

Seguros

elEconomista.es



QUÉ CUBRE Y QUÉ NO EL SECTOR ASEGURADOR TRAS EL PASO DE 'FILOMENA'

Las compañías de seguros y los mediadores
explican cómo reclamar los daños sufridos

REPORTAJE

**INNOVACIÓN PARA
IMPULSAR EL SEGURO
DE VIDA EN 2021**



Reportaje | P10

El seguro se vuelca con los afectados por la borrasca 'Filomena'

Las copiosas nieves caídas en casi toda la Península ha provocado numerosos daños materiales y personales que serán cubiertos por las compañías aseguradoras.



Movilidad | P18

Cómo afecta la subida del impuesto de matriculación

El sector de la automoción mira con preocupación el alza de los impuestos a los vehículos con más emisiones contaminantes.



Reportaje | P6

Transparencia para impulsar el seguro de Vida en 2021

El ramo de Vida es uno de los más afectados por la pandemia de coronavirus y necesita retomar la confianza de los asegurados.

Emprendedores | P22

El 'sandbox' financiero ya está en marcha

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha abierto la primera convocatoria para participar en el banco de pruebas de innovación financiera.

Empresas | P32

¿En qué consiste el nuevo plan de reaseguro público de crédito?

El Consorcio de Compensación de Seguros actuará como reaseguradora de las compañías de crédito con un límite de pérdidas de hasta 500 millones de euros.



Viajes | P20

Más coberturas para una nueva forma de viajar en todo el mundo

El seguro de viaje refuerza sus coberturas con garantías que cubren el covid-19 para que el sector del turismo remonte el vuelo.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña. Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez. Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez. 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 seguro se hará cargo de los daños causados por el temporal 'Filomena'

Las compañías de seguros serán las encargadas de indemnizar o reparar los daños personales y materiales causados por el paso de la borrasca *Filomena* por la Península. La borrasca, que ha confluído con una masa de aire polar, ha provocado importantes y copiosas nevadas especialmente en el centro de la Península. La acumulación de nieve en lugares en los que no acostumbra a nevar es de tal magnitud que ciudades como Madrid y Toledo se han visto colapsadas por la nieve y el hielo.

Los trabajos para conseguir recuperar la normalidad en las localidades más afectadas continúan, aunque, al cierre de esta edición, aún se prevén largos y arduos. El frío intenso tras las nevadas ha dejado suelos helados y carreteras cortadas, así como el peligro de caídas en la calle. La nieve ha dejado imágenes para la historia, como la Gran Vía madrileña completamente alfombrada por una densa capa de nieve y los peatones conquistando la calzada. A pesar de la belleza de las imágenes, los daños son numerosos y es ahora, cuando comience el deshielo, cuando deberán contabilizarse los siniestros. Miles de árboles caídos, coches aplastados, atrapados en la nieve, cornisas desprendidas y demás riesgos serán los protagonistas de las próximas semanas para las compañías de seguros, que serán las encargadas de cubrir estos daños. Siempre y cuando los bienes y las personas estén debidamente asegurados.

La ministra de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Nadia Calviño, ha destacado el papel que tendrá el sector asegurador en solventar los daños causados por Filomena. La vicepresidenta tercera del Gobierno ha destacado también la solvencia de un sector que cuenta con los recursos suficientes para hacer rente a esta avalancha de reclamaciones. Solo en el primer fin de semana de la nevada, dos compañías afirman haber gestionado más de 50.000 incidencias. Si desea conocer los pasos que debe dar para reclamar a su compañía de seguros, se lo explicamos en el reportaje que abre nuestra edición de enero de 2021.

Además, analizamos el papel del seguro de vida y las tendencias que el ramo deberá afrontar en el año que acabamos de estrenar. Algunas tan relevantes como su transformación digital o el aumento de la transparencia, con el objetivo de recuperar la confianza de los asegurados y potenciales clientes para volver a la senda del crecimiento en los próximos meses.

También nos centramos en los cambios que afronta el mundo del motor y la movilidad con el alza del impuesto de matriculación a los vehículos con motor de combustión que más contaminan. Estos son solo algunos de los principales temas que tratamos en esta nueva revista. Esperamos que la disfrute. Feliz Año Nuevo y feliz lectura.

■
En el primer fin de semana de la nevada, solo dos compañías de seguros han recibido alrededor de 50.000 reclamaciones

■



Carlos Lluch
Corredor de seguros

La necesidad de distinguir entre corredores y 'muggles' para que no le den gato por liebre

Nos cuenta el artículo 135.3 del RDL 3/2020 que regula a los distribuidores de seguros (agentes, corredores y bancos) que la denominación "corredor de seguros" queda reservada, es decir, que no la puede usar nadie que no esté registrado y autorizado como tal. Por su parte, el 137 recalca en la figura del colaborador externo del distribuidor de seguros. Con toda claridad expone que estos *"no tendrán la condición de mediadores de seguros"* y en el 137.3 obliga a una clara identificación como colaboradores y por cuenta de quien ejercen tal actividad; todo ello en beneficio de la transparencia y la seguridad del usuario de seguros. Recientemente he vivido varias situaciones que me han hecho pensar en esta cuestión de un modo intenso.

Por una parte, participé en un evento en el que compartí panel con un agente de seguros vinculado (que puede trabajar por cuenta de varios aseguradores) que, mientras tomábamos un café, nos dijo a un compañero y a mí que mantenía en el mismo local una agencia exclusiva (que solo puede operar para un asegurador) "a nombre de mi padre" por los *rappels*. Minutos más tarde, ante un auditorio empresarial se identificaba sin muestras del menor escrúpulo como "agente y corredor de seguros", cosa que la Ley prohíbe. Por otra, leyendo medios de comunicación del sector asegurador, me encuentro con quien alaba su rol como corredor de seguros que le da más flexibilidad en precios y facilidad para colocar los seguros de sus clientes. Todo ello gracias a una consultora que lo ha convertido en corredor. Indagando un poco, resulta que no es corredor, sino auxiliar externo de una correduría franquiciadora. La consultora citada no duda en ofrecer como "¿quieres ser corredor?" lo que, en realidad es una mera actividad de colaborador externo para una correduría. Obviamente, la

preparación para el Nivel A, exigido al corredor como mínimo, ni se pide ni se menciona. Desde hace tres lustros asisto a personas y empresas que han sido víctimas de prácticas abusivas o de fórmulas de comercialización tóxicas. Fruto de esa actividad son miles los casos que pasaron por mis manos y no solo presentan la huella de una realidad que nos cuesta reconocer y es la, a veces, dudosa calidad de la función que se supone debemos desarrollar los distribuidores y, especialmente, los corredores como asesores, sino la constatación de que existen modelos de distribución que están diseñados para algo muy distinto de la asesoría, de la protección eficiente del asegurado en los que el negocio es una mera consecuencia de hacer las cosas bien. Estos modelos se basan en la cantidad, en la masiva presentación de ofertas y contratación sin garantías o, a veces, buscando precisamente la confusión o el engaño. El eterno debate acerca de si somos tenderos o asesores y la constatación de que una denominación tan extraña al asesoramiento como "distribuidor" no ha hecho ni hará ningún bien.

Digo esto porque, a estas alturas, nadie debería entender posible esa vieja excusa de *"la compañía paga las comisiones con cargo a sus beneficios, no contra la prima de la póliza"* en seguros de ahorro donde el interés técnico garantizado está limitado a un 0,54%. Hay que ser muy pardillo para creerse eso o para esperar que fuerzas de ventas que duran lo que su lista de familiares y amigos -pero que son retribuidas con adelanto de comisiones con cargo a provisiones de años futuros- no dejen agujeros negros en el patrimonio de un cliente al que se le prometió una rentabilidad que no verá en la vida. Y con ese rango de tipos de interés es inviable mantener un sistema piramidal de colaboradores externos que llega a los siete niveles de sub-

contratación y donde el que vende en la base retribuye con comisión a todos cuantos colaboradores tiene por encima, recibiendo denominaciones pomposas cual "jefe de equipo", "director comercial de zona", etc., cuando -con suerte- ni siquiera son falsos autónomos pues ni cotizan a la Seguridad Social.

En México la Ley prohíbe a los colaboradores externos. Lo hace por un motivo que me parece acertado: alegan los mexicanos que ese ejercicio supone arriendo del título de agente (en México no existe el corredor como tal) y ello vulnera el derecho del usuario a ser asistido por quien ha sido capacitado para gestionar sus riesgos mediante seguros adecuados a sus necesidades. En el fondo, no puedo estar más de acuerdo: el cliente no merece que alguien sin capacitar como corredor le gestione sus riesgos y la colocación de estos en el seguro más adecuado a sus intereses porque es de cajón que no está preparado para ello o, de lograr tal hito será como aquello del burro soplando la flauta. No obstante, si hablamos de alguien con una formación mínima equiparable a la del empleado del corredor o correduría, sea capaz – como este- de ayudar al corredor de seguros con la contratación de aquellos riesgos más simples como un auto o un hogar. Pero en ningún caso, como leo y conozco por los resultados que me llegan para tratar a título forense, deberían meterse en harinas en las que aún los corredores de casta tienen que recurrir a la especialización para contar con seguridad. Mención aparte merecen aquellos corredores de seguros que renunciaron a su empresa y dejaron de ser tal cosa para pasar a ser colaboradores externos de quien les compró la cartera. En

este caso, con un Nivel A (máximo nivel de formación exigible) de por medio puede suponerse que existe tal capacidad para evitar que la actuación del colaborador por delegación del corredor de seguros sea gato por liebre.

En todo caso, unos y otros tienen el deber de identificarse como colaboradores externos y por cuenta de quien actúan. El cliente no merece ser confundido ni ser víctima de una falta de transparencia que va camino de normalizarse, tal como en su día ocurrió con los agentes multicontrato que venían mancillando su profesión, saltando a la comba con la Ley 9/1992 y simulando honorabilidad mercantil para luego ver resuelto el problema con la aparición del agente vinculado que los legalizó cuando se debería haber cerrado la puerta a esas preexistencias.

Sé que esto que digo va a levantar alguna ampolla, pero lo hará tan solo donde aún no se ha entendido que esto del seguro va de proteger a los clientes, no de ganar pasta caiga quien caiga. El modelo actual de permisividad, de ausencia absoluta de control acerca de cómo se gestiona el mundo del Colaborador externo, debería ser puesto bajo la lupa. Empezando por nosotros, los profesionales. En Harry Potter llaman *muggles* a los humanos normales, los que no tienen magia. Los ingenieros informáticos nos llaman así a quienes no sabemos programar. Propongo que en seguros también distingamos entre expertos y *muggles* o, tarde o temprano, ya no será posible distinguir a unos de otros y eso, en términos de reputación sectorial por parte del cliente lo vamos a pagar en términos muy duros.



Innovación y transparencia para impulsar el seguro de vida en 2021

El seguro de vida afronta 2021 con la necesidad de recuperar la confianza de los asegurados. Uno de los factores más importantes es conocer cómo puede cambiar a los beneficiarios de sus pólizas.

V.M.Z. Fotos: iStock

El seguro de vida suma en España más de 30 millones de asegurados en sus dos vertientes: riesgo y ahorro. Su objetivo es que los planes de futuro de un individuo o una familia no se tuerzan en el caso de tener un accidente. Unespa, la patronal del sector asegurador, a través de su iniciativa Estamos Seguros, explica que, además, "ayuda a construir el futuro que desean".

Si solo hablamos de los seguros de vida ahorro, casi 10 millones de españoles le han confiado al ramo más de 190.000 millones de euros, "que son la esperanza de su futuro". Y, en la parte de riesgo, más de 60.000 familias, que cada año sufren la tragedia de una muerte inesperada, equilibran su situación económica gracias al seguro de vida. De ellas, unas 4.700 son familias que, gracias al seguro de vida, no se ven sometidas al riesgo de dejar deudas porque todavía tienen una hipoteca pendiente.

El seguro de vida es una de las herramientas de planificación financiera y de gestión del riesgo a medio y largo plazo más importantes para las familias. Y aún así, es uno de los grandes desconocidos entre la población española.

Cambios de tendencia

Pero esto puede cambiar gracias a la pandemia de coronavirus. El aumento del riesgo de contraer la enfermedad y el quebranto que supone la pérdida de un ser querido ha hecho que en los últimos meses muchas familias se replanteen la necesidad de estar más protegidos frente a imprevistos. Y eso podría favorecer el despegue del ramo en el mercado español en los próximos trimestres. Aunque el camino será largo y complicado, por la crisis económica agravada por las sucesivas olas de contagio del Covid-19.

Capgemini ha recopilado las principales tendencias del seguro de vida en 2021. La consultora afirma que las compañías de seguros deberán responder a tres cuestiones: ¿cómo genera de-





Compruebe el beneficiario de su seguro de vida y cámbielo si lo necesita.

manda y atraer clientes? ¿Cómo mejorar su retención? Y ¿cómo hacer que la suscripción sea más rentable?

Retomar la confianza

Uno de los aspectos fundamentales para el devenir del seguro de vida es recuperar la confianza perdida de los asegurados. Y esto supone apostar por soluciones innovadoras ligadas a las nuevas tecnologías, como beneficios por mejorar sus hábitos de vida y medirlos a través de dispositivos móviles o *wearables*.

El seguro de vida debe recuperar la confianza perdida de los asegurados

La omnicanalidad y la capacidad de digitalizar el servicio también son dos importantes apuestas para mejorar la relación entre compañías y asegurados, a medida que los hábitos de consumo y de comunicación se hacen cada vez más digitales. Esta innovación también debería dejarse notar en el diseño de productos aseguradores que se adapten a los cambios demográficos de la sociedad. A veces, explica la consultora, basta con crear pólizas más sencillas y transparentes, que puedan contratarse sin tener que pasar un examen médico previo.

Los beneficiarios del seguro de vida

Como ya hemos apuntado algunos párrafos atrás, el seguro de vida tiene muchas virtudes, como la de ayudar a las familias a reponerse económicamente del impacto que supone un fallecimiento inesperado o una enfermedad incapacitante sobrevenida. Pero también tiene sus fallos.

Como ya argumentaba Carlos Lluch, corredor de seguros, en el número de *elEconomista Seguros* de diciembre, la designación de los beneficiarios de las pólizas de vida no siempre se hace de forma adecuada o correcta. Y es un factor que debe tenerse en cuenta si a la hora de rescatar el capital de un seguro de vida no se quieren tener disgustos.

Recuerden que, al contratar el seguro de vida, el asegurado debe designar al o los beneficiarios, que será los que cobren el seguro. Si el seguro cubre la enfermedad o la incapacidad, el beneficiario será el propio asegurado. Pero si la cobertura es de fallecimiento, lo hará el beneficiario designado en la póliza.

En muchos casos, cuando se contratan seguros de vida riesgo ligados a operaciones hipotecarias, el beneficiario de la póliza es la propia entidad financiera. Su objetivo es saldar la deuda hipotecaria y que esta no se traslade a los herederos. Pero es posible cambiar los beneficiarios, tal y como permite el artículo 84 de la Ley de Contrato de Seguros.

El seguro de vida mantiene el ahorro a pesar de la pandemia

Las aseguradoras gestionaban 238.721 millones de euros en ahorro de sus clientes a cierre de septiembre. Prácticamente lo mismo que un año atrás. Si se compara con el dato del pasado diciembre, esta cifra representa un descenso del 0,94%. De esa cantidad, 192.887 millones corresponden a productos de seguro. Es decir, un 0,87% menos que hace doce meses y un 1% menos que en enero. Los restantes 45.835 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a aseguradoras. Esta última cuantía es un 1,93% superior a la anotada el ejercicio anterior por estas mismas fechas, pero, al mismo tiempo, es un 0,72% menor que la cifra de cierre de 2019. Los seguros 'unit-linked', aquellos en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, son los que registran un comportamiento más positivo en términos interanuales. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 5,5%, hasta los 14.541 millones. Les siguen los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP). Estas pólizas movían 4.354 millones al acabar septiembre y crecen un 2,56% de un ejercicio para otro. Mientras tanto, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) se mantienen estables cuando se comparan los datos con los de un año atrás.



Un mediador de seguros profesional puede ofrecerle la mejor solución aseguradora para usted y su familia.

¿Cómo cambiar los beneficiarios de un seguro de vida?

Según explica el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, "lo más seguro es confiar en nuestro mediador de seguros", que podrá ofrecer un asesoramiento personalizado en cada situación. Pero explican que, en el caso de los seguros individuales, el beneficiario lo nombra el tomador del seguro, esto es, quien paga las primas, que no siempre coincide con el asegurado. En el caso de los seguros colectivos en los que el pago de la prima corresponde al asegurado, es también el asegurado quien tiene derecho a designar a los beneficiarios.

La institución colegial recuerda que la elección de beneficiarios puede ser modificada y que el beneficiario "no ostenta un derecho consolidado, sino una expectativa de derecho que podrá ser cambiada o eliminada por el tomador en cualquier momento en la gran mayoría de los casos". También existe la opción de designar beneficiarios irrevocables. En este caso, el tomador no podrá modificarlos, porque al firmar el contrato ha renunciado de forma explícita a sus derechos.

En los casos en los que sea posible modificar los beneficiarios, el tomador puede enviar una comunicación formal por escrito al asegurador, o consignar este cambio en el testamento. También es posible hacerlo expresando su voluntad en un documento válido y firmado. Para evitar futuras reclamaciones legales, lo mejor es hacerlo ante un notario

o comunicar por escrito el cambio a la compañía de seguros a través de un mediador de seguros profesional.

¿Qué pasa en el caso de que el beneficiario también haya fallecido? El Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona explica que "excepto si se trata de un beneficiario irrevocable -en cuyo caso la prestación asegurada se incorporará a su patrimonio-, el beneficiario no tenía un derecho conso-

60.000

El seguro de vida ayuda cada año a cerca de 60.000 familias ante la pérdida de un ser querido

olidado y, por tanto, si existían otros beneficiarios designados en la póliza, estos percibirán el importe que correspondía al beneficiario fallecido en la misma proporción en que les correspondía percibir la prestación asegurada". Pero si el beneficiario era único, en este caso la prestación se incorporará al patrimonio del tomador -no del asegurado si este era persona distinta-. Y únicamente en el caso en el que el beneficiario falleciera en el mismo momento que el asegurado (a causa de un accidente, por ejemplo, o de una enfermedad contagiosa) la prestación se incorporará al patrimonio del beneficiario fallecido.



ROJO GENERALI SE OCUPA DE LO DIFÍCIL

Tanto papeleo cansa a cualquiera,
por eso tienes siempre un agente cerca de ti.
Antepón la sencillez en Generali.es



CONTIGO, TODO



La Puerta de Alcalá, uno de los monumentos más reconocibles de Madrid, cubierta de nieve tras el paso de 'Filomena'. Reuters

Qué cubre y qué no cubre el seguro tras el paso de la borrasca 'Filomena'

Las nevadas históricas en el centro de la Península han dejado estampas imborrables, pero también numerosos daños tanto personales como materiales ¿qué papel juega el seguro en la cobertura de los estragos caudados por las nevadas y heladas que ha dejado tras de sí la tormenta?

V.M.Z.

El paso de la borrasca *Filomena* dejará huella en casi toda la Península Ibérica: grandes temporales de nieve y hielo, bajas temperaturas e imágenes difíciles de olvidar de la que ya se considera la mayor nevada en el último siglo. Al menos en ciudades como Madrid, en las que no es nada habitual ver nevadas así. Más de 50 centímetros de nieve acumulada y numerosos árboles y cornisas derribados por el peso de la nieve así lo testi-

gan. *Filomena* ha provocado el colapso de grandes ciudades y pequeños núcleos urbanos, así como de las principales redes de transporte, tanto por carretera como aéreo -con el cierre del aeropuerto de Barajas- y ferroviario. Y ha habido que lamentar tres víctimas mortales.

El sector asegurador se ha volcado para atender a los afectados por el temporal, estableciendo líneas



La borrasca ha dejado nieve en numerosos puntos de la península, como en la localidad castellonense de Morella. EFE

especiales de atención a los afectados y activando sus protocolos de emergencia. Además, el Consejo General de Mediadores de Seguros recomienda a todos los que hayan sufrido daños materiales o personales que “acudan a sus mediadores cuanto antes para solventar estos siniestros de manera rápida y organizada”.

Qué hacer en caso de daños por el temporal

Si el temporal ha producido daños, lo primero que se ha de hacer es localizar al mediador para que de su mano se puedan llevar a cabo todos los procesos que han de seguir. Lo primero es consultar si el seguro contratado cubre el tipo de daño ocasionado. Una vez validado, se debe dar el parte del siniestro, por lo que se recomienda realizar fotografías en el mismo momento en el que se conoce el accidente o daño. Un ejemplo de ellos es fotografiar el desplome de un árbol caído sobre un coche, o en caso de accidente, la parte del hospital.

“Estos procesos pueden ser largos y algo tediosos, e incluso desconocidos por muchas personas, por ello es tan importante la figura del mediador que acompañará al asegurado en todo momento. Desde el inicio del proceso hasta la resolución del problema, ya sea de manera presencial o telemática, ya que cada vez son más los mediadores que disponen de tecnología para poder recopilar información y atender a sus clientes de manera rápida y efectiva”, explica el organismo que preside Reinerio A. Sarasúa.

Además, Marsh recuerda que el asegurado “debe realizar todas las labores que sean razonables y necesarias para minimizar los daños”. Es decir, debe limpiar en la medida de lo posible la nieve de teja-



Dos agentes ayudan a limpiar la calzada para el rescate de los vehículos. Reuters

dos, desbloquear las bajantes para que no se forme hielo evitando inundaciones por congelación o rotura de estas. Además, limpiar de nieve las partes transitables hará que se eviten reclamaciones o posibles exclusiones comunes en las pólizas de Daños y Responsabilidad Civil.

No se considera un riesgo extraordinario

Ante la incertidumbre de las coberturas, el sector asegurador privado, ya sea mediante pólizas de autos, hogar o salud, cubre los daños que se hayan producido en estos ámbitos siempre que no esté



La nevada ha paralizado Madrid. Los trabajos se intensifican para que las calles vuelvan a la normalidad. Reuters / EFE

expresamente excluidos en el contrato. Las aseguradoras ya han activado todos los protocolos de emergencia ante la borrasca con el fin de dar una respuesta rápida a todos los siniestros.

Si bien el alcalde de Madrid José Luis Martínez-Almeida ha solicitado declarar la ciudad como zona catastrófica, por su parte, el Gobierno español ya ha anunciado al cierre de esta edición que no activará un fondo de ayudas para las zonas más afectadas sin haber evaluado todos los daños. Además, Nadia Calviño, vicepresidenta económica, en una entrevista ha señalado que "el primer ámbito de actuación es del sector de los seguros", un sector "sólido" y que tiene "mecanismos para resolver estas situaciones".

En el caso de *Filomena*, no actuará el Consorcio de Compensación de Seguros, encargado de indemnizar los daños extraordinarios. El organismo, que depende del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital sí cubriría los daños provocados por una inundación causada por el deshielo de las copiosas nevada, tal y como ha señalado en reite-

radas ocasiones durante estos días Alejandro Izuzquiza, director de operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros.

El papel del Consorcio

El Consorcio de Compensación de Seguros es una entidad aseguradora pública. Una de sus funciones es la de indemnizar los daños causados por fenómenos extraordinarios de la naturaleza. Y catástrofes como inundaciones, embates de mar, tempestades de viento con rachas de más de 120 km/h, tornados y terremotos; siempre y cuando los bienes y las personas se encuentren asegurados de forma adecuada y con la póliza en vigor.

En este caso, serán las compañías de seguros las encargadas de indemnizar los daños causados por el paso de *Filomena* en forma de nevadas o de heladas, como caídas de árboles, aludes y desprendimientos en tejados o cornisas. Así como los accidentes ocurrido durante los desplazamientos por zonas nevadas o heladas y las pérdidas de ingresos o el lucro cesante siempre que estos estén asegurados en sus correspondientes pólizas.

Aseguradoras

Los teléfonos de atención al cliente del seguro serán gratis

Desde el 1 de enero los servicios de atención al cliente de las empresas españolas no podrán tener coste adicional al de una llamada de tarificación normal. Esta norma del Ministerio de Consumo se recogió en el BOE del pasado 23 de diciembre y ya está en vigor. Además, en los servicios considerados esenciales, como es el caso del seguro, los números de atención al cliente deben ser gratuitos. Tal y como establece la nueva norma, las empresas prestadoras de servicios básicos de interés general, así como aquellos que legalmente se determinen, deberán ofrecer un teléfono de atención al consumidor gratuito.

El Ministerio de Consumo quiere que los números de atención al cliente de las empresas no cuesten más que una llamada local o móvil. La mayoría de las empresas ya ofrecen un número alternativo a los 902. Aunque el objetivo de Consumo no es eli-



eE

minar los 902, sino que su coste no sea excesivo.

¿Qué pasa en el sector asegurador? Mediante una rápida búsqueda en Internet, podemos observar que la mayor parte de las compañías de seguros que operan en España ya han eliminado en gran parte los números 902. Las que aún los mantienen ofrecen alternativas locales e incluso números gratuitos. Mapfre, además, especifica en su web que la atención telefónica es gratuita.

Salud

Haven Healthcare, la compañía de salud de JP Morgan, Amazon y Buffett, cierra en febrero

La aventura ha durado prácticamente tres años. Haven Healthcare, la compañía de servicios de salud y asistencia sanitaria impulsada en 2018 por JP Morgan, Amazon y Berkshire Hathaway, brazo financiero de Warren Buffett, ha anunciado que dejará de operar en febrero y recolocará a todos sus empleados. El objetivo de Haven Healthcare era ofrecer asistencia sanitaria a los empleados de las tres compañías y buscar alternativas a los seguros de salud privados dominantes en EEUU. En estos tres años de vida, las expectativas puestas en la compañía no se cumplieron. Haven logró lanzar algunos planes entre los empleados de los tres gigantes aliados, pero no terminó de cuajar como alternativa a los problemas generalizados de la asistencia sanitaria estadounidense.

"El equipo de Haven hizo progresos en la exploración de una amplia gama de soluciones de atención médica, así como en la puesta a prueba de nuevas

formas de hacer que la atención primaria sea más fácil de acceder, los beneficios del seguro sean más fáciles de entender y de usar, y los medicamentos recetados más asequibles", apuntan.

Los tres socios del proyecto han afirmado que seguirán trabajando para ofrecer programas de cobertura de asistencia sanitaria para sus empleados. Además, Amazon continuará explorando opciones de solitario. La compañía de comercio electrónico ofrece servicios de telemedicina y visitas médicas presenciales en el Estado de Washington. Y vende medicamentos con receta a través de Amazon Pharmacy. Ya en 2018, Amazon adquirió la farmacia *online* PillPack por 753 millones de dólares.

Un portavoz de Amazon ha explicado a *Bloomberg* que la decisión de disolver Haven "no tenía ninguna relación" con las otras iniciativas de salud de la compañía.

Mutuactivos, la gestora independiente preferida por los ahorradores en 2020

La gestora de Mutua capta 579 millones de euros de terceros en fondos de inversión a lo largo de todo el ejercicio, récord histórico, y se sitúa en quinta posición del ránking global de captaciones netas.

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

El 2020 cierra como un gran año para Mutuactivos. La gestora de Mutua Madrileña fue el ejercicio pasado la entidad independiente de grupos bancarios preferida por los ahorradores, con captaciones netas procedentes de terceros en fondos de inversión por valor de 579 millones de euros, récord histórico. Mutuactivos se colocó en la quinta posición del ránking por captaciones netas y consolidó su novena posición en el ránking total de patrimonio en fondos.

La gestión de calidad y el asesoramiento personalizado que presta la entidad justifican la elección de los ahorradores. No en vano, Mutuactivos recibió también en 2020 el Premio Citywire al Mejor Equipo de Gestión de Renta Variable Española, por los buenos resultados de su fondo de bolsa Mutuafondo España, su dilatada experiencia y su capacidad para superar al mercado.

Citywire, firma británica de información financiera, ha reconocido a los gestores de Mutuactivos por la gestión del binomio rentabilidad-riesgo realizada en su fondo de renta variable española en los últimos tres años. Además, ha tenido en cuenta en su reconocimiento la experiencia de los gestores del equipo y su capacidad para batir al índice de referencia en el periodo de análisis considerado (36 meses hasta el 31 de julio de 2020).

Mutuactivos volvió a destacar en 2020 por su gestión eficiente y de calidad y con mejores resultados en sus fondos que sus índices de referencia. Entre los vehículos con mejor comportamiento del ejercicio sobresalen Mutuafondo Tecnológico FI (fondo de fondo de renta variable) y Mutuafondo Bonos Convertibles, ambos con ganancias superiores al 30%.

La gestión discrecional fue otro de los segmentos con excelentes resultados en 2020. Las carteras de fondos de gestión delegada de Mutuactivos experimentaron un crecimiento en volumen del 38% y del 37% en número de clientes a lo largo del ejercicio.

Gestión activa y asesoramiento

Mutuactivos sorteó la oleada de reembolsos que vivió el mercado, principalmente en los meses de marzo y abril de este año, gracias a su gestión eficiente y de calidad y al servicio de asesoramiento personalizado y



Mutuactivos concluyó 2020 con récord en captaciones netas a fondos de inversión.

constante que ofreció a sus clientes, ámbito en el que no deja de crecer. En el inicio de la actual crisis, Mutuactivos reforzó su servicio de asesoramiento a clientes con comunicaciones frecuentes y personalizadas.

Alineación de intereses

La independencia y la alineación de intereses son dos de los pilares que marcan la filosofía de Mutuactivos: sus clientes pueden invertir en los mismos productos en los que lo hace la propia Mutua Madrileña). Además, la gestora se caracteriza por la diversificación de las inversiones, el control del riesgo y las bajas comisiones.

En la actualidad, Mutuactivos es la primera gestora de fondos independiente de grupos bancarios del mer-

cado español por patrimonio gestionado, perteneciente al grupo Mutua Madrileña. A cierre de 2020 administraba un patrimonio total de 8.452 millones de euros, a través de 31 fondos de inversión, 23 planes de pensiones (7 del sistema individual y 16 del sistema de empleo) y diversos seguros de ahorro.

Ideas para invertir en 2021

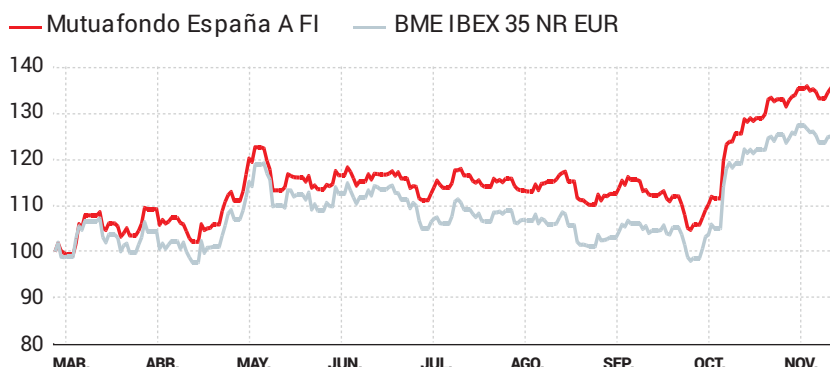
En cuanto a oportunidades de inversión, Mutuactivos considera que la bolsa es una de las mejores opciones para 2021, ante la mayor confianza que están aportando los avances de las vacunas frente al Covid-19 y las expectativas de recuperación económica global. En concreto, estos profesionales de la gestión han identificado varias temáticas ganadoras para el medio plazo: compañías que se van a beneficiar de una paulatina vuelta a la normalidad, como turísticas y de consumo, energía sostenible y nuevas tendencias.

Respecto a compañías que se beneficiarán de la vuelta a la normalidad, Mutuactivos apuesta, entre otras, por hoteleras, aerolíneas, empresas relacionadas con la gestión aeroportuaria, de restauración y consumo. En concreto, ven potencial en valores como IAG, Accor, Aeropuertos de Zurich o Amadeus, Inditex, Total y Sodexo. Otro de los segmentos en los que detecta potencial la gestora de Mutua es el que agrupa a todas las compañías que se van a beneficiar de la inversión en la transición energética y que van a recibir fuertes apoyos públicos, particularmente en Europa. Entre otros nombres, les gustan empresas como Linde, Solaria, Saint Gobain, Aker o Red Eléctrica.

Respecto al último grupo, en Mutuactivos ven oportunidades en negocios relacionados con las nuevas tendencias que están emergiendo, promovidas por los nuevos hábitos de consumo que está generando la actual crisis sanitaria y económica. Les gustan compañías como Facebook, Alphabet (Google), Compass o Zooplus (cuidado de mascotas).

Evolución de Mutuafondo España

Datos desde 30-03-20 hasta 30-12-20 (índice)



FUENTE: Mutua Madrileña.

elEconomista

Fondos de renta variable para sacar partido a los ahorros

Mutuactivos cuenta con diversos fondos de inversión de bolsa, que invierten en los principales mercados mundiales. Mutuafondo España FI es uno de sus fondos destacados. Especializado en renta variable española, acumula una rentabilidad superior al 140% desde su lanzamiento (7,7% de rendimiento anual TAE).

Al margen de este fondo, los gestores de renta variable de Mutuactivos se encargan de gestionar, también con resultados destacados en la mayoría de los casos por encima de sus índices de referencia, otros vehículos como Mutuafondo Bolsa Europea FI (de renta variable europea), Mutuafondo Valores Small & Mid Caps FI, Mutuafondo Bolsas Emergentes FI, Mu-

tuafondo Tecnológico FI (este fue uno de los fondos más rentables de 2020, con ganancias superiores al 30% en todo el ejercicio).

Recientemente, la gestora ha ampliado su gama de fondos de bolsa con Mutuafondo Nueva Economía FI, que invierte en megatendencias y temáticas que, según los gestores, mejor se pueden beneficiar del nuevo entorno post Covid-19, como la disrupción tecnológica, los sectores relacionados con la investigación, tratamiento o equipamiento médico, 'fintech', etc.

Todos los fondos de renta variable de Mutuactivos pueden suscribirse con una inversión mínima de 10 euros.



La gestora de Mutua Madrileña, que el año pasado fue la entidad independiente de grupos bancarios preferida por los ahorradores.

Tecnología móvil y nuevos riesgos que marcarán el seguro en 2021

La tecnología 5G, junto a la Inteligencia Artificial y al empuje del ecosistema 'Insurtech' serán las claves sobre las que pivotará la actividad del sector asegurador en el ejercicio que acabamos de estrenar.

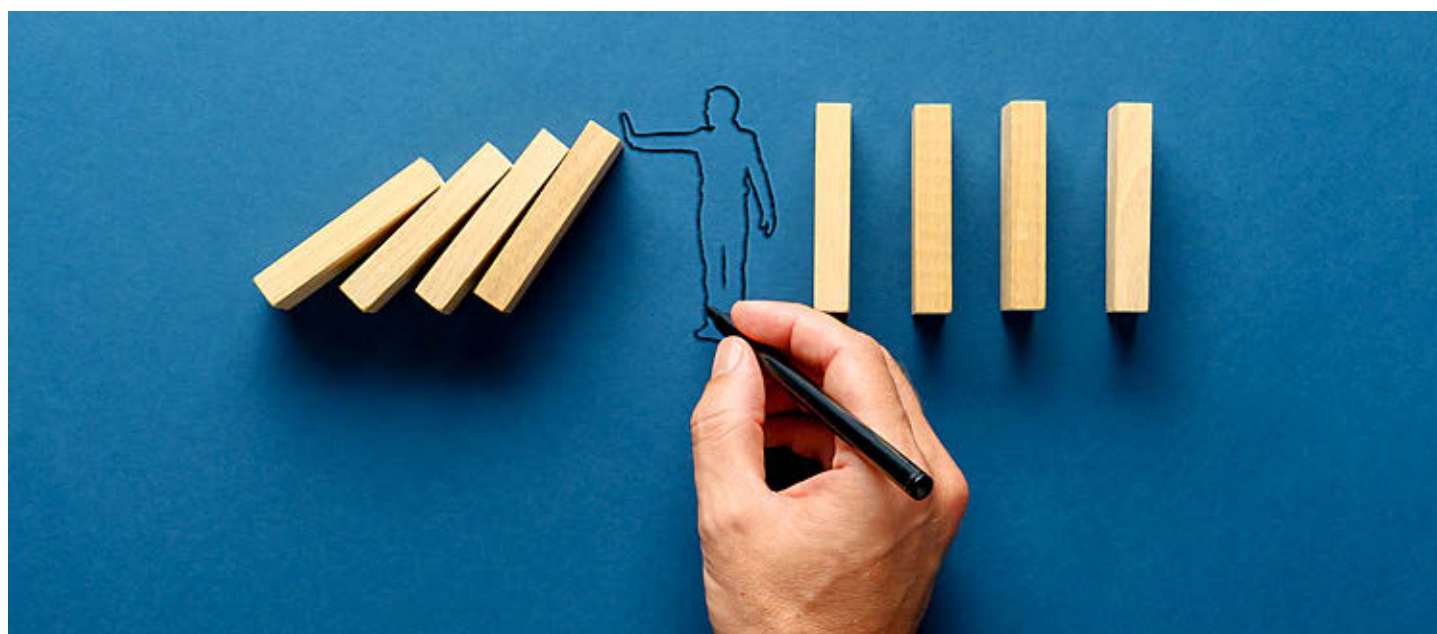
V.M.Z. Fotos: iStock

Si algo aprendimos el año pasado es que hacer previsiones al comienzo de cada ejercicio es algo arriesgado. Sin embargo, siguiendo la estela de lo aprendido en 2020, el sector asegurador se prepara para que en 2021 la digitalización y la movilidad sigan siendo protagonistas, tanto en sus procesos de negocio como en la relación con sus asegurados y potenciales clientes. El teléfono móvil es, sin duda, el protagonista. Se ha consolidado como el primer dispositivo a nivel mundial y eso seguirá siendo así en 2021. Casi de la mano llega el despliegue de la tecnología 5G, que marcará el futuro desarrollo de las aplicaciones móviles y de ser-

vicios como Internet de las cosas. La gran velocidad de transmisión de datos será beneficiosa especialmente en los seguros de salud, con aplicaciones en el desarrollo de la telemedicina y la asistencia a distancia, vitales hasta que se controle definitivamente la pandemia de Covid-19.

Una mejor conexión y una vida más conectada y digital son un buen caldo de cultivo para el desarrollo de las *insurtech*. Estas compañías que aúnan tecnología y seguro beben del mundo *mobile* y sacan el jugo a una nueva forma de consumir y relacionarse. En España, además, la puesta en marcha del *sandbox* financiero supone un impulso al desarrollo de la innovación dentro del sector asegurador. Y en ellas, la aplicación de la Inteligencia Artificial será cada





vez más habitual para segmentar la oferta que se comercializa a diferentes grupos de población.

Navegar en la incertidumbre

Otra enseñanza del pasado ejercicio que se mantendrá en este es navegar la incertidumbre en un entorno altamente volátil. De acuerdo con las previsiones de Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) esto se notará con más fuerza en los seguros de responsabilidad civil de administradores y directivos (*D&O*). esto se debe a que el aumento a la exposición de la insolvencia, el aumento de las ciberamenazas y el aumento de las demandas colectivas elevan el riesgo de estos profesionales.

En 2021, las empresas también deben estar en guardia contra los "litigios motivados por eventos" que pueden ser causados por diferentes factores, como la inacción en materia de diversidad, los malos resultados en materia de sostenibilidad o por subestimar o tergiversar los riesgos relacionados con el Covid-19. El crecimiento del número de demandas, así como el aumento de la frecuencia y la gravedad de los siniestros, ya ha dado lugar a un entorno difícil para el sector del seguro de *D&O* en los últimos años. Los resultados de la suscripción han sido negativos en muchos mercados del mundo, incluyendo Australia, Reino Unido, EEUU y partes de Europa.

Las principales preocupaciones

Las advertencias de insolvencia próximas son una de las principales preocupaciones de los seguros de *D&O*, ya que esta es una de las principales causas de los siniestros. Según Euler Hermes, el grueso de las insolvencias aún no se ha producido en la primera mitad de 2021, y es probable que su índice global de insolvencia alcance un nivel récord de quiebras, con un aumento del 35% a finales de 2021, y se prevén aumen-

tos importantes en EEUU, Brasil, China y los principales países europeos, como Reino Unido, Italia, Bélgica y Francia. "El impacto de la eliminación gradual de las medidas políticas temporales diseñadas para apoyar a las empresas es una de las principales preocupaciones para 2021", dice David Van den Berghe, director global de Instituciones Financieras de AGCS.

Las empresas también se enfrentan a un panorama de amenazas a la seguridad cibernética en constante evolución, ya que los ataques de *ransomware* y las violaciones de datos siguen aumentando, mientras que el alza del teletrabajo ha aumentado las

El alza de las insolvencias y las demandas colectivas son uno de los principales riesgos en 2021

vulnerabilidades de seguridad. Los inversores consideran que la gestión de los riesgos cibernéticos y las normas de seguridad adecuadas son un componente fundamental de las responsabilidades de supervisión de un consejo de administración.

Demandas colectivas y casos Covid-19

Las demandas colectivas, en particular en EEUU, siguen siendo un riesgo clave para cualquier junta directiva. Fuera de los EEUU, las demandas están presentando cifras récord y la amenaza de enfrentarse a una demanda colectiva ha aumentado en muchas jurisdicciones. El panorama de la reparación colectiva en Europa ha evolucionado en los últimos años y la acción colectiva es una exposición cada vez mayor para las empresas y sus directivos, advierten los expertos de AGCS.



La medida busca impulsar la venta de vehículos eléctricos o híbridos menos contaminantes.

Cómo afecta la subida del impuesto de matriculación en España en 2021

El nuevo año ha traído consigo un cambio en la normativa con respecto al impuesto de matriculación en España. A partir de ahora se regirá por el ciclo WLTP, con cuatro tramos impositivos en función de la contaminación que genere cada vehículo nuevo. La medida no ha dejado a casi nadie indiferente.

Virginia M. Zamareño. Fotos: iStock

El coronavirus, gran protagonista a nuestro pesar de este funesto 2020, ha minado no solo la salud de las personas sino también la del tejido empresarial, golpeado duramente y con serios problemas en prácticamente cualquier entorno profesional. Todos estamos conectados, y al producirse un impacto sanitario y económico de esta magnitud la crisis económica de unos sectores incide directa o indirectamente en la de otros. Las aperturas económicas de los particulares han incidido directamente en una contundente caída en la venta de vehículos a motor, lo que a su vez ha influido en el notable descenso de la producción; en noviembre, el número de vehículos producidos

se había reducido en un 21,7% con respecto al año anterior.

La complicada situación del sector automovilístico corre, en opinión de sus principales entidades representativas, todavía más peligro a causa de la entrada en vigor (el pasado 1 de enero lo hizo) de la subida del impuesto de matriculación, que está en funcionamiento tras la moratoria aprobada en 2018 que había conseguido aplazar la medida un par de años. Entonces, la presión de los fabricantes sirvió para postergar una normativa que a pesar de las voces críticas ya rige en España. Explicamos más ampliamente en qué consiste esta medida aprobada por el poder ejecutivo;

se trata en realidad de un nuevo sistema de cálculo del impuesto de matriculación, en base a las emisiones de dióxido de carbono de cada vehículo. Su objetivo es incentivar la compra de los vehículos menos polucionantes mediante una fuerte carga económica a los más contaminantes. Con esta medida salen ganando los eléctricos e incluso los híbridos y perdiendo los que utilizan gasolina o diésel.

El impuesto de matriculación se calcula desde ahora teniendo en cuenta las homologaciones bajo el ciclo Wltp y no el Nedc, con el objetivo de que los datos obtenidos resulten más certeros. El procedimiento mundial de test armonizado para vehículos ligeros, es un protocolo internacional que tiene la finalidad de determinar los consumos y emisiones de cada vehículo para su posterior homologación. La UE ha decidido que sustituya al nuevo ciclo de conducción europea, por considerarlo más completo y preciso.

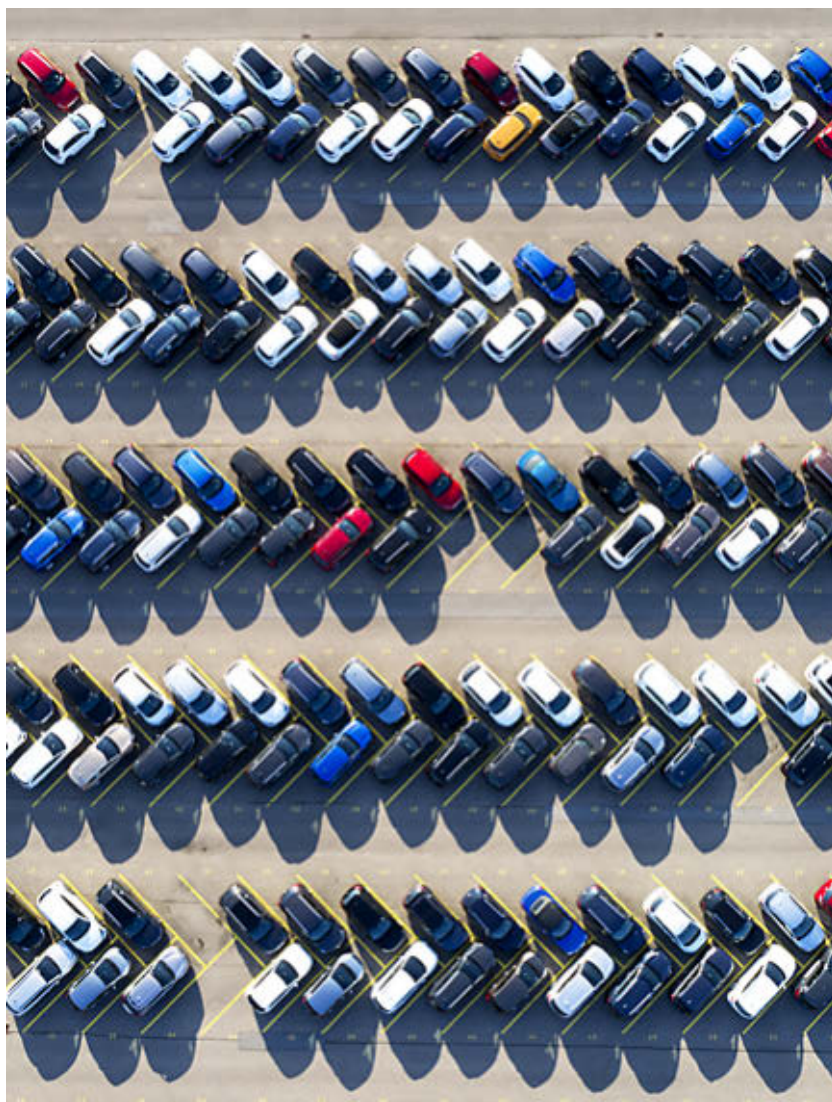
La ley establece ahora para cada vehículo cuatro tramos impositivos, que determinarán cuánto deberá pagarse por cada impuesto de matriculación con respecto a la base imponible del vehículo: un 0% más para los que propaguen emisiones menores o iguales a 120 gramos de dióxido de carbono por kilómetro; un 4,75% más para los vehículos con emisiones de CO2 entre 121 y 159 g/km; un 9,75% más para los que emitan entre 160 y 199 g/km; y un 14,75% para los que igualen o superen los 200 g/km.

Preocupación en el sector

Esta nueva normativa no ha dejado muy contentos a los principales representantes del sector, que coinciden en su análisis de la situación. Consideran que tendrá un impacto negativo en la recuperación del sector y envejecerá más el parque automovilístico, mientras denuncian que los responsables políticos han hecho caso omiso a sus propuestas de solución.

Desde Ganvam (Grupo Autónomo Nacional de Vendedores de Automóviles, Camiones y Motocicletas) se instaba a los consumidores a comprar vehículos antes de que finalizase el 2020 para no verse afectados por la medida; tanto en Anfac (Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones) como en Sernauto, Asociación Española de Proveedores de Automoción, reconocen estar preocupados por la subida del impuesto de matriculación teniendo en cuenta el panorama que espera al sector profesional en este año que ahora arranca.

En Faconauto (patronal que integra las asociaciones de concesionarios oficiales de las marcas automovilísticas y de maquinaria agrícola en el mercado español) opinan que el aumento de la tasa "es un problema añadido y dificultará la reactivación del mercado, que va a ser ahora mismo el principal objetivo". Y al Race tampoco le ha gustado la noticia, resaltando que desincentiva la compra, frena la renovación del parque automó-



El nuevo impuesto desincentiva la compra de vehículos diésel y gasolina.

vilístico en el país y no va a mejorar la seguridad vial.

Pero, como nunca llueve a gusto de todos, a buen seguro que la norma no habrá sentado tan mal a los fabricantes de coches eléctricos e híbridos, pues sienten que puede suponer un paso más para la implantación definitiva en el mercado de estos vehículos menos contaminantes. Desde Aedive, la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica, siempre se ha apostado y apoyado la modificación del impuesto de matriculación y se ha incidido en la necesaria renovación del sistema de propulsión de los vehículos por otro más limpio y menos perjudicial para el medio ambiente.

Como siempre, el futuro nos dará la respuesta a muchos interrogantes. ¿La nueva norma perjudicará la compra de vehículos de manera global o incentivará la adquisición de los menos contaminantes? ¿Provocará una renovación del parque automovilístico o la retrasará? ¿En qué manera beneficiará o perjudicará a los distintos actores? Veremos qué sucede finalmente, pero de lo que sí estamos seguros es que seguirá dando que ha-

Más coberturas para una nueva forma de viajar

2021 será un año clave para el turismo. A medida que el mundo se recupera del Covid-19 lentamente y las fronteras comienzan a abrirse de forma gradual, las predicciones sobre el devenir de este sector clave para la economía mundial empiezan a sucederse.

V.M.Z. Fotos: iStock



El sector del turismo espera que la recuperación llegue a partir del tercer trimestre del año, debido a las restricciones que se mantienen para frenar la propagación de la pandemia. "El turismo supone un alto porcentaje de ingresos a nivel internacional, siendo en muchos países casi su única fuente de ingresos. Esto ha supuesto una crisis globalizada donde todas las economías se han visto afectadas por el coronavirus. A pesar de esto, los empresarios confían en las buenas previsiones del sector para 2021 y no tanto en las ayudas o políticas que se pueda establecer para proteger el turismo. Ellos apues-

tan por las ganas de viajar de los turistas para obtener los máximos beneficios posibles para esta nueva etapa", explica Alberto Peris Andreu, director ejecutivo y socio fundador de CESAE Business & Tourism School.

Los turistas post covid se han vuelto aún más exigentes, por lo que, además de comodidad y servicios, buscan otros factores como la salud, el distanciamiento social o la libertad; pero a su vez quieren disfrutar todo lo posible de sus vacaciones como en el pasado, respetando aforos, horarios, medidas de se-



guridad y con una conciencia mucho más arraigada que anteriormente. "Las restricciones vividas en 2020 van a hacer que los viajes se disparen tan pronto haya una estabilidad sanitaria y siempre que la economía haya permitido a las familias mantenerse a flote", señalan desde CESAE Business & Tourism School, quienes añaden las claves que determinarán el sector turístico en el 2021.

Las tendencias del turismo en 2021

Las vacunas contra el Covid-19. Sin duda lo más deseado es el fin de la pandemia, y para ello será fundamental comprobar el grado de eficacia sobre la población de las distintas vacunas que en breve se distribuirán de forma masiva. Ayudas públicas. A pesar de su resiliencia, el turismo ha sido tan duramente golpeado que su recuperación tendrá que ir de la mano necesariamente de financiación y ayudas económicas y fiscales de entidades públicas nacionales e internacionales. El cierre y la compraventa de hoteles va a ser un punto clave en la estrategia de los hoteles supervivientes. Si una compañía hotelera adquiere hoteles en una ciudad/zona donde ya existan hoteles bajo su bandera tendrá forzosamente que replantearse su estrategia para éstas.

La polarización del consumo turístico. La crisis ha provocado una importante pérdida de masa crítica en las clases medias. Esto hará que, por motivos económicos, determinados grupos sociales queden excluidos del entusiasmo por volver a viajar del que antes sí participaban. Si bien todo el sector del alojamiento sufrirá durante algún tiempo la crisis del coronavirus, el segmento MICE será el más afectado y su recuperación será la última en producirse.

Mayor productividad de las empresas Y la flexibilidad en las reservas. El factor precio seguirá siendo crucial, pero van a adquirir mucha importancia las condiciones de reserva respecto a facilitar cancelaciones, cambios y reembolsos, para estimular así la demanda y generar confianza. Con la situación de pandemia actual se ha tenido que reconvertir la forma tradicional de comercializar los productos y servicios turísticos debido a la incertidumbre. Esto puede provocar el auge del turismo de lujo. Las marcas premium van a ir por delante en la recuperación, así como todo lo relativo al segmento del lujo. Los clientes van a mostrarse dispuestos a pagar más por servicios privados, productos exclusivos y ventajas que reduzcan el contacto con otros huéspedes o pasajeros. Los expertos prevén el predominio de los viajes domésticos y de naturaleza.

El seguro de viajes reuerza su oferta con la cobertura del Covid-19 en los desplazamientos

Dimensión sanitaria de la seguridad. Aunque la pandemia remita, los viajeros de todo el mundo tomarán precauciones pensando en la Covid-19. Las medidas de salud e higiene, magnitudes como la distancia social, etc. seguirán siendo fundamentales en 2021 para transmitir confianza en todo el sector asegurador.

Seguros frente al Covid-19

Las compañías especialistas en seguro de viaje han reforzado sus coberturas para poder seguir prestando servicios a sus clientes viajeros. Compañías como Europ Assistance han decidido incluir la cobertura de COVID-19 en todos sus seguros de viaje desde el pasado 17 de junio. La compañía permite, así, anular el viaje en el caso de que el asegurado esté enfermo de COVID-19. Europ assistance también cubrirá al asegurado en caso de que un miembro de la familia contraiga la nueva enfermedad. Por supuesto, la compañía también cuidará de sus asegurados en asistencia en viaje en caso de contagiarse una vez iniciado el viaje, estén donde estén sus asegurados. Con este cambio, "Europ Assistance quiere facilitar la confianza de los viajeros para que hagan lo que más les gusta, viajar, pero siempre con la tranquilidad de estar cubiertos por una gran compañía", explican.



El 'sandbox' financiero, en marcha

2021 arranca con una buena noticia para las 'insurtech': la puesta en marcha de una iniciativa que tiene como meta la modernización y digitalización del sistema financiero en España y puede ayudar a la creación de miles de puestos de trabajo.

Diego Fernández Torrealba. Foto: EFE

Para no empezar la casa por el tejado, explicamos en qué consiste: se trata de una iniciativa aprobada por ley (7/2020, del 13 de noviembre del año pasado) y desarrollada por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital con la colaboración de la Asociación Española de Fintech e Insurtech, Aefi. Consiste en un espacio controlado de pruebas que permitirá llevar a la práctica proyectos tecnológicos de innovación en el sistema financiero, siempre de acuerdo con el marco legal y supervisor existente. La medida permitirá la aprobación de proyectos de innovación tecnológica bajo el control de los supervisores financieros, con la filosofía de garantizar la mayor protección posible a los usuarios de estos servicios.

Las solicitudes de acceso deben presentarse en la sede electrónica de la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional, bien directamente o a través de un representante o apoderado, identificándose en cualquier caso con la firma electrónica *Cl@ve*. Deben ir acompañadas de una memoria que explique en qué consiste cada proyecto, constate que cumple lo dispuesto en la ley respecto a la transformación digital del sistema financiero y acepte cumplir con el régimen legal acerca de garantías y protección de los participantes. En la solicitud se podrá añadir toda documentación que se considere relevante.

Después será el turno de la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional, que trasladará las solicitudes recibidas a las autoridades supervisoras competentes. Estas estudiarán cada proyecto y lo calificarán como favorable o desfavorable. El plazo para esta respuesta se ha establecido en un mes, aunque podría prorrogarse 30 días más si la complejidad del procedimiento o el número de candidaturas recibidas lo aconsejara. Medio mes después de la resolución de este paso se publicará en la web de la secretaría el listado de proyectos con una evaluación favorable.

A partir de ahí, el promotor de cada iniciativa aprobada dispondrá de tres meses para suscribir junto a la autoridad competente un protocolo en el que se establezcan las normas y condiciones del proyecto en el que se desarrollarán las pruebas. Aprobado este protocolo tocará recabar el consentimiento



Nadia Calviño, ministra de Asuntos Económicos y Transformación digital.

to informado de los participantes y activar el sistema de garantías e indemnizaciones previsto antes de dar inicio, ahora sí, a la prueba.

Gracias al *sandbox* las empresas podrán poner a prueba los efectos de sus innovaciones financieras, comprobando sus efectos, potenciando las virtudes y corrigiendo los errores. Así se evitará que cada proyecto genere riesgos adicionales, tanto para los consumidores como para la estabilidad financiera, y se trabajará más eficazmente en un escenario en el que todos los sectores implicados salgan ganando. La intención inicial es dar continuidad a esta iniciativa en el futuro, poniendo en marcha convocatorias de acceso al espacio de pruebas cada seis meses.

Aseguradoras

'Generali get into rugby' engancha a cerca de 1.300 profesores

Más de 1.300 docentes de toda España se han inscrito en la segunda edición de *Generali get into rugby*. Esta iniciativa, desarrollada por la Federación Española de Rugby con el apoyo de Generali, tiene como objetivo fomentar la práctica de este deporte en los colegios. Así como sus valores. Fruto de la crisis sanitaria provocada por la Covid-19, el programa se ha adaptado al entorno actual. En esta segunda convocatoria, la acción está focalizada en impulsar la formación en rugby de todos los profesores de Educación Física en remoto. Para ello, se ha diseñado una plataforma online totalmente gratuita, en la que los más de 1.300 profesores inscritos ya pueden comenzar su aprendizaje. Y acceder a toda la información relativa a la práctica y valores del rugby hasta el 26 de febrero.

El programa formativo incluye un módulo orientado a educadores que tengan escolares con discapaci-



eE

dad intelectual que ha sido diseñado de manera totalmente adaptada a las necesidades de estos jóvenes junto a la organización DOWN España. Una vez cursado el módulo, los participantes recibirán una titulación oficial federativa gratuita reconocida por la FER que les capacita para poder enseñar la práctica de este deporte. Además de la formación online, la compañía repartirá entre los profesores y centros inscritos kits con materiales para la práctica del rugby cinta.

Antetítulo

El multitarificador de Codeoscopic, Avant2, emite más de medio millón de pólizas en 2020

La gran crisis provocada por el Covid-19 marca de forma inevitable el año 2020 en todos los ámbitos y también en el sector asegurador. A pesar de la pandemia, Avant2 anuncia que va a cerrar el año con cifras máximas de producción y un crecimiento "muy apreciable" respecto a 2019. En total, el multitarificador de Codeoscopic emitió a lo largo de los últimos doce meses más de 550.000 pólizas, con más de 2 millones de presupuestos abiertos. Y una cifra de negocio superior a los 150 millones de euros intermediados. "Solo podemos mostrarnos enormemente satisfechos y muy orgullosos de cómo los corredores y compañías que trabajan con Avant2 se han sobrepuesto a las duras condiciones provocadas por la pandemia", subraya el director general de Codeoscopic, Ángel Blesa.

Pese al parón de actividad que supusieron los meses de estado de alarma y confinamiento, y los ajustes a los que luego debió hacer frente todo el sec-

tor; "las cifras muestran la capacidad de adaptación y recuperación del canal corredores y la importancia que la tecnología ha tenido en el nuevo escenario". Así, Avant2 cierra el año con un porfolio global de 110 productos de medio centenar de compañías.

La producción de Avant2 en 2020

Avant2 ha sumado en 2020 más de 550.000 pólizas emitidas en todos los ramos, pese al Covid-19. Entre los ramos principales, como confirmó la última edición del Barómetro Avant2, el seguro de Motos registró un gran incremento después del confinamiento; por su parte, Hogar mantuvo un comportamiento muy estable, siendo el ramo que menos acusó las oscilaciones provocadas por la pandemia. Ambas tendencias están reflejadas en el aumento de proyectos y pólizas emitidas. Autos primera categoría también registró una producción al alza durante 2020; hasta situarse en las más de 366.000 pólizas emitidas al cierre de este balance.

Purificadores de aire: hogares a prueba de Covid, alérgenos y contaminantes

Han sido los protagonistas de los regalos tecnológicos en Navidad. Si aún no conoce sus ventajas, le presentamos las mejores opciones para liberar su hogar y lugar de trabajo de virus, bacterias, alérgenos y demás 'fauna' contaminante. ¿Ha oído hablar de los filtros HEPA?

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Vivir en un hogar ventilado, libre de impurezas y a prueba de ácaros y demás partículas nocivas para salud se ha convertido, en estos tiempos de Covid, en requisito fundamental para minimizar los riesgos de contagio dentro de casa. Si hace apenas un año los purificadores de aire eran más un capricho o una necesidad vinculada a las personas con alergias o dificultades respiratorias, actualmente forman parte de los electrodomésticos más demandados en la mayoría de los hogares.

Ahora que el invierno arrecia y mantener las ventanas abiertas de manera constante resulta bastante desagradable, parece que las ventas de estos aparatos se han disparado considerablemente, sobre todo durante las pasadas navidades trastocadas por el virus. Así se desprende de los análisis de gigantes como Amazon o grandes superficies tipo Mediamarkt.

¿Cómo funciona un purificador de aire?

Sin entrar en honduras excesivamente técnicas y complejas, estos dispositivos atrapan, a través de un ventilador, olores y todos aquellos elementos microscópicos que pululan por ambiente (polen, ácaros, polvo, humo de tabaco, virus...) reteniéndolos en su interior. Una vez atraviesan su sistema de filtrado, regresan a la habitación el aire purificado.

¿Qué debe tener en cuenta a la hora de elegirlo?

En primer lugar hay que buscar un aparato que garantice la correcta circulación del aire en el interior y para ello son esenciales los filtros de micropartículas. Los más aconsejables son los que disponen de filtros con certificación HEPA (*High Efficiency Particulate Air*, en inglés) ya que se caracterizan por su gran capacidad de filtrado: el 99% de las partículas nocivas de tamaño inferior 0,3 micras que flotan en el ambiente, incluidos los aerosoles del Covid.

También es importante que el purificador cuente con un sensor capaz de monitorizar el grado de contaminación del aire. De esta forma el aparato actuará con mayor precisión y dinamismo. Así como la potencia y la tasa de aire limpio suministradas: la capacidad de retención del filtro es básica, pues determina la calidad del aire que saldrá a la habitación. Obviamente, el precio no deja de ser un factor deter-



'Dyson Pure Humidify+Cool', con filtro HEPA.



La propuesta de Rowenta, 'Pure Air Genius'.



Xiaomi se suma a los purificadores con el 'Mi Air Purifier 3H'.

minante a la hora de tomar una decisión de compra de uno de estos aparatos. Al igual que el diseño y el tamaño de la estancia (en metros cúbicos) que se vaya a purificar. Por ello, entre la infinidad de dispositivos de este tipo que circulan ahora mismo por el mercado, hemos encontrado algunos de los que mejor combinan estas características.

Por aclamación popular, encabeza la lista el purificador de aire *Dyson Pure Humidify+Cool*. Se trata de un dispositivo Premium, con filtro HEPA de microfibras capaz de capturar partículas de hasta 0,1 micras, y otro de carbón activado que captura gases como el benceno y el NO₂. Se presenta como ventilador, purificador y humidificador al mismo tiempo.

Su diseño contundente, futurista e indiscreto no pasa desapercibido en ninguna estancia. No obstante, sus prestaciones y tecnología superan con creces los inconvenientes estéticos. *Pure Humidify+Cool* funciona con agua mediante un sistema de hu-

midificación higiénica y un filtro de luz ultravioleta situado entre el depósito de agua y el evaporador que elimina el 99,9% de las bacterias del agua. Según Dyson, a máxima potencia desplaza un flujo de aire de hasta 350 litros por segundo, purificando habitaciones de hasta 50 metros cuadrados.

Dispone de un sistema combinado de nueve filtros de microfibras de borosilicato y carbono activo que capturan el 99,95% de los contaminantes microscópicos de hasta 0,1 micras, detectan compuestos orgánicos volátiles, además de medir la humedad relativa y la temperatura ambiental.

La propuesta de Rowenta

El *Pure Air Genius Connect* de Rowenta cuenta con un sistema de filtración de cuatro niveles: un filtro básico para polvo y cabello; otro de carbón activo para humo, olores y COV; un filtro antialérgico que neutraliza alérgenos animales, polen, ácaros, moho, bacterias y virus; y el llamado *NanoCaptur +* contra el formaldehído procedente de la madera y otros materiales aislantes presentes en casi todos los hogares. Rowenta asegura una capacidad de filtrado de hasta el 100%, incluidos alérgenos, con la misma velocidad de filtración, y destruye de forma definitiva el formaldehído. Su sistema inteligente mide la calidad del aire y ajusta automáticamente la velocidad de filtración.

Las especificaciones técnicas del *Xiaomi Mi Air Purifier 3H* lo convierten igualmente en un excelente candidato. Para empezar, dispone de un modo de funcionamiento automático que permite adecuar la capacidad de filtrado en función del nivel de contaminación. Cuenta con un filtro HEPA homologado que captura partículas minúsculas (inferiores incluso a las mencionadas de 0,3 micras), virus y nanobacterias muy parecido a los filtros que se emplean en los aviones u hospitales.

Según asegura el fabricante, el dispositivo puede retener el 99,97% de las partículas suspendidas en el aire y tiene una capacidad de procesar 380 m³ de aire en una hora. El filtro interno de carbón activado absorbe también el formaldehído. Xiaomi garantiza el procesamiento de 6.330 litros de aire por minuto a máxima potencia. Funciona tanto a través de la aplicación *Mi Home* de Xiaomi -disponible para Android e iOS- como de la pantalla OLED ubicada en el frontal superior del aparato.

El purificador *Winix Zero*, superventas de Amazon el pasado mes de diciembre, se presenta con un 99,97% de efectividad en captura de partículas gracias a su filtro True HEPA y su tecnología Winix PlasmaWave sin ozono. Su tasa de suministro de aire puro alcanza los 390m³/h a través de un sistema de filtración de cuatro escalas: virus, bacterias, alérgenos, polvo fino (PM2.5), pelo de mascotas, humo de cigarrillos, moho, COV y olores domésticos.

Las otras vacunas

Las vacunas sirven para reforzar el sistema inmunitario y prevenir enfermedades graves y/o potencialmente mortales porque enseñan al organismo a defenderse de los virus o bacterias que podrían invadirlo.

Ana M. Serrano. Foto: iStock

Si se produce la infección, el cuerpo ya sabe cómo atacarla y neutralizarla. Esta es la definición y el funcionamiento que establecen la mayor parte de las enciclopedias digitales y webs médicas actuales con respecto a las vacunas.

Normalmente se componen de partes atenuadas o inactivadas de un patógeno específico que provoca la respuesta inmunitaria del organismo sin causar la enfermedad. A lo largo de la historia de la medicina, la investigación ha logrado desarrollar vacunas para infecciones gravísimas (incluso mortales) como la poliomielitis, el tétanos, el sarampión o la meningitis. Sin embargo, a día de hoy y pese a la gravedad de ciertas enfermedades como el VIH, la ciencia no ha logrado hallar el antígeno adecuado para prevenirlas.

De acuerdo con los datos de la Organización Mundial de la Salud, el VIH continúa siendo uno de los mayores problemas para la salud pública mundial —se ha llevado por delante casi 33 millones de vidas—. No obstante, los tratamientos actuales permiten mantener controlado el virus y la transmisión a otras personas. En relación con la llegada de una posible vacuna, las farmacéuticas persisten en el reto.

De hecho, Janssen (perteneciente a Johnson & Johnson), junto a varias de las organizaciones más importantes del mundo, inició en 2017 un nuevo estudio a gran escala para prevenir la infección por VIH-1, cuyos resultados son bastante esperanzadores. Para el desarrollo del fármaco, aún en proceso de ensayo (se prevé un intervalo de entre 24 y 36 meses), se ha empleado la misma tecnología que con la vacuna contra el Covid-19: un adenovirus modi-

ficado capaz de ordenar al organismo la creación de anticuerpos contra varias de las proteínas más nocivas y variables de la infección.

En el polo opuesto, es decir, el de las vacunas que aun siendo necesarias han pasado desapercibidas al poco de su comercialización, nos encontramos con la de la gripe A (H1N1). Y es que, más de una década después de la pandemia de la llamada gripe porcina (cuyos primeros brotes se detectaron en México a principios de 2009; el 24 de abril la OMS declaraba la emergencia internacional), apenas nadie recuerda la pandemia. Lo cierto es que los tratamientos iniciales resultaron bastante eficaces, la mortalidad baja, el contagio escalonado y la pandemia fue calificada como “moderada”.

En España, tres vacunas de diferentes laboratorios a base de virus inactivos estuvieron disponibles desde mediados del mes de noviembre de aquel mismo año.

En febrero de 2010 (diez meses después de su inicio) la OMS determinaba que la pandemia se encontraba en fase de declive. Tal vez por todos estos factores el mundo ha olvidado el pánico desatado por la gripe A. Desde entonces, el virus H1N1pdm09 ha seguido causando un número importante de contagios y algunos casos graves de hospitalizaciones y muertes.



Si quieres
conocer la
cara de tu
compañía
de seguros
¡VISÍTANOS!

seguros^{tv}

Expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador

www.segurostves

ROSA MONTAÑA

Médica de familia, sexóloga y terapeuta de parejas; experta en psicoterapia sistémica breve



“La vida es una gran oportunidad que hay que empezar a disfrutar hoy. Mañana ya será tarde”

Podcasts, terapias, másteres de desarrollo personal, libros. Miles de puertas al cambio radical de vida que propone esta vallisoletana de armas tomar, que pone sobre la mesa las claves para dejar de ser infelices. Acaba de publicar ‘Yo no quiero ser infeliz. Las claves definitivas para tomar el control de tu vida de una p*ta vez’.

Por Anita Cufari. Fotos: eE

¿En qué momento empezamos a ser infelices? ¿Es más fácil ser infeliz?

Cuando dejamos de ser como somos y hacer lo que queremos para comenzar a ser y hacer lo que los demás quieren de nosotros. No es que sea más fácil, sino que es más retador ser feliz. Ser feliz es una posición en la vida de querer y comprometerte a conseguir algo. Ser infeliz es sólo asumir y conformarte con las migajas de lo que toca. Uno quie-

re ser feliz y hace lo que sea preciso, porque no hacer ya es en sí algo, pero no lo suficiente ni lo comprometido para conseguirlo.

En el libro promete que se puede pasar de infeliz a feliz, en 31 días. Si me embarco en esto... ¿qué me espera?

Lo que te espera y eliges es tu vida, ¡tu vida! Nadie va a cambiar por el mero hecho de leer el libro, sino por elegir ser consciente de

lo que dice y llevarlo a la acción. Si lo lees desde “esto ya me lo sé” y sigues sin hacer, es mejor que no pierdas el tiempo.

¿Por qué Amazon no quiere que leamos su libro? ¿Qué le molesta?

Por el subtítulo de la portada. El libro se llama ‘Yo no quiero ser infeliz. Claves definitivas para tomar el control de tu vida de una p*ta vez’. Lo han considerado un lenguaje blasfemo, no apropiado. Yo he optado por utilizar la parresia, hablar sin tapujos y con claridad. Alguien que se encuentra en un estado de infelicidad no piensa que su vida es “chachi pirulí”. En sí, lo que me está diciendo Amazon es: “no te voy a facilitar que llegues a la gente, no podrás publicitarlo”. Tendrás que buscarlo tú por el título.

¿A quién le regalaría el libro?

A todo el que quisiera mover el culo para conseguir un cambio en su vida, pero de verdad. Está proscrito para quejicas, ‘yamelosétodo’

dades es ser médico de urgencias. En la urgencia podemos tener demasiados frentes abiertos y no puedes dejar de atender ninguno, podrían morirse si lo hicieras.

¿Cómo nos ha afectado la pandemia y qué podemos hacer con todo lo vivido?

Nos ha recordado que somos mortales, que lo sabíamos, pero no sabíamos que la muerte podría estar a la vuelta de la esquina. Y, además, nos ha vomitado a la cara que no hay una edad para morir. Puede suceder en cualquier momento. Por eso no existe quedarnos viviendo en los recuerdos del pasado, ni dejar nada de hacer para el futuro incierto, que quizás no llegues nunca.

¿Vivimos o sobrevivimos?

Muy poquitos viven. Les han enseñado a sobrevivir y se lo han creído. La mayoría de la gente no tiene miedo al fracaso, tiene miedo es a su éxito, a que consigan lo que realmente quieren, porque aceptarían ser quie-

“Tenemos demasiado miedo a no gustar y, por eso, quitamos del medio lo que puede llegar a confundirnos”

“Muy poquitos vivien. Les han enseñado a sobrevivir y se lo han creído. La mayoría no tiene miedo al fracaso, sino a su éxito”



y victimistas. Para esas personas soy su peor castigo: les enfrento con aquello que quieren tener muy escondido y oculto.

Antes de terminar este libro ya tenía otro casi terminado. Quien le conoce, sabe que es omnipresente: cursos, webinars, podcasts, sesiones individuales y de pareja. Además, dirige dos másteres en la Universidad Europea Miguel de Cervantes, de Valladolid, ¿cómo gestiona su agenda?

Diferenciando lo importante de lo urgente. Se llama ponerle foco a la vida. Cuando estoy a algo estoy sólo a eso. Quito la paja que me distrae y no permito que haya ladrones de tiempo que me influyan. Marco un objetivo y hasta que lo consiga. Cualquiera puede hacerlo. Yo soy una MEDEC (una Mortal Excepcional con Derecho a Cagarla muchas veces). Me prima más “mejor hecho que perfecto”. Recuerda que una de mis especiali-

nes realmente son, sin culpas ni penas.

Viendo cómo está España... ¿cuál es el diagnóstico, doctora?

Soy optimista, estamos cambiando, aunque de forma muy lenta. Muchos aún tienen los ojos cerrados, pero quienes los abren no pueden dejar de tenerlos abiertos.

¿Qué es lo que más nos cuesta ver?

Lo que no aceptamos, nuestra trastienda, la mierda que ocultamos creyendo que si se conociera no nos permitiría encajar con los demás. Tenemos demasiado miedo a no gustar y, por eso, quitamos del medio lo que puede llegar a confundirnos.

¿Qué pregunta no quiere escuchar?

¿Por qué tengo que cambiar las cosas si así van bien? Primero, porque buscas una causa que no va a darte la respuesta que espe-

ras. Segundo, porque no tiene un "para qué" implícito, una finalidad.

Propone un cambio radical de vida en pocos meses, ¿en qué se basa su proceso?

Yo creo que todos somos un Ferrari, aunque nos hayan hecho creer que somos un seiscientos abollado. Para que eso suceda, tienes que trabajar las cuatro ruedas de tu Ferrari: la de desarrollo personal, la de desarrollo profesional, la de sexo y pareja; y la de las creencias limitantes. O tus cuatro ruedas están bien o como una esté pinchada, todo se va al desastre. Si estamos mal en la pareja, nuestra empresa puede estar directamente afectada. Hay que mantener el equilibrio. Me gusta trabajar en cuatro o cinco meses. Todo lo que no hagas por solucionar en ese tiempo —hay que ser sinceros—, nunca lo haremos. Poner foco y fecha de caducidad.

Empieza el año y muchos tienen fe en que será mejor que 2020. ¿Qué podría decirles?

Sin embargo, hay ocasiones que si la lavamos con el mismo agua de siempre, sale incluso más sucia. Necesitamos diferentes puntos de vista más objetivos.

¿Quién no entiende a Rosa Montaña?

Quien quiere no cambiar. Quien quiere ver que son memeces buscar la responsabilidad en uno mismo. Quien va de víctima, asumiendo que no hay problemas, que si los hay son culpa del otro y que se pasarán con el tiempo. Esos no encajan conmigo.

¿Quién escucha a Rosa?

Quien pasa a la acción. Quien se cansó de esperar viendo que no sucede nada. Quien sueña en grande, quien confía haciendo y no mirando solo al cielo.

Escucha todo tipo de vidas e historias... ¿qué le asusta a la altura de la vida?

El sobrevivir estando muerto. El acomodarnos a lo que otros nos dijeron por no echar-

“Yo soy una MEDEC (mortal Excepcional con Derecho a Cagarla muchas veces). Me prima más ‘mejor hecho que perfecto’”

“Nadie va a cambiar por el mero hecho de leer el libro, sino por elegir ser consciente de lo que dice y llevarlo a la acción”



El 2020 ha sido un gran año para quienes han querido ver oportunidades en lo que aportaba y no el foco en lo que restaba. Si lo único que tienen es fe, pero no mueven el culo, sucederá más de lo mismo. No es una cuestión de ver culpables y echar las "mierdas" en otros. Es el momento de afrontar tu responsabilidad y dar un paso al frente. Aquí, la pregunta que debemos hacernos cada uno es: ¿Qué podría hacer yo, hoy, para que mi vida fuera un poco mejor? Las respuestas están dentro de uno, no fuera. Si esperamos a que las cosas cambien por los demás, siempre estaremos vendidos.

¿Por qué hay tanto tabú respecto al pedir ayuda a un profesional?

Creemos que somos capaces de hacerlo todo, porque nos da vergüenza admitir que no sabemos cómo. Hemos crecido con la idea de que 'los trapos sucios se lavan en casa'.

le fuerza para lograr lo que sí te mereces. Me aterra dejar de tener esa curiosidad y ver el reloj mirando que llegue solo mi hora. He conocido demasiada gente así en el camino.

Hay tantas puertas de entrada a todo lo que hace Rosa que... ¿por dónde entramos?

Todas son la misma. Llegas a mí porque no sabes ni lo que necesitas, pero sabes que así no quieres quedarte. Es como el libro, sabes que no quieres ser infeliz, pero aún no sabes qué quieres. A veces me escuchas en una entrevista o me lees y sientes que algo te resuena. Si es así, cuéntame, invierte en ti. Es tu mejor inversión, aunque sientas que tampoco estás tan mal, siempre puedes crecer. Ahí es donde yo puedo ayudarte. Luego veremos si es haciendo terapia, un especialista, un curso o leyendo un libro. La vida es una gran oportunidad que hay que empezar a disfrutar hoy mismo. Mañana ya será tarde.

Mascotas: diferencia entre igualas y seguro veterinario

Las igualas son ofertas veterinarias que incluyen varios servicios a cambio de un pago temporal. ¿Una especie de seguro? Algo tienen que ver, pero no tienen las mismas coberturas.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Numerosas clínicas veterinarias han puesto en el mercado desde hace ya un tiempo las conocidas como igualas, ofertas a sus clientes que actúan a modo de tarifa plana brindando varios servicios médicos y de cuidado a sus mascotas -u ofreciendo descuento en ellos- a cambio de un reducido pago trimestral o anual.

Una iguala veterinaria suele incluir descuentos en alimentación, en tratamientos o en cirugías, así como desparasitaciones, vacunas y un número determinado de consultas gratuitas durante cada periodo. Resultará más o menos completa (y costosa) en función del centro al que acudamos e incluso de la modalidad por la que optemos, pues hay veterinarios que ofrecen al cliente varias opciones.

¿Convierten estas condiciones a la iguala en una especie de seguro para mascotas? Realmente no; podríamos decir que es un esbozo de seguro, una opción más económica pero también mucho menos completa ya que deja muchas circunstancias y coberturas -generalmente las más costosas y complejas de resolver- al margen.

Por ser más concretos, les citaremos algunas de las diferencias existentes entre una iguala veterinaria y un seguro para animales de compañía:

- Por lo general una iguala no incluye en su oferta pruebas diagnósticas, específicas o cirugías, mientras que un seguro médico cubre ese tipo de tratamientos y operaciones e incluso puede integrar la hospitalización del animal.

- Las ofertas por parte de los centros veterinarios no contemplan situaciones como el fallecimiento, el robo o la pérdida de la mascota, así como su necesario sacrificio o el proceso de eliminación del cadáver. Un producto asegurador completo se hace cargo de todo ello.

- El seguro incluye numerosas coberturas que no ofrece la iguala veterinaria, como responsabilidad del propietario o defensa jurídica ante diversos desperfectos,



- daños y gastos por denuncias que pueda generar el animal. Además, en algunos casos (por ejemplo, el de los perros grandes y/o potencialmente peligrosos) siempre existe la posibilidad de contratar un seguro de responsabilidad civil.

- El seguro ofrece más opciones diferentes y más flexibilidad al cliente, que puede optar por suscribir un genérico para animales de compañía, uno de RC, uno médico... con una gran cantidad de posibilidades de contratación dentro de cada producto.

- Mientras que una iguala únicamente ofrece ventajas en sus instalaciones (o, tal vez, en algún otro centro asociado) un seguro pone a disposición del cliente y su mascota un gran número de clínicas veterinarias en diferentes localizaciones. Algo útil, por ejemplo, en el caso de que nos encontremos lejos de nuestro lugar de residencia por ocio o negocio.

¿En qué consiste el nuevo plan de reaseguro público de crédito?

En este periodo tan complicado son necesarias medidas que ayuden a sostener el barco en mitad de la tormenta. Iniciativas como el programa de reaseguro público puesto en marcha por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital pueden ser de gran utilidad a las empresas.

Diego Fernández Torrealba. Foto: Elisa Senra

Las compañías españolas son el gran motor de nuestra economía, y ayudar a mantenerlas durante esta difícil época con el fin de que puedan contar con la liquidez suficiente para ser viables, rentables y seguir desarrollando su actividad resulta esencial. Por ello son importantes iniciativas como el programa de reaseguro público de crédito, que acaba de ponerse en marcha para garantizar el mantenimiento de los niveles de cobertura de seguro de crédito que usan las empresas.

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha desarrollado esta medida, que permitirá garantizar a alrededor de 34.000 compañías el cobro de sus ventas a crédito a 2,4 millones de clientes comerciales. La Comisión Europea ha dado su visto bueno, afirmando que se contribuirá a mantener los niveles de cobertura al añadir la capacidad reaseguradora del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) a la que poseen los reaseguradores privados.

El programa, al que ya se han adherido entidades aseguradoras como Cesce y Atradius Crédito y Caución, está abierto a todas las entidades de seguro de crédito que operen en España y tengan un volumen mínimo de primas de 10 millones de euros. Quienes participen deberán cumplir una serie de requisitos: entre ellos, mantener las coberturas y no llevar a cabo reducciones generalizadas o que afecten a carteras de pólizas de sectores económicos concretos. Gracias a esta medida, las aseguradoras disponen de un mecanismo de reaseguro público de crédito, lo que beneficia a las empresas españolas que utilicen este tipo de cobertura para garantizar el cobro de sus ventas.

Les explicamos ahora las principales reglas del juego. El Consorcio podrá reasegurar hasta el 60% del conjunto de riesgos de seguro de crédito de cada entidad que se adhiera al programa. El modelo de reaseguro es el de cuota parte, por el cual las empresas ceden al CCS un porcentaje de las primas y de los riesgos. Las aseguradoras deben determinar junto al Consorcio cuál es el porcentaje de cesión de cada entidad, si bien deberán retener al menos el 10% de los riesgos y el máximo de cobertura con-



Sede del Ministerio de Asuntos Económicos en Madrid.

jointa (entre el reaseguro privado y el del CCS) no podrá superar el 90% de éstos.

El programa reasegura los riesgos de seguro de crédito entre el 1 de octubre de 2020 y el 30 de junio de 2021. El Consorcio de Compensación de Seguros percibirá un porcentaje de las primas de las ase-

El Consorcio de Compensación de Seguros podrá asumir unas pérdidas de hasta 500 millones

guradoras privadas igual al porcentaje de cesión, abonando ese mismo porcentaje de los siniestros de todos los riesgos cedidos de la entidad aseguradora en el periodo de cobertura. El importe máximo de pérdidas que podría asumir el Consorcio de Compensación de Seguros es de 500 millones de euros.



Las empresas se implican en 2020 con los más afectados por la pandemia

Solo en diciembre, la Semana de la Acción Voluntaria y el Voluntariado de las Empresas Give & Gain de Forética ha ayudado a más de 120.000 beneficiarios.

Redacción. Foto: iStock

La pandemia de coronavirus paró la economía mundial en marzo del pasado ejercicio, pero no pudo frenar el compromiso solidario de las empresas españolas. A lo largo de los últimos meses ya hemos recogido algunas de las acciones que el sector asegurador ha llevado a cabo para recaudar fondos y ayuda para los colectivos más afectados por la alerta sanitaria y las medidas de restricción de la actividad que se tuvieron que tomar para evitar la propagación del virus.

El pasado mes de diciembre, Forética puso en marcha la décima edición de la Semana de la Acción Solidaria y el Voluntariado de las Empresas, Give & Gain. Esta iniciativa ha aglutinado 134 actividades de voluntariado corporativo y acción solidaria, en las que han participado 9.484 empleados de 55 empresas y han colaborado 97 entidades, beneficiando a 120.292 personas. La iniciativa ha contado con el apoyo institucional de la Presidencia del Gobierno, a través del Alto Comisionado para la Lucha contra la Pobreza Infantil, y el apoyo de

Atresmedia, MSD y la Asociación de Voluntarios de "la Caixa".

Give & Gain 2020 ha centrado sus esfuerzos en promover aquellas iniciativas de acción solidaria y voluntariado corporativo desarrolladas por empresas y entidades con el objetivo de paliar los efectos negativos que la crisis provocada por la COVID-19 está teniendo entre los colectivos más vulnerables.

"Un año más, y especialmente en el actual contexto de crisis sanitaria y socioeconómica, hemos comprobado a través de Give & Gain el gran valor de la acción solidaria y del voluntariado corporativo para movilizar a las empresas y las personas que trabajan en ellas con el fin de mejorar el entorno en el que operan, asumiendo un papel protagonista de liderazgo transformador y agente de cambio social. Esta iniciativa de Forética cumple una década de historias de esfuerzo y compromiso, de valores y experiencias de alto impacto positivo para voluntarios y beneficiarios", destaca Germán Granda, Director General de Forética.

"Desde los departamentos de recursos humanos se manifiesta que, a través de estas acciones, el compromiso y la confianza de los empleados con la organización se fortalecen, e incluso se generan habilidades que los voluntarios pueden aplicar en su trabajo. Las organizaciones sociales por su parte consiguen apoyo para la realización de actividades que, sin ayuda de las empresas y sus voluntarios, muy difícilmente podrían llevar a cabo. Por último, se demuestra como muchas de estas actividades suponen el punto inicial de colaboraciones entre entidades sociales y empresas que en última instancia se convierten en acuerdos estratégicos sostenibles en el tiempo", afirma Raquel Canales, responsable del Programa Give & Gain de Forética.

Aseguradoras

Active Seguros nombra director comercial a Rafael Domínguez

Active Seguros ha nombrado director comercial de la compañía a Rafael Domínguez Álvarez, con efecto inmediato. Rafael venía desempeñando hasta la fecha la función de director Territorial de Galicia y Zona Norte, desde su incorporación a la compañía hace más de nueve años. La compañía destaca que “sin duda, contará con el máximo apoyo y colaboración del equipo de Active en todos sus departamentos, para conseguir los objetivos que se le marquen. Y lograr así un mayor crecimiento y consolidación de la empresa en el sector asegurador”.

Active incorpora nuevos servicios

La compañía ha comenzado 2021 incorporando nuevos servicios a las coberturas complementarias de Asistencia Active. Estos nuevos servicios “incrementan las amplias coberturas con las que ya cuentan, y ponen todavía más en valor su seguro de Decesos



eE

y Multiasistencia Familiar”, según afirman. Active destaca el servicio de Trámites de Gestoría y Herencia. Ahora incorpora la prestación de nuevas coberturas como: solicitud de copia autorizada de testamento; declaración de herederos, escritura de partición y adjudicación de herencia; inscripción de los bienes inmuebles en los registros de la propiedad; presentación y tramitación del impuesto de plusvalía. Este servicio está provisto por JurisLeg Abogados y Asesores.

Seguro de crédito

Aserta alcanza los 24 millones de euros en primas de Caución al cierre del pasado ejercicio

Grupo Financiero Aserta, a través de su filial Aserta España, prevé cerrar el ejercicio de 2020 con una cifra de negocio de directo de 24 millones de euros y garantías en vigor por importe de 2.600 millones de euros, habiendo otorgado líneas por importe acumulado de 5.100 millones de euros. A pesar del fuerte retroceso de la actividad económica e industrial provocado por la pandemia, la cifra representa un crecimiento de un 20% respecto al ejercicio anterior. La compañía española cierra 2020 con más de 280 líneas activas y 50 mediadores relevantes, con los que opera en España, permitiéndole cubrir emisiones por un volumen de hasta 350 millones de euros por empresa y/o grupo de empresas.

El impacto sobre la economía española de la crisis derivada de la pandemia presenta un significativo diferencial negativo respecto al resto de socios europeos. En este contexto y en el caso de las licita-

ciones públicas, motor de los seguros de caución, las perspectivas en el medio plazo apuntan a que la actividad vendrá determinada fundamentalmente por la capacidad inversora de la Administración, limitada en recursos propios por las desequilibradas cuentas públicas y el elevado nivel de deuda. Serán, por tanto, los nuevos Fondos Europeos el principal instrumento para dinamizar la actividad.

Grupo Financiero Aserta puso en marcha durante 2019 un proceso de transformación digital que culminará en 2021 con el lanzamiento de nuevos productos de caución para los segmentos B2B y B2C. A lo largo del primer semestre de 2021, tiene previsto el lanzamiento en España de una nueva plataforma basada en Inteligencia Artificial (AI) destinada a operar en el segmento de alquiler. De esta forma, la aseguradora inicia un proceso de diversificación al objeto de limitar la tradicional exposición del seguro de caución a la licitación pública.

Nombramientos

Raúl Casado, nuevo director general de Avanza Previsión

Avanza Previsión, entidad aseguradora de Grupo Mutualidad Abogacía, refuerza su estructura de gobierno con la incorporación de Raúl Casado como nuevo director general de la compañía. Raúl Casado ha ocupado hasta diciembre de 2020 y desde 2013, la posición de subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), entidad en la que ha desarrollado su actividad profesional desde 2004. Raúl es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid e Inspector de Seguros del Estado.

El nuevo director general tendrá la misión de liderar la puesta en marcha de Avanza Previsión; y desarrollar e implementar su plan estratégico. Todo ello reportando directamente al consejero delegado de la entidad, Rafael Navas.



eE

Avanza Previsión es la entidad aseguradora de vida creada por Grupo Mutualidad Abogacía tras la reciente fusión por absorción de Mutualidad de la Ingeniería. Esta operación fue anunciada en junio y aprobada por las asambleas generales de ambas compañías en octubre.

Avanza Previsión gestionará, en un primer momento, los productos financieros de los 60.000 asegurados que sumaba Mutualidad de la Ingeniería.

Inversión

Mapfre fusiona dos fondos de renta fija global e impulsa su Sicav por encima de los 1.000 millones

Mapfre AM ha decidido unir dos fondos de renta fija global con la intención de abrir su comercialización a inversores particulares e institucionales. El Mapfre AM Global Bond Fund, un fondo de Renta Fija Global, y el Capital Investment Spain International Fund, gestionado por Amundi en exclusiva para las empresas de Mapfre desde 1993, se fusionan manteniendo la denominación del primero y pasa a tener un patrimonio de casi 180 millones de euros.

El grupo asegurador continúa así fiel a su modelo de co-inversión. "Nuestros clientes invierten donde los hacemos nosotros, con lo que alineamos sus intereses con los nuestros, lo que transmite una mayor seguridad y confianza", señala Álvaro Anguita, consejero delegado de Mapfre AM. Se trata de trasladarles un modelo de éxito, puesto que, este fondo, que busca oportunidades de inversión en los distintos mercados internacionales de bonos, tanto sobera-

nos como corporativos y tanto de países desarrollados como emergentes, ha obtenido una rentabilidad neta anual del 6,68% desde su creación y ha batido a su índice de referencia en más de un punto porcentual. La evolución de las divisas como de los distintos tramos de duración juegan un papel importante en la asignación de activos. El fondo, que mantiene siempre el grado de inversión en la calificación crediticia de los activos en los que invierte, se incorpora a la SICAV de Mapfre AM, con lo que se quiere potenciar la venta al inversor institucional.

La sociedad de inversión alcanza los 1.000 millones de euros de patrimonio. La gestora abrió esta SICAV en 2017. Actualmente, cuenta con seis fondos de inversión, con una apuesta clara por la inversión con criterios sociales, medioambientales y de gobernanza. En este sentido, Mapfre AM acaba de lograr el Label ISR del Ministerio de Finanzas francés, y es la primera gestora española en lograrlo.

Seguro de vida

RGA re cierra con Barclays una transacción de longevidad

RGA re ha cerrado una transacción con estructura de Swap de Longevidad por importe de 5.000 millones de libras con el Fondo de Jubilación de Barclays Bank UK. Con esta protección, RGA re cubre el riesgo que supone para el Fondo el aumento de la esperanza de vida de sus pensionistas. "RGA re está muy satisfecha por esta operación con el Barclays Bank UK Retirement Fund, en una transacción que demuestra el interés y la dedicación de la compañía por tra-

bajar con nuestros clientes para ayudarles en conseguir sus objetivos de gestión de riesgos", señala Larry Carson, Executive vice president, Global Financial Solutions de la compañía. "Además de la reducción del déficit que se puso de manifiesto en la valoración actuarial de 2019, este Swap es otro paso significativo en la reducción de riesgos para UKRF, fortaleciendo la garantía de los derechos de los pensionistas", añade Peter Goshawk, chairman de UKRF.

Ahorro

El tipo máximo para los seguros de vida será del 0,54% en 2021

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado que el tipo máximo para el cálculo de los seguros de Vida en 2021 será del 0,54%, de acuerdo con la resolución publicada por el organismo que supervisa el mercado asegurador español.

Además, el supervisor del seguro, que dirige Sergio Álvarez, ha publicado recientemente la resolución

que determina el tipo de interés máximo en los planes de pensiones respecto a las contingencias en que esté definida la prestación y para las que se garantice exclusivamente un tipo de interés mínimo o determinado en la capitalización de las aportaciones, de aplicación en el ejercicio que acaba de empezar. Este tipo será del 0,22% durante los próximos doce meses, de acuerdo con la información publicada por el supervisor.

Aseguradoras

El Plan de Seguros Agrarios Combinados de 2021 aumenta un 19%

El Consejo de Ministros ha aprobado el Plan de Seguros Agrarios Combinados para 2021. Cuenta en los Presupuestos Generales del Estado con 256,47 millones de euros, de los que 251,27 tienen como destino la subvención de las primas de seguro contratadas por agricultores y ganaderos. Esto supone un incremento de 40 millones (19%) con respecto a la cantidad presupuestada en los cinco planes anteriores.

"Este incremento resulta de extraordinaria importancia para el sector agrario, por cuanto asegura una financiación suficiente para cubrir las subvenciones al seguro con los actuales niveles de contratación y permite introducir importantes medidas de mejora en el sistema, algunas de las cuales han venido siendo muy demandadas los representantes del sector", explica el Ministerio de Agricultura en un comunicado.

Aseguradoras

Mapfre venderá productos de Iberdrola a través de su red comercial

Mapfre e Iberdrola han alcanzado un acuerdo por el que la red comercial de la aseguradora en España, compuesta por cerca de 3.000 oficinas, ofrecerá productos personalizados y 100% renovables de la compañía energética. Se trata de la primera alianza de estas características entre una aseguradora y una energética en el país, explica la aseguradora.

Los productos incluidos inicialmente en el acuerdo

son planes de electricidad y gas para particulares y pymes –Planes a Tu Medida-; y servicios de valor añadido como Protección Eléctrica Hogar y el Pack de Mantenimiento de Gas, aunque podría extenderse en un futuro a otras soluciones. Asimismo, la red de Mapfre podrá realizar prescripción de las soluciones de Iberdrola de autoconsumo y de movilidad sostenible, como son Smart Solar y Smart Mobility, respectivamente.

Un grito mudo llamado depresión

Entre la fe máxima en que algo nos salvará y la desesperación de que eso no suceda. Entre la envidia y el desasosiego de ver cómo los demás parecen no darse cuenta. Aunque todos aseguremos tener la solución a los problemas ajenos. Pero claro, dentro del pozo, la vida se ve diferente.

Anita Cufari. Foto: iStock

Es como un velo que lentamente nos va ennegreciendo. Lo tildan de tristeza, shock, “inventos”, vagancia o pereza. Se vive como un peso en el pecho, un túnel oscuro, un “no sé qué” que tira para atrás. Espesa el ambiente y el aire. La cama se hace más cómoda, más cautivante y, cual maléfica criatura, se convierte en salvavidas y cárcel.

Al principio uno no distingue si es un “mal momento” o qué. Pero las semanas pasan y esta negrura vital se hace imposible de ignorar. Prepararse un café parece una tarea titánica. Dormir, también. ¿Insomnio? Siempre, pero a ratos.

Del “ya se le pasará” al “no hay quién te aguante”. Los que más lo entienden comienzan con su cantaleta de “sal de tu zona de confort”, como si de eso se tratara. A veces ni hacen mella, otras arrastran más profundo. Y así la soledad hace compañía. Como método de defensa o coraza aislante ante el negacionismo de los demás.

Los meses pasan y esa angustia se convierte en costumbre. Y la vida no avanza. Un constante “piede el turno” que arrastra a la casilla anterior.

Se viste de agresividad, de ansiedad, de descontrol alimenticio o etílico. Habla por uno y lastima y, entonces, se hace más fuerte por dentro. Y va carcomiendo el alma, la conciencia. Pura autovergüenza y culpa por todo. Lo propio y lo ajeno. Y, un día, agotado de este peso vital, renuncia a salir de esto. Que ha pasado tanto tiempo sumergido en el lodo que ya no se concibe la vida sin él. Agobia que los demás vivan porque parece imposible.

Constantemente, los otros vomitan soluciones mar-

ca blanca a los problemas de uno. Pero claro, dentro del pozo, la vida se ve diferente. Es más, no se ve del todo.

Esa distancia emocional se convierte en física. Y ahoga. Y la espiral descendente se vuelve el único movimiento de su vida.

La desesperación del resto se traduce en “no tienes motivos para estar así”, “no te das cuenta de todo lo que tienes”, “eres egoísta”, “disfrutas haciéndome mal”.

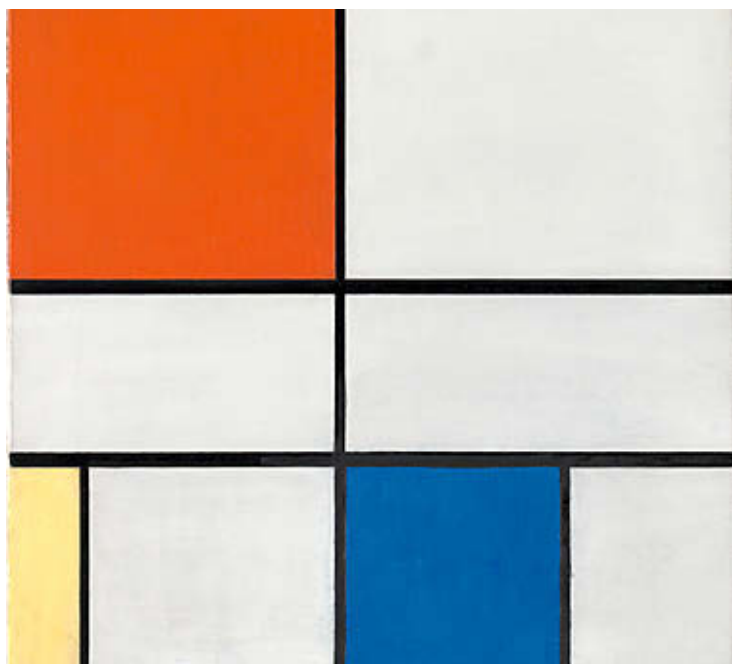
una experiencia distinta

Y por dentro uno se derrumba. Y más. Que cada persona vive la depresión de manera distinta. Es una sombra muda que nace y ahoga. Que mata directa o indirectamente.

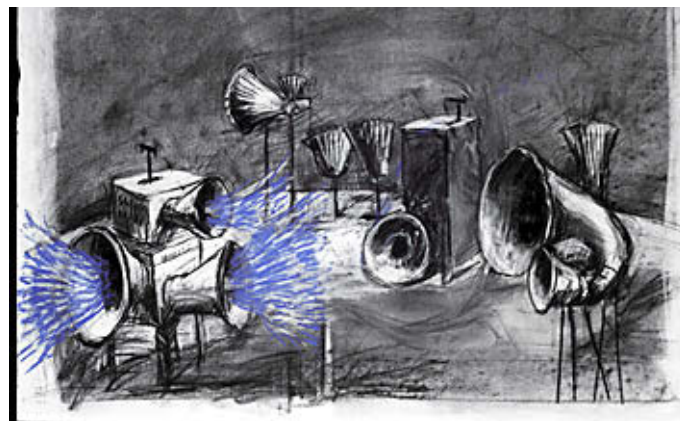
Y si cree que la siente o si tiene dudas de si un familiar o amigo la padezca, acuda a su servicio médico. La ANAED (Asociación Nacional de Ayuda al Enfermo de Depresión), Telefonodelaesperanza.org o las diferentes sedes de la Federación Salud Mental, también lo pueden ayudar.

Que por fuera es muda, pero por dentro la depresión grita y ensordece. Aísla y carcome. Por eso, si le duele la vida, no lo dude, pida ayuda.





Mondrian, William Kentridge, la evolución del retrato fotográfico... son solo algunas de las propuestas de los museos españoles.



Cinco exposiciones que triunfaron en 2020 y podemos visitar en 2021

Pese a las restricciones, los museos españoles no se han rendido, especialmente los últimos meses, en los que se han esmerado acoger exposiciones de extraordinaria calidad.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Desde el homenaje al siglo XIX y a la presencia femenina en el arte de la época que abrió el otoño del Museo del Prado, hasta el repaso de Kandinsky en el Guggenheim Bilbao, también los grandes maestros del arte del siglo XX han desfilado por las salas españolas. Mientras las pinacotecas patrias se enfrentan a un nuevo e incierto período, recordamos cinco de las exposiciones temporales que han triunfado en los últimos meses y que aún darán que hablar en este recién estrenado año.

La fotografía da la cara en el Pompidou Málaga con una colectiva dedicada a la evolución del retrato entre 1972 y 2011. La muestra, comisariada por Florian Ebner y Marcella Lista, recorre este género explorando la evolución, las variaciones y las técnicas empleadas en la historia reciente del vídeo y la fotografía a través de 120 imágenes y nueve piezas de vídeo de 23 artistas internacionales.

El Guggenheim Bilbao repasa la obra y evolución ar-

tística de Vasily Kandinsky, uno de los principales renovadores de la pintura de comienzos del siglo XX y reconocido teórico de la estética. Las pinturas, procedentes en su mayoría de los fondos de la Fundación Guggenheim de Nueva York, muestran la cruzada personal del artista ruso contra las convenciones y su certeza sobre el poder espiritual del arte.

William Kentridge presenta por primera vez en Barcelona la serie de once películas de animación iniciada en 1989. Todas ellas forman parte de la muestra *Lo que no está dibujado* que reúne en el CCCB de Barcelona buena parte del universo creativo del Princesa de Asturias de las Artes 2017. La exposición, comisariada por Jaap Guldemond, exhibe además *More Sweetly Play the Dance*, otra de las obras más representativas del proceso creativo de Kentridge.

En Madrid, Mondrian se hace con el protagonismo absoluto en el Reina Sofía. *Mondrian y De Stijl* examina tanto la trayectoria individual del artista holandés como su trabajo colectivo con el grupo De Stijl, y resalta cómo la concepción de la belleza del pintor contribuyó a la creación de un estilo rompedor y lo consagró como un referente de la Modernidad.

El Museo Thyssen-Bornemisza se rinde ante la impresionante colección reunida por el barón Hans Heinrich Thyssen-Bornemisza con motivo del centenario de su nacimiento. *Expresionismo alemán en la colección del barón Thyssen-Bornemisza*, comisariada por Paloma Alarcó, propone un recorrido en torno a tres conceptos: el proceso de creación del movimiento, su denigración por el régimen nazi y la relación del barón con sus marchantes y los proyectos expositivos que organizó para difundir su colección internacionalmente.



La vista desde la Posada Finca La Fronda, en Huelva, es de una gran belleza.

Dos rincones perfectos para ir a pensar el 2021

En estos dos espacios espectaculares de la geografía española encontrará la inspiración para cambiar todo lo que “el destino” le sopla al oído. Inspiración, arte, poesía y el summun del hedonismo. ¿Quería encontrarse con sus musas? Aquí las descubrirá.

Anita Cufari. Fotos: eE

Posada Finca la Fronda, Huelva. Este rincón del Parque Natural Sierra de Aracena y Picos de Aroche invita al descanso, al exprimir cada sentido mientras en el aire se respira a pura inspiración.

Los descendientes del poeta inglés del romanticismo, William Wordsworth, regentan este espacio buscando impregnar cada rincón con esa especie de arrebató creativo que tenía el autor, conocido también como el poeta de la naturaleza.

Así que yo le sugiero que vaya, en todo momento, con su Moleskine bajo el brazo, como hacía Hemingway. El paisaje le devolverá alcornoques, castaños junto a zorros, ciervos, corzos y jabalíes que podrán despertar mil historias y planes. Como el de la música de sus sábados con las cenas cantadas. O el bendito y abrumador silencio que da la naturaleza de los alrededores.

Aquí, el tiempo se ralentiza para que el murmullo de la rutina dé paso a la paz mental.

Habitaciones con salida directa a la naturaleza. Y, cada noche, la poesía debajo de las almohadas. Y como es un destino “Starlight”, las mil y una estrellas encenderán su imaginación para escribir su 2021. El arte y la naturaleza pueden ser las puntas de ovillo que necesita para su inspiración.

Arantza Hotela, Navarra

Al final del camino, en el medio de la mal llamada “nada”, está esta historia de amor repartida en las estancias del Arantza Hotela.

En este hotel solo para adultos, los nombres de las habitaciones son diferentes maneras de llamar con cariño a la pareja, en los distintos dialectos del euskara. Y, así, como un libro que nos atrapa desde su inicio, en cada espacio de este refugio de sensaciones tiene una obra de arte acompañada por un poema, que va relatando la relación entre dos personas. También puede vivir el Arantza de manera independiente, en uno de sus apartamentos.

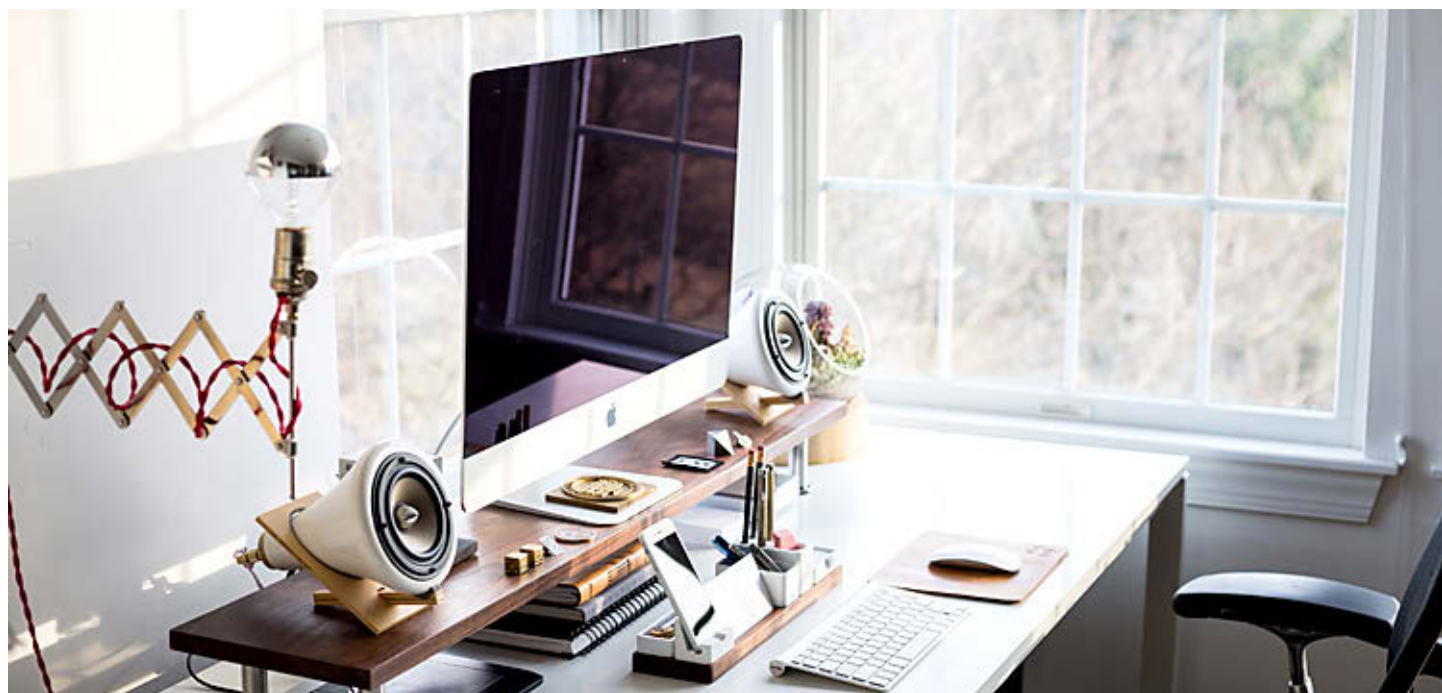
El bosque se convierte en paisaje y arrulla el murmullo del silencio de la naturaleza. Un gran rincón para vivir y dormir en las camas hechas a mano, con sus colchones Hästens, elegidos por la corona sueca. Si necesitaba desconectar y decirle a Morfeo que le narre su próxima novela, este es el lugar.

Aquí el reloj no tiene cabida más que para marcar el tiempo en que es la hora de degustar esas delicias kilómetro cero o el “amor convertido en sabor”, como ellos mismo lo llaman.

Y como la inspiración se nutre de todos los estímulos que nos rodean, en este Art Hotel de cinco estrellas, las esculturas y los muebles son piezas de arte, concebidas por el escultor José Pablo Arriaga. Puro minimalismo cálido creado a partir de las emociones y los sentimientos que le despertaba cada espacio de este rincón de Navarra.



Amor. Una de las espaciosas estancias del Arantza Hotela de Navarra.



Claves para conseguir trabajar con estilo en casa a partir de ahora

El teletrabajo ha llegado para quedarse -en muchos casos- y tras los primeros meses ha llegado la hora de crear un espacio de trabajo propio en casa sin perder el estilo.

Ana M. Serrano. Foto: eE

Ya es oficial, el Covid-19 ha consagrado el teletrabajo como la alternativa del futuro. La opción no era nueva —algunos llevamos mucho tiempo practicándolo—, sí poco habitual. Ahora que desarrollar la actividad profesional en el hogar se perfila como permanente (al menos, estable), llega el momento de diseñar nuestra oficina ideal. Los adictos al teletrabajo ya saben un poco de esto. Sin embargo, quienes se inician pueden sentirse un tanto despistados e incluso incómodos a la hora de trabajar en casa. Tranquilos, es posible y, sobre todo, sencillo.

Luz a raudales

Un ventanal con vistas es, probablemente, el mejor rincón para instalar una mini oficina improvisada. Un escritorio liviano, una silla adecuada —que puede retirarse para ganar espacio una vez finalizada la jornada laboral—. Si no tiene la posibilidad de disfrutar de la luz natural, no se preocupe. Actualmente existen magníficas soluciones luminosas para suplirla. Las lámparas de sobremesa proporcionan una iluminación adecuada: mejor difusa y situada en una buena posición para evitar reflejos en la pantalla. Desde la plataforma de decoración Houzz aconsejan colocar más de un punto de luz.

El escritorio como base y mucho orden

La estética neutra y minimalista encaja en cualquier

estancia, principalmente en los espacios pequeños como pasillos o zonas de paso. Una solución es hacerse con un escritorio funcional, de líneas sencillas y sin estridencias. Las estanterías a media altura pueden convertirse en el sustituto perfecto del escritorio. En este caso, elija muebles adaptados al espacio para unificar la decoración.

El secreto está en el asiento

Es posible que al principio usemos lo primero que tengamos por casa: taburetes de cocina, butacas del salón, sillas del comedor... Como parche temporal funcionan, pero a la larga, cuando el dolor de espalda aparece en nuestra vida, caemos en la importancia de un buen asiento. En primer término, es imprescindible conseguir una silla regulable en altura para evitar molestias cervicales y lumbares. También el respaldo juega un papel fundamental en este sentido: procure que ajuste a la forma de la espalda, que la cubra entera y que disponga de un buen soporte lumbar. Regular la firmeza y la movilidad constituye un plus de confort.

Hay quien no soporta los reposabrazos pues en ocasiones impiden acercar la silla al escritorio y resulta muy incómodo. Pero la ergonomía los aconseja para mantener una postura adecuada. Lo suyo es situarlos a la altura que permita apoyar en ellos los brazos formando un ángulo de 90 grados mientras se escribe en el ordenador.

Las ruedas y las bases rotatorias permiten desplazamientos rápidos en el espacio de trabajo. Con respecto a esto es importante que la base tenga cinco puntos de apoyo porque es más estable y facilita la movilidad.