentido, es oportuno innovar en



modelos de gestión que disminuyan la saturación del sistema privado de salud. La relevancia de la escasez de profesionales se constata también en este informe.

## Atención sostenible y de calidad

Otro de los retos es establecer el futuro del modelo del mutualismo administrativo que permita ofrecer una atención sostenible y de calidad. La Cátedra propone llevar a cabo una transformación digital en beneficio de la salud del asegurado con responsabilidad bioética.

El último reto es incorporar y desarrollar programas de salud mental para todos los asegurados. El aumento de la esperanza de vida, el envejecimiento poblacional y la mayor cronicidad provoca el incremento del uso de los servicios sanitarios y un cambio en el enfoque de atención social y sanitaria coordinada e integrada.



# La reforma de las pensiones 'pincha' en sostenibilidad

Los expertos del Instituto de Actuarios Españoles ponen en duda la idoneidad de la última reforma Escrivá y temen por la equidad inter e intrageneracional y la sostenibilidad del sistema público.

V.M.Z.

**E**l Congreso de los Diputados convalidó el 31 de marzo la última reforma Escrivá de las pensiones, una modificación que el ejecutivo de Sánchez justifica en la modernización del sistema, que "amplía los derechos de los pensionistas, reduce la brecha de género y establece un nuevo marco de sostenibilidad". José Luis Escrivá, ministro de Inclusión y Seguridad Social, ha asegurado que la nueva norma "robustece la sostenibilidad del sistema a corto, medio y largo plazo y avanza en equidad y solidaridad". También ha destacado que blinda el poder adquisitivo de los 11 millones de pensionistas actuales, así como de los futuros, y está acordada y centrada en el refuerzo de los ingresos.

La reforma de las pensiones recién aprobada refuerza los ingresos del sistema público gracias al aumento progresivo de las bases máximas de cotización. Además, establece una cuota de solidaridad con el objetivo de que la masa salarial quede por encima de la base máxima, en consecuencia, exenta de cotización, y contribuya a la sostenibilidad del sistema. El gobierno ha sustituido el factor de sostenibilidad por el Mecanismo de Solidaridad Intergeneracional. Escrivá esgrime que este cambio beneficia a los cotizantes jóvenes y aumenta los recursos de la llamada hucha de las pensiones.

## Nuevo modelo de cálculo de la base reguladora

La reforma incluye un nuevo modelo de cálculo de la base reguladora. Este permite escoger entre la fórmula actual -en la que se tienen en cuenta los últimos 25 años cotizados- y otra en la que se podrán excluir del cálculo los 24 peores meses de los últimos 29 años, que se aplicará de forma progresiva.

Este nuevo marco normativo para las pensiones beneficiará, según lo previsto por el Gobierno, a los jóvenes, "al evitar el recorte en sus pensiones que hubiera supuesto la aplicación del factor de sostenibilidad y el 0,25% de revalorización, con una rebaja acumulada del 50% cuando se fuesen a jubilar", así como a los trabajadores con carreras profesionales irregulares, a las personas con prestaciones más reducidas, y a las mujeres, ya que se refuerzan las medidas para acortar la brecha de género en pensiones, mejorando el tratamiento de las lagunas de cotización de las mujeres y aumentando el complemento para la reducción de la brecha de género, explica el ejecutivo.

## Lo que opinan los expertos

Para los expertos del Instituto de Actuarios Españoles no es oro todo lo que reluce en la última reforma Escrivá y, precisamente, pincha en aquello

que pretende solventar: la equidad y la sostenibilidad del sistema público de pensiones.

El IAE alerta de que este nuevo texto "deteriora la equidad contributiva y lastra gravemente la sostenibilidad del sistema". El IAE, así, se alinea con los fundados temores expresados también por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) acerca de los cambios previstos en la normativa.

El nuevo informe elaborado de urgencia por los actuarios reúne las principales reflexiones de la entidad acerca de la nueva normativa y arroja que la reforma, al realizar un ajuste del incremento de las cotizaciones que recae, en mayor medida, sobre los afiliados más jóvenes y/o con salarios más elevados, trae implícito el deterioro de la equidad contributiva, intergeneracional e intrageneracional del sistema.

Igualmente, estiman que la reforma provoca un sensible empeoramiento de la sostenibilidad financiera del sistema que, para el IAE, hará que se tenga que aplicar en su totalidad un mecanismo de ajuste que activará una fuerte subida de ingresos -muy probablemente mediante el alza del tipo de cotización-, con las consecuencias que esto puede tener en el mercado de trabajo y, nuevamente, sobre la equidad del sistema.

### La reforma provoca un "sensible empeoramiento de la sostenibilidad financiera"

Gregorio Gil de Rozas, vocal de la Junta de Gobierno y responsable del Grupo de Investigación en Pensiones Públicas del IAE, señala que "la reforma incide en reforzar la suficiencia de las pensiones, lo cual es positivo, pero retrocede en fortalecer la sostenibilidad, entendida como la capacidad presente y futura del sistema de atender los compromisos que adquiere, y potenciar la equidad del sistema, es decir, la equivalencia actuarial entre lo entregado y lo recibido. Dos aspectos clave que quedan seriamente perjudicados y que, a medio-largo plazo (20-30 años), ponen en serio peligro la suficiencia de las pensiones".

### Cambios en las fuentes de financiación

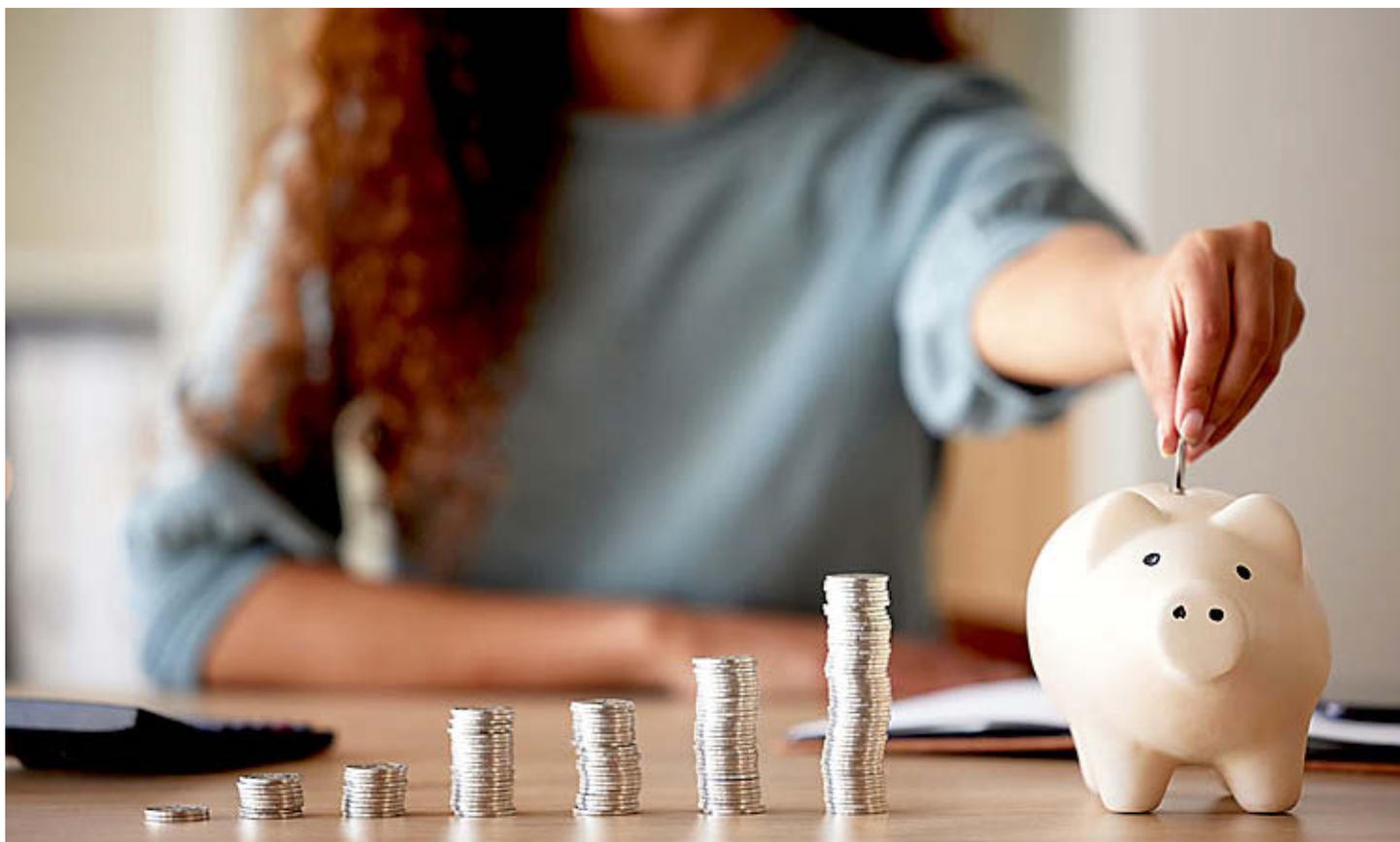
El IAE advierte, también, que la reforma supone también un importante cambio de las fuentes de financiación del sistema, al hacer recaer todo el peso del ajuste sobre las cotizaciones que pagan empresas y trabajadores. Asimismo, prevén una alta probabilidad de que, transcurrido el periodo previsto en la reforma, deba activarse el mecanismo automático de corrección de los desajustes



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

para poder generar ingresos suficientes que los equilibren. Sin embargo, si esos ingresos extra se centran, como de hecho ocurre en esta reforma, en seguir aumentando el tipo de cotización, se puede provocar un significativo quebranto en el empleo, advierten.

El análisis del IAE, tomando como base los datos aportados por el *Ageing Report 2021* de la Comisión Europea, explica que el déficit contributivo actual del sistema de Seguridad Social (del 2% del PIB, del 0,54% en 2022 si nos referimos a operaciones no financieras al descontar las transferencias del estado, que se reflejan en el déficit y la deuda soberana) va a empeorar porque, de un lado, la derogación del Índice de Revalorización de las Pensiones y del Factor de Sostenibilidad se reflejará en un incremento de 3,5 p.p. del PIB. De otro, el envejecimiento de la población supondrá otros 0,7 p.p. de PIB. Compensar estos incrementos de gasto con el ahorro que supone el acercamiento de la edad efectiva de jubilación a la edad legal resulta, cuanto menos, incierto. A esto habría que sumar,



Los pensionistas mantendrán el valor adquisitivo de sus pensiones y la tasa de reposición de la pensión con el último salario. iStock

aproximadamente, 0,25 p.p. por el efecto de las medidas que aumentan el gasto y restar 0,95 p.p. como máximo derivados de los mayores ingresos que esta reforma genera.

#### Más desequilibrio

Los actuales y futuros pensionistas mantendrán dos elementos importantes: el valor adquisitivo de sus pensiones, puesto que se revalorizarán con el IPC; y el nivel actual de tasa de reposición o relación de la pensión con el último salario, que es la más elevada de la eurozona. Esto, que es lógicamente positivo para los pensionistas, acentúa sin embargo el desequilibrio actuarial ya existente. Y todo ello va en contra del principio de contributividad y en detrimento de las cohortes más jóvenes.

Otro aspecto para tener muy en cuenta es que quienes se encuentren razonablemente cerca ya del momento en que se jubilarán verán recortadas sus pensiones en relación con sus cotizaciones, ya que una subida del tipo de cotización no redundará en una mayor pensión. De ello se deduce una pérdida de contributividad que afecta a la equidad intrageneracional, dotando a la parte contributiva del sistema de fines redistributivos más propios del primer pilar (asistencial) en otros sistemas.

Para el Instituto de Actuarios Españoles urge resaltar la propuesta de la creación de la "Oficina del Actuario Jefe", organismo independiente que se encargaría de realizar todos los cálculos y proyecciones de ingresos y de gasto de la Seguridad Social, tanto del sistema actual como de cualquier propuesta de cambio.

Esta oficina ayudaría a explicar el sistema a la sociedad, reportaría directamente al Congreso de los Diputados y aplicaría las mejores prácticas, principios y criterios de la ciencia actuarial a nivel mun-

**El Instituto de Actuarios insiste en la urgencia de la creación de la Oficina del Actuario Jefe**

dial. Como concluye Gregorio Gil de Rozas, "replicaría el exitoso modelo anglosajón que actualmente aplican Estados Unidos, Canadá, Reino Unido o Japón, entre otros países, y que busca separar y diferenciar la dimensión técnica de aquella otra política o ideológica a la hora de tomar decisiones sobre el sistema de pensiones, algo que, en realidad, fue el objetivo con el que se creó el Pacto de Toledo en 1995".



Seguros<sup>tv</sup>

**Estar al día sobre las mejores  
compañías de seguros  
es proteger tu futuro.**

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión  
Todo esto y más, en: [www.segurostv.es](http://www.segurostv.es)

## Aseguradoras

## Teresa Archaga es la nueva directora general de BBVA Allianz

**T**eresa Archaga es la nueva directora general de BBVA Allianz, en sustitución de Miguel Pérez Jaime, a partir del 31 de marzo. Con más de 25 años de experiencia en el sector, Archaga ha ocupado varios puestos ejecutivos en Allianz Seguros, Allianz Popular y MetLife. Miguel Pérez Jaime, consejero de BBVA Allianz, asegura que la visión de Archaga impulsará el éxito de la compañía y la continuidad de su crecimiento y excelencia en el servicio. Eugenio Yurrita, presidente, destaca la experiencia y habilidades empresariales de Archaga, clave para guiar la evolución de la compañía y alcanzar todos sus objetivos.

La nueva directora general BBVA Allianz es actuario de seguros y licenciada en Economía y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU de Madrid. Con amplio conocimiento del sector y exitosa trayectoria, Archaga se con-



Teresa Archaga, directora general de BBVA Allianz. eE

vierte en un activo importante para el crecimiento y el éxito de la compañía.

Desde que la empresa conjunta iniciase su actividad hace dos años, se ha aunado la capacidad de distribución en canales físicos y digitales del banco, con el conocimiento de la aseguradora para desarrollar seguros de no vida simples y digitales.

## Mediadores de seguros

## La compañía sueca Söderberg & Partners adquiere una participación mayoritaria en Grupo Galilea

**S**öderberg & Partners, compañía sueca de seguros y gestión de patrimonios, ha llegado a un acuerdo con la firma de inversión JZ International para adquirir su participación mayoritaria en el grupo español de corredurías Grupo Galilea. La operación, el primer proyecto *buy & build* en el sector de la correduría en España, marca el siguiente capítulo en la trayectoria de expansión de Galilea, tras 18 años de fructífera colaboración con JZI, explica la compañía en un comunicado.

Söderberg & Partners ha entrado recientemente en el mercado español mediante la adquisición de una participación en ERSM Grupo. Ahora, con la adquisición de Grupo Galilea, la compañía ha establecido una base sólida para continuar su expansión en España.

JZ International es accionista mayoritario del Grupo Galilea desde 2005 y ha seguido a la empresa a

través de muchos hitos a lo largo de los años. Durante los 18 años de asociación, JZI ha sido decisiva para que Galilea pasara de ser una empresa familiar para convertirse en una correduría de seguros independiente con más de 20 compañías, 120.000 clientes, 43 oficinas, 160 millones de euros en primas intermediadas y más de 70 millones de euros en gestión de activos de clientes.

Para JZ Internacional es un privilegio haber logrado el primer proyecto exitoso de *buy & build* en el ámbito español de correduría de seguros. Este es un ejemplo perfecto de las asociaciones que JZI establece con fundadores, familias, empresarios y ejecutivos de pequeñas y medianas empresas.

DC Advisory y el despacho de abogados RocaJunyent actuaron como asesores del vendedor. Cohen & Co y el despacho de abogados Gómez-Acebo & Pombo asesoraron al comprador.

## Mediadores de seguros

**El 33% de las nuevas corredurías están participadas por mujeres**

El portal especializado en elaboración de expedientes de solicitud de alta de corredores y corredurías, *quieroserredoresseguros.es* analiza la presencia de la mujer en el corroteje de seguros durante 2022. De las 124 nuevas corredurías lanzadas en 2022, 41 de ellas, el 33% tiene, al menos, una mujer como socia. El 11% de estos nuevos proyectos de corredurías con clave nacional fueron puestos en marcha exclusivamente por mujeres, frente al 47% que

fueron puestos en marcha solamente por hombres, el 23% por equipos societarios mixtos de hombres y mujeres y el 19% tienen como socios a otras sociedades. Respecto a los cargos de máxima responsabilidad, *quieroserredoresseguros.es* determina que el 22% de cargos de Administrador están ocupados por mujeres. El 17% del total de las nuevas corredurías que vieron la luz en 2022 tienen como administradora única a una mujer.

## Aseguradoras

**AXA España crece un 1% en primas y reduce un 7,5% su beneficio neto**

AXA España consiguió cerrar 2022 con un volumen de negocio superior a 2.717 millones de euros, en un entorno complejo marcado por la inestabilidad internacional, el conflicto en Ucrania y las tensiones inflacionistas. La compañía, que sigue inmersa en un intenso Plan de Transformación, afronta 2023 con la mirada puesta en el crecimiento sostenible y la integración de los activos de Credit Mutuel para final del año.

"AXA España ha demostrado la solidez del modelo de negocio en un entorno económico inédito marcado por la guerra de Ucrania y las tensiones inflacionistas", afirmaba Olga Sánchez, consejera delegada de AXA España. "Afrontamos 2023 con la mirada puesta en los retos que nos permitirán consolidar la posición de AXA como un actor principal en el mercado asegurador español", añade la máxima responsable de la compañía en España.

## Aseguradoras

**RGA re inicia en Barcelona la celebración de su 50 aniversario**

El Grupo RGA re conmemora su 50 Aniversario. Varias son las acciones que se van a llevar a cabo para celebrar estas cinco décadas de crecimiento. Además de apoyar a más de 50 organizaciones benéficas de todo el mundo, como parte de sus esfuerzos de responsabilidad social corporativa, se van a celebrar eventos con clientes y empleados de todo el mundo. En la península ibérica, RGA re International Ibérica ha celebrado el pasado 28 de marzo, en

Barcelona el primero de sus tres eventos con clientes y amigos de compañías del sector asegurador situadas en Cataluña. También se celebrarán eventos en Lisboa y Madrid, explica la compañía. Fue el primer acto que contó con la presencia del actual managing director de Europa Continental Sur, Adriano de Matteis, nombrado el pasado mes de octubre tras la nueva reorganización del negocio de Europa Continental de RGA re.

## RSC

**Reale Seguros, entre las mejores empresas españolas para trabajar**

Reale Seguros es una de las mejores empresas para trabajar por décima vez. Lo dice Great Place to Work, una reconocida consultora de investigación y gestión de Recursos Humanos a nivel mundial.

La compañía alcanzó la tercera posición en la categoría de empresas con más de 1.000 empleados en la lista *Best Workplaces España 2023*, según la opinión de sus empleados.

El director de Personas y Transformación de Reale Seguros, Renzo Liaj, destacó que el éxito de la compañía se debe a que las personas que la componen son su activo principal y más poderoso. Aseguró que la compañía se esfuerza diariamente por crear un ambiente laboral que fomente la satisfacción y motivación de sus empleados gracias a un modelo de trabajo flexible, basado en la autonomía, responsabilidad y dirección por objetivos.

# El Prado presenta una imponente visión del universo estético de Reni

El Museo del Prado dedica la gran antológica de la temporada a Guido Reni. El pintor boloñés de lo divino se instala en el edificio Jerónimos, tras pasar el invierno en el Städel Museum.

Ana M. Serrano. Fotos: Museo Nacional del Prado.

La exposición, comisariada por David García Cueto, se estructura en once ámbitos temáticos que repasan la vida y la obra del italiano e indaga sobre su compleja personalidad y su búsqueda de la perfección. Cuatro ejes determinan el hilo argumental: su perfil biográfico, la estética del cuerpo físico y moral, el diálogo con la escultura y el coleccionismo. *El triunfo de Job*, el monumental óleo que se salvó de las llamas en Notre Dame, es una de las estrellas de la exposición. El cuadro forma parte de la sección dedicada a la santidad y la vejez, un tema recurrente en el Barroco, que asignaba a los santos un papel primordial como protectores e intercesores de los fieles católicos. El lienzo revela la riqueza extraordinaria de los protagonistas secundarios sin restar relevancia a la figura principal. Junto a *Job* cuelgan imponentes obras prestadas por instituciones como el Metropolitan Museum of Art de Nueva York, The Royal Collection de Londres o las Gallerie Nazionales d'Arte Antica di Roma. A ellas se unen las del propio Prado, expresamente restauradas para la ocasión: *San Sebastián*, *Hipómenes y Atalanta*, *Muchacha con una rosa* o *Virgen de la silla*.

Reni era profundamente religioso. Pero también supersticioso. Entre las más recalcitrantes (y más puntiagudas desde la perspectiva actual), resalta su aversión hacia lo femenino. Vamos, que su libro de cabecera era el *Malleus Maleficarum*, un tratado perverso sobre la brujería y la naturaleza defectuosa de la mujer. Su éxito en vida no le hizo inmune a la ambición por el dinero. Tampoco a la adicción al juego. Fue un ludópata empedernido y un tanto vanidoso. De ahí el epíteto *Il divino*. No sólo respondía a su identidad artística (el pintor de lo divino), sino a su actitud de diva respecto a su fama como artista estrella consciente de sus habilidades. Así lo refleja su primer biógrafo y amigo, Carlo Cesare Malvasia. Reni es el pintor de lo divino por excelencia. Su arte tuvo un gran impacto en la iconografía religiosa europea. Ni sus predecesores ni sus coetáneos lograron plasmar con tal refinamiento la belleza visual de lo divino, ya fuera del cielo cristiano o del antiguo mundo de los dioses. Su legado puede verse en la infinidad



'La unión del Dibujo y el Color'. Guido Reni. Paris, Musée du Louvre.

de variaciones posteriores sobre las cabezas de Cristo y María mirando al cielo. Pero esta historia de imitación sirvió para empañar la imagen de Reni, oscureciendo las cualidades reales y otros aspectos fascinantes de su arte. Eso, y un comentario negativo del crítico de arte John Ruskin, relegaron la mirada celestial del divino a un papel secundón. El prestigio de Reni se reestableció a mediados del siglo XX.

# Consejos para afrontar una pérdida laboral

**Un despido, no lograr un ascenso o perder un cliente son situaciones habituales en el día a día de los profesionales. Saber cómo afrontar esas situaciones es importante para seguir adelante.**

Elena Fernández. Foto: iStock

**Y**a mí ¿qué me van a contar de un despido?, te despiden y te vas, y punto”. “Juani, por favor, ve a esta reunión. Quiero que puedas cuidarte. Estarás en buenas manos”. “De acuerdo”, contestó Juani, “lo hago por ti, que has sido una jefa de primera”. En esa reunión Juani no quería participar. Basta decir que venían a la empresa a contarles cómo gestionar mejor los cambios ante un despido.

“Buenos días, soy Esperanza, psicóloga de esta entidad. Algunos ya me conocéis, pero otras personas nunca me habéis visto o visitado, así que, espero que sea un placer, aunque sé que vengo en este momento. Acabáis de ser despedidos y este es un momento que marca el resto de los momentos que vendrán después.

Desde la empresa hemos tomado consciencia de que es necesario tener esta reunión para aclarar que nadie ha hecho nada mal, lo único es que el cliente principal que pagaba todos los sueldos ha caído y hemos tenido que prescindir de personas en el equipo. Evidentemente, los primeros que saldrán son los últimos que han entrado, queremos agradecer el tiempo que habéis pasado aquí y lo que habéis trabajado por la empresa. Si podemos ayudaros con alguna carta de recomendación, aquí estamos”. Juani escuchaba atenta. Le habían despedi-

do muchas veces, pero ninguna le habían dicho nada más que “mañana no vengas”.

Esperanza prosiguió: “En el día a día del trabajo tenemos muchas pérdidas: perdemos expectativas (sí, a lo mejor nos habíamos imaginado ascender después de un duro trabajo y eso no fue así) o lo mismo quisiste ese lugar de trabajo que dieron a tu compañero finalmente. Cómo has reaccionado ante esas pequeñas pérdidas te dará una visión de cómo sueles reaccionar ante las pérdidas mayores.

¿Cómo es tu forma de afrontarlo?: Paralización (te bloqueas y no sabes reaccionar), Huida (no quieres afrontar lo que sucede y haces que pasas de todo y te aíslas del grupo) o bien Ataque (no puedes soportar lo que sucede y necesitas soltar esa sensación contra los demás o contra ti).

Ahora te pido que pienses qué vas a hacer cuando salgas por esa puerta, cómo vas a tratarte (sabiendo que no has hecho nada malo, que las cosas son así porque vienen así). También cómo lo vas a transmitir a tus seres queridos, porque son quienes te van a acompañar en este tramo. Tus emociones las van a notar”.

Juani se dio cuenta de la importancia de darle un tiempo a este enfado, en el fondo a su tristeza. Nunca se había parado a pensar que reaccionaba de forma brusca porque en el fondo estaba triste por esta pérdida. Juani no habló, pero Juani tras esta reunión se escuchó.



# El 75% de las empresas españolas aumenta sus inversiones sostenibles en 2022

Contar con finanzas sostenibles es una de las prioridades de las empresas españolas, ya que reduce la exposición a riesgos legales, operativos y de reputación, y permite evitar los peligros ambientales, sociales y de gobernanza.

Redacción. Foto: iStock

Los expertos señalan, además, que la apuesta por la sostenibilidad financiera rebaja los costes, mejora la eficiencia, y aumenta la fidelidad y el grado de satisfacción de los clientes. “Hoy por hoy contar con una estrategia que favorezca unas finanzas sostenibles nos abre la puerta a nuevos mercados, ya que los consumidores e inversores son más exigentes y se decantan por las empresas que cuentan con prácticas responsables”, apunta Enrique Farrás, director de EALDE Business School.

En este escenario y según un estudio realizado por Deloitte, muchos directivos califican el cambio climático como uno de los tres principales problemas a tratar. También destaca que el 61% de los ejecutivos señalan que el cambio climático tendrá un alto impacto en las estrategias y operaciones de las organizaciones durante los siguientes tres años. Incluso, el 75% de las empresas consultadas reconocen haber aumentado sus inversiones en sostenibilidad durante el último año.

Los dirigentes se enfrentan al reto de hacer que su empresa sea sostenible. “La sostenibilidad del modelo de producción y consumo global puede comprometer la sostenibilidad financiera de muchas empresas al tener que recurrir a la financiación externa”, explica Sergi Simón, coordinador del Área de Gestión de Riesgos de EALDE Business School.

Debemos tener en cuenta que la sostenibilidad financiera no es un objetivo a corto plazo, sino un proceso de mejora continua y adaptación de las condiciones de nuestro entorno, así como del mercado. “Tras un 2022 en el que la legislación en materia de finanzas sostenibles ha continuado avanzando con Mifid II y con la información disponible sobre los mercados, los grandes retos de la inversión sostenible para 2023 son evitar el conocido como *greenwashing*, es decir, garantizar que las inversiones y gastos definidos como sostenibles realmente lo son y no se trata solo de un uso de la terminología *ecofriendly* para captar capital”, señala Sergi Simón.

Si nos fijamos en España, el experto de EALDE Business School sostiene que “nuestro país tiene la gran suerte de pertenecer a la Unión Europea (UE), que se abandera como *punta de lanza* para abrir camino a este nuevo modelo de producción y consumo, y es que hay que pensar que el Viejo Continente es la región del mundo que más ganaría en términos de competitividad con una economía global descarbonizada”.

Por otro lado, Sergi Simón destaca que “España cuenta con un sistema asegurador que quizás es el más eficiente y evolucionado del mundo en términos de mutualización de las pérdidas ocasionadas por eventos meteorológicos adversos extremos. El concepto de Consorcio de Compensación, junto a la figura del agroseguro, son dos buenos ejemplos”.



# La casa-Intrahistoria de una mudanza

**Julia ha tomado la decisión de abandonar la que ha sido su casa durante los últimos 15 años. En ella ha visto crecer a sus hijos, morir a su padre y partir a su marido.**

Ana M. Serrano.

Las últimas horas en la vivienda son un reguero de recuerdos y nostalgia, de ausencias y conflictos generacionales. Ella y el resto de su familia (un hijo adolescente, una madre senil, una hija que se marcha lejos, un marido ausente) se enfrentan al reto de una vida nueva, en otro lugar. En otra casa. Al grupo se une una pareja que busca su espacio en ese revoltijo.

*La casa-Intrahistoria de una mudanza* pone en el escenario del Teatro Quique San Francisco la mirada de la Generación Z respecto a la familia tradicional española. Y el concepto de la nueva, de la que ya tienen y de la que están por formar. Aunque la obra es una historia ficticia, el trasfondo del argumento es la propia experiencia vital de la autora. Alma Vidal -directora y productora de la pieza- es muy joven, aun así le acompaña un bagaje profesional potente. Actualmente, dispone de compañía propia y colabora con profesionales de las artes escénicas de la talla de Ron Lalá.

En esta obra, Vidal ha investigado sobre las nuevas estructuras familiares y de los apegos y de la imperiosa necesidad de pertenecer, de hallar el espacio en donde construir nuestro territorio vital. Se trata de una historia que combina el realismo mágico con el teatro social. La autora utiliza elementos fantásticos para crear un ambiente mágico y poético. Al mismo tiempo, aborda temas sociales.

“Desde la acción, la dinámica, el humor, la música y los nuevos lenguajes contemporáneos, abrimos un espacio para la reflexión y la educación emocional. Reivindicamos la sensibilidad, el duelo, la risa y todas aquellas cuestiones que hemos enterrado para hablar de ellas desde el Realismo Mágico, un género al que, desde nuestra generación, queremos aproximarnos de manera diferente”.

La casa no sólo es el lugar donde se desarrolla la acción. Es un concepto mucho más amplio. La casa es el refugio, el sitio donde volver, el espacio donde empezar, donde construir una nueva apuesta vital. Pero también el lugar de donde huir o simplemente de donde marcharse.

El equipo de *La casa-Intrahistoria de una mudanza* lo forma un conjunto muy diverso de profesionales, una tela de araña heterogénea donde anidan artis-



La obra de Alma Vidal puede verse en el Teatro Quique San Francisco. eE

tas consagrados junto a nuevos creadores, jóvenes y valientes. Juntos urden un propósito artístico común: apelar al espectador, viajar con él por todos los momentos que determinan la vida de cualquier familia de hoy, por las cuestiones que nos impulsan a revisar los diferentes ecosistemas familiares. Y las perspectivas.

**La casa es el refugio,  
el sitio donde volver, el espacio  
donde empezar una nueva vida**

La puesta escena coincide con el hilo argumental. “Se trata de acompañar el viaje que se propone desde el texto”. La estética representa el mundo intrafamiliar, revuelto, desordenado. Impera la narrativa del color, de las geometrías para enfatizar el carácter simbólico de cada escena.

# Musgo marino: el ingrediente secreto para una piel radiante

El musgo marino es un alga roja que crece en las costas rocosas del océano Atlántico. Se trata de un ingrediente natural utilizado durante siglos por sus propiedades medicinales y nutricionales. Pero resulta que también tiene infinidad de beneficios para la belleza y el cuidado de la piel y el cabello.

Ana M. Serrano.



La agencia WGSN dice que, “la etiqueta #SeaMoss (musgo marino) ya ha acumulado más de 450 millones de visualizaciones en TikTok. El interés por este peculiar ingrediente (algas rojas y algas marinas) obedece a los múltiples beneficios que aporta a la belleza y el bienestar holístico. Aunque actualmente se usa principalmente en el cuidado de la piel, en 2023 se incluirá también en el cuidado del cabello, en los productos de baño y cuidado corporal y en los suplementos *beauty*”.

## Musgo irlandés y musgo caribeño

Existe una enorme variedad de tipos de musgo marino, nada más y nada menos que 12.000 especies. Los más conocidos y utilizados tanto en belleza como en alimentación son el irlandés y el caribeño. El Irish Moss (o musgo carrageen) es un alga pequeña de base rojiza que crece de manera natural en aguas frías, profundas y tranquilas. Su nombre científico es *Chondrus Crispus*. El musgo marino del Caribe, por el contrario, disfruta de las aguas cálidas, de ahí su color dorado y/o púrpura.

## Qué hace tan especial al musgo marino

El musgo del mar contiene una gran cantidad de vitaminas, minerales, antioxidantes y mucílagos. Además, es una fuente de yodo que ayuda a regular el funcionamiento de la tiroides y el metabolismo.

Hidrata y suaviza la piel. Gracias a su enorme poder humectante, forma sobre la piel una película protectora no oclusiva que evita la pérdida de agua y retiene la humedad. Así se consigue una piel más hidratada, suave y elástica.

Previene y trata el acné. Sus propiedades antibacterianas y antiinflamatorias combaten las bacterias causantes del acné, reducen la inflamación y el enrojecimiento de las lesiones. Al regular el sebo y limpiar los poros, previene la formación de granos y puntos negros.

Regenera y rejuvenece la piel. En este punto es donde juegan sus propiedades antioxidantes y cicatrizantes. Como estimulan la producción de colágeno y elastina (proteínas esenciales para mantener la firmeza) se atenúan las arrugas, líneas de expresión y manchas. También ayuda a reparar los daños causados por el sol, la contaminación o las heridas.

Fortalece el cabello. El musgo marino posee alto contenido en vitaminas (A, C, E) y minerales (hierro, zinc) que nutren el cabello desde la raíz hasta las puntas. Sus propiedades emolientes suavizan y desenredan, evitando el *frizz* y las puntas abiertas.

Al estimular la circulación en el cuero cabelludo, favorece el crecimiento del cabello y previene su caída.

Lo último en cuidado facial y capilar viene del fondo del mar.

iStock