

## LA VENTA DE SEGUROS YA ES EL NEGOCIO MÁS RENTABLE PARA LA BANCA ESPAÑOLA

Las entidades financieras ingresaron  
2.422 millones de euros en 2020 por este motivo

COASEGURO

LA COOPERACIÓN QUE  
PERMITE ASEGURAR  
GRANDES RIESGOS





En portada | P8

## Los seguros son el negocio más rentable para la banca

El 56% de beneficio bancario procede del negocio asegurador de las entidades financieras, de acuerdo con un informe realizado por Afi.



Entrevista | P12

## José María Martín, director general de Preventiva Seguros

“Podemos decir que hay mayor sensibilidad en cuanto a la protección de las personas”, explica el directivo de la compañía de seguros.



Ahorro | P28

## Los criterios ESG conquistan a los ahorradores españoles

EL 60% de los ahorradores españoles estarían dispuestos a invertir sus ahorros en productos basados en criterios ESG.



Movilidad | P18

## Seguros para una nueva forma de moverse por la ciudad

Los vehículos de movilidad personal (VMP) han tomado las calles, pero tienen sus riesgos. ¿Es necesario tener un seguro específico?

Emprendedores | P20

## Cómo internacionalizar una pyme (y no fracasar en el intento)

Para muchos emprendedores, dar el salto y hacer internacional su negocio es un verdadero reto, pero es posible hacerlo sin fracasar en el intento.

Mascotas | P22

## Seguros para perros: ¿son obligatorios en España?

Cada vez más hogares españoles tienen animales de compañía, especialmente perros, pero ¿es necesario contar con un seguro específico para las mascotas?

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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 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)



## El idilio entre banca y seguros se consolida en 2021

La relación entre la banca y el sector asegurador siempre ha sido estrecha en el mercado español. Los acuerdos de bancaseguros han llenado titulares y se han escrito ríos de tinta acerca de las bondades de este modelo de colaboración para ambas partes. Para el sector asegurador supone multiplicar su acceso a redes comerciales y llegar a todos los rincones del mercado; para la banca, unos jugosos ingresos por comisiones sin apenas consumo de capital regulatorio. Parece el negocio perfecto.

Y para algunas entidades sin duda lo es. De acuerdo con un informe publicado recientemente por Afi, en 2019 un tercio de los beneficios de la banca se debieron directamente a la venta de seguros. En 2020 esta cifra subió hasta el 56%. Y este idilio entre banca y seguros sigue una tendencia alcista y se prevé que en 2022 el peso del negocio asegurador sea aún mayor en las cuentas de la banca española.

■  
El negocio asegurador aportó a las entidades bancarias españolas 2.422 millones de euros en 2020, el 56% del beneficio

Ahora, la alianza entre las compañías de seguros y el sector bancario genera cerca de 2.400 millones de euros al año. Y son 34 entidades, de las 203 que operan en España, las que cuentan con alianzas con bancos en 2023. En los próximos meses este panorama variará ligeramente, ya que las últimas fusiones bancarias -CaixaBank y Bankia; y Unicaja y Liberbank- provocarán un nuevo cambio en el mapa de bancaseguros español.

Este modelo de colaboración tiene ventajas para ambas partes, pero, para otros canales de distribución del seguro, afectan de lleno al consumidor de seguros. Son numerosas las denuncias que los Colegios de Mediadores de Seguros han hecho acerca de malas prácticas de la banca a la hora de vender seguros vinculados a créditos hipotecarios, líneas de crédito, o incluso *colocando* seguros en 2020 en la concesión de las líneas ICO para hacer frente a los estragos económicos de la pandemia de Covid-19.

De bancaseguros hablamos detenidamente en el reportaje de portada de este mes. La edición con la que despedimos el año está repleta de interesantes novedades relacionadas con el sector asegurador, el desarrollo empresarial y, como no, el ocio. Hablamos con el director general de Preventiva Seguros acerca de cómo han evolucionado el seguro de decesos y otros ramos personales durante el segundo año de la pandemia, y ahondamos en el conocimiento del coaseguro, una de las modalidades más desconocidas del negocio asegurador. Las mascotas, la movilidad personal y el vehículo eléctrico también tienen su hueco en *elEconomista Seguros* de diciembre. Cerramos el año con recomendaciones literarias para regalar en las fiestas navideñas, y les proponemos conocer algunos de los ejemplos más bellos de la tradición belenista. Nos volvemos a leer en 2022.



**Carlos Lluch**  
Corredor de seguros

## De pillajes, hipotecas y 'beneficios' para el consumidor

Es ya una tradición tan consolidada como la festividad de los Reyes Magos o los Sanfermines que los corredores y agentes de seguros de este país nos quejemos de la bancaseguros, pero no como un gran canal distribuidor con un potencial enorme de venta de productos de calidad que nos deja fuera de juego. No, el motivo es otro y, por decirlo de forma suave, se refiere a esa costumbre arraigada de hacer ofertas que el cliente no podrá rechazar, al más puro estilo siciliano. Con esa actitud manchan, ofenden, al seguro y todo lo que este significa en su potencial social.

De esta forma, la banca *vende* seguros que nadie compraría: ¿acaso alguien con dos dedos de frente compraría algo que, de media, es entre un 40% y un 70% más caro que en el mercado libre? ¿Y lo contrataría a 25 o 35 años, como su hipoteca, debiendo financiarlo ya que no puede pagarlo? ¿O compraría el de hogar de 3 a 5 años por adelantado, sin siquiera saber si funciona?

Quienes sabemos de eso tenemos claro que no hay diferencial del tipo de interés que compense el sobrepago pagado por estos seguros (suma de una prima inflada para generar enormes comisiones y unos intereses que el cliente podría ahorrarse), pero, además, está el hecho de que un seguro de mala calidad dejará tirado en todo o en parte al cliente cuando llegue el momento menos conveniente para este. Y, tras más de 13.000 asistencias a consumidores, víctimas de prácticas abusivas, puedo decir que tengo muchas pruebas de ello. Lo peor: son abusos organizados, reiterados, estructurados.

¿Qué impulsa a un banco a jorobar la vida de sus clientes imponiéndoles seguros que no son adecuados a sus necesidades y, además, carísimos? ¿Es otra vuelta de tuerca a la búsqueda de sensaciones de poder que necesitan satisfacer ciertos perfiles psicológicos y que acaban trasladando a sus organizaciones? *Swaps*, IRPH, suelo, gastos, preferentes... ¿Estamos ante el siguiente escándalo de la banca? Mucho me temo que desde hace décadas.

La Fundación Finsalud acaba de iniciar un estudio sobre los efectos psicológicos que la presión bancaria ejerce sobre sus empleados. Hay información de presiones y agresiones de todo tipo que desembocan en depresión

y algún suicidio. Ya demostró esta misma fundación cuán lesiva es la experiencia para los clientes.

A alguien, en la Administración, debería llamarle la atención que en el *Informe del Sector 2020* de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (Anexo IX) conste que el 96,5% de los seguros de vida a prima única los venda la banca ¿por qué, si son buenos para el cliente, corredores y agentes se niegan a comercializar tamaña porquería? La más mínima ética de negocio se interpone en la colocación de algo que sabemos tóxico y con alternativas razonables, pero para la banca supone generar un cliente cautivo por décadas y, lo más interesante: un pelotazo de aúpa en materia de comisiones que le entran en vena. Pero ¿acaso las necesita?

Y ahí es donde, creo, el accionista debería recapacitar en serio en la calidad de los consejeros que está respaldando con su voto o, tal vez, incluso exigir responsabilidades de las previstas en la Ley de Sociedades de Capital. Ya ocurrió en 2016 y acabamos de enterarnos de que la mayoría de los bancos españoles estarían en números rojos de no ser por las comisiones de seguros que generan. Tal vez explique por qué van esclavizando con sus imposiciones a sus clientes por décadas (simulando las formalidades precontractuales oportunas) y haciendo que sus empleados se comporten como sicarios, con el desgaste personal que conlleva.

Dice el refrán que las aguas calmas no hacen marinero. Desde luego, andan revueltas, pero lejos de demostrar que son capaces de gobernar bien el barco, me temo que sus directivos han amarrado estos, pues no saben navegar dedicándose al pillaje de todo lo que se menea en la costa.

Recuerdo esa Ley de Disciplina de Entidades de Crédito, hoy extinta, que les prohibía dedicarse a otra cosa que su *objeto social exclusivo*. Me pregunto qué tipo de liderazgo tendría hoy la banca si solo pudiera vivir de eso, que tanta falta hace, de hacer banca comercial. Un país necesita bancos para sostenerse y para crecer. Si ellos hacen dejadez de sus funciones, deberán ser reemplazados por quien sí tenga interés y capacidad para ello. Me temo que, además de malvados, van camino de demostrar que son, también, estúpidos.



# REALE VIDA RIESGO

**Protégete ante situaciones inesperadas.**

Los seguros de Vida Riesgo de Reale se adaptan a tus necesidades personales, laborales y familiares.

Con una amplia gama de capitales, coberturas complementarias y el asesoramiento de nuestros mediadores profesionales, tú sólo tendrás que elegir la solución:

- **Reale Vida Global**
- **Reale Vida Responsable**
- **Reale Vida Temporal a Plazo**
- **Reale Vida Esencial II**
- **Reale Vida Instinto Familiar**

El 94% de los clientes que ya se sienten protegidos por nuestros seguros, están muy satisfechos con el asesoramiento recibido.



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

 **REALE  
SEGUROS**

## Aseguradoras

## Allianz Partners se alía con Uber para asegurar a sus conductores

Allianz Partners y Uber acaban de anunciar una asociación en la que la aseguradora brindará protección y seguridad a los conductores y mensajeros independientes que se asocien con Uber y Uber Eats en 23 países europeos, a partir del 1 de enero de 2022.

La cobertura incluye varios pagos de compensación por pérdida de ingresos en caso de accidentes, lesiones u hospitalizaciones durante el viaje. Además, los socios activos de Uber también disfrutarán de importantes beneficios fuera del viaje, por ejemplo, indemnización por una enfermedad de hasta 15 días, pagos por maternidad y paternidad, y compensaciones por las molestias que pueda ocasionar comparecer en un juicio. 'Partners protection', el programa de Protección para Socios, fue presentado como una novedad en la industria por Uber en 2017, y está diseñado para satisfacer específicamente las



La cobertura de Allianz Partners comenzará en enero de 2022. iStock

necesidades de los conductores y mensajeros independientes, que usan la aplicación Uber para acceder a oportunidades de ingresos flexibles. Es gratuito y está disponible automáticamente para todos los socios independientes que cumplan con los respectivos criterios de elegibilidad de Uber, con todos los costes asumidos por la plataforma, explican ambas entidades en un comunicado.

## 'Insurtech'

## Insurama continúa su expansión internacional en Portugal

La *insurtech* española Insurama ha comenzado a operar en Portugal, ofreciendo sus servicios en más de 30 tiendas, ubicadas en las principales ciudades del territorio luso. Insurama ha revolucionado el modelo asegurador ofreciendo productos asequibles. Fáciles de contratar y centrados en las necesidades y satisfacción de los clientes. Insurama extiende su fórmula a Portugal, a través de su acuerdo con Xiaomi y otros distribuidores -también presentes en el país luso- para la venta de seguros de móviles, portátiles y multi-dispositivo, así como las reparaciones de estos.

De esta manera, expande al resto de la Península Ibérica su modelo de seguros, que cubre todo el ciclo asegurador, con socios en todos los puntos de la cadena y respondiendo inmediatamente a las necesidades del cliente por todos los canales posibles, tanto los convencionales, como el teléfono, a los digitales -redes sociales, correo electrónico, web-. An-

tes de empezar a operar en Portugal, Insurama ya comenzó su expansión internacional en Italia, durante el pasado mes de agosto. Y prevé comenzar a operar en México y Chile en los próximos meses.

Una expansión internacional que, en palabras de Miguel Aldálar Grien, Group Chief Sales Officer de Insurama: "supone la confirmación que nuestro modelo de negocio, nuestra tecnología y nuestra gestión, en negocio directo y a través de Socios distribuidores, tienen un amplio margen para expandirse y responden a una demanda real del mercado de los seguros".

Solo en 2020, Insurama ha incrementado su ebitda en un 47% y los ingresos en un 789% en comparación con 2019. Este crecimiento ha llamado la atención de los inversores que, en una ronda liderada por Inveready y su propio equipo gestor, aportaron 5 millones de euros.

## Aseguradoras

## AXA premia la sostenibilidad del conductor con Fintonic

**A**XA España y Fintonic han lanzado una campaña que recompensa el compromiso medioambiental de los asegurados, y premiará a aquellos conductores que reduzcan su gasto en combustible y no hayan sido responsables de un siniestro. Ambas compañías refuerzan así su apuesta común por la conducción responsable, la seguridad vial y la sostenibilidad.

Esta nueva campaña está disponible en la plataforma de seguros Fintonic y ofrece la garantía de AXA y Direct Seguros para los clientes que cumplan los requisitos. El gasto en combustible del año precedente es la referencia que tendrá el usuario y podrá acceder al premio en el caso de no superarse ese importe. Para conocer su nivel de gasto, los usuarios recibirán mensualmente un informe personalizado sobre cómo evoluciona su consumo en combustible. Transcurrido un año de la entrada en vigor



La aseguradora premiará a los conductores más sostenibles. eE

del seguro, la aseguradora entregará el premio en función del ahorro de carburante y siempre que no sean responsables de ningún siniestro de tráfico en los últimos 12 meses.

Según el Barómetro Fintonic, hasta septiembre, el ciudadano medio ha destinado 65 euros mensuales a combustible para su vehículo.

## Salud

## El 83% de los trabajadores españoles expatriados afirma estar estresado, según un estudio de Cigna

**E**l estilo de vida de los expatriados sigue siendo atractivo a pesar de la pandemia. Sin embargo, la ausencia de una red de apoyo cercana y el esfuerzo por asimilar nuevas costumbres y normas sociales suponen una carga emocional adicional a la que conviene dar respuestas desde el ámbito de la empresa. De hecho, 8 de cada 10 expatriados afirman sufrir estrés, nueve puntos más que los empleados que desarrollan su actividad laboral en su país de origen (74%). Esta es una de las principales conclusiones del estudio *Cigna 360 Well-being Survey*.

En esta línea, la incertidumbre ante el futuro (48%), el miedo al contagio por coronavirus (41%) y el exceso de información sobre noticias relacionadas con el Covid-19 (28%) encabezan la lista de preocupaciones. Además, de los trabajadores expatriados encuestados, solo el 27% confía en poder mantener su nivel de vida actual y el 25% afirma tener sufi-

ciente seguridad financiera para subsistir en caso de emergencia -desastres naturales, inestabilidad política, irrupción de una pandemia, etc.-. Estas cifras respaldan el hecho de que más de un tercio (35%) de los expatriados que están pensando en volver a su país citen las finanzas futuras como una de sus mayores inquietudes.

Y es que, la capacidad de adaptación a las adversidades o la habilidad para afrontar desafíos es clave en el caso de los empleados expatriados, ya que es lo que les permite afrontar una nueva cultura y una rutina laboral diferente.

Esta premisa explica el hecho de que los empleados que viven en el extranjero por motivos laborales sean menos resilientes que los que viven en su país. Concretamente, un 46% de los expatriados ha declarado serlo frente al 57% de los empleados que trabajan en su país natal.

# Los seguros son el negocio más rentable para la banca

**El 56% de beneficio bancario procede del negocio asegurador de las entidades financieras, de acuerdo con un informe realizado por Afi.**

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

**E**l negocio de bancaseguros está cobrando cada vez mayor importancia en el sector bancario, así lo corrobora un informe de Análisis Financieros Internacionales (Afi). Afi ha estimado que en torno a una tercera parte de los beneficios obtenidos por la banca en terreno español en 2019 procede, directa o indirectamente, de su actividad de bancaseguros. Los resultados de 2020 mejoraron las expectativas planteadas, las aseguradoras ligadas a la banca aportaron el 56% (2.422 millones de euros) del resultado de los grupos bancarios en España.

La bancaseguros no solo supone un beneficio para el sector bancario, el informe de Afi recuerda que 34 de las 203 aseguradoras operativas en España en 2020 estaban emparentadas con los principales ban-





cos del país, y estas fueron las que mayor rentabilidad obtuvieron. Las 34 firmas de seguros lograron aumentar sus propios recursos un 18,2% frente al 8% del resto de las aseguradoras.

La bancaseguros se ha convertido en una verdadera fuente de rentabilidad, tal y como confirma Pablo Lorca, asesor financiero e hipotecario independiente en Confluence Group. "Dado el progresivo estrechamiento en los márgenes financieros debido a los bajos tipos de interés, el negocio de bancaseguros es un aporte adicional al margen de beneficios de la banca, bien a través de sus propias aseguradoras, bien a través de acuerdos con grandes compañías del sector", explica el experto.

Si se examinan los casos particulares, CaixaBank España, a través de sus aseguradoras VidaCaixa y SegurCaixa Adeslas, ha sido la organización bancaria que mayor negocio asegurador recibió a lo largo de 2020, según Afi exactamente un 76% de los resultados del negocio. La parte aseguradora de Ibercaja no se queda muy atrás, el año pasado recibió 62 millones frente a los 24 millones del banco. En Cajamar, el seguro fue el 129% del resultado del banco; en el caso de BBVA fue del 99%, el 51% el de Bankinter; 55% el de Unicaja, el 40% en el de

### La banca española ingresó 2.422 millones de euros en 2020 por la venta de seguros

Liberbank; el 36% en el caso del Banco Santander y, por último, 24% en el de Sabadell España.

El informe de Afi también acredita que los procesos de integración bancaria como los generados por CaixaBank-Bankia y Unicaja-Liberbank "proporcionan, sin lugar a dudas, economías de escala e incentivos evidentes para su mayor desarrollo, aunque bien es cierto que el escenario prolongado de tipos bajos supone un cierto lastre".

Afi confirma que este crecimiento del sector bancaseguros es excepcional por el contexto vivido en 2020, pero creen que el sector seguirá aportando datos rentables a la banca española durante mucho tiempo. Ante este paradigma, hay que conocer la gran cantidad de seguros que ofrecen, muy similares a la que pueden llegar a procurar las aseguradoras tradicionales.

Comenzamos con el seguro de hogar, Pablo Lorca aclara que el seguro de incendios es obligatorio al hipotecar la vivienda. Sin embargo, este seguro solo cubre dicho siniestro, por lo que lo habitual es contratar un seguro multirriesgos, con coberturas ampliadas. Continuamos con el seguro de amorti-



zación del préstamo hipotecario, un seguro de vida frecuentemente cubre las 5 o 10 primeras anualidades del préstamo hipotecario, lo que implica una prima única elevada, que los bancos ofrecen incluir en la financiación, con el correspondiente pago de intereses. "Este seguro proporciona a su titular la tranquilidad de que en caso de invalidez permanente o fallecimiento, el préstamo hipotecario queda amortizado por el importe contratado en el seguro", expone Lorca.

### Seguro de desempleo

Por otro lado, el seguro de desempleo cubre el pago de la cuota hipotecaria durante un período determinado, normalmente 12 meses, en caso de que el titular quede en situación de desempleo. Finalmente, el seguro de tipo de interés cubre al titular ante un posible incremento en el tipo de interés que se aplica a su préstamo hipotecario. Según el experto, los bancos cubren esta eventualidad contratando productos derivados (opciones, futuros, swaps...), que son productos muy complejos y no aptos para inversores no institucionales.

Muchos clientes siguen teniendo ciertas reticencias con respecto a la bancaseguros, el desconocimiento les lleva a generar desconfianza hacia este sector en constante crecimiento. Por un lado, en muchas ocasiones piensa que los seguros son obligatorios cuando se accede a una hipoteca. Lorca explica que no, "no lo son", pero el hecho de contratarlos permite acceder a "mejores condiciones económicas del préstamo hipotecario". "Además, la entidad financiera siempre tiene la potestad de denegar la concesión del préstamo, por lo cual lo habitual es contratar todos los seguros que se ofrecen simultáneamente a la firma del préstamo hipotecario".

Por otra parte, los clientes de los bancos temen el mal asesoramiento por parte de los directores de las oficinas a la hora de adquirir un seguro hipotecario. Como bien explica Lorca, los directores y cualquier otro empleado de banca han completado una formación relacionada con distintos tipos de seguros. Sin embargo, la variedad de productos y servicios que han de ofrecer a sus clientes es tan elevada que dificulta considerablemente el dominio de la materia. Un punto débil que en ocasiones genera pólizas caras, inadecuadas y con compensaciones exclusivas alejadas a las necesidades reales del cliente.

### Las dudas sobre los bancaseguros

Asimismo, el Consejo General de Mediadores exigió el pasado año al ministerio de Economía el cumplimiento de la nueva normativa hipotecaria por parte de las entidades financieras, para conseguir defender los intereses de los consumidores. La entrada en vigor de la Ley de Crédito Inmobiliario ha puesto límites a las anomalías que en algunas ocasiones emergen en los seguros hipotecarios.



Las dudas sobre el sector bancaseguros no terminan de evaporarse, Lorca, asesor independiente en Confluence Group, aclara que la ola de fusiones entre bancos y seguros no tiene por qué llegar a reducir las oportunidades al canal asegurador. "No, ya que muchas de estas aseguradoras son propiedad de grupos bancarios y otras tienen firmados acuerdos de colaboración con la banca para la comercialización de su amplia gama de productos de aseguramiento, acuerdos que son altamente beneficiosos para ambas partes."

Lo cierto es que los bancos fijaron como objetivo principal para el año 2022 crecer más en el mercado asegurador con la ayuda de sus alianzas aseguradoras. Claro ejemplo es el Banco Santander, la entidad financiera encuentra su mejor socio comercial en Mapfre, la aseguradora ya ofrece sus productos en los más de 3.000 puntos de venta del banco.

**La banca se ha fijado como objetivo en 2022 aumentar su negocio asegurador**

Al mismo tiempo, Banco Sabadell decidió reforzar su división de seguros con una alianza con Sanitas, para lanzar próximamente seguros de salud, con las asociaciones que ampara con Sanitas y Zurich la compañía financia suma 705 millones de euros en pólizas. También, BBVA y Allianz alcanzaron en 2020 un acuerdo para la creación de una coalición de bancaseguros, con el fin de inducir de manera conjunta el negocio de seguros "sólidos e innovadores" en España.

## Productos

## Mapfre cubre la cancelación por Covid en sus seguros de viaje

Los desplazamientos con motivo de las fiestas navideñas y las vacaciones comienzan a recuperar cierta normalidad. Para ofrecer una buena cobertura en caso de cualquier imprevisto, Mapfre incorpora el contagio por Covid-19 como motivo de cancelación en las pólizas de viaje. El seguro de Asistencia en Viaje de la compañía ya ofrecía cobertura en los gastos de asistencia sanitaria en caso de contagio por esta enfermedad. Ahora también da cobertura a la cancelación; en el caso en que los asegurados se contagien de coronavirus; con diagnóstico y certificado de una autoridad sanitaria, en los 15 días anteriores al inicio del viaje.

Mapfre también incluye la cobertura para el supuesto en que los familiares más cercanos al asegurado sean los contagiados por Covid-19, con ingreso hospitalario de al menos 24 horas, con diagnóstico y certificado de una autoridad sanitaria en los siete



Mapfre cubre la cancelación por Covid en sus seguros de viaje. eE

días anteriores al inicio del viaje. Además, la compañía lanza la campaña 'Nieve y Navidad' para sus productos de asistencia en viaje temporales. Así, hasta el 31 de enero de 2022, la aseguradora ofrece un descuento del 10% en sus diferentes soluciones de Segurviaje. "Se trata de un producto de asistencia que proporciona a sus usuarios amplias coberturas y servicios de calidad", explican.

## Productos

## Europ Assistance lanza un seguro de repatriación para extranjeros residentes en España

Europ Assistance España ha lanzado al mercado un nuevo seguro de repatriación enfocado a extranjeros residentes en España con el que cubre una necesidad vital para la mayoría de las personas que viven y trabajan fuera de su país, volver con los suyos. Estas personas son, en muchas ocasiones, la principal fuente de ingresos de los familiares que permanecen en sus lugares de origen; pero no siempre están preparados para afrontar cierto tipo de imprevistos. El fallecimiento de quien trabaja lejos de su hogar podría ser uno de ellos, ya que los costes que se originan pueden llegar a representar una carga inasumible para sus familiares.

### El seguro de repatriación de Europ Assistance

Por esta razón, Europ Assistance, tras analizar el mercado a fondo, sabe que el Seguro de repatriación por deceso para extranjeros es la mejor solución. Se trata de un seguro anual, renovable y muy

accesible, que cuenta con un amplio periodo de vigencia, hasta los 65 años. En caso de producirse el fallecimiento, respetando los deseos del fallecido, sus familiares podrán escoger entre el traslado de restos mortales a su país de origen o el sepelio en España. Además, se organiza el traslado de una persona desde el país de origen para acompañarle, o dos personas, si le acompañan desde España.

Estos gastos quedarían cubiertos evitando esta carga a sus familiares, así como numerosas gestiones y trámites administrativos. Opcionalmente, se ofrece la cobertura de gastos de viaje a su país de origen en caso de que fallezca un familiar directo. Este seguro cuenta con dos modalidades de contratación: individual o en inclusión para colectivos. En definitiva, se trata de una firme apuesta de la compañía en España para dar respuesta al fuerte deseo de las personas de descansar en su tierra cuando ya no estén.



# JOSÉ MARÍA MARTÍN

Director general de Grupo Preventiva



*“Podemos decir que hay mayor sensibilidad en cuanto a la protección de las personas”*

**José María Martín se incorporó a Preventiva Seguros en enero de 2015, donde ha sido, primero, director de desarrollo estratégico y, más tarde, director de negocio. Desde octubre de 2018 es director general de Grupo Preventiva. Hablamos con él de cómo ha afectado la pandemia al ramo de decesos, y del futuro de la compañía.**

Por Virginia M. Zamarreño. Fotos: eE

## ¿Cómo está siendo 2021 para Preventiva Seguros?

2021 es un año complicado, pero es un buen año. Es complicado porque en nuestro caso la siniestralidad de decesos está casi en el nivel del año 2020. De hecho, ha habido meses que ha estado por encima de 2020, y en algunos levemente por debajo. No esperábamos que la siniestralidad tuviera esta evolución y cuando lo comento con otros com-

pañeros del sector les llama mucho la atención. Tiene que ver con algo que algunos compañeros que trabajan en el ramo de vida sí me han dicho, y es que ellos sí están notando que en 2020 no se les incrementó la siniestralidad y en 2021 sí, porque ellos tienen carteras más jóvenes, los seguros de vida suelen concluir a los 65-70 años. Y el hecho es que la siniestralidad está aumentando y está bajando la edad media del si-



niestro. Nosotros atribuimos eso a lo que podríamos llamar daños colaterales del Covid, y que tienen que ver con las tensiones que ha vivido el sistema sanitario, con la suspensión de tratamientos o su aplazamiento, o la suspensión o aplazamiento de diagnósticos, que esté provocando un repunte de la mortalidad que no es derivada puramente de la pandemia. También hay que tomar en cuenta que este verano sufrimos la segunda mayor ola de calor del siglo, con un impacto en la siniestralidad del mes de agosto.

A su vez, y esto castiga mucho el resultado, nuestro segundo ramo, que es el de Hogar, también ha sufrido mucho por los episodios atmosféricos adversos, empezando el año con Filomena y continuando con los aguaceros en las zonas del Mediterráneo; el ramo de Multirriesgos tiene una siniestralidad bastante más elevada que la del año 2020. Pero también he dicho que ha sido un buen año. Y es porque hoy podemos decir que las

tección de las personas en el ámbito familiar. Se nota un poco el efecto.

### ¿Cómo ha afectado la situación vivida durante las semanas más duras de la pandemia al seguro de decesos?

Tengo que hablar desde la perspectiva de Preventiva Seguros. Nosotros hemos pasado la *prueba del algodón* respecto de nuestra estrategia de no tener intereses funerarios. Durante el peor momento de la pandemia hay que recordar que se dieron situaciones extremas que obligaron a la apertura del Palacio de Hielo, de la Ciudad de la Justicia y de un segundo Palacio de Hielo en la parte final. Y esto era por el colapso de las estructuras funerarias tanto en las capacidades de traslado como las demás: logísticas, de conservación, de incineración y de sepultura. Las compañías de seguros de decesos que trabajan con una estructura funeraria propia tuvieron problemas muy agudos cuando su propia estructura funeraria colapsó. Preven-

*“La siniestralidad está aumentando y está bajando la edad media del siniestro por los daños colaterales de la epidemia”*

■  
*“La nueva producción está, en algunos casos por encima de 2019, dependiendo del canal”*



ventas están en el nivel de 2019. La nueva producción está en algunos casos por encima de 2019, dependiendo del canal, y también es un buen año porque el resultado, a pesar del incremento de la siniestralidad, va a sufrir menos castigo que en 2020, igualando o incluso superando el año 2019. Esto es un gran logro tomando en cuenta que la siniestralidad no ha bajado, y tiene que ver con el crecimiento de la compañía y todos los ajustes que venimos haciendo estos últimos años, en tecnología, nuevos desarrollos y con la puesta en marcha de importantes alianzas.

**Dicen muchos actores del seguro que la pandemia ha impulsado la contratación de seguros personales. ¿Es una tendencia que ha notado Preventiva Seguros?**

Sí. Podríamos decir que hay una mayor sensibilidad en cuanto al aseguramiento y la pro-

ductiva no pasó por esto. Preventiva trabaja con todas las funerarias, sean pertenecientes a un grupo asegurador o sean independientes. Y eso fue enormemente positivo, porque de todos los fallecidos que tuvo Preventiva en los momentos más agudos de la pandemia, sobre todo en Madrid, solo dos personas pasaron por el Palacio de Hielo. Todos nuestros fallecidos fueron recogidos directamente del domicilio, la residencia o el hospital.

Haber contado con una actuación temprana ha permitido evitar su traslado a las morgues improvisadas, algo especialmente doloroso para las familias, porque implicaba un aplazamiento en el duelo en unas circunstancias desconocidas desde hace 100 años. Esa es nuestra gran lección en la pandemia, que debemos tener todas las capacidades de todas las estructuras funerarias. Cuando una no nos podía atender, nos atendía otra.

**Preventiva Seguros es una compañía experta del ramo de decesos, pero ¿en qué otros ramos opera?**

Por orden de importancia, operamos en Multirriesgos, principalmente en Hogar. También en Comunidades, Comercio, Pyme, somos una compañía muy diversificada y con muchas posibilidades. A su vez, en seguros personales, que es nuestro fuerte, no sólo decesos, sino, también accidentes, vida riesgo, accidentes con baja laboral y sin olvidar, el que va a ser uno de los seguros que va a tener un importante crecimiento en los próximos años, el seguro de Salud.

**¿Cómo es la relación de la compañía con el canal mediado?**

Nuestra relación, en general, con el canal mediado es excelente. Y no lo digo por quedar bien. Nosotros tenemos tres canales mediados, y me parece que uno de ellos es un ejemplo de esa relación excelente: el canal que nosotros llamamos de agentes clásicos, son

nalización de los agentes exclusivos del sector.

**¿Puede contarnos iniciativas que vayan a desarrollar en su estrategia de alianzas con otras entidades?**

Las iniciativas que vamos a desarrollar no son otra cosa que lo que ya venimos haciendo: cuidar mucho del socio. Esto quiere decir implicarnos en la formación de su red, en sus acciones de promoción y marketing, en todo lo que conlleva trabajar mano a mano en el ramo de decesos. Y a su vez mantener la mayor excelencia en el servicio y en la cercanía cuando hay siniestro, porque al final el aliado confía en nosotros para algo muy sensible para su cliente, que es el acompañamiento a los seres queridos cuando uno fallece. Esto pide mucha cercanía, mucha profesionalidad y un excelente servicio. Nunca hay que relajarse, siempre hay que cuidar la mejora y el detalle con las familias cuando se produce el siniestro.

*“Siempre hay que cuidar la mejora y el detalle con las familias cuando se produce el siniestro”*

*“Si no hay nada externo de una gravedad significativa, las expectativas para 2022 son muy positivas”*



las antiguas agencias afectas representantes, muchas de ellas con origen funerario: tenemos el honor de poder decir que un número muy importante de ellas están en segunda y en tercera generación. Y esto lo pueden contar muy pocas compañías. Implica una relación de socios, de lo que son. Ese ADN lo tenemos también para el segundo canal mediado que es el canal de brókeres o corredores, que para nosotros es un canal en crecimiento, llevamos siete años trabajando con corredores y ese ADN nos ayuda porque tenemos una relación de socio, de empatía, de colaboración.

El tercer canal mediado es el de los agentes exclusivos de sucursal, de plan de carrera, y trasladamos a ese ámbito esa misma relación de confianza, de colaboración. De hecho, posiblemente tenemos uno de los planes de carrera que más impulsa la profesio-

**¿Qué perspectivas tienen para 2022?**

Muchas y buenas. Las perspectivas son muy positivas, si no suceden acontecimientos de carácter totalmente extraordinario como han sido la pandemia o catástrofes naturales. Si no hay nada externo de una gravedad muy significativa, las perspectivas para el año 2022 son muy positivas. Lo son en el crecimiento y en el resultado, porque somos una compañía muy sólida, muy estable, con un margen de solvencia de los más altos del sector, estamos preparados para que en 2021 la compañía pueda dar un importante avance, sobre todo en el crecimiento. Y a su vez, las perspectivas del año 2022 son de profundizar en esa diversificación de canales, somos una compañía omnicanal, digitalizada y con nuevas capacidades que también se van a expresar en la oferta a clientes y en las soluciones aseguradoras que vamos a ofertar que seguirán aportando novedades.

## Nombramientos

## Nationale-Nederlanden nombra a Raúl Leyenda director de Pensiones

**N**ationale-Nederlanden ha nombrado a Raúl Leyenda director de Pensiones. El hasta ahora, director de Bancaseguros de la compañía liderará el equipo especialista y experto en pensiones, que tiene como objetivo “afianzar y desarrollar la mejor propuesta de valor en esta materia”.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, Raúl Leyenda comenzó su carrera en la compañía en 1999, dentro del departamento de Inversiones. Seis años más tarde, pasó a desarrollo de productos como Senior Product Manager, donde se convirtió en uno de los pocos miembros del equipo especializado en productos de ahorro e inversión estructurados bajo la metodología i-CPPI/i-TiPP (HNAV). Después, formó parte del equipo que daba soporte en productos de ahorro e inversión a las diferentes unidades del Grupo NN a nivel internacional. Tras este



Raúl Leyenda, director de Pensiones de Nationale-Nederlanden. eE

cargo, en 2017, pasó a ocupar el que ha sido su puesto hasta ahora, director de Bancaseguros, con un papel fundamental en la relación con ING, el principal socio de la aseguradora.

A lo largo de su trayectoria, Leyenda ha desempeñado un papel fundamental en la estrategia y en el lanzamiento de productos innovadores, señalan.

## Aseguradoras

## RSA Luxembourg ubica en España su Centro de Operaciones en Europa

**T**ras una revisión de su modelo operativo, la aseguradora RSA Luxembourg anuncia la creación de un Centro de Excelencia de Operaciones (hub de gestión administrativa post-contratación). Con sede principal en España.

Con 15 incorporaciones sólo en el último año en España, este centro de Operaciones estará integrado por 39 profesionales multilingües. Darán apoyo a los equipos de suscripción y finanzas, tanto en España como en el resto de Europa.

### Un proyecto estable de RSA Luxembourg

Anne Mehta, Chief Operations Officer para Europa, también basada en Madrid, comenta que “fue un reto impulsar esta iniciativa durante la pandemia. Pero ahora estamos preparados para el futuro, con un equipo más centralizado, estable y con un enfoque estratégico. Seguiremos buscando oportunidades para encontrar nuevas y mejores formas de traba-

jar con el fin de lograr un mayor nivel de eficiencia en nuestros procesos y así aportar valor a nuestros clientes”, añade la directiva.

En palabras de Christian Coletta, director general de RSA España: “En los últimos años hemos sido muy activos en la contratación de talento para reforzar nuestra operación en todas las áreas tanto de perfiles senior como de jóvenes con proyección, y contamos ahora con un equipo de unos 80 profesionales. Nuestra ambición sigue siendo ofrecer los altos niveles de servicio que nuestros clientes requieren y merecen, en todo momento y en todo lugar”.

La compañía aseguradora ha reforzado recientemente su equipo con la incorporación de Diana Lianes Arcos como Governance Manager. Lianes Reportará a Anne Mehta, Chief Operations Officer para Europa, también basada en Madrid, tal y como señala RSA Luxembourg en un comunicado.

# Mutua Madrileña impulsa su innovación en colaboración con más de 50 'startups'

Los acuerdos con empresas tecnológicas de nueva creación y con potencial de crecimiento componen uno de los ejes de la estrategia de innovación de la compañía aseguradora, junto con el intraemprendimiento y el 'venture client', entre otros pilares.

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

Sede corporativa de Mutua Madrileña.



Mutua Madrileña mantiene una apuesta muy clara y decidida por la innovación, como una palanca para mantener su ventaja competitiva en el medio-largo plazo. La hoja de ruta estratégica de la compañía para el desarrollo e impulso de la innovación cuenta tanto con el talento interno de sus empleados (implementado a través de un programa de intraemprendimiento diferencial), como con la colaboración e inversión en *startups* y otros agentes externos.

En concreto, la colaboración y la relación con *startups* está permitiendo a Mutua crecer en el ámbito de la innovación aprovechando el nuevo enfoque que estos agentes pueden aportar en productos, servicios o gestión del propio negocio.

## Colaboraciones estratégicas

En la actualidad Mutua Madrileña mantiene acuerdos y colaboraciones con más de 50 *startups* en las que está presente a través de inversiones en Kíbo

Ventures III, Ubikare y Antai Venture Builder, entre otras. Esta última (Antai), desde 2019 ha construido oportunidades interesantes como Elma, Nemuru, Carnovo o Singular Cover, de la que Mutua, además, es inversor de forma independiente.

Estas inversiones permiten a la compañía continuar desarrollando la innovación accediendo a las nuevas tendencias del mercado y construyendo nuevos proyectos empresariales innovadores.

## Laboratorio de Innovación

Pero además de las *startups*, la estrategia de innovación de Mutua, enmarcada en su programa Somos Innovación, pivota sobre otros tres ejes: el primero de ellos es un Laboratorio de Innovación en el que Mutua identifica y prioriza aquellas oportunidades que transformarán el modelo de negocio asegurador en los próximos años y que pretende preparar a la compañía frente a los nuevos retos que van surgiendo.





Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña (en el centro), con algunos de los participantes de la sexta edición del programa de intraemprendimiento Somos Innovación.

En segundo lugar, los proyectos que contribuyan a la innovación incremental se canalizan a través de un *venture client* y, finalmente, la estrategia se completa con el Programa de Intraemprendimiento, en el que los propios empleados de la compañía plantean y desarrollan ideas de éxito que puedan materializarse como proyectos reales de mejora del negocio, productos o servicios.

Mutua apuesta de este modo por un ecosistema colaborativo en el que combina la innovación externa que materializa a través de las inversiones y alianzas con *startups* con la innovación interna de sus Programas de *Venture Client* e Intraemprendimiento.



Ignacio Garralda, presidente de Mutua.

### Apuesta por el talento interno

El Programa de Intraemprendimiento de Mutua, una iniciativa diferencial en el sector seguros, cuenta todos los años con una convocatoria de proyectos entre sus empleados. Por él han pasado ya más de 400 empleados desde que se puso en marcha, en el año 2016.

Tras presentar sus candidaturas (que pueden abarcar desde la puesta en marcha de un nuevo servicio o producto hasta una mejora particular en un área de Mutua o general para la compañía), los profesionales se unen en grupos y comienzan a desarrollar sus ideas. Posteriormente, un comité de expertos, formado por directivos de primera línea de la aseguradora, evalúa los trabajos y elige aquellos que pueden ser más viables como negocio. A partir de ahí, un equipo de asesores acompaña a los intraemprendedores que dedican parte de su jornada (o incluso fuera de ella) al desarrollo de sus ideas, a madurarlas, a hacer pruebas de ensayo y error con el ánimo de dar a luz a proyectos totalmente viables y que aporten valor añadido a Mutua.

La compañía, en todo momento, les da soporte, orientación, *mentoring*, tiempo para desarrollarlo, financiación y asesoramiento para adaptar esa idea a un modelo de negocio.

Este año, Mutua ha convocado la sexta edición de este proyecto, en la que han participado más de 50 empleados de todas las áreas y compañías del grupo (Mutua, Mutuactivos, Adeslas, BCI Seguros, Seguros del Estado...).

Del Programa de Intraemprendimiento de Mutua han surgido proyectos como el asistente virtual *Eme*, *MM Conect*, una aplicación para los empleados de Mutua a través de la que pueden realizar numerosas gestiones en su día a día o un proyecto surgido en la edición de 2019 de transcripción de llamadas que a través de la inteligencia artificial incorpora una mejora de la calidad y de la empatía con el cliente.

### Somos Innovación ya tiene su propia web

Para dar visibilidad a los proyectos de innovación del grupo Mutua Madrileña ha lanzado recientemente su nuevo proyecto digital Somos Innovación ([www.somosinnovacion.es](http://www.somosinnovacion.es)).

La web alberga información sobre las entidades con las que Mutua colabora en el ámbito de la innovación, las ideas de empleados que se materializan en proyectos de éxito en la compañía, intervenciones destacadas en foros y eventos de interés, las nuevas tendencias del mercado...

La web incluye también un apartado en el que invita a startups o emprendedores a ponerse en contacto con Mutua para dar a conocer su proyecto y abrir posibles vías de colaboración. Somos Innovación se convierte así en un canal de comunicación más para la atracción de nuevo talento y equipos con capacidades tecnológicas complementarias para Mutua Madrileña.

Tras la recepción de datos de contacto, la aseguradora analiza las *start up* para posteriormente evaluar su encaje en las iniciativas de la compañía. El objetivo es siempre identificar las mejores oportunidades, así como las capacidades necesarias para ponerlas en marcha de forma ágil, para abrir vías de colaboración que ayuden a Mutua a reforzar su propuesta de valor y posicionamiento en el sector.

# Seguros para una nueva forma de moverse por la ciudad

Los vehículos de movilidad personal (VMP) han conseguido ya un importante espacio como alternativa de transporte y cada vez son más vendidos y pilotados. Sin embargo, ¿de qué manera se aseguran estos vehículos? ¿Es obligatoria la contratación de un seguro para VMP?

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock



La DGT estudia la obligatoriedad de tener un seguro específico de VMP.

En el último lustro un nuevo medio de desplazamiento individual ha irrumpido con una fuerza tremenda, tanto en el mercado como en la calle. Ya sabrán a qué nos referimos: al patinete eléctrico, dispositivo de transporte que en un abrir y cerrar de ojos se ha extendido a una velocidad de vértigo, tanto que alrededor de un millón de ellos circulan asiduamente por las calles españolas. Ecológico, económico y práctico, no requiere esfuerzo y ocupa poco espacio, aunque su lado oscuro está en su convivencia con el resto de vehículos y los peatones, las normas de circulación y la seguridad. Ha llegado tan deprisa que hay mucho trabajo que realizar en ese sentido.

Es el más popular y utilizado de los vehículos de movilidad personal, aquellos que, independientemente de su número de ruedas, están dotados de una sola plaza, proporcionan una velocidad máxima de entre 6 y 25 kilómetros por hora y están propulsados exclusivamente por motores eléctricos. Además del patinete eléctrico, otros VMP son el *segway*, el monociclo eléctrico y el *hoverboard*, aunque su uso no sea tan extendido.

Como dijimos antes, queda mucho por trabajar en lo que respecta a su adaptación; en primer lugar en materia legislativa, incluido en lo que refiere a la cobertura aseguradora. Y es que no hay una normativa unificada en toda España con respecto a la contratación de productos aseguradores para los dueños de vehículos de movilidad personal.

En líneas generales no es obligatorio, aunque varias ciudades como Barcelona, Valencia, Pozuelo de Alarcón, Mahón o Benidorm ya lo exigen. De todas maneras, la Dirección General de Tráfico ya ha avisado de que la cuestión está en la agenda, por lo que a no mucho tardar se espera que la necesidad de su contratación se extienda a todo el país. Y todo ello pese a que la nueva Ley de Tráfico, Circulación y Seguridad Vial no contempla aún la obligación general de contratar el seguro, algo sobre lo que ya se ha pronunciado el Consejo General de Mediadores considerando que supone "un gran error".

## La opinión de los mediadores

Los argumentos que aporta el Consejo son contundentes: "Es inexplicable que no se establezca una uni-





De momento, solo algunas ciudades españolas exigen contar con un seguro para circular con vehículos de movilidad personal.

dad de criterio en todo el país dejando la responsabilidad de exigir seguro a decisión de cada ayuntamiento. No tiene sentido que los carritos de golf estén asegurados, a pesar de circular en espacios acotados y privados; y un patinete, que se usa en vía urbana y cuya curva de accidentes no deja de crecer, no lo necesite. Solo el año pasado se produjo más de un centenar de accidentes en España con víctimas, de las cuales seis fallecieron. La ausencia de seguro provocará un aumento de la conflictividad al obligar a los causantes de accidentes a asumir personalmente los daños derivados del siniestro”.

Y es que, aunque en la mayoría de lugares hasta el momento no sea imprescindible, eso no quita para que sea recomendable su contratación. Por lo menos, el seguro básico de responsabilidad civil, que, como ya saben, se hace cargo de los posibles daños causados a terceros. Otras pólizas para vehículos de movilidad personal ofrecen asistencia, amparándonos también como conductores; y algunas van más allá y cubren por daños, incluido en el caso de robo, lo que otorga mucha tranquilidad al cliente.

Pero el mundo del seguro, siempre alerta, también empieza a ofrecer otras coberturas complementarias para este producto, que serán más o menos importantes según elementos como el tipo de vehículo, los lugares por los que transite y el uso que se le dé y, por supuesto, el punto de vista que tenga cada usuario. Por ejemplo la de defensa jurídica, tan-

to penal como civil, además de la reclamación de daños; o la cobertura médica ante posibles lesiones producidas.

#### La alternativa del seguro de hogar

Otra opción, aunque de momento no sea tan conocida, es la de asegurar su medio de desplazamiento individual a través de su seguro de hogar. Y es que varios productos del ramo ofrecen la posibilidad de in-

# 4.800

Solo en Madrid hay 4.800 patinetes eléctricos de alquiler, a los que se suman los particulares

cluir entre sus garantías un seguro de responsabilidad civil para quienes dispongan de un patinete eléctrico -o monociclo, segway, hoverboard, etcétera-.

Así que una buena manera de asegurar su vehículo de movilidad personal puede ser a través de un seguro de hogar que contemple su cobertura. Eso sí, al no tratarse de un producto específico lo más probable es que únicamente ampare la responsabilidad civil, por lo que si se quisiera contar con más garantías -asistencia, robo, cobertura médica, defensa jurídica- habría que contratar un seguro de vehículo de movilidad personal aparte.

# Cómo internacionalizar una pyme

**Quien está al frente de una pyme puede tal vez trabajar para consolidarse y quedarse como está o plantearse dar un paso valiente y que puede ofrecer fantásticos beneficios y significar un gran salto de calidad para la compañía.**

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

**P**ero... ¿cómo llevar a cabo el proceso de internacionalización de una empresa pequeña o mediana? No negaremos que es un proceso complejo y laborioso, pero también puede resultar tan viable como productivo, especialmente si se siguen una serie de pautas que ayudarán en la tarea. La consultora española Twci (Two Worlds Collaborative Intelligence) apunta varias claves para llevar a cabo esa transformación enfocada al crecimiento y la expansión.

Una de ellas pasa por la recopilación de información, y más en un escenario en el que los datos cada vez suponen un mayor poder. Se debe conocer el contexto social, económico y cultural del país en el que se quiera realizar la ampliación, así como dos factores ahora mismo cruciales como el sanitario y el medioambiental. El estudio concienzudo de los análisis de riesgo y su interpretación correcta, así como el apoyo de un eficiente servicio de consultoría, pueden ayudar a decidir si es aconsejable o no el desarrollo de la empresa en un determinado territorio.

En este proceso de recopilación de datos habrá que tener en cuenta que no todo lo podremos conseguir en internet, aunque resulte la manera más sencilla de acceder a información -y, por desgracia, a desinformación-. Debemos conocer los trámites legales a los que obliga la normativa del país, los organismos públicos que se ocupen de organizar la actividad empresarial, la competencia que podríamos tener en el lugar de destino, etc. Casi cualquier dato es susceptible de sernos de utilidad, por lo que no deberemos dejarnos nada en el tintero.

La inteligencia colaborativa es otro elemento clave. Hay que poner el foco en un análisis estratégico que nos ayude a tejer una red de aliados, reforzar la competitividad y rentabilidad de nuestra firma y enfocar cuáles son nuestros objetivos. Una colaboración eficaz y organizada puede permitir alcanzar metas que a priori parezcan lejanas, sin siquiera tener que pagar el peaje de realizar un enorme desembolso. A veces la empatía y el ingenio pueden llevar a donde las posibilidades económicas no alcanzan.



Por último, hay que planificar correctamente tanto la llegada, la implantación de nuestra firma en un país extranjero, como la salida en el caso de que las cosas no saliesen como lo hubiéramos planeado. Hay que tener

**La inteligencia colaborativa es clave en la internacionalización de una empresa pequeña**

un plan tanto en el aterrizaje de la firma como ante futuras situaciones de éxito, de estancamiento o de necesario retorno. No utilizaremos la palabra fracaso, pues una huida a tiempo también puede ser una victoria.





Los analistas de datos se han convertido en uno de los perfiles profesionales más demandados por las empresas.

## La importancia del analista de datos para el futuro de una empresa

Los expertos en análisis de datos son profesionales muy demandados en el entorno laboral y se antojan fundamentales en el presente y ante el futuro cercano.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

**E**l ecosistema laboral ha mutado recientemente de manera vertiginosa, impulsado por la presente revolución mundial y apoyado en la tecnología, cambiando de manera radical su *modus operandi*, su metodología, su estructura y sus medios. Todo gira cada vez más en torno al *Big Data*, al poder de los datos; a la importancia de recopilar la mayor cantidad de información posible para en primer lugar interpretarla y en segundo lugar utilizarla de la mejor manera.

Por eso no es de extrañar la relevancia que han ganado en los últimos años los expertos en análisis de datos, que se han convertido en fundamentales, siendo ahora una profesión muy demandada laboralmente gracias a su enorme peso en el desarrollo de cualquier negocio y su objetivo de eficiencia y rentabilidad.

The Valley, empresa especializada en conocimiento digital, resalta la gran importancia de los expertos en

analítica en el entorno laboral -tanto que este perfil ha multiplicado por cinco su demanda en los últimos tres años- y desgana las principales cualidades que estos deben tener para aportar un trabajo de valor a la firma para la que trabajen.

Una de las prioridades de la empresa actual es la optimización de la productividad y la eficiencia en el trabajo, y en ese sentido los analistas de datos tienen mucho que aportar, ayudando a implementar la capacidad de una compañía para laborar de una manera más eficaz en un sistema cada vez más digitalizado.

Este perfil debe aportar su capacidad analítica en favor de muchas metas: plantear desde múltiples perspectivas los inconvenientes que puedan surgir; estudiar las opciones disponibles y escoger la más adecuada; aprovechar los datos para optimizar estrategias de negocio, automatizar procesos y lograr mejores resultados; identificar opciones de innovación; definir y seguir procesos estructurados para resolver problemas...

En cuanto a las capacidades que debe tener un buen profesional que se dedique al análisis de datos podemos destacar, por un lado, poseer un amplio conocimiento y un buen manejo digital, algo que ahora resulta imprescindible; ser meticuloso, detallista y con una alta valía tanto para el liderazgo como para el trabajo en equipo; y demostrar una importante capacidad de innovación, que puede aplicarse en muchos sentidos. Los analistas de datos incluso pueden ser claves en el desarrollo de modelos de inteligencia artificial que ayuden a resolver problemas o aporten un servicio que genere un impacto real en la sociedad.

# Seguros ¿obligatorios en España?

**Muchísimas personas en nuestro país tienen uno o varios animales de compañía, y otras muchas se lo estarán planteando. Una cuestión importante a considerar al respecto es la contratación de productos aseguradores para mascotas**

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

La contratación de un seguro para animales de compañía es recomendable en la gran mayoría de los casos, no sólo para cubrirnos ante los incidentes que pudiera causar nuestro compañero de piso, sino también para cuidar de que disponga de la atención médica pertinente. Sin embargo... ¿en qué casos es obligatorio por ley asegurar a una mascota en España? Lo cierto es que en sólo unos pocos, todos ellos referentes al mejor amigo del hombre.

En el caso de los perros, depende de si en la comunidad autónoma en la que se viva existe o no la obligación de suscribir un seguro de responsabilidad civil, que ampara hasta un límite los daños que pueda ocasionar el animal a terceros, bien en modo de lesiones corporales como de daños materiales. Generalmente, el capital asegurado se sitúa entre los 60.000 y los 300.000 euros, incluyendo no sólo la RC del propietario, sino la de su responsable ocasional -por ejemplo, un amigo que se haga cargo del can durante una temporada-.

En dos regiones, la Comunidad de Madrid y el País Vasco, es obligatoria la contratación de un seguro de responsabilidad civil para perros, mientras que en el resto de España simplemente es recomendable. Eso sí, si nuestro perro es de los considerados potencialmente peligrosos, el seguro de RC pasa a ser de obligatoria suscripción independientemente de la zona del país en la que se viva, y además con una cobertura mínima de responsabilidad civil de 120.000 euros.

Algunos seguros de hogar, la mayoría de los denominados multirriesgo, disponen de cobertura de responsabilidad civil para animales de compañía, por lo que este producto podría valernos para asegurar también a nuestra mascota. Eso sí, si vivimos en las dos regiones antes citadas y disponemos de un seguro de hogar que cubre a las mascotas debemos informarnos consultando a la compañía para asegurarnos del alcance geográfico de su cobertura, no sea que no nos ampare cuando nuestro animal se encuentre lejos del domicilio y nos veamos obligados a contratar un seguro aparte.

En cuanto al resto de animales, no existe ninguna obligación de contratación, aunque nunca está de



**En Madrid y País Vasco es obligatorio contratar un seguro de RC para perros.**

más suscribir un seguro que cuide de la salud del animal, proporcionándole la atención médica que precise. En cuanto a la posibilidad de daños, por supuesto que no es lo mismo tener una cobaya o un conejo que una tarántula, una araña o un escorpión. En el caso de estos últimos, sin ser obligatorio un producto de RC, si es altamente recomendable, pues son animales salvajes y potencialmente peligrosos, por lo que conviene minimizar los riesgos. Eso sí, deberemos tener en cuenta que estos seres no disponen de productos aseguradores específicos, por lo que lo más probable será que para cubrirles debamos contratar un seguro para animales exóticos.

## Tecnología

## Enchainté y Grupo SNB revolucionan el acceso a 'blockchain' del seguro

Grupo SNB y Enchainté presentan la plataforma que permite extender los beneficios de certeza y transparencia automatizadas al seguro. Con esta tecnología, el sector será capaz de establecer una cadena de bloques escalable, sin límite por tamaño de datos. "En menos de cinco segundos la información queda procesada en miles de nodos, con ahorro de costes superior al 90% en la mayoría de los casos. El beneficio de la aplicación de esta tecnología para el sector asegurador es su aplicabilidad a distintos casos de uso. Como la garantía de integridad y trazabilidad de la información para cumplimiento normativo, automatización de la suscripción, gestión de reclamaciones, así como la drástica reducción del fraude", señala Grupo SNB.

Para Cristina Pérez Arribas, directora de Desarrollo de Negocio de Grupo SNB, "aunque los casos de uso basados en *blockchain* son muchos, donde aporta



Grupo SNB impulsará la implantación de 'blockchain' en el seguro español. eE

auténtico valor es en la optimización de la seguridad, privacidad de datos y velocidad de procesamiento de la información en tiempo real. Esto supone una auténtica transformación sobre todo en cuanto al afianzamiento de contratos y al tratamiento de fraudes, que sabemos que es una de las amenazas crecientes que impactan directamente en los resultados de la industria aseguradora".

## RSC

## Allianz Partners dona el equivalente a 500 comidas al Comité de Emergencias para los más vulnerables

Atendiendo al compromiso de su mes de la Solidaridad, Allianz Partners acepta el reto propuesto por el Comité de Emergencia y organiza su primer 'Mercado Solidario'. Durante noviembre, mes de la Solidaridad en Allianz Partners, la entidad ha lanzado diferentes retos en colaboración con el Comité de Emergencia para responder a una necesidad universal como es el hambre.

Las propuestas solidarias, centradas en acciones que ya desarrollan las organizaciones que conforman el Comité de Emergencia, se centran en proyectos orientados a la correcta nutrición de las personas mayores puesta en marcha por Médicos del Mundo, 'Restaurantes contra el Hambre', una iniciativa de Acción contra el Hambre, en la que los restaurantes inscritos y sus clientes colaboran activamente con donaciones vinculadas a los menús del establecimiento, o el apoyo a comedores sociales y almacenes de alimentos en nueve provincias de

España de la mano de la ONG World Vision. Además de estos retos semanales difundidos por Allianz Partners, la compañía ha organizado un mercado solidario entre sus empleados, gracias a quienes ha conseguido recaudar el equivalente a 500 platos de comida, que el Comité de Emergencia gestionará.

Para respetar el modelo híbrido de teletrabajo, Allianz Partners pone a disposición de todos sus colaboradores, dentro de su web interna, un catálogo digital, donde los empleados han podido consultar el precio y disponibilidad de los productos, cedidos por la empresa, y reservar aquellos en los que estaban interesados. También se establecieron puntos de recogida en las instalaciones de Allianz Partners, donde los colaboradores han podido recoger los productos reservados, además de abrir la compra a todos -sin necesidad de reserva previa- en unas fechas concretas para aquellos que preferían adquirir los productos restantes.



# El 75% de las aseguradoras españolas desarrollan programas de voluntariado

**El sector asegurador tiene un estrecho vínculo con el voluntariado. Además de asegurar estas actividades, las compañías se implican en numerosas acciones sociales.**

Redacción. Foto: eE

**E**l sector asegurador siempre ha hecho gala del papel social que tiene su actividad y se ha esforzado por devolver a la sociedad parte de lo que recibe de ella. A través de sus acciones de responsabilidad social corporativa (RSC), las aseguradoras ayudan a los colectivos más desfavorecidos a salir adelante, impulsan la investigación científica o promueven la cultura y el conocimiento.

Uno de los pilares de las RSC del sector asegurador es el voluntariado. De acuerdo con datos de *Estamos Seguros*, la iniciativa de divulgación de Unespa, la patronal del seguro español, tres de cada cuatro aseguradoras cuentan con un programa de voluntariado corporativo. Y estos programas se enmarcan dentro de las estrategias de RSC del 85% de las aseguradoras que operan en el mercado español.

A través de sus proyectos de voluntariado, las compañías vehiculan la acción de sus trabajadores, colaborando con organizaciones diversas, para realizar acciones en terrenos como la cohesión social o la protección del medio ambiente. Muchas de estas entidades, además, colaboran en estas acciones de voluntariado mediante la financiación, trabajando para hacer más posibles estas iniciativas, explica *Estamos Seguros*.

## El seguro protege a los voluntarios

A este hecho se suma que en España existe, desde hace ya un cuarto de siglo, una Ley del Voluntariado que establece la necesaria colaboración entre las organizaciones no gubernamentales y el sector asegurador, mediante el aseguramiento obligatorio de los voluntarios. De esta manera, "la capacidad técnica del sector asegurador se pone al servicio del objetivo de que los voluntarios puedan desplegar su labor de una forma adecuada y sin tener que correr con las consecuencias de daños que les puedan ocurrir", señalan.

La relación entre el seguro y el voluntariado es muy estrecha, tanto desde el punto de vista del seguro en sí como desde el punto de vista de las aseguradoras como facilitadoras y proveedoras de acciones de voluntariado. De esta manera, el sector asegurador está presente en las acciones de solidari-



Voluntaria del Proyecto Tetuán Desperdicio Cero, en Madrid.

dad de nuestra sociedad, contribuyendo para que reciba el adecuado retorno desde sus actividades.

Allianz, Cesce, Nationale-Nederlanden, Mapfre, MetLife..., son solo algunas de las compañías que han desarrollado programas de voluntariado con sus tra-

**El 85% de las aseguradoras españolas tienen una estrategia definida de RSC**

bajadores. Incluso Mutua Madrileña entrega cada año dos premios específicos a las acciones de voluntariado realizadas por estudiantes universitarios, que este año han recibido 78 candidaturas en las que participan cerca de 2.000 alumnos de un total de 57 universidades.

Seguros<sup>tv</sup>

**TODO  
SOBRE  
TU  
COMPAÑÍA  
DE  
SEGUROS.**

Expertos en Comunicación Audiovisual para el sector asegurador

**iVISÍTANOS!**

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

# Movilidad sostenible: ¿vale la pena adquirir un vehículo eléctrico?

Para la mayoría de los conductores es una opción remota, pero la movilidad eléctrica adquiere cada vez más peso en China, EEUU, Japón, Noruega, Reino Unido y Francia.

Ana M. Serrano. Fotos: iStock

**A** sí lo muestra el análisis realizado por *Bloomberg New Energy Finance* sobre la perspectiva del vehículo eléctrico en 2021. Según los datos de esta misma entidad, "las ventas de vehículos eléctricos están aumentando debido a una combinación de apoyo de políticas energéticas, mejoras en la tecnología y el costo de las baterías, mayor infraestructura de carga y nuevos modelos más atractivos. La electrificación también se está extendiendo a nue-

vos segmentos del transporte por carretera, preparando el escenario para los grandes cambios que están por llegar".

También en España se aprecia un importante incremento de ventas (cerca del 42% con respecto a 2019) en las grandes ciudades, con Madrid, Barcelona y Valencia a la cabeza. Un informe de Cetelem asegura que el 11% de los españoles tiene claro que comprará un coche eléctrico durante los próximos dos años.

## Ventajas de apostar por el vehículo eléctrico

Los costes de mantenimiento de un vehículo eléctrico son más bajos que los de un coche de combustión tradicional. Y es que los motores eléctricos tienen menos piezas sujetas a erosión -como la correa de distribución o el embrague; son automáticos- y no consumen líquidos. Además, gracias a sus sistemas de recuperación de energía (eso que llaman frenado regenerativo y que permite reducir la velocidad sin usar el freno), se reduce el desgaste de las pastillas de freno. No obstante, las reparaciones son más caras por el coste de los componentes originales y la necesidad de llevar el coche a un taller especializado.

Con respecto al impacto ambiental y la emisión de CO2 y otros contaminantes, el vehículo eléctrico in-







cluye una tecnología capaz de eliminar tanto las emisiones de nitrógeno (NOx), como de pequeñas partículas de materia (PM) por abrasión. La eficiencia energética es otro de los puntos a favor de los motores eléctricos.

Claro que no todo son bondades. Volvo acaba de romper algunos de los mitos acerca de la (no) contaminación provocada por los coches eléctricos. La firma sueca no cuestiona las emisiones relativas al uso habitual de estos vehículos, sino los gases contaminantes asociados a las materias primas, los procesos de producción, el abastecimiento de combustible, la conducción a lo largo de una vida útil de 200.000 kilómetros y la destrucción final de sus modelos Volvo *C40 Recharge* eléctrico y su homólogo de combustión, el *XC40*.

¿El resultado? Producir su eléctrico supone un 70% más de emisiones que fabricar el *XC40*. Además, asegura que las versiones de batería requieren de un proceso de producción más contaminante.

#### Apoyo institucional y fiscal

Aparte de carecer de restricciones a la circulación en las ciudades que establecen zonas de bajas emisiones (ZBE) e importantes bonificaciones (incluso del 100%) en las de estacionamiento regulado, los vehículos eléctricos están exentos del pago de ciertos im-

puestos. Por otro lado, planes Moves establecen ayudas económicas directas y considerables descuentos para compra de este tipo de vehículos, así como facilidades para la instalación de puntos de recarga en el domicilio del propietario. Algunos fabricantes se están aliando con compañías eléctricas para ofrecer a sus clientes la instalación completa.

#### Desventajas idénticas

Igual que antes, actualmente, el precio de un coche eléctrico es bastante más elevado que el de uno convencional. La culpa sigue siendo de las baterías: el componente más caro de estos vehículos. ¿Por qué? Por los materiales necesarios para su fabricación: cobalto, níquel, litio; muy volátiles y cada vez más complicados de obtener. Y claro, la crisis del litio -que ha triplicado su precio-, el cobalto y los microchips no ayuda. De nuevo Bloomberg anuncia incrementos del coste de los suministros en 2022. Así que la esperanza de que los coches eléctricos se económicen queda bastante mermada por ahora.

La autonomía -la distancia que se puede recorrer con la energía acumulada- es una de las carencias que más desvinculan a quienes se plantean la posibilidad de adquirir un vehículo eléctrico. Es cierto que para los desplazamientos urbanos no supone un gran inconveniente. Sin embargo, a la hora de planificar un viaje la cosa se complica. Los eléctricos convencionales (los más económicos) garantizan únicamente autonomías entre los 300 y los 600 km. Y eso sigue siendo un hándicap en los viajes largos, sobre todo por la ausencia de cargadores en ruta.

Aunque existen puntos de recarga rápida (escasos) y ayudas para establecer un punto de recarga en casa, la infraestructura aún es deficiente y el desequilibrio entre las diferentes regiones españolas, demasiado evidente. En este sentido, nuestro país se encuentra a la cola con respecto a Europa, con un total de cerca de 13.000 puntos en todo el territorio nacional.

De nuevo las baterías vienen a complicar este parámetro, pues con el tiempo y el uso, pierden capacidad (cuando muere, su sustitución es muy costosa), lo que implica menor autonomía. Y otro enemigo íntimo: las temperaturas extremas (tanto en invierno como en verano) que afectan directamente al rendimiento de las mismas.

El frío requiere un consumo mayor para mantener la temperatura adecuada de la batería; también el calor acelera su desgaste y multiplica los tiempos de carga. Por ello, los principales fabricantes apuestan por mejorar los sistemas de refrigeración innovadores y proyectos de enfriamiento inmersivo.

Finalmente, tenemos que hablar de la potencia, inferior en los vehículos eléctricos. Un factor mucho menos condicionante, sin duda, pero que también influye a la hora de optar por la movilidad eléctrica.

# Los criterios ESG conquistan a los ahorradores españoles

**El 60% de los ahorradores españoles está dispuesto a invertir en productos con criterios ESG (medioambientales, sociales y de buen gobierno), de acuerdo con los resultados del VII Barómetro del Ahorro del Observatorio Inverco, la patronal de las sociedades de inversión colectiva.**

V.M.Z. Fotos: iStock

La inversión sostenible representa casi la mitad de los mercados de activos en Europa, no es una moda pasajera, es una tendencia creciente que ha supuesto un giro en la oferta de ahorro y de inversión del sistema financiero, también en España. Las siglas ESG responden a *environmental*, *social* y *governance* -ambientales, sociales y de gobernanza, en español- y son criterios que, aunque llevan aplicándose muchos años a los productos de ahorro e inversión, como la gobernanza de productos, sí que se han visto impulsados en los últimos años y se toman como referencia de la inversión socialmente responsable.

La inversión sostenible y responsable (ISR) es una filosofía de inversión que integra los criterios ESG en el proceso de estudio, análisis y selección de valores de una cartera de inversión, tal como la define el último informe SpainSiF -impulsado por BBVA-, sobre inversión responsable y sostenible en España. Si hace unos años estos criterios solo parecían importar a las agencias de *rating* especializadas, ahora los inversores y casi la totalidad de los consumidores se guían por estos criterios para elegir dónde invierten sus ahorros.

## Cada vez más responsables

Y esta es una tendencia que seguirá creciendo en el futuro, ya que, aunque, de momento, solo el 12% de los ahorradores invierte en Fondos ESG, el 60% de los ahorradores encuestados por el VII Barómetro del Ahorro del Observatorio Inverco está dispuesto a invertir en estos productos, frente al 49% de 2019. Incluso, un 14% de ellos lo haría "aunque la rentabilidad fuera inferior a la de los fondos que no siguen estos criterios", dos puntos más que en 2019, de acuerdo con la encuesta de Inverco.

Además, teniendo en cuenta solo a los inversores en fondos de inversión, el 83% no invierte todavía en productos ESG porque el 51% de ellos los des-

conoce. Por generaciones, el 19% de los *centennials* -los menores de 27 años- y el 16% de los *millennials* -que ahora tienen entre 27 y 40 años- invierten con criterios sostenibles, sociales y de gobernanza.

Este interés ha ido creciendo, también, entre los inversores institucionales. Si el gobierno corporativo era primordial en sectores como el financiero y el asegurador, en los últimos ejercicios han apostado también





por los aspectos relacionados con la sostenibilidad medioambiental y la responsabilidad social de las entidades.

### Una responsabilidad global

La pandemia de Covid-19 y la crisis socioeconómica derivada de ella ha generado un mayor escrutinio de los temas ESG por parte de los inversores institucionales, según se constata en el último Observatorio de la Inversión ESG de marzo de 2021.

El informe destaca cómo, el año pasado, los mayores gestores de activos globales apostaron por una "casi completa integración de los factores ESG en sus políticas de inversión". En este sentido, en marzo de 2020 BlackRock publicó una carta en la que solicitaba a las empresas que proporcionaran información de acuerdo con las directrices de la Junta de Normas de Contabilidad de Sostenibilidad (SASB) y del TFCO. Ya en 2021, la gestora reforzó su mensaje en su comunicación dirigida a los CEO, recordando a las compañías que la transición climática representa "una oportunidad histórica de inversión".

### Hacia una regulación europea

La inversión ESG está cada vez más presente en el mercado financiero, pero ¿qué se puede considerar una inversión responsable? La regulación comunitaria está tratando de crear un cuerpo normativo al respecto. Ya en marzo de 2020, la Comisión Europea estableció tres objetivos en el Plan de Acción para financiar el crecimiento sostenible: que el ca-

pital privado buscara inversiones sostenibles, la promoción de la transparencia en materia ESG y que la gestión de riesgos integrara la sostenibilidad. En junio de 2021 se publicó el Reglamento 2020/852 en el que se establece un marco para facilitar las inversiones sostenibles en Europa.

En el caso concreto de España, se han promulgado leyes y normas que afectan a las materias que tiene que ver con las materias ESG, pero no hay crite-

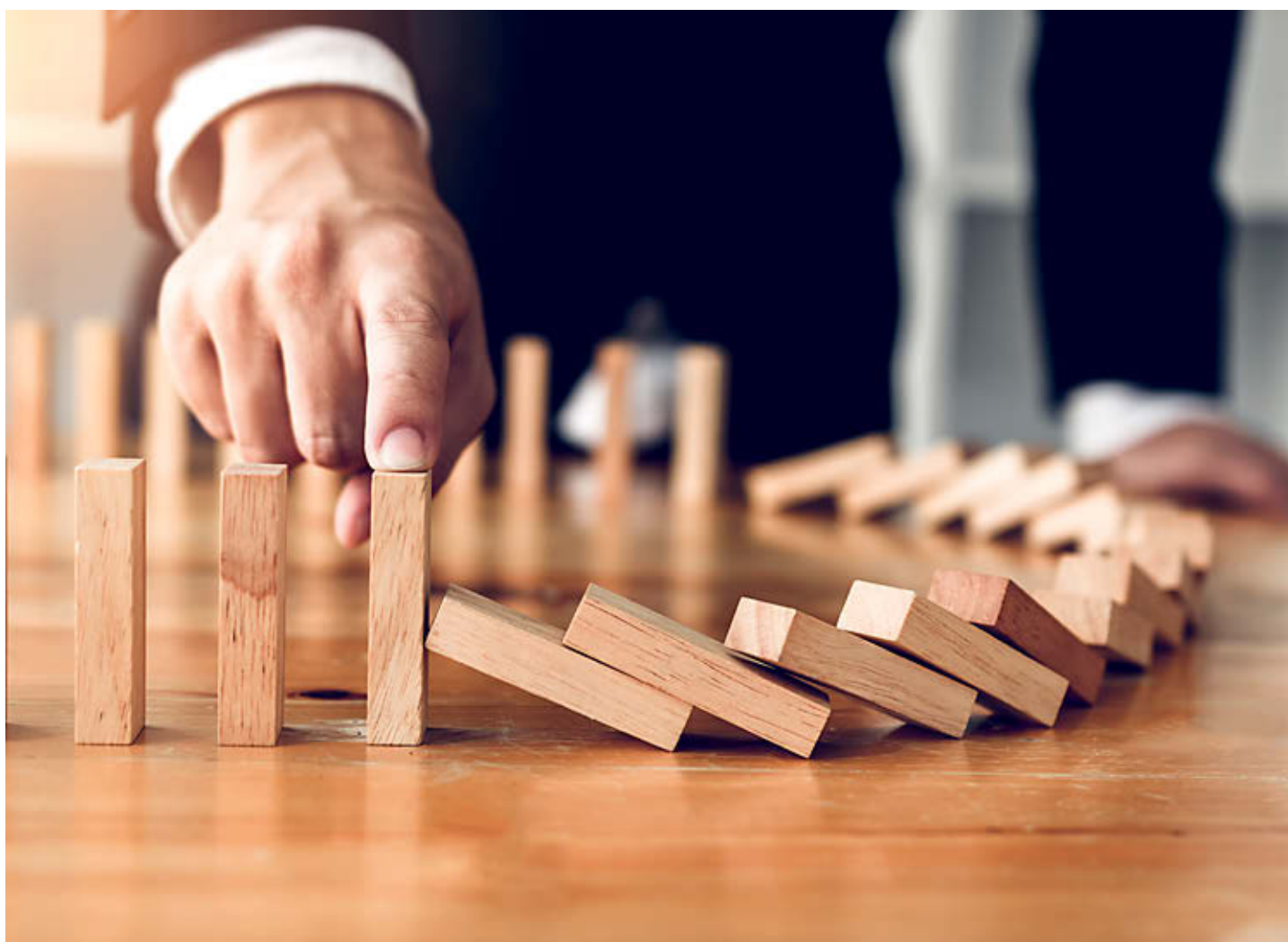
# 60%

**El 60% de los ahorradores e inversores españoles estarían dispuestos a invertir en ESG**

rios de obligado cumplimiento ni sanciones para aquellos que no las cumplan. En este sentido, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) publica desde 2016 recomendaciones en materia de buen gobierno corporativo para las sociedades cotizadas, que han acabado incorporándose a la Ley de Sociedades de Capital.

Hasta que una norma europea unifique los criterios de inversión ESG, los inversores que se decanten por este tipo de criterios para elegir sus inversiones no pararán de crecer, de acuerdo con las últimas previsiones.





## La cooperación que permite el aseguramiento de grandes riesgos

Cuando los riesgos son demasiado grandes, diferentes compañías de seguros pueden aliarse para cubrirlos. Es el coaseguro, una fórmula no tan conocida del sector asegurador que permite el aseguramiento de grandes construcciones, pérdida de beneficios y hasta responsabilidad civil.

Virginia M. Zamarreño. Fotos: iStock

**E**l funcionamiento del mercado asegurador es aparentemente sencillo: alguien quiere cubrir un riesgo y lo hace contratando una póliza de seguros; las compañías se cubren del riesgo, a su vez, contratando un reaseguro, pero ¿qué sucede cuando el riesgo que queremos asegurar es demasiado grande para una sola compañía de seguros? Para ello existe el coaseguro. Fernando Redondo, director Gerencia de Riesgos de Willis Towers

Watson España explica que el coaseguro está recogido en el artículo 33 de la Ley de Contrato de Seguro: "Cuando mediante uno o varios contratos de seguros, referentes al mismo interés, riesgo y tiempo, se produce un reparto de cuotas determinadas entre varios aseguradores, previo acuerdo entre ellos y el tomador, cada asegurador está obligado, salvo pacto en contrario, al pago de la indemnización solamente en proporción a la cuota respectiva". Redondo explica

que "el coaseguro se caracteriza porque son los propios aseguradores los que, debido a distintas razones de carácter técnico, comercial, etc., se unen para cubrir determinados riesgos, con el consentimiento del propio tomador del seguro. Aparece por tanto una pluralidad de aseguradores frente al tomador del seguro, de manera que nacen varias obligaciones de un solo contrato de seguro.

### Ventajas del coaseguro

Cubrir grandes riesgos a través del coaseguro tiene una ventaja técnica para las compañías de seguros, ya que "permite homogeneizar cuantitativamente la composición de su cartera, puesto que a través de él sólo participan respecto a determinados riesgos en proporciones técnicamente aconsejables. Es un contrato en virtud del cual dos o más entidades aseguradoras dan cobertura aseguradora sobre un mismo riesgo", señala el director Gerencia de Riesgos de Willis Towers Watson España.

Desde un punto de vista jurídico, a través del coaseguro, cada coasegurador sólo responde por la parte que ha asumido, mientras que en el caso del reaseguro el asegurador responde por todo el riesgo, aunque, ocurrido el siniestro, puede recobrar la participación correspondiente de sus reaseguradores.

Administrativamente, el coaseguro puede ser de póliza única, en cuyo caso en la misma póliza firman todos los coaseguradores, fijándose en ella el porcentaje de participación de cada uno sobre el total del riesgo, o de pólizas separadas si cada coasegurador emite su propia póliza, garantizando en ella su participación individual en el riesgo.

Fernando Redondo aclara que el coaseguro "en la práctica es un sistema de reparto utilizado de forma masiva para conseguir completar el 100% del capital asegurado necesario y/o el límite de indemnización requerido, donde una única compañía aseguradora no puede suscribir el riesgo en su totalidad, pero sí acudiendo a otras aseguradoras que aportan capacidad/porcentaje de coaseguro suficiente hasta alcanzar el 100% del capital". "El diseño de la cobertura de acuerdo con el conocimiento del cliente y la búsqueda en el mercado de la capacidad necesaria para cubrir en su totalidad el ries-

go, es una de las actividades principales del corredor o bróker de seguros, siendo muy habitual tener que acudir a la figura del coaseguro para conseguir tal fin, especialmente en grandes riesgos".

En este sentido, algunos de los riesgos que acuden al coaseguro son, por ejemplo, las millonarias primas de algunos deportistas de élite, riesgos aeronáuticos o grandes edificios. Por ejemplo, el madrileño edificio Windsor, que ardió el 13 de febrero de 2005, estaba coasegurado.



Uno de los ejemplos de coaseguro en España es el de los seguros agrarios y Agroseguro

Aunque es más habitual entre los grandes riesgos empresariales, los particulares también pueden contratar un coaseguro, "pero no es nada frecuente, dado que las necesidades de capitales y límites de seguro grandes, que requieren del coaseguro, se encuentran concentrados en las empresas de cierto tamaño y, por tanto, con activos importantes y tomadores del seguro de estos riesgos, lo que no suele ser frecuente en un tomador de tipo particular", añade Fernando Redondo.



## Ahorro

## Seguros Bilbao amplía su oferta de ahorro con nuevos PIAS y EPSV

**S**eguros Bilbao ha añadido a su gama de Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS) y de Entidades de Previsión Social Voluntaria (EPSV) dos modalidades cuya estrategia de inversión pone mayor peso en renta variable. Los nuevos productos, PIAS Inversión y GCO Previsión Mixto Variable, están diseñados para ahorrar en un horizonte a medio y largo plazo. Además, ambos gozan de un conveniente tratamiento fiscal.

PIAS Inversión es un seguro de vida ahorro con el que el cliente podrá obtener mayores rentabilidades a través de una exposición de hasta un 30% en renta variable. Las primas de este producto son previsible. Es decir, que funcionan a través de aportaciones periódicas con una frecuencia predeterminada. Puede ser mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual. El importe invertido en el plan puede alcanzar los 240.000 euros en total, mediante contribu-



Seguros Bilbao amplía su oferta de seguros de ahorro e inversión. eE

ciones de 8.000 euros al año como máximo. Por otra parte, la compañía ha ampliado su gama de planes para su EPSV con un plan mixto, el GCO Previsión mixto variable, que destaca por invertir entre un 30% y un 75% en renta variable. Las EPSV son una modalidad específica para el País Vasco que buscan generar un ahorro de forma periódica y a largo plazo para complementar la pensión.

## Salud

## Iris Global lanza un servicio integral de salud deportiva para Reebok

**L**a marca de soluciones globales de asistencia Iris Global ha establecido un acuerdo de colaboración con una de las mayores marcas deportivas del mercado como es Reebok. El acuerdo al que han llegado las dos compañías, se basa en la puesta en marcha de un servicio integral de telemedicina deportiva. Este servicio dispone de Chat Médico (Nutrición y Dietética); Video consultas ilimitadas con psicólogos deportivos y fisioterapeutas y un blog con Consejos de Bienestar para deportistas

Este servicio de Iris Global se pone en marcha para más de 5.000 clientes de la marca Reebok tanto para España como para Portugal. Reebok es una marca estadounidense de zapatillas, ropa y accesorios deportivos, explica la compañía.

### La experiencia de salud

Esta experiencia de salud deportiva estará disponi-

ble en versión app para dispositivos móviles tanto para Android como para iPhone. Por lo que los clientes de Reebok desde su teléfono podrán tener acceso a todos los servicios en cualquier momento. Muestra de ello es que el chat médico tiene un tiempo de respuesta inferior a dos minutos.

Con este acuerdo se confirma la apuesta de Iris Global en relación con la salud, en este caso vinculada con el deporte. Otro punto clave para la compañía es la innovación como lo demuestra el desarrollo de este acuerdo que se basa en el uso de la innovación para poder estar más cerca de los clientes de Reebok.

El objetivo de ambas entidades es que los clientes de la compañía de ropa deportiva tenga una experiencia completa e integral. Además, a través de este acuerdo con Iris Global, Reebok mejora su propuesta de valor.



# Una solución para mejorar la calidad de vida de los pacientes crónicos

**La telemedicina permite un mayor control y una mejor comunicación con los pacientes que sufren una enfermedad crónica y mejora la gestión diaria de sus patologías.**

Ana M. Serrano. Foto: iStock

Según la Encuesta Europea de Salud en España 2020, "el 49,3% de hombres y el 59,1% de mujeres de más de 15 años tienen alguna enfermedad o problema de salud crónico. Estos porcentajes se incrementan a medida que aumenta la edad". Por otro lado, tal y como indica la Sociedad Española de Medicina Interna (SEMI), estos pacientes suponen el 80% de las consultas en Atención Primaria, el 60% de los ingresos hospitalarios y el 85% de los ingresos en medicina interna.

## ¿En qué consiste la telemedicina?

Con estos datos en la mano, resulta evidente la necesidad y el reto profesional de replantear una atención médica adecuada a las personas con dolencias prevalentes como la diabetes, la hipertensión, la obesidad, la infección por VIH o la insuficiencia cardíaca. En este sentido, la telemedicina -comunicación interactiva a tiempo real entre el médico y el paciente para la prestación de servicios sanitarios- adquiere un papel fundamental ya que permite un mayor control y mejor comunicación con los pacientes y la gestión diaria de la enfermedad.

## Monitorización de datos biomédicos

Por fortuna, los avances tecnológicos facilitan de manera considerable la atención médica digital que no sólo agiliza el seguimiento del paciente que requiere un control continuo, también permite la monitorización y registro a distancia de datos biomédicos y parámetros como el peso corporal, el ritmo cardíaco, la presión arterial, la actividad del sueño, el colesterol o la glucosa. De esta forma, la detección de posibles alteraciones y la actuación del médico son casi inmediatas.

## Atención inmediata

Los servicios de la medicina a distancia simplifican el acceso a la consulta, evitan desplazamientos innecesarios y las visitas al centro de salud que a veces resultan un engorro, cuando no una imposibilidad en determinadas circunstancias. Además, los registros electrónicos de la historia médica permiten el control y actualización de los tratamientos y fármacos adecuados a cada paciente, así como la información actualizada, la evolución y el desarro-



Los pacientes crónicos suponen el 80% de las consultas de primaria.

llo de la enfermedad. Todo ello favorece el autocuidado e incrementa la motivación y adherencia al tratamiento prescrito.

## El futuro de la telemedicina

El perfeccionamiento de los sistemas y tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y el uso generalizado de Internet auguran un excelente futuro a la atención médica digital. Aparte de las ventajas ya comentadas, la telemedicina es un instrumento cla-

**La telemedicina favorece el autocuidado, la motivación y la adherencia al tratamiento**

ve a la hora de establecer una sanidad sostenible pues ahorra costes, mejora la prestación sanitaria en lugares de difícil acceso, amplía la cobertura de médicos especialistas y el acceso a profesionales. Es importante señalar igualmente los beneficios de la telemedicina en el ámbito de la formación sanitaria.

## Ahorro

## AXA bonifica con hasta 8.000 euros los traspasos de pensiones

**A**XA ha lanzado una campaña para incentivar los traspasos desde otras entidades a planes de pensiones de la gestora, con una bonificación que puede alcanzar los 8.000 euros. Se pueden acoger a ella antes del 31 de diciembre de este año todas aquellas personas que realicen un traspaso superior a 20.000 euros.

Para Elena Aranda, directora de Vida, Protección y Ahorro de AXA, "hoy más que nunca es importante tener presente la necesidad del ahorro finalista de cara a complementar las prestaciones públicas. Por eso, a los beneficios fiscales que cada instrumento pudiera tener, hemos querido incentivar con importantes bonificaciones las captaciones dirigidas a planes de pensiones". Aquellos traspasos superiores a 20.000 euros con una permanencia de 6 años, serán bonificados con un 3% del importe traspasado. Si, además, el cliente contrata una póliza de vi-



Sede central de AXA. eE

da riesgo y tiene una permanencia de 8 años se abonará un 2% adicional. Finalmente, se bonificarán con el 6% las operaciones iguales o superiores a 100.000 euros y una permanencia de 9 años. Del mismo modo, los residentes en el País Vasco pondrán disfrutar de las mismas bonificaciones en los traspasos realizados desde otras entidades a planes de previsión social integrados en Winterthur EPSV.

## Resultados

## Vida Riesgo crece un 4,98% hasta septiembre y el ahorro se mantiene plano

**L**as aseguradoras gestionaban a cierre del pasado septiembre 193.172 millones de euros a través de seguros de vida ahorro. Este importe apenas ha variado de un año para otro. A esta cantidad hay que sumar 51.554 millones correspondientes al patrimonio de los planes de pensiones gestionados por aseguradoras. Estos aumentaron un 12,48% interanual. En total, el sector asegurador velaba por 244.726 millones de euros de sus clientes a cierre del tercer trimestre.

Por su parte, los ingresos por primas del negocio de vida riesgo se situaron en 3.904 millones de euros, un 4,98% más que un año atrás. Hay que recordar que el 14 de marzo de 2020 comenzó el confinamiento para contener la Covid-19. El incremento del negocio de ahorro es del 2,52% si se compara con el de un año atrás; y del 0,96% desde el arranque de 2021. "El sector logra mantener los recursos de clientes a pesar de la pandemia y de los tipos bajos de

interés persistentes", explica Unespa.

Los *unit linked*, en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, son los que registran un comportamiento más positivo. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 30,02%, hasta los 18.906 millones de euros. Les siguen los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), que movían 14.562 millones al acabar septiembre y crecen un 2,27%.

La paralización de la actividad económica por la pandemia y la situación de los tipos de interés se hacen sentir en determinados epígrafes del negocio de vida. Registran descensos los planes de previsión asegurados (-3,47%); los capitales diferidos (-3,27%); las rentas vitalicias y temporales (-2,80%); así como los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) (-1,17%). El ahorro generado a través de la transformación de patrimonio en rentas vitalicias se mantiene casi igual que hace un año.

## Aseguradoras

## El 45% de las pymes españolas suspenden en ciberseguridad



Cualquier empresa puede ser víctima de un incidente de naturaleza ciber, sin importar el tamaño. Lo fundamental es estar preparado para evitarlo y minimizar sus efectos en caso de que se produzca. A pesar de ello, el 45% de las pymes españolas se consideran 'cibernovatas', según el Informe de Ciberpreparación de Hiscox. Este porcentaje se sitúa por encima de países europeos como Alemania (34%), Países Bajos (37%) o Francia (38%).

La compañía analiza el grado de madurez de las empresas en términos de ciberseguridad teniendo en cuenta variables como la resiliencia empresarial, las contraseñas y criptografía, las identidades y acce-

sos, los eventos e información de seguridad, las amenazas y vulnerabilidades y la confianza. Cada uno de esos aspectos se ha estudiado desde tres ámbitos: personas, procesos y tecnología. Solo el 6% de las pymes españolas pueden catalogarse como ciberexpertas. España se sitúa a la cola, por detrás de los países vecinos, donde hay un mayor número de pymes ciberexpertas. Ser ciberexperto es tener la capacidad de responder a un ciberataque para garantizar la resiliencia, algo importante si tenemos en cuenta que el 45% de las pymes españolas reconoce haber sufrido algún ciberataque, un porcentaje que se eleva al 63% para las medianas empresas de entre 50 y 249 empleados.

## Mediación

## 'ebroker' acompaña a Lockton en sus operaciones en Perú



El bróker norteamericano Lockton ha seleccionado *ebroker* como plataforma y *partner* tecnológico para sus operaciones en el mercado asegurador de Perú; mercado que representa para Lockton la primera inversión en la región en más de 15 años como paso estratégico en su presencia y expansión en una de las economías más dinámicas de América Latina.

Fundada por Jack Lockton en 1966 y con sede en Kansas City, EEUU, Lockton Companies Inc. es la firma de corretaje de seguros privada más grande del mundo, que ofrece seguros, gestión de riesgos,

beneficios para empleados y servicios de jubilación. Lockton opera en 125 países empleando actualmente a más de 8.500 personas en todo el mundo.

Andrés Guiulfo, CEO de Lockton Perú; e Higinio Iglesias, CEO de *ebroker* y consejero delegado de E2K, formalizaron este acuerdo que representa "una alianza estratégica a largo plazo entre ambas empresas", explica la firma.

*ebroker* es una plataforma tecnológica global para la gestión integral de empresas de mediación y distribución aseguradora.

## Aseguradoras

## Generali obtiene el 'GREF de Plata' por el programa 'Walk of Life'



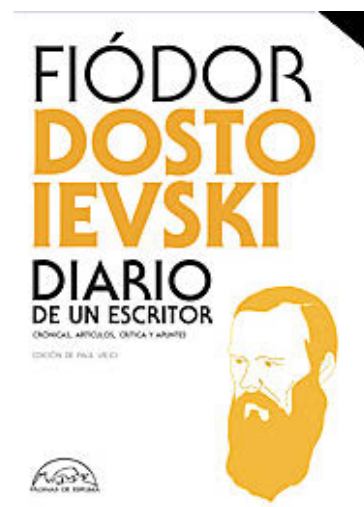
Generali ha obtenido el premio *GREF de Plata* a la Mejor Iniciativa Formativa de formación del sector financiero-asegurador por el programa de salud *Walk of Life*, que combina diferentes acciones y metodologías altamente innovadoras. Se ha valorado el impacto de este Programa en la consecución de los objetivos de negocio planteados por Generali.

El GREF -Grupo de Responsables de Formación y Desarrollo de Entidades Financieras y Aseguradoras- es el encargado de otorgar este galardón. Agrupa a un total de 62 entidades financieras y de seguros y cuenta asimismo con la participación de 60

socios institucionales, entre los que se encuentran Banco de España, ICO, EFPA, UOC y ESIC.

*Walk of Life* integra diferentes elementos entre los que destaca el autodiagnóstico de conocimiento, las píldoras *e-learning* y los talleres de formación, así como los soportes comerciales y de producto. Sobresale asimismo el ciclo de conferencias médicas impartidas por los mejores médicos en su especialidad, que ha permitido profundizar en las innovaciones médicas en el ámbito de la medicina preventiva y del diagnóstico precoz, así como en la aplicación de la tecnología y la robótica.





## Cuatro libros para regalar en Navidad

Como es tradición, cuando llega la recta final del año es tiempo de recopilatorios, de listas y de pensar los regalos de Navidad.

Aquí va nuestra propuesta cultural.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Las tradiciones son duras de roer. Por eso tenemos que hablar de libros. De libros, de listas y de Navidad. Una vez más. Ya sé. Las listas son a la Navidad como el turrón y los villancicos. Los libros, un mantra para quienes no nos resignamos a contemplar con indiferencia cabezas humanas hundidas permanentemente en una pantalla.

*Los alcatraces*, de Anne Hébert, es una de las últimas publicaciones de Impedimenta, la editorial del buen gusto y de la literatura sublime que de forma inexplicable otros mantienen olvidada en un cajón. La noche del 31 de agosto de 1936, las primas Nora y Olivia Atkins, de 15 y 17 años, desaparecen sin dejar rastro. Un mes después, el mar devuelve sus cuerpos deshechos. Esta es, a grandes rasgos, la historia que Hébert narra en la novela. Parece simple y negra. Sin embargo, la escritura apocalíptica de la autora se despliega en todo su esplendor. Sus temas recurrentes -la redención, la inocencia perdida, la violencia, la muerte, el descenso al abismo de la memoria- campan a sus anchas entre la bruma y los paisajes en fuga -como sus gentes- que conforman la asfixiante atmósfera de Griffin Creek.

Rafael Martínez Serrano es un escritor novel que recién publica su primer libro. *La luna triangular* (La Rueca) es una novela sorprendente por su argumento y turbadora por las reflexiones acerca del destino, la vida, la muerte, el tránsito hacia lo desconocido. Destaca la extraordinaria capacidad del autor de urdir una trama donde las vidas aparentemente

inconexas de sus protagonistas se revelan como una amalgama indestructible. No hay detalle al azar ni pista inocente. Cada experiencia, cada gesto, cada acontecimiento responde a un objetivo inquietante en el que unas enigmáticas piedras verdes poseen el poder de destruir o conservar las bondades -y/o las ruindades- de la humanidad.

En 2021 no faltan los homenajes literarios. Uno de ellos, muy nuestro, es el centenario del nacimiento de Carmen Laforet, la autora -una de ellas- que rompió los moldes literarios femeninos de la posguerra española. *El libro de Carmen Laforet: la escritora vista por sí misma* (Destino) es la ventana por la que los lectores nos asomaremos a su universo literario, a sus pensamientos y reflexiones, a momentos clave de su vida personal, a sus silencios. Todo a cargo de su hijo, Agustín Cerezales Laforet.

*Fiódor Dostoievski. Diario de un escritor: crónicas, artículos, crítica y apuntes* (Páginas de Espuma) conmemora el bicentenario del nacimiento del escritor ruso en dos volúmenes dedicados a su pensamiento. Durante más de tres años, tres traductores -dos en España y uno en Rusia- trabajaron en el proyecto dirigido por Paul Viejo. Dostoievski, además de ser uno de los grandes novelistas de la historia de la literatura fue un activo creador de opinión. La edición reúne los textos que publicó en *Diario de un escritor*, el resto de su producción periodística y ensayística, y una amplia selección de sus cuadernos de notas.

# ‘Locus de control’: por qué priorizar tranquiliza a nuestro cerebro

El mundo cambiante ha provocado que la priorización esté sujeta a numerosos imprevistos que hacen que nuestra planificación de la semana cambie cada día. Para nuestro cerebro es vital y prioritario tener esa sensación “imaginaria” de control. ‘Locus de control’ que le llaman.

Elena Fernández, CEO de N-Acción

**S**í, más de 20 años impartiendo cursos de formación y lo increíble de esta profesión es que se cumple a la perfección la famosa frase asignada al filósofo Sócrates: “Solo sé que no sé nada”. Sucede justo cuando en los cursos trabajamos el concepto “saber priorizar”.

Existe una amplia gama de variabilidad, desde las personas que planifican y pueden priorizar meses, hasta las que solo semanas, o quienes sólo en el día a día pueden ir haciendo esta labor, incluso cada vez más las que en horas necesitan ir cambiando prioridades que le vienen impuestas del exterior. Depende de la empresa, el puesto que se ocupe, el equipo de trabajo y la relevancia de las acciones a realizar justo en este momento histórico tan cambiante como lleno de incertidumbre, por si fueran pocos ya los ingredientes a tener en cuenta para este festival que el reloj nos marca cada día.

## ¿Para qué necesitamos priorizar entonces?

Desde este despacho os puedo decir que el hecho de priorizar y saber qué acciones tengo que realizar en una jornada laboral, de alguna forma, “tranquiliza” a mi cerebro que siente esa sensación de control que para algunas personas es positiva y para otras vital. Quien quiera profundizar, le recomiendo el término *locus de control* -referido a la creencia de sensación de control que las personas tienen de los acontecimientos que ocurren, desde los más rutinarios hasta los más peligrosos-

Por ejemplo, si en un equipo hay personas que tienen esta imperiosa necesidad, es importante atenderla y marcar muy bien lo prioritario para evitar que su cerebro se colapse innecesariamente. Además de también prevenirles para que aprendan a conjugar esa tarea importante que estén haciendo con otra nueva tarea que entra en juego en ese momento. Me explico: a veces tendré que compaginar mi tarea importante a realizar

en el ordenador, con la llamada de un cliente que necesita ser atendido. La persona puede percibir que se produce una interrupción, pero ojo, son normales e inherentes al puesto. No pueden interpretarse como “ladrones del tiempo” si mi puesto es atención al cliente. Un cliente no será un ladrón del tiempo..., si no algo está fallando en la definición del puesto.

**Priorizar es importante para algunas personas, pero para otras es vital**

Nuestro puesto cuenta con esa función. Eso lo sabemos, sí pero ¿respondemos siempre con sonrisa telefónica? ¿Escuchamos al cliente para que se sienta atendido? A veces no damos prioridad a esos detalles dentro de la tarea. Realmente mi malestar por la interrupción lo transmito mediante mi voz a sus oídos. Se produce una barrera inicial para la comunicación: mi disposición. A veces solo tomar conciencia ha evitado este tipo de quejas de un cliente. Te animamos a priorizar estos detalles que cambian el proceso comunicativo.



## Aseguradoras

## Generali facilita el ahorro a sus clientes con 'My Pocket'

Los últimos datos facilitados por el INE indican que la tasa de ahorro de los hogares se estima en el 18,9% de su renta disponible en el segundo trimestre de 2021, frente al 31,5% del mismo trimestre del año anterior. Con el objetivo de continuar fomentando el ahorro personal, Generali lanza *My Pocket*. Se trata de una funcionalidad integrada en la aplicación móvil *Mi Generali* y el portal de clientes de la compañía, que permite a los usuarios redondear el importe de las transacciones realizadas -mediante pagos con tarjeta de crédito y débito con cargo a la cuenta bancaria- y traspasar el importe resultante del redondeo al seguro de Ahorro o Inversión que tuviese contratado con Generali.

De una manera digital y sencilla, los clientes de Generali una vez acumulada una cantidad mínima de 40 euros, transfieren automáticamente este ahorro a los diferentes seguros de Vida Ahorro e Inversión



Esta nueva funcionalidad ha sido desarrollada con Coinscrap Finance. eE

que dispongan con la compañía. Este nuevo servicio se ha desarrollado con Coinscrap Finance.

Generali *My Pocket* ofrece además gran libertad a los usuarios, ya que estos pueden decidir individualmente su objetivo de ahorro y seleccionar entre diferentes reglas de redondeo, según explica el grupo asegurador.

## Innovación

## Sanitas y Circoolar ganan la final mundial de la primera edición de 'Eco-Disruptive'

Sanitas y la *startup* española Circoolar son las ganadoras del primer programa global de talento e innovación *Eco-Disruptive* de Bupa, matriz de Sanitas. Circoolar fue la *startup* más votada por los empleados de Bupa de todo el mundo por su proyecto de fabricación de uniformes éticos y sostenibles mediante la transformación de botellas de plástico en tejido. Como ganadores, la *startup* española recibirá financiación de Bupa.

Circoolar es una *startup* española que diseña y comercializa ropa laboral ecológica y reciclable al final de su vida útil. Para ello, utilizan materia prima y tejidos reciclados, regenerados u orgánicos; eco-diseña las prendas para garantizar su futura reciclabilidad en la industria textil y garantiza el cero residuo gracias a su servicio de recogida de las prendas al final de su vida útil. Además, las colecciones son confeccionadas por mujeres en riesgo de exclusión social.

Al inicio del programa los equipos de Bupa y Sanitas contactaron con 900 *startups*. Circoolar fue una de las 18 *startups* escogidas entre los proyectos de España y Chile, Australia y el Reino Unido para trabajar con los empleados de Bupa y Sanitas, y recibir financiación para desarrollar un producto mínimo viable con impacto positivo en el medio ambiente y la salud de las personas.

Bupa invertirá 200.000 libras (cerca de 235.000 euros) para ayudar a Circoolar a producir sus uniformes éticos y sostenibles para los profesionales asistenciales en todos los países en los que opera Bupa. La compañía también invertirá en las otras dos empresas finalistas. Este trabajo ayudará a Bupa a seguir cumpliendo con la ambición de ser *net zero* y a cumplir con el propósito de "ayudar a las personas a tener vidas más largas, sanas y felices y hacer un mundo mejor", explica la compañía a través de un comunicado.



# ‘Manero Madrid’, el bar ‘boutique’ para tapear chic

A las 2 o a las 7; en otoño o en Navidad; en casa o en el propio Manero... Cualquier hora es la del tapeo también en Madrid.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

**M**anero es el Bar de Tapas. Escrito así, con mayúsculas. Porque, aparte de muchos bares en uno (restaurante, taberna, cocinera, espacio de tapeo), es también tienda *gourmet*. Tras más de una década reivindicando el placer de la *dolce vita* y el arte culinario mediterráneo en Alicante, el grupo liderado por Carlos Boch exporta a la capital su camaleónico concepto gastronómico diseñado especialmente para disfrutar del *vermúte* madrileño por todo lo alto.

Gastroportal abrió su primer espacio en Alicante. Era el año 2009. Boch tuvo entonces la feliz idea de incorporar el encanto italiano de los tiempos de Fellini a la tradición gastronómica local. Raquel Giménez (su socia) y Sergio Sierra (chef ejecutivo) tuvieron mucho que ver con la puesta en marcha de este proyecto que entonces (tal vez ahora también) rompía con el típico concepto de taberna algo lóbrega y mustia. Se trataba de recomponer esos espacios populares de tapeo, vinitos y medias raciones en lugares sofisticados, pero informales; dotados de *glamour*, pero profundamente arraigados a las tradiciones.

Madrid es la segunda ciudad donde Manero abre un nuevo templo chic para los incondicionales del Tapeo Tradicional Español. Sí, también con mayúsculas. Porque el espacio de la calle Claudio Coello mantiene el sabor y el ambiente de las tabernas castizas junto al concepto sofisticado de Gastroportal: un “bar neoclásico para quien busca disfrutar de la gastronomía de las tapas en un ambiente único y singular”.

Lázaro Rosa-Violán y el equipo de Apple Tart Interior Design son los responsables del interiorismo de este refugio neocastizo, confortable y relajado. Se trata, una vez más, de un bar que es muchos bares. Una taberna aneja a un espacio clandestino que hace las veces de comedor; una *boite* que también es bar de copas, tasca a la antigua y lugar de encuentro del moderneo. La barra conecta con el lugar donde los chefs ultiman platos fríos, se cortan embutidos y quesos y apetecibles frutas y verduras.

Para su estreno capitalino, Manero apuesta por un especialísimo vermut propio, elaborado en Sanlúcar de Barrameda (Marco Jerez), artesanal e inspi-



El tapeo más chic llega a la capital con Manero.

rado en la Antica Fórmula de Leonardo Da Vinci. Su aroma parte de un fino oloroso al que se agrega el característico dulzor de Pedro Ximénez. La mezcla se macera en botas de Manzanilla Pasada con más de 40 botánicos, entre ellos ajeno, genciana, flor de sambuco, coriandro, quina rosa o sentaura menor.

De cara a la Navidad (y siempre), Manero en casa propone todas las delicatessen que Carlos Bosch elabora y supervisa junto a destacados productores. AOVE, turrone de Jijona, vinos, el champán *Blanc de Noirs* extra brut -fabricado en las bodegas francesas de Avize- o cajas regalo personalizadas. Cómo no, el recién incorporado vermut Manero: sanluqueño, sofisticado e irreverente

# Belenismo: una tradición navideña muy española y con mucho arte

**Una de las tradiciones más populares de la Navidad son los belenes. No sólo en casa instalamos montajes que saben a infancia y castañas asadas. También iglesias e instituciones recrean el Nacimiento en escenarios repletos de arte.**

Ana M. Serrano. Fotos: eE

**E**l belenismo tiene su origen en Italia, en el Santuario de Greccio, donde se atribuye a San Francisco la creación del primer montaje simbólico para celebrar el nacimiento de Jesucristo en una cueva cercana a la ermita. Era la Nochebuena del año 1223. Según narra San Buenaventura de Bagnoregio, el santo de Asís celebró una misa usando un pesebre como altar. A partir de entonces se fue popularizando esta escenografía navideña en el interior de las iglesias hasta consolidarse en Italia de manera definitiva hacia el siglo XIV. En España, fue el rey Carlos VII de Nápoles -Carlos III de España- quien importó la costumbre y la expandió entre la aristocracia de la época.

Una de las muestras del arte belenista napolitano la encontramos en Madrid. El Salón de Alabarderos del Palacio Real acoge cada año el mítico Belén del Príncipe iniciado en 1735 por Carlos III para su hijo y heredero Carlos IV. Se trata de figuras con movimiento fabricadas a la usanza napolitana: cuerpo de alambre y estopa, cabezas de barro y extremidades de madera, todas ellas vestidas con lujosas sedas y ricas telas. También napolitano y del siglo XVIII es el belén del Museo de Historia de Madrid. Medio centenar de figuras articuladas conforman este magnífico conjunto, ejemplo de la escultura barroca de la época.

De estilo hebreo tradicional, el belén del Ayuntamiento de la capital se compone de 200 figuras y 20 edi-

ficaciones recién restauradas y modeladas para el consistorio por el maestro artesano José Luis Mayo Lebrija.

Es monumental el de Xátiva. El belén más grande de España, ubicado en la Albereda xativí, es fruto del trabajo de artesanos y artistas falleros que cada Navidad incrementan el número de escenas protagonizadas por figuras de tamaño real y animales vivos -patos, ocas, ovejas, pavos, etc.- que hacen las delicias del público infantil. Eso sí, bajo estricto control veterinario para garantizar su bienestar.

En Cáceres, la Asociación Belenista organiza este mes de diciembre una Ruta de Belenes por el centro de la ciudad. Entre los más bellos destaca el de la Diputación. Un clásico muy extremeño, con castillo, huerto y cochiqueras, que ocupa más de 75 metros cuadrados. Unas 200 figuras de barro y tela esperan a cacereños y visitantes en el claustro del Palacio de Carvajal durante las próximas fiestas.

Los adictos al chocolate encontrarán su icono en Rute (Córdoba) donde se instala la escena de Navidad más dulce y grande del mundo. Una tonelada y media de chocolate es necesaria para dar forma a las figuras bíblicas, paisajes y animalillos que conforman el belén andaluz. Detalles de caramelo, azúcar y mazapán rematan el tentador montaje pastelero ideado por la firma familiar Galleros Artesanos.



La tradición belenista llegó a España con Carlos III, quien la extendió entre la aristocracia de la época, y ha llegado hasta nosotros.