

Seguros

elEconomista

Revista mensual

12 de febrero de 2015 | Nº 21

Despejamos
las incógnitas del sistema
público de pensiones

Ahorro y Jubilación P24

Consejos para elegir el
coche y la póliza de seguro
para conductores noveles

Motor P22

LA SEGURIDAD EN LAS CARRERAS POPULARES

El auge del 'running' y las pruebas ciudadanas impulsa a las aseguradoras a crear pólizas específicas para estos eventos Seguro y Deporte | P32

14. Entrevista Monika Kowalska, actriz de moda

"El riesgo es perseguir mis sueños a pesar de los miedos y fracasos que vayan a surgir por el camino"

20. Lo que necesita saber El contrato de seguro: conceptos clave

Descubre el significado de los principales términos que aparecen en las pólizas de seguros

26. Salud y Bienestar Tendencias para cuidar cuerpo y mente en 2015

Los últimos tratamientos de salud y belleza incluyen el cannabis o las tradiciones de Oriente

40. Reportaje Que la red no le pille desprotegido

Las redes sociales han cambiado la forma de comunicar y nos exponen a nuevos riesgos

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagán **Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez
Subdirector de RRII: Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Diseño: Pedro Vicente y Marta Camós **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Nerea Bilbao

Coedita: Marketing Site, S.L. - Seguros TV.
Director de 'elEconomista Seguros': Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es)
Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende (concha.aliende@segurostv.es)

Saque más partido a la vida Enseñar a las personas para proteger su futuro

La educación financiera es clave para formar adultos responsables y concienciados con el ahorro y su protección personal



10



24

Ahorro y jubilación Despejamos las incógnitas del sistema público de pensiones

¿Capitalización o reparto? ¿Cuál es la pensión media en España? Conozca los principales datos del sistema de pensiones

Motor ¿Qué póliza elijo si mi hijo se acaba de sacar el carné?

Consejos para elegir el vehículo y la póliza de seguro que mejor se adapten a las necesidades de los más jóvenes



22



32

Seguro y deporte Las aseguradoras aprovechan el 'boom' de las carreras populares

El deporte toma las calles. Descubra cómo el sector asegurador también apoya y protege a los deportistas aficionados



Nueva etapa para difundir lo que el seguro aporta

El sector asegurador, o más comúnmente dicho el seguro, ese sector desconocido en sus aspectos más importantes y que representa un importante porcentaje del PIB, genera decenas de miles de empleos y ha superado la crisis en condiciones envidiadas por otros sectores de actividad, incluso sus compañías figuran entre las más deseadas para trabajar.

¿Por qué entonces es desconocido para el gran público?, a nadie se le escapa en nuestros días que la actividad económica sería imposible sin contar con el respaldo de las aseguradoras y reaseguradoras, del conjunto del sector asegurador. ¿Quién compraría aviones para ponerlos a disposición de una línea aérea si no se pudieran asegurar?, ¿Cómo sería posible construir un edificio sin seguro de construcción? Hoy sería impensable.

Pero este sector no es imprescindible sólo para las empresas en las que trabajan los ciudadanos, sus patrimonios, familias y pensiones estarían en el aire si no existieran las aseguradoras. Este será el objetivo de

elEconomista Seguros: dar a conocer todo aquello que el seguro aporta, resuelve y ayuda al ciudadano de a pie, cómo su participación en la actividad cultural, social y deportiva del país está permitiendo que muchos puedan realizar sus aficiones y convertirlas en su profesión, o cómo la actividad económica de las compañías aseguradoras aportan a la economía del país vía impuestos o como inversor institucional.

Y no debemos olvidar la contribución de las empresas del sector asegurador vía Responsabilidad Social Corporativa, con proyectos tanto culturales como de carácter social, apoyando el desarrollo de la mujer, las condiciones de la infancia o con apoyo a los más desfavorecidos.

Pero no solo trataremos esas cuestiones, en la revista va a encontrar también información de interés, recomendaciones para ahorrar, consejos de seguridad, entrevistas y mucho más, incluso recogeremos tus opiniones y votaciones sobre las aseguradoras. Todo esto y mucho más en las siguientes páginas.

La actividad económica sería imposible sin contar con el respaldo del sector asegurador. No sólo apoya el desarrollo de las empresas, sino también el bienestar y la protección de los ciudadanos y de sus familias

BUSCAMOS A LA COMPAÑÍA DE SEGUROS MÁS VALORADA POR LOS CLIENTES

Calidad en la atención al cliente, agilidad en la respuesta, diligencia a la hora de tramitar los siniestros... Queremos conocer si los asegurados están satisfechos con sus compañías

REDACCIÓN



Compañías de seguros hay muchas. De acuerdo con los datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), el organismo que supervisa el buen hacer del sector asegurador, están registradas y tienen permiso para operar en el mercado español cerca de 300 compañías de seguros, ya sean mutuas o sociedades anónimas.

elEconomista Seguros quiere elaborar un *ranking* con las mejores compañías del mercado español, y para ello no vamos a fijarnos en sus datos de negocio, sino en la calidad de su atención al cliente y su celeridad en la gestión de los siniestros. Porque en esos casos es cuando una compañía se la juega.

Necesitamos su ayuda

Y vamos a elaborar el *ranking* de las mejores compañías con la ayuda de quienes mejor las conocen, sus asegurados. Para ello, cada mes podrán votar a las compañías de seguros con las que trabajan, valorando de 1 a 5 (1 es la nota más baja y 5 la más alta) aspectos fundamentales como:

- Accesibilidad: valore si es fácil contactar con la compañía en caso de siniestro o en caso de necesitar información.
- Rapidez de respuesta: ¿cuánto tarda la compañía en contestar su petición de información o asistencia, y cuánto lo hace en el caso de que esté tramitando un siniestro?
- Calidad de servicio en el siniestro: valore la atención recibida desde que dio el parte de daños a la compañía hasta que se solucionó el siniestro.

¡Vote!

www.segurostv.es/revistaseguros/rankingaseguradoras/

Mapfre, un año más, a la cabeza en volumen de negocio según Icea

Fundada en 1933, Mapfre se ha convertido en uno de los principales grupos aseguradores internacionales. Está presente en 47 países y en España es el primer grupo asegurador por volumen de primas, con un 13,13 por ciento de cuota de mercado al cierre de 2014, según los datos de Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea). Estos son sus principales datos:

- **Año de fundación:** 1933
- **Año de implantación en España:** 1933
- **Sede social:** Crta de Pozuelo a Majadahonda, 50, CP 28220. Majadahonda. Madrid.
- **Número de Empleados totales:** 36.280
- **Número de empleados en España:** 10.503
- **Incorporaciones a la plantilla en 2013:**
En todo el grupo: 694
En España: se redujo en 270
- **Proporción de hombres y mujeres en la plantilla:**
En todo el grupo: hombres 45,4 por ciento, mujeres 54,6 por ciento.
En España: hombres 51,4 por ciento, mujeres 48,6 por ciento
- **Ramos en los que opera:** Vida, Accidentes, Enfermedad, Coches, Motos Jubilación, Ahorro, Salud, Decesos, Viajes, Asistencia, Defensa Jurídica, Caza y Pesca, Embarcaciones, Alquileres, Pérdidas



Antonio Huertas

Presidente



Pecuniarias, Crédito, Hogar, Alquileres, Bicicletas, entre otros.

■ **Volumen de primas:**

7.266,4 millones de euros al cierre de 2014 (Datos de Icea)

■ **Cuota de mercado:**

13,13 por ciento (Datos de Icea)

■ **Número de oficinas:**

Red Mapfre en España: 3.114

Oficinas de bancaseguros: 3.273

■ **Página web:**

<http://www.mapfre.es>

■ **Perfiles en Redes Sociales:**

Twitter:

Atención al cliente: @MAPFRE_Atiende

Mapfre Te Cuidamos: @te_cuidamos

Prensa: @PrensaMAPFRE

Mapfre Asistencia: @MapfreAsist

Facebook: <https://www.facebook.com/Segurosmapfre>

■ **Canales de venta:**

Oficinas propias

Bancaseguros

Canal Directo

Corredores de seguros

■ **Contacto:**

Teléfono: 91 581 63 00

Correo electrónico:

atencioncliente.mapgen@mapfre.com

CÓMO RELLENAR UN PARTE AMISTOSO DE ACCIDENTES

Rellenar un parte amistoso no es complicado, sólo es necesario familiarizarse con los datos necesarios, mantener la calma en caso de accidente y tomarse el tiempo necesario para hacerlo bien. Sigue estos sencillos consejos para no dejarte nada en el tintero

C. L.

Rellenar un parte amistoso de accidentes es una tarea sencilla. Sin embargo, según datos de Seguros Arval, el 96 por ciento de los conductores no sabe rellenarlo correctamente. Se trata de hacer un resumen de lo ocurrido en un accidente. Ana Isabel Díaz, responsable de Seguros de Arval, recomienda sentarse un día en casa con calma y leer el contenido de un parte de accidente, “así no resultará extraño y dará seguridad a la hora de reflejar los detalles”.

Si el accidente es de cierta gravedad y hay importantes daños materiales o daños personales, debe llamar a los servicios de urgencias y a la Policía o Guardia Civil, dependiendo de si se produce en ciudad o en vía interurbana, para que se hagan cargo del atestado.

Datos imprescindibles

En el momento del accidente mantenga la calma. Ayudará a no empeorar las cosas. Eso sí, al salir del coche ¡no se olvide del chaleco reflectante de seguridad! Lea atentamente cada punto a rellenar del parte amistoso. Anote los datos más importantes que necesite del vehículo contrario: matrícula, marca y modelo, compañía de seguros y número de póliza, nombre y teléfono del contrario y la fecha y lugar del accidente. Y hacer un buen croquis -un dibujo esquemático- de los daños sufridos en el vehículo, puede aclarar muchos detalles.

Si ambas partes están de acuerdo con los datos aportados, deben firmarlo y hacérselo llegar al seguro en un plazo máximo de 7 días, según la Ley de Contrato de Seguro, tal y como indica Esmeralda Méndez de Correduría Víctor Méndez y Manuela Rodríguez e Hijos. Además, “cuanto antes se



ISTOCK

entregue, antes podrá realizar la reclamación de los daños causados”. Todos los partes amistosos son iguales, independientemente de la compañía de seguros; y cada uno tiene dos hojas: una para cada conductor. Una vez firmado el parte no se puede modificar, no taches ni añadas ningún dato. Esto hará que se retrasen todos los procesos de reclamación.

Datos en desacuerdo

En el caso en el que el otro conductor se niegue a facilitar sus datos, anota bien la matrícula y la marca y modelo del coche, y llama a la Policía o a la Guardia Civil. Ana Isabel Díaz, de Seguros Arval indica que “si no hay acuerdo, se debe tratar de localizar testigos del accidente o incluso llamar a la autoridad

para que realice el atestado”. Al rellenar los datos no discutas con la otra parte. No es el momento de juzgar quién ha tenido la culpa. Eso lo decidirán las aseguradoras.

Errores comunes

Para Ana Díaz, uno de los errores más comunes es no rellenar bien el apartado destinado a víctimas, “se tiene la creencia de que es sólo para heridos graves, cuando lo correcto es incluir a todos los afectados, incluso a los más leves”. Esto puede tener consecuencias en el futuro ya que no se sabe la evolución que pueda tener una lesión. Otra situación que suele crear complicaciones, según Esmeralda Méndez, es la recogida de datos de un accidente múltiple.

nuevo

seguro de auto
**Pago como
conduzco**

Lo lógico es que si eres joven y conduces bien, pagues menos por el seguro.

¿Por qué tiene que pagar más un joven solo por el hecho de ser joven?

Por eso nace "Pago como conduzco" de GENERALI. El primer seguro inteligente de coche, que gracias a la tecnología de Movistar instalada en tu vehículo, nos permitirá:



Dispositivo
telemático
inteligente

- Reducir hasta un 40% el precio de tu seguro en función del uso que le des al coche y de tu forma de conducir
- Llamar automáticamente a Emergencias en caso de accidente
- Localizar tu coche en caso de robo

Haz con nosotros la simulación y compruébalo.

www.generalis.es

Cualquiera de las oficinas o mediadores de GENERALI



PRODUCTOS

PLUS ULTRA LANZA UN SEGURO DE HOGAR FLEXIBLE

La póliza dispone de cuatro modalidades de contratación en función del tipo de vivienda que se asegure: primera o segunda vivienda, alquiler o casa desocupada

REDACCIÓN

Plus Ultra Seguros renueva su oferta de seguros de Hogar con el lanzamiento de 'Hogar Plus', una póliza diseñada con el objetivo de adaptarse a las necesidades específicas de cada tipo de vivienda y cuya característica principal es la flexibilidad en su contratación, según explica la compañía aseguradora.



ISTOCK

"Hogar Plus cuenta con los mejores servicios asistenciales, la más amplia gama de coberturas y permite escoger en cada caso las que mejor se adapten a las necesidades particulares de cada cliente", señalan fuentes de la compañía.

Una de las principales novedades de Hogar Plus son las cuatro modalidades que ofrece en función del tipo de riesgo a asegurar, de forma que el cliente siempre encontrará la opción más adecuada, ya sea para una vivienda principal, una vivienda secundaria, una vivienda en alquiler o una vivienda desocupada.

Además, Plus Ultra Seguros, con el

objetivo de facilitar al cliente la comprensión del producto y sus garantías, ha creado una guía rápida informativa que se adjunta al contrato de la póliza. Esta guía incluye las instrucciones sobre cómo actuar en caso de siniestro y recomendaciones y consejos prácticos para la conservación de la vivienda.

Tal como destaca Susana Álvarez de Lara, subdirectora general Particulares de Plus Ultra Seguros, "a la hora de crear Hogar Plus nos hemos posicionado al lado del cliente para responder a sus necesidades reales, ofreciendo las garantías más demandadas en el mercado a un precio muy competitivo".

AHORRO E INVERSIÓN

RGASIALP OFRECE UN 1,5% DE INTERÉS EL PRIMER AÑO

La aseguradora del Grupo Caja Rural diseña un plan de ahorro a cinco años que se adapta a los cambios introducidos en la Reforma Fiscal que ya está en vigor

REDACCIÓN

Seguros RGA, aseguradora del Grupo Caja Rural, acaba de lanzar un nuevo producto de ahorro, RGASIALP. La compañía explica que ha diseñado este seguro adaptándolo a los cambios que introduce la Reforma Fiscal. RGASIALP está dirigido a aquellos que quieran constituir un ahorro sistemático para la jubilación o invertir en "un producto de ahorro sin riesgo, que cuenta con una inmejorable rentabilidad financiero-fiscal", señala la compañía.

Con RGASIALP, "los clientes pueden obtener un tipo de interés técnico del 1,5 por ciento durante el primer año, sin renunciar a la flexibilidad, liquidez y posibilidades de movilidad que los clientes buscan". Una de sus principales características es la desgravación fiscal, ya que los rendimientos del capital mobiliario -los intereses- que genere están exentos de tributar en el IRPF, siempre que las aportaciones no superen los 5.000 euros al año ni la inversión se retire antes de cinco años desde la primera aportación. De esta manera, Seguros RGA pone a disposición de las cajas rurales y sus clientes un nuevo producto de ahorro que,



ISTOCK

además, ofrece la oportunidad de reinvertir todo el capital asegurado en un nuevo SIALP pasados los primeros cinco años, manteniendo los beneficios y sin computar como aportación del año.

El producto ofrece flexibilidad a la hora de realizar aportaciones, que pueden ser periódicas o únicas, y la posibilidad del rescate total de la póliza en cualquier momento, explica la compañía.

SEGURIDAD VIAL

¿VA A ESQUIAR? LLEVE LOS ESQUÍES DE FORMA SEGURA

Allianz ofrece una serie de consejos para transportar de forma adecuada el material de esquí en el coche y evitar que se conviertan en peligrosos en caso de accidente

REDACCIÓN

Con la llegada de las nevadas, el esquí se convierte en el deporte rey. Pero llegar a las estaciones de esquí puede resultar especialmente peligroso, no sólo por las condiciones de las carreteras, sino por no haber sujetado debidamente los esquís. Unos esquís mal sujetos en el portaequipajes del techo del vehículo pueden ser un importante peligro en caso de accidente, advierte Allianz.

En caso de colisión, según un crash test del Centro Tecnológico de Allianz (AZT), todo el material de esquí contenido en el portaequipajes del techo del coche salió disparado hacia adelante, los esquís incluso rompieron el portaequipajes y salieron despedidos sin control. En un accidente real, los esquís habrían roto el parabrisas trasero como una lanza y habrían dañado a los pasajeros.

Para sujetar de forma correcta los objetos, Allianz señala que hay que atar la carga con



ALLIANZ

amarres o mecanismos de sujeción especiales dentro del baúl. El material voluminoso, como los esquís, o los objetos ligeros, como los cascos, se tienen que transportar (bien atados) en el portaequipaje del techo. Las maletas pesadas o los objetos difíciles de asegurar, como las botas, han de guardarse en el maletero.

Antes de partir, hay que revisar la presión de los neumáticos con el coche cargado, y es importante tener en cuenta que el manejo del coche cambia con un portaequipajes en el techo. Los conductores notan que el vehículo es más inestable, especialmente al tomar una curva y frenar, advierte la compañía.



ISTOCK

EMPRESAS

MERCANCÍAS SEGURAS CON LIBERTY

Liberty Seguros lanza una nueva póliza para los operadores de logística y transporte de mercancías

REDACCIÓN

La póliza Liberty Transporte de Mercancías tiene el objetivo de cubrir las necesidades de los grandes negocios de la logística y el transporte. La compañía señala que su renovada póliza ofrece mayor flexibilidad de contratación y más variedad de coberturas. Entre sus nuevas coberturas se encuentra la protección de cualquier tipo de mercancía en cualquier tipo de transporte y se amplían algunas coberturas como la de daños de responsabilidad civil del transportista.

Liberty Transporte de Mercancías ofrece,

además, soluciones a conflictos sociales, contaminación de mercancías, daños causados por el agua, accidentes de tráfico, fraude, incendio, manipulación o almacenaje inadecuado, robo, etc. Este seguro, explica la compañía, también ayuda en aquellas reclamaciones que se produzcan en el extranjero y en las que intervienen figuras de transporte marítimo.

Está disponible en cuatro modalidades: Anual, Viaje, Facturación y Flotante. El microproducto Anual cubre los transportes terrestres a lo largo de un año en un vehículo concreto; mientras el de Viaje garantiza la mercancía transportada durante un viaje o un trayecto concreto de duración limitada en cualquier medio de transporte.

Por otro lado, el microproducto de Facturación permite asegurar todos los transportes de mercancías realizados en el transcurso de un año por cualquier transporte; y, por último, la modalidad Flotante garantiza todos los viajes realizados por el mismo asegurado dentro del marco establecido en la póliza.

ENSEÑAR PARA **PROTEGER SU FUTURO**

La educación en finanzas y seguros ayuda a formar adultos responsables. En función de la edad del niño, es necesario ir inculcándoles la importancia de ahorrar y saber gestionar su dinero y los riesgos a los que se exponen para que, en un futuro, ellos puedan seguir protegiendo a su propia familia.

REDACCIÓN

La educación financiera es una de las pocas asignaturas pendientes que tienen (casi) todos los españoles. Ya sea por falta de tiempo, o por la sensación de que estos temas son complicados, o simplemente por nuestro carácter latino, conceptos como el riesgo, la inversión o la planificación no están entre nuestras prioridades.

Como medida de solución para la educación en materias financieras y de seguros, escuelas de toda España participan en experiencias pilotos puestas en marcha por "Finanzas para Todos", el plan de educación financiera impulsado por el ministro de Educación en colaboración con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Banco de España.

De esta manera, nos podemos acercar más a los países donde ya está implantado este sector en la mente de la población, como es el caso de Estados Unidos, Australia o Reino Unido, países en los que "las finanzas forman parte de la vida diaria de muchos adolescentes, que ya son consumidores de productos financieros como una cuenta bancaria", según explica la Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE).

Niños formados, adultos responsables

Cuando pensamos en la educación de los más pequeños, nos centramos en los conocimientos y habilidades que creemos determinarán su carácter y les ayudarán a forjarse un futuro personal y profesional brillante. Pero no siempre nos paramos a pensar en la importancia de la educación financiera en las

decisiones que tendrá que ir tomando a lo largo de su vida.

Y esas decisiones comienzan rápido. En función de la edad del niño, es necesario ir inculcándoles la importancia de saber gestionar, ahorrar e invertir su dinero, y enseñarles las herramientas para protegerse y gestionar sus riesgos, para que en un futuro, ellos puedan seguir protegiendo a su propia familia.

Desde el portal "Finanzas para todos", los expertos recuerdan que "la responsabilidad financiera es una parte crítica de la educación". Y son hábitos que se adquieren desde edades muy tempranas.

Proteger su futuro

Los niños siempre van a seguir el ejemplo que les den sus educadores y progenitores. Por eso, es necesario tener una actitud responsable en materia financiera y de protección. Si a usted no le preocupa el futuro o proteger su hogar o su coche, o incluso su propia protección personal a través de seguros de vida o accidentes, posiblemente a sus hijos tampoco les preocupará protegerse el día de mañana, debido a esa falta de costumbre de educación en el ámbito financiero.

En cuanto a la actitud frente al dinero, es importante que los más pequeños aprendan que éste es importante y cuánto cuesta ganarlo. Así aprenderán la importancia del ahorro y de gastar en lo necesario.

Recomendaciones

Los expertos en educación recomiendan que las familias compartan sus presupuestos con los niños, para que entiendan



ISTOCK

de primera mano los objetivos financieros de sus padres, ya sea comprar un coche nuevo, ir de vacaciones o ahorrar para pagar sus estudios en el futuro.

Esto sentará las bases para ir ahondando en los diferentes aspectos financieros y de protección que necesitarán conocer a medida que crezcan y cambien sus necesidades financieras y de aseguramiento.

MetLife®

Protección junior

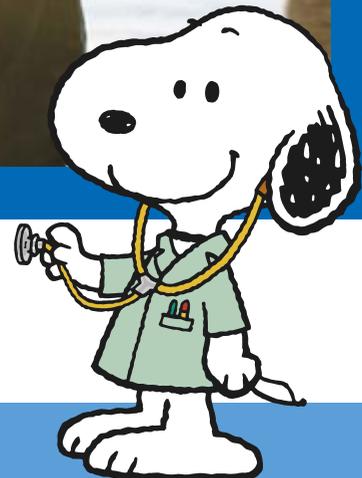


**EL SEGURO PARA
PROTEGER TU MAYOR
TESORO**

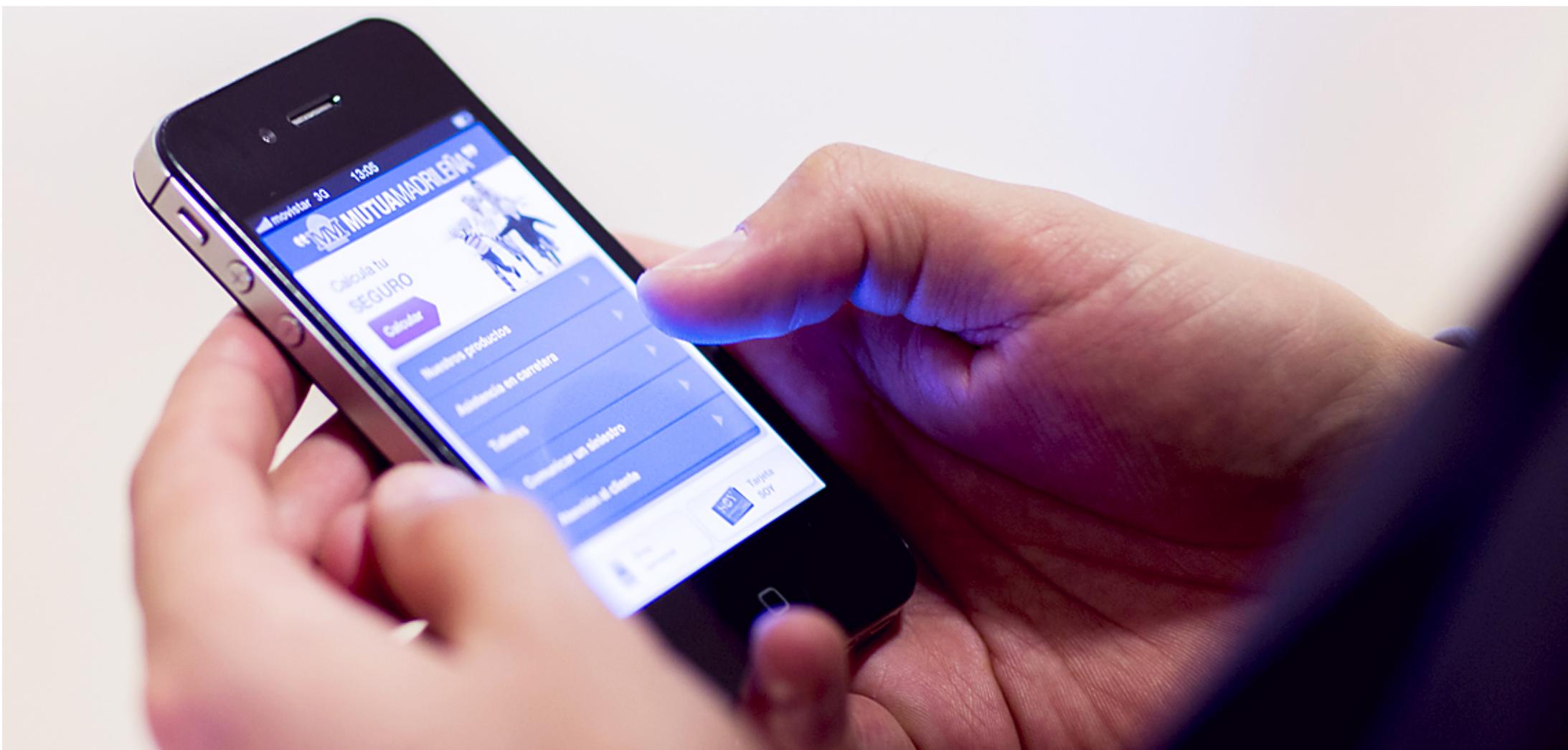
Finales felices con
Protección junior de **Metlife**



900 374 100



EL PRIMER SEGURO DE TUS HIJOS



J. VALEIRO

MUTUA MADRILEÑA CONTRATA YA EL 30% DE SUS NUEVAS PÓLIZAS DE AUTO A TRAVÉS DE SU WEB

El canal 'online' gana peso en las compañías de seguros, un sector que apuesta de forma decidida por la innovación y el desarrollo tecnológico

En Internet se presenta como un canal que complementa la oferta del sector seguros y cuyo desarrollo ha potenciado con fuerza este segmento con el objetivo de cubrir la creciente demanda de sus clientes, cada vez mayores consumidores de nuevas tecnologías. Apostar por internet es hacerlo por la innovación y el desarrollo tecnológico y, en definitiva, por mejorar y dar cada vez una mejor atención y servicio a los clientes con productos y coberturas más ajustadas a sus necesidades. Internet potencia la cercanía, la rapidez y la agilidad de servicio, con lo que es un canal de desarrollo ineludible para

cualquier entidad del sector seguros. Uno de los ejemplos más notables de su desarrollo es el de Mutua Madrileña, donde el peso de internet en la contratación de nuevas pólizas se ha multiplicado por cuatro en cinco años.

Mutua contrató el año pasado cerca del 30 por ciento de sus nuevas pólizas de automóvil particulares a través de su web (www.mutua.es). No obstante, el 54 por ciento de los particulares que en 2014 suscribieron seguros de autos con la compañía contactaron con la aseguradora en primera instancia a través de internet, aunque luego cerrasen la contratación en oficinas, delegaciones o, sobre todo, por teléfono.

Desde 2009, en que la web de Mutua representaba el 7,4 por ciento de las contrataciones de nuevos seguros de auto por parte de particulares, la aseguradora presidida por Ignacio Garralda ha multiplicado por cuatro el peso de este canal. El principal, sin embargo, sigue siendo el teléfono.

La web de Mutua está adaptada a cualquier dispositivo móvil y a través de ella se puede contratar cualquier producto de Mutua y realizar gestiones, como dar partes de siniestros o solicitar una grúa, de forma rápida, sencilla e intuitiva.

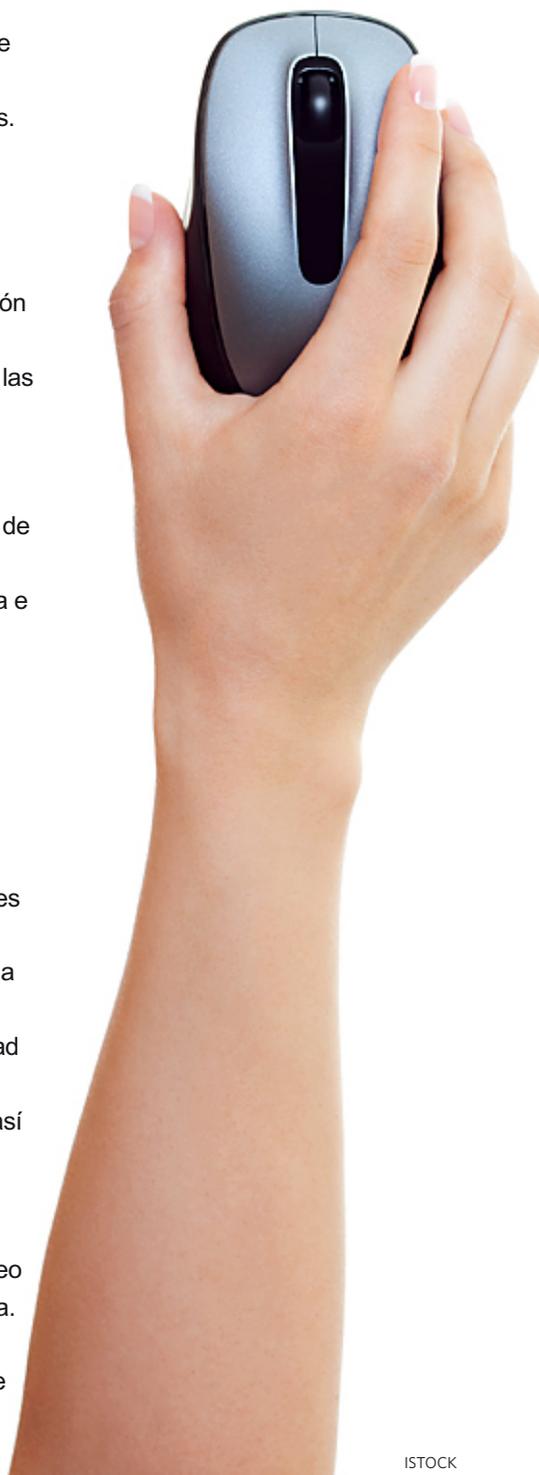
El éxito de Mutua en este canal se basa en su absoluta inmediatez, rapidez y comodidad tanto para realizar gestiones y consultas como para contratar cualquier producto.

Entre 30 y 50 años

La democratización de internet ha hecho que el perfil de quien contrata a través de este canal se distinga cada vez menos de quien recurre a canales más tradicionales. Las barreras tecnológicas se van rompiendo.

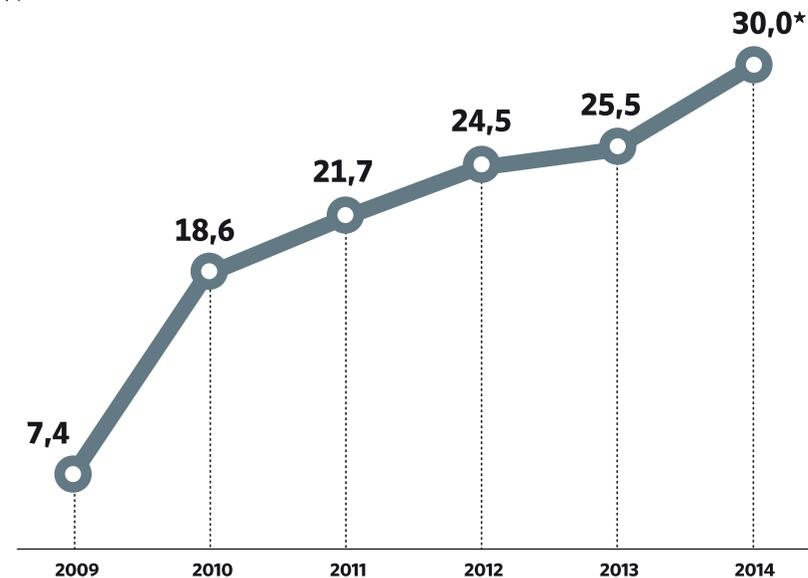
Por franja de edad, los mayores usuarios de internet en Mutua Madrileña oscilan entre los 30 y los 50 años. En general, todos los clientes que contratan a través de Internet valoran la inmediatez, rapidez y disponibilidad de este canal las 24 horas del día.

Esta aseguradora mantiene un claro compromiso con la innovación. Y así se plasma claramente en los últimos productos e iniciativas puestas en marcha. En Mutua cuentan con aplicaciones para móviles y tabletas, han desarrollado una aplicación que permite dar partes de siniestros *online* y consultar su estado a cualquier hora del día y dispone de un sistema de geo localización de grúas para garantizar una asistencia en carretera inmediata. Desde el año 2012 también cuenta con un portal denominado www.soyinnovador.es en el que promueve la interacción y la aportación de nuevas ideas entre sus mutualistas.



Evolución del peso de web de Mutua en la contratación de seguros de auto

(*) Estimación



Compañía pionera

Mutua Madrileña fue la compañía pionera de los seguros directos en España, al comenzar la comercialización de seguros por teléfono. En la actualidad, la contratación de seguros de automóvil de forma presencial en Mutua apenas representa el 5 por ciento del total.

Dentro del ámbito del Grupo Mutua, los seguros de automóvil representan el 31,8 por ciento del total de sus ingresos por primas, mientras que los seguros de salud suponen un 48,8 por ciento, los de Hogar un 9,4 por ciento, Vida un 5 por ciento y Accidentes un 2,8 por ciento.

Durante los últimos cinco años la compañía aseguradora también ha multiplicado sus servicios a los asegurados a través de Internet adaptando su web a cualquier dispositivo móvil y desarrollando aplicaciones innovadoras, ya sea para dar partes *online* y consultar su estado a cualquier hora del día o para solicitar una grúa a través de un sistema de geolocalización, lo que permite garantizar la asistencia inmediata en carretera.

La aseguradora también ha incrementado su presencia en redes sociales -en las que ya cuenta con más de 200.000 seguidores sumando Facebook, Google+, Twitter, Instagram y LinkedIn-.



Monika Kowalska

Actriz

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Tiene una mirada viva y llena de inquietudes, quizá las mismas que un día la llevaron a tomar el camino de la interpretación. Esta actriz polaca lleva 12 años en España, y ha conseguido hacerse un hueco en las pantallas españolas.

Monika Kowalska es una joven promesa de la actuación, que comenzó su andadura en series como *Hospital Central*, *Doctor Mateo* o *HKM*. Tras su paso por la pequeña pantalla, Monika ha dado el salto al cine. Los directores que ya han trabajado con ella aseguran que sus actuaciones son “sumamente íntimas”.

Ahora, esta prometedora actriz de mirada profunda y cristalina está inmersa en su nuevo proyecto para la gran pantalla, *La puerta abierta*, dirigida por Marina Seresesky, en la que interpreta a Masha. En la película comparte cartelera con Carmen Machi, una de las actrices más valoradas y aplaudidas del cine español, recientemente ganadora de un Goya.

Además, en 2015 prepara el estreno de *El destierro*, de Arturo Ruiz, una película en la que Monika se mete en la piel de su protagonista, una superviviente brigadista que vive secuestrada en un búnker junto a dos enemigos. En este proyecto, todos los personajes están dominados por la soledad, el miedo y el egoísmo, donde la crueldad y los conflictos iniciales

“El riesgo es perseguir mis sueños, a pesar de los miedos y fracasos que vayan a surgir por el camino”



darán lugar a acercamientos que desembocan en grandes y fieles uniones. Para Monika, protagonizar esta película “ha sido un viaje lleno de emociones y retos. Ha sido una entrega y un aprendizaje, pero sobre todo ha sido el gran disfrute y la ilusión que vivimos los actores y el equipo desde los ensayos durante los diez meses de largo rodaje”.

Ahora mismo está inmersa en numerosos proyectos, ¿cuál es el que más le ilusiona?

Acabo de protagonizar la película *El Destierro* de Arturo Ruiz y estoy en pleno rodaje de otra película, la *Puerta Abierta* de Marina Seresesky. Cada proyecto me ilusiona mucho por el hecho de hacer lo que más me gusta, que es meterme en la piel de diversos personajes, descubrir las vidas ajenas a la mía y sobre todo entretener al público contando historias.

¿Cómo es compartir rodaje con actrices de la talla de Carmen Machi?

“Me protejo contando con gente **capaz, preparada y trabajadora**”

“A los 15 años pedí a mis padres que me **llevaran a mi primera prueba**”

Ha sido un gran placer conocerla y trabajar con ella. Carmen es una gran actriz además de una persona muy humilde, agradable y cercana.

¿Cuándo supo que se quería dedicar a la interpretación?

Muy pronto, a los quince años les pedí a mis padres que me llevaran a mi primer *casting* en Varsovia.

¿Qué es el riesgo para usted?

Para mí el riesgo es perseguir mis sueños a pesar de los miedos y fracasos que vayan a surgir por el camino. Es no renunciar a mi vocación por caminos aparentemente más seguros.

¿Cómo se proteges del riesgo?

Trato de protegerme analizando mis pasos, contando con el apoyo de gente capaz, preparada y trabajadora. Soy perseverante pero es imposible predecir lo que vaya a ocurrir mañana así que hay momentos en los que hay que lanzarse y confiar en la suerte... y si sale mal, como dijo Samuel Beckett: “Prueba otra vez, fracasa otra vez, fracasa mejor”.

¿Cómo es el día a día de una joven actriz como usted?

Cuando no estoy rodando invierto mi tiempo en seguir formándome en interpretación, estudio idiomas, leo, hago mucho deporte, acudo a pruebas o desarrollo mis propios proyectos. Y siempre encuentro tiempo para las personas que quiero.

¿Qué le inspira?

Me inspira la gente, sus historias, sus vidas.

¿Qué sueños y retos le quedan por cumplir?

¡Muchos! Trabajar con directores tanto nacionales como internacionales que admiro, viajar más, escribir un libro...

No puede faltar una pregunta relacionada con el sector de la economía y en concreto de los seguros... ¿Tiene contratado algún seguro?

Si, tengo seguro médico y del coche.

¿Qué le pides a 2015?

Salud, trabajo y muchas risas.

¿POR QUÉ NECESITO TENER UN SEGURO DE MASCOTAS?

Muchos seguros de hogar cubren la responsabilidad civil de los animales domésticos, pero los perros potencialmente peligrosos o algunas comunidades autónomas exigen contar con seguros específicos

c. L.

Los animales domésticos llegan a ser un miembro más del núcleo familiar. Según datos de la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos para Animales de Compañía (Anfaac), en 2013 un 49,3 por ciento de los hogares españoles contaba con una mascota. De todos ellos, 5,4 millones eran perros y 3,8 millones, gatos. Esta convivencia requiere por parte de los dueños una tenencia responsable que conlleva ciertos deberes y obligaciones. Algunos de ellos regulados por la Ley.

Antes de nada, debes conocer los tipos de seguro que existen, sin importar el tipo de mascota: perro, gato, caballo, animal exótico, etc. Por un lado están los seguros de Responsabilidad Civil (RC). Y por otro, los seguros de asistencia veterinaria. Uno cubre los posibles daños que pudiera provocar el animal a terceros en cualquier tipo de accidente. El otro los gastos referidos a la mascota.

Obligaciones y legislación

En algunas ocasiones será obligatorio tener seguro, y siempre es conveniente. Según la legislación española, todos los perros considerados de raza peligrosa deben tener un seguro de Responsabilidad Civil. Aparte del seguro del hogar. Se trata de razas del tipo American Staffordshire, Pit Bull, Bullmastiff, Dobermann, Dogo Argentino, Fila Brasileiro, Presa Canario, etc., y los cruces de éstos. En esta obligación también se incluye a aquellos perros que cumplan una serie de



ISTOCK

características físicas, como pesar más de 20 kg; o tener un carácter marcadamente agresivo.

Normalmente el seguro multirriesgo de hogar cubre la responsabilidad civil ante posibles daños provocados por nuestra mascota, usualmente perro o gato, ya que se considera parte del núcleo familiar. Pero en el caso de los

perros potencialmente peligrosos, sólo quedan cubiertos por una póliza específica para ellos que cubra un capital mínimo de 120.000 euros.

Junto a la Ley 50/1999, que regula estas cuestiones a nivel nacional, existen normas que añaden las propias comunidades autónomas. Por ejemplo, en comunidades autónomas como Madrid y País Vasco, todos los perros, sean del tipo que sean, deben tener cubierta la responsabilidad civil. Ten en cuenta que una mascota es un animal, que en un momento dado puede asustarse y reaccionar de manera imprevisible: escaparse, saltar, morder; y protagonizar situaciones no deseadas: caídas, empujones, provocar accidentes de tráfico, rotura de objetos, etc. Éste es el motivo por el que conviene tener siempre una cobertura de RC.

El desconocimiento de este tipo de obligaciones suele ser común. Lee la documentación que se te facilita al adquirir o adoptar un animal. No sólo se trata de conocer las vacunas, también la normativa que debes cumplir como su responsable.

Ampliar coberturas

Los seguros de mascotas ofrecen gran número coberturas. Además de la RC, pueden incluir otras como robo, gastos de sacrificio o de veterinario por accidente, defensa jurídica, estancia en residencia por hospitalización del propietario, etc.

En este apartado también podrían incluirse los seguros específicos que cubren la salud del animal y ayudan a hacer frente a gastos del veterinario como tratamientos o cirugías. En ocasiones se trata de convenios realizados entre las aseguradoras o corredurías y los colegios veterinarios.

No importa el tipo de animal doméstico que tengas, sólo que te preocupes por él y también por ti. Infórmate de tus obligaciones y de las coberturas que mejor se adapten a tus necesidades y a las características de tu mascota. Y recuerda, es imprescindible tener todos sus papeles en regla. Si no, la compañía aseguradora no llevará a trámite el contrato.

Contratar una póliza para tu mascota te ofrece cumplir con la actual legislación según los casos, y también tranquilidad para tí como responsable y propietario y bienestar para tu mascota.

CONVIERTA SU CASA EN UN LUGAR SEGURO

El hogar es un refugio reconfortante, un lugar donde pasamos la mayor parte de nuestro tiempo libre, pero también es un espacio potencialmente peligroso. Por eso es importante conocer los riesgos y prevenirlos, sobre todo si se convive con niños o mayores

R. H.

Los accidentes domésticos se producen con mucha frecuencia. De acuerdo con el último *Informe Dado 2011 -Detección de Accidentes Domésticos y de Ocio-* realizado por el Ministerio de Sanidad, las seis principales lesiones accidentales que se producen en el hogar son las caídas, los golpes contra objetos, las quemaduras, las intoxicaciones, los cuerpos extraños y la asfixia. Según este estudio, en España se producen más de dos millones y medio de accidentes domésticos al año.

Cómo prevenirlos

Siguiendo unos sencillos pasos, se puede prevenir cualquier accidente doméstico que se produzca en nuestro hogar.

Incendios y quemaduras: la cocina es el lugar donde más incendios/quemaduras caseros se producen, por eso es importante permanecer allí siempre que se esté cocinando, además de limpiar periódicamente los filtros de la campana extractora y utilizar guantes o manoplas para mover objetos calientes. Otras causas de incendio en el hogar son las velas,

las conexiones eléctricas, las fuentes de calor, los cigarrillos o los líquidos inflamables.

Intoxicaciones: según la memoria de 2013 del Servicio de Información Toxicológica (SIT), la mayoría de las intoxicaciones tienen lugar en el hogar y el intoxicado tipo es un menor de 2 a 4 años que ingiere de forma accidental -en el 64,9 por ciento de los casos- un medicamento o producto de limpieza en su domicilio. Para evitarlas se debe guardar de forma separada y segura, fuera del alcance de los niños, los productos tóxicos, bebidas alcohólicas o medicamentos, además de etiquetar los productos correctamente y mantenerlos en su envase original.

También se aconseja prestar especial atención al monóxido de carbono, un gas tóxico, inodoro e incoloro que puede ser mortal. Los servicios de Urgencias en España atienden a cerca de 2.000 personas intoxicadas por monóxido de carbono al año. Por ello, se debe revisar la instalación de calefacción, no utilizar braseros ni estufas en lugares sin ventilación y cerrar la llave del gas al finalizar su uso y siempre por la noche, entre otras medidas.

Para una mayor seguridad en tu vivienda, te aconsejamos:
CÓMO FIJAR UNA ALFOMBRA



Reparalia

Expertos en reparaciones del hogar





ISTOCK

CÓMO AHORRAR EN... CALEFACCIÓN

La calefacción es uno de los mayores gastos dentro del presupuesto de un hogar. Siga estos sencillos consejos para mantener la vivienda caldeada en invierno sin disparar el consumo ni vaciar el bolsillo

C. L.

Como cada invierno, la calefacción se convierte en una de las partidas más importantes de los gastos de una casa. Hay recomendaciones muy sencillas que pueden ayudar a ahorrar en este gasto tan necesario.

La idea romántica de cenar y ver una película en el sofá con una manta, o estar cerca de la chimenea, además de ser una bella estampa es cara. Dependiendo de la zona en la que viva

puede estar más de seis meses con la calefacción encendida.

Para empezar a ahorrar lo primero es no derrochar. Según datos de la OCU, la calefacción supone el 50 por ciento de la energía consumida en el hogar. Primero hay que fijarse en la ropa, opte por ropa cómoda y de abrigo, como un buen jersey. No puede ahorrar si mantiene una temperatura elevada en casa. La temperatura de confort en el hogar debería oscilar entre los 18°C y los 21°-22°C. Si su calefacción es central será

difícil regularla, pero si es individual lo tiene muy fácil. Instalar un termostato ayuda a mantener una temperatura constante y razonable, y hasta permiten programar su encendido.

No deje la calefacción encendida cuando no sea necesario, por ejemplo por la noche. Si no tiene termostato, puede dejar la calefacción al mínimo durante las horas en las que no esté en casa y subir la temperatura al llegar. Así puede hacer que el pico de consumo sea más suave. Una revisión de los sistemas de calefacción ayudará a que funcione correctamente, lo cuál se traduce en confort y ahorro.

Un buen aislamiento

¿Ha pensado en el calor que se escapa por las ventanas? Las ventanas antiguas, mal selladas o en mal estado o las persianas rotas suponen una entrada significativa de aire y frío. Lo mejor es instalar ventanas de doble cristal. Esto crea una cámara de aire para que el intercambio de temperatura con el exterior sea menor. Además, pueden incluir las persianas -capialzado- fabricadas con materiales aislantes. Otra opción es aislar los muros de la vivienda. Estas obras de acondicionamiento y mejora son un gasto que a la larga compensa.

Consejos sencillos

Hay algunos trucos que le ayudarán a mantener una buena temperatura y un confort óptimo en casa:

- Cierre las puertas de las habitaciones que utilice menos.
- Aísle el suelo con alfombras, y si son de lana mejor. La lana es uno de los tejidos más aislantes y versátiles que existen. También ayudan a aislar del frío las cortinas.
- Con la caída del sol cierre las persianas.
- El mercado ofrece soluciones baratas, eficaces y de sencilla instalación como son los paneles reflectantes. Se colocan detrás de cada radiador y evitan que el calor se disipe.
- Nunca tape los radiadores con ropa.
- Utilice burletes en las puertas para evitar que se cuele el aire frío por debajo.
- La medida más eficaz es realizar un consumo responsable.

EL CONTRATO DE SEGURO: CONCEPTOS CLAVE

¿Qué es el tomador de un seguro? ¿Quién es el beneficiario? Las pólizas incluyen una serie de conceptos que no siempre quedan claros. Repasamos los principales para ayudarte a conocer mejor las claves del sector

REDACCIÓN

Cuando pensamos en el seguro, siempre nos viene a la cabeza la póliza. El documento que constata que nuestros riesgos están cubiertos y nos explica -con mayor o menor transparencia- el tipo de seguro que hemos contratado, qué cubre y a quién. Pero no siempre tenemos claro qué debe incluir y qué significan todos los términos.

Según la Dirección General de Seguros y Fondos de

Pensiones, el organismo que se encarga de supervisar la actividad del sector asegurador, la póliza es el documento más importante de un contrato de seguro, ya que plasma su contenido y prueba la existencia del mismo.

En ella se regula la relación entre el asegurado y la compañía, pero hay que tener en cuenta, además otros conceptos:

Tomador del seguro. Es la persona física o jurídica que

suscribe el contrato de seguro, paga la prima y asume los deberes y obligaciones que establezca el contrato. Puede coincidir con el asegurado.

Asegurado. El asegurado es la persona física o jurídica, titular del bien asegurado. En el caso del seguro de un bien patrimonial -casa o coche, por ejemplo- el asegurado es el dueño del mismo. En el caso de un seguro personal -accidentes, vida, etc.- el asegurado es la persona cuyos daños personales se está protegiendo.

Beneficiario. Se trata de la persona física o jurídica que recibirá los pagos o las indemnizaciones contempladas en el contrato de seguro. Es el titular de los derechos indemnizatorios. En el caso de los seguros de Vida, el beneficiario es la persona designada en la póliza por el asegurado como titular de los derechos indemnizatorios reflejados en la póliza.

Prima total. Se trata del precio del seguro, que el tomador debe abonar. En ella se incluyen todos los impuestos y recargos legales que incorpora el seguro. Las compañías aseguradoras fijan este precio teniendo en cuenta los datos de la póliza, las coberturas que incluye, las exclusiones y las limitaciones, y en función del riesgo declarado por el tomador de la póliza.

Condiciones generales. Bajo esta denominación se definen los derechos y deberes de las partes relativos al nacimiento, vigencia y extinción del contrato.

Riesgos extraordinarios y catastróficos. La mayoría de las pólizas no cubren los daños causados por riesgos extraordinarios y catastróficos, ya que de ellos se hace cargo el Consorcio de Compensación de Seguros. Los riesgos extraordinarios incluyen fenómenos de la naturaleza como terremotos y maremotos, inundaciones extraordinarias. Erupciones volcánicas, tempestades ciclónicas atípicas y caídas de cuerpos siderales y aerolitos. También incluyen los ocasionados por actos violentos como el terrorismo, rebelión, sedición, motín y tumulto popular, así como los daños causados por actuaciones de las Fuerzas Armadas o de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad en tiempos de paz.



ISTOCK

Las mejores
ideas son las
más simples......



Nos gusta ser **claros, directos y transparentes**. Es la mejor manera de hacernos entender y de hacer la vida más sencilla a nuestros clientes.

Si no se entiende no es DIRECT.

directseguros.es

Direct.
Seguros



ISTOCK

¿QUÉ PÓLIZA DEBO ELEGIR SI MI HIJO **ES CONDUCTOR NOVEL?**

Consejos para elegir el vehículo y la póliza de seguro que mejor se adapten a las características y necesidades de los conductores más jóvenes y con menos experiencia

A. F.

Su hijo ha cumplido 18 años y se acaba de sacar el carné de conducir ¡Enhorabuena! Ha dado otro paso más hacia la independencia, pero, como padres, quieren lo mejor para ellos. Por eso, la elección de un buen coche y un buen seguro es fundamental, tanto para su seguridad como para su economía.

El coche que elija determinará su seguridad y el precio del seguro, por ello hay que analizarlo tranquilamente y seguir algunos consejos.

Coche nuevo versus coche usado

Elegir entre un coche nuevo y uno usado muchas veces dependerá de nuestra economía. Existen coches nuevos con un precio muy reducido que podemos valorar, pero siempre pensando en la seguridad de los hijos. La

mejor forma de comparar la seguridad de los coches es visitar la web de EuroNCAP, una asociación independiente que realiza test de choques y da una valoración en forma de estrellas -de cero a cinco-. Más estrellas, más seguro, y ofrece detalles de las pruebas que realiza. Además, es importante revisar qué ayudas a la conducción tiene cada vehículo. Un coche con ayudas podrá hacer que nuestro seguro sea más barato -al tener menor tasa de siniestralidad- y esas ayudas les vendrán bien a los noveles, que no tienen demasiada pericia aún al volante y menos en situaciones de riesgo.

Tanto si optamos por un vehículo nuevo o usado, el valor original del coche afectará en el precio del seguro. Los repuestos serán más caros en un coche de alta gama, así como las tareas de mantenimiento. También aumentarán el precio del seguro los extras que lleve el coche, ya sean instalados de fábrica o modificaciones posteriores, y queramos asegurar. Un *pack* deportivo siempre aumentará el precio del seguro más que un *pack* confort -proporcionalmente hablando-, ya que se presupone que el uso que le daremos al vehículo será más... espirituoso.

Factores que afectan al precio del seguro

Ya hemos comentado algunas cosas que afectan al precio final. La seguridad activa y pasiva del coche son factores fundamentales tanto para el conductor como para el precio, pero también la cantidad de extras y del tipo que sean. Otro factor importante es la relación peso/potencia del coche. Esta relación indica lo rápido que puede acelerar o cuánto puede correr un coche. 180 CV pueden parecer muchos, pero en un coche familiar de 1.700 kilos, con toda la familia y el maletero lleno, éste acelera y corre parecido a un compacto de 110 CV sólo con el conductor dentro del vehículo. Por tanto, un coche ligero y con muchos caballos será más caro de asegurar que uno con menos CV, pero no siempre tendrá que ser así.

El conductor es otro factor que hace variar mucho el precio del seguro. En este caso no se puede hacer mucho, pero a partir de los 25 años -más si tienen cinco años de carnet- los precios de las pólizas tienen una significativa rebaja. En muchas compañías no dejarán poner como conductor principal a el hijo si tiene menos de 25 o 26 años, por lo que tendrá que estar como conductor ocasional o buscar seguros que sí lo permitan. Existen compañías que tienen entre sus clientes objetivos a los conductores jóvenes. En estas modalidades se instala un dispositivo en el coche que analiza la forma de conducir, remitiendo la información sobre kilómetros recorridos, tipos de vías, velocidades, etc., a la aseguradora, y pagando en consecuencia al estilo de



ISTOCK

La potencia y la seguridad determinarán el precio final del seguro del vehículo escogido para nuestros hijos

conducción. Otro factor que define mucho el precio del seguro -y las coberturas- es la modalidad del mismo -Todo riesgo con o sin franquicia o a Terceros-. Es difícil valorar a veces entre Todo riesgo con o sin franquicia, ya que hacemos una predicción a futuro sobre si tendremos o no percances. Aun así, los coches con unos cuantos años no suelen poderse asegurar a Todo riesgo sin franquicia, y en muchos casos, el precio del seguro no compensa frente al propio valor del coche en caso de siniestro. Los seguros a Terceros -ampliados o no- son los más económicos y pueden ser una opción interesante según nuestras necesidades monetarias y de uso del coche. Por último, existen comparadores de seguros donde podremos realizar presupuestos para el modelo que queramos asegurar. En este caso lo importante no es sólo fijarse en el precio, sino también en las coberturas que ofrece cada seguro. Puede que el más barato lo sea por reducir coberturas o servicios, y que por un poco más podamos disponer de más ventajas en caso de necesitarlas. Existe una gran cantidad de opciones, pero lo importante es adecuar el futuro vehículo de nuestros hijos a sus necesidades y optar por el seguro que ofrezca más por menos.



santalucía
SEGUROS

DESPEJAMOS LAS INCÓGNITAS DEL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES

¿Capitalización o reparto? ¿A cuánto asciende la pensión media de jubilación en España? ¿Es sostenible el sistema público? Analizamos el sistema español para ayudarle a despejar sus dudas

V. M. Z.

Podré cobrar una pensión de jubilación suficiente cuando me jubile? Esta es una de las principales preguntas que se hacen los trabajadores en España, especialmente tras tantos años de sequía económica. La sostenibilidad del sistema público de pensiones ha pasado de ser un tema que se trataba en los diarios de información económica para trasladarse al debate diario de las familias españolas.

La crisis económica y financiera ha disparado la preocupación de los españoles por su futuro y su conciencia de la necesidad de ahorrar para

ISTOCK

complementar una pensión que, tras varias reformas, puede no ser suficiente para mantener el ritmo de vida que tienen los trabajadores españoles antes de retirarse.

Para analizar si es necesario complementar la pensión pública de jubilación, es necesario comprender cómo funciona el sistema público de pensiones. En España se trata de un sistema de reparto, en el que los trabajadores adquieren el derecho a recibir una pensión desde primer día de trabajo a través de las cotizaciones sociales que se descuentan cada mes de la nómina de los trabajadores por cuenta ajena o de los pagos de las cuotas de la Seguridad Social si se trata de un trabajador autónomo.

A estas cotizaciones se suman los pagos realizados por los empresarios y otras transferencias que realiza el propio Estado. Ese dinero recaudado se destina a pagar las pensiones cada año. Si los ingresos son superiores a la cuantía de las pensiones, ese exceso se deposita en el Fondo de Reserva de la Seguridad Social -del que el Estado puede retirar fondos para hacer frente a pagos de las pensiones cuando los ingresos sean insuficientes. En 2014 tuvo que hacerlo en dos ocasiones-. De acuerdo con este sistema, son los trabajadores actuales los que pagan las pensiones actuales, de ahí la importancia que tiene la demografía en el sostenimiento del sistema a largo plazo. Este principio se denomina solidaridad intergeneracional.

¿Cuál es la pensión media?

Para poder acceder al cobro de una pensión de jubilación contributiva es necesario haber cotizado durante 35 años y haber cumplido la edad legal de jubilación. En otros casos, se puede acceder a una pensión no contributiva o asistencial, que permite a los ciudadanos en situaciones de necesidad acceder a una pensión pública, de las que se hace cargo directamente el Estado.

Para solicitarla es preciso tener más de 65 años, residir en España y no tener ingresos o rentas suficientes, en un límite mínimo que establece el Estado cada año y que se calcula en función de la situación particular de cada ciudadano.

Según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, la nómina mensual de pensiones contributivas de la Seguridad Social alcanzó los 8.164 millones de euros el pasado 1 de enero, un 3,1 por ciento más que un año antes.

La pensión media de jubilación es de 1.011 euros mensuales, un 2,1 por ciento más. Si se tienen en cuenta los demás tipos de pensiones que paga el sistema -incapacidad permanente, viudedad, orfandad y a favor de familiares-



La pensión media alcanzó en enero los 1.011 euros mensuales, según los datos de Empleo

esta cuantía se reduce hasta los 879 euros al mes, un 1,7 por ciento más que en el mismo periodo de un año antes. En enero, el sistema público tenía registrados un total de 9,3 millones de pensionistas.

Actualmente, esta pensión media supone alrededor del 80 por ciento del último salario percibido por el trabajador. Se trata de una de las tasas de sustitución más elevadas de los países de nuestro entorno y uno de los caballos de batalla de organismos internacionales como la OCDE que han pedido en numerosas ocasiones al Gobierno reformas más profundas del sistema.

¿Es necesario complementar la pensión?

En función de la tasa de sustitución y de la pensión media -a falta de información más detallada de la pensión que recibirán en el futuro- los trabajadores pueden calcular las necesidades de ahorro que podrán tener para mantener el nivel de vida deseado tras la jubilación.

Existen múltiples opciones en el mercado y los expertos aconsejan complementar la pensión pública con un sistema de ahorro privado, para hacer frente a los gastos inesperados que puedan surgir en la vejez y poder disfrutar de los años de retiro.



ISTOCK

TENDENCIAS PARA CUIDAR CUERPO Y MENTE EN 2015

Este año destacan los tratamientos relacionados con el cannabis para usos curativos, los programas de descanso en horario laboral o la aplicación de tradiciones 'wellness' de Oriente Medio y África.

R. H.

La sociedad actual cada vez está más concienciada con la salud y el bienestar. Factores como la incidencia de cáncer o el incremento de la obesidad han promovido la adopción de estilos de vida saludables, que además de beneficiar la salud y alimentar el bienestar, incrementan la esperanza de vida.

En un mundo agobiado por el trabajo y la tecnología, siempre queda espacio para respirar hondo, relajarse del estrés, reponer fuerzas y alcanzar un equilibrio mente/cuerpo

que proporcione bienestar físico, psíquico y emocional. Encaminadas a conseguir este objetivo cada año surgen nuevas tendencias, como las que presenta el *XII Estudio de Spafinder Wellness 365*, "10 tendencias del turismo wellness y spa 2015".

'Top 10'

Baño de bosque: procedente del término japonés *shinrin-yoku*, este concepto hace referencia a la actividad de caminar

por el bosque con los cinco sentidos, oliendo, sintiendo, escuchando y viendo todo lo que nos ofrece el entorno natural. Varios estudios liderados por Japón demuestran cómo estas *terapias forestales* producen cambios positivos fisiológicos.

Cannabis: la progresiva legalización de la marihuana reinventará su uso y creará nuevas conexiones entre esta planta y los tratamientos de *spa* y *wellness* no sólo con fines estéticos, sino también para aliviar dolores y heridas.

Tradiciones 'wellness' del mundo: llegan técnicas de belleza y alimentos con carácter curativo con más de mil años de antigüedad. La previsión es que este año aumente la demanda de tratamientos basados en estas culturas, con especias y frutos de Oriente Medio y África.

Turismo de bienestar para operarios: poco a poco se irán consolidando programas dirigidos a este colectivo, que incluirán desde masajes en las fábricas hasta actividades de promoción y prevención de enfermedades crónicas o dolores musculares, entre otras acciones.

Comunidades y ciudades 'wellness': esta tendencia propone un concepto más amplio del hogar sano, ofreciendo comunidades enteras orientadas al bienestar común, como el santuario de Avira Medini, situado en Malasia, donde se disfruta de una vida íntegramente sana.

'Fitness' supersocial: el ejercicio entendido como una actividad de relación social y ocio. Los gimnasios se convierten en fiestas donde se desarrolla un sentimiento de pertenencia a una comunidad.

'Spa' a la llegada: hace referencia a tratamientos y otras experiencias ofrecidas por centros de belleza u hoteles al aterrizar en un destino para combatir el jetlag o aumentar la productividad.

Belleza hiperpersonalizada: la industria se adapta a las nuevas tecnologías para personalizar productos y tratamientos.

Escucha a tu tripa: esta corriente desarrolla un concepto de salud intestinal óptima.

Experiencia más allá de las estrellas: la búsqueda del bienestar a través de nuevas experiencias relacionadas con la luz, el aire y el espacio. Un nuevo concepto del lujo.

The background of the advertisement is a photograph of a stadium's seating area. The seats are a vibrant blue color and are arranged in rows. In the foreground, a black and white soccer ball is placed on one of the seats. The lighting is bright, creating a clean and professional look. The text is overlaid on the left side of the image, with a semi-transparent blue background behind it.

TODOS SE HAN IDO A AHORRAR 400 EUROS EN SUS SEGUROS CON PELAYO

¿TÚ A QUÉ ESPERAS?

Estamos a un paso de ti,
llama al 902 122 130 o entra en **pelayo.com**

Producto sujeto a las condiciones y normas de la compañía. Bases disponibles en www.pelayo.com

pelayo

Tu Aseguradora Oficial y la de La Roja

LA SALUD, UNA PRIORIDAD PARA LAS MUJERES

El sector asegurador cada vez presta mayor atención a las necesidades concretas de las mujeres. El ramo de Salud ha sabido adaptarse ofreciendo coberturas y servicios médicos específicos para ellas

R. H.

El mercado asegurador no sólo es cosa de hombres. En los últimos años, su contratación por parte del sector femenino ha experimentado un crecimiento positivo, lo que supone un gran cambio en un sector que tradicionalmente ha sido muy conservador. Entre los más extendidos y demandados se encuentran los productos de asistencia sanitaria, que ofrecen al asegurado cobertura médica, hospitalaria y quirúrgica en caso de enfermedad o accidente.

En general, el ramo de salud se ha mantenido firme durante la crisis, tal y como reflejan los últimos datos ofrecidos por Icea -Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras-, que indican que durante 2014, el volumen de primas creció un 3,44 por ciento hasta alcanzar los 7.175 millones de euros, frente al avance del 2 por ciento de 2013.

En este campo, la mujer tiene ya un peso importante, liderando la contratación de seguros de salud en España, según las conclusiones de un reciente estudio realizado por *Acierto.com*, que revela que el 72 por ciento de las comparativas de seguros de salud registradas en su web son realizadas por mujeres.

Aunque no existen pólizas médicas pensadas únicamente para la mujer, muchas aseguradoras comercializan productos

comunes de salud pero con coberturas concretas dirigidas específicamente al público femenino.

Coberturas específicas

Básicamente, estas prestaciones se centran en dos ámbitos: la maternidad y la prevención de determinadas enfermedades o tipos de cáncer femenino; siendo estos dos aspectos los más valorados en los seguros de salud privados, tal y como refleja el sondeo de *Acierto.com*. Según los datos recopilados, las principales razones que motivan a las mujeres a adquirir una póliza médica son la asistencia durante el embarazo y el parto, y la posibilidad de realizar pruebas médicas y diagnósticas para reducir o prevenir enfermedades específicas sin listas de espera y con la libertad de concertar citas con cualquier especialista.

En el caso de la maternidad, las pólizas ofrecen diversas coberturas, entre las que destacan el seguimiento del embarazo y la atención en el parto, además del tratamiento de reproducción asistida, los cuidados postparto o la conservación de las células madre de la sangre del cordón umbilical del bebé. Asimismo, hay pólizas que incluyen servicios relacionados con planificación familiar, como ligadura de trompas, implantación del DIU o diagnóstico de infertilidad y esterilidad. Con todas estas coberturas no es de extrañar que muchas mujeres decidan contratar una póliza de salud de cara a una futura maternidad.

Así, según conclusiones de *Acierto.com*, las mujeres de entre 26 y 37 años, la franja de edad en la que hubo más embarazos durante 2013, buscan hasta 2,7 veces más información sobre seguros de salud que los hombres.

A la hora de contratar la póliza, es conveniente adquirirla sin copago y al menos 3 meses antes del embarazo para garantizar la cobertura sin *sobreprimas*.

Por otro lado, se encuentran las prestaciones dirigidas a prevenir posibles enfermedades prevalentes en la mujer como cáncer de mama o de útero, fibromialgia, osteoporosis o anorexia, entre otras. La mayoría de las compañías ofrecen revisiones anuales con pruebas médicas determinadas para prevenir o reducir el riesgo de sufrir alguna de estas dolencias.



**Muchas compañías
tienen pólizas con
coberturas
concretas para la
salud de la mujer**



ISTOCK

SEGUROS DE HOGAR: APUESTA POR LA FLEXIBILIDAD

Las compañías afilan sus ofertas comerciales cada comienzo de año con promociones y nuevas coberturas para cubrir las necesidades de sus clientes. Analizamos las propuestas de Génesis, Mapfre y Línea Directa

D. F. T.

Comenzamos el año con tres de los seguros de Hogar que podemos contratar ahora mismo, que cuentan con varios denominadores comunes: una amplia cobertura básica -que en estos días puede ampliarse hasta límites insospechados-, una importante flexibilidad en función de las necesidades del cliente y unos precios competitivos.

Tres aseguradoras, Génesis, Mapfre y Línea Directa, ofrecen seguros de Hogar con estas condiciones, con muchos

puntos en común a pesar de las diferencias existentes entre todas las propuestas.

Empezamos por el seguro de Génesis, que cuenta con una amplia cobertura: asegura la casa al valor de su reconstrucción, cubre daños eléctricos y causados por el agua y las reparaciones pertinentes, rotura de espejos, cristales, granitos y mármoles, daños causados por incendio, explosión o caída de rayos, robo y hurto, entre otras coberturas. Además, Génesis ofrece otros servicios: defensa jurídica y reclamación

de daños, servicio de asistencia informática y de asistencia en el hogar e incluso servicio de bricolaje. Todo eso iría incluido en el seguro básico, pero Génesis ofrece además numerosos extras para el que los quiera contratar, que cubrirían desde un atraco en plena calle hasta la reconstrucción de jardines, pasando por la responsabilidad civil para propietarios de perros peligrosos o las joyas y demás objetos de valor. La compañía ofrece además al contratante la posibilidad de reducir el precio del seguro de hogar en un 10 por ciento si este tiene ya contratado el seguro de Génesis Coche, promoción que se mantendrá al menos hasta que concluya marzo.

En cuanto a Mapfre, ofrece el 45 por ciento de descuento -como tope- que promociona en los casos de nuevas contrataciones, aunque esta oferta caducará pronto, a finales de febrero. Incluye cuatro seguros de Hogar: Esencial, Familiar, Total y Platino. El seguro Esencial cubre daños materiales, robo y hurto, responsabilidad civil, asistencia familiar, asistencia urgente, asistencia en reparaciones y bricolaje; el Familiar ofrece garantías complementarias y se ocupa también de daños estéticos, defensa jurídica y asistencia en viaje; el Total incluye, además de eso, la cobertura Todo riesgo hogar, que ofrece asistencia sanitaria urgente por accidentes domésticos y asegura los hechos fortuitos que causen daños en los bienes asegurados de más de cien euros; y, por último, el Platino amplía algunas de las coberturas ofrecidas.

Línea Directa, que también presume de flexibilidad y de buenos precios en sus seguros de Hogar, resalta la amplia cobertura que ofrece al cliente: desde la garantía de daños propios por fuego hasta los daños materiales ocasionados por fenómenos atmosféricos o roturas en el mobiliario, pasando por los casos de robo o intento de robo, la responsabilidad civil, los daños estéticos e incluso la ampliación de garantías para casos de urgencia. También destaca su servicio de defensa jurídica, así como el de asistencia informática.

Las tres aseguradoras ofrecen, además, en sus respectivas páginas web la posibilidad de que el cliente pueda consultar el precio que le costaría la contratación de su seguro particular, en función de sus circunstancias, deseos y necesidades.



Stela Valero

Fundadora de Ellectrika Showroom

V. M. Z.

Puede sonar a tópico, pero la pasión mueve el mundo. Es más, las personas con pasión son, concretamente, las que mueven el mundo. Inquietas, creativas, emprendedoras. En esta sección queremos descubrir los proyectos de estos profesionales que disfrutan creando su propio camino, aunque no siempre sea fácil, a pesar de los obstáculos y las dificultades, luchan por sacar adelante sus proyectos.

¿Qué es la pasión? Para el Diccionario de la Real Academia Española (RAE), el término *pasión* tiene nueve acepciones. Nosotros nos quedamos con tres de ellas: "Perturbación o afecto desordenado del ánimo, inclinación o preferencia muy vivas de alguien a otra persona y apetito o afición vehemente a algo". Y es ésta última, precisamente, la que define la pasión de los protagonistas de esta sección, aquellos emprendedores que han convertido su afición en su medio de vida. Nuestra primera protagonista es Stela Valero, fundadora de Ellectrika Showroom, un espacio ambivalente y con mucha personalidad.

Ellectrika Showroom no es únicamente una tienda, ni un espacio de belleza, ni una cafetería; es una experiencia, un momento único para vivir a través de la moda, el arte y la cultura. El espacio está situado en

D. M. G.

**"Para mí la pasión es un impulso,
las ganas de hacer algo a costa de todo"**

la madrileña calle Montera, local en el que está a punto de cumplir un año. Pero Ellectrika Showroom es un proyecto que nació a finales de 2012, como una página web, que gracias al tesón y la apuesta de Stela y su hermana, apasionadas de la moda, han logrado convertir en un proyecto en constante crecimiento.

¿Qué es para usted la pasión?

La pasión es para mí, un impulso, las ganas de hacer algo. De hacer algo a costa de todo.

¿Cómo surgió Ellectrika Showroom?

Surgió de una página web. Nació como una página web con complementos, pero la cosa empezó a fluir. Éramos mi hermana y yo, nos dedicábamos un poco a la moda. Después de ver que la web funcionaba buscamos un local pequeñito, que abríamos de lunes a viernes. Empezamos a contactar con marcas extranjeras, porque mi hermana estaba muy vinculada a la moda. Un día paseando vi el local en el que estamos ahora y decidimos abrir el *showroom*, decidimo dar un paso que ya nos definiera como un negocio, como una empresa, como un proyecto.

¿Qué les hace diferentes?

Pues creo realmente que está muy plasmado en este espacio el carácter de las personas que trabajamos allí, la forma de ser y la personalidad, sobre todo la mía, en la manera de llevar Ellectrika. Cuidamos bastante la imagen pero tenemos un punto de cercanía que es lo que hace que la gente vuelva. Aquí en realidad suceden las cosas casi al instante, sin planearlas. Es un local donde siempre encuentras cosas nuevas, y eso le suele gustar mucho al público. Un día te puedes encontrar una exposición, otro día marcas diferentes, una colección cápsula de un nuevo diseñador... No damos mucho tiempo a que la gente se lo piense. Es un trato cercano e innovador.

¿A qué riesgos se expones para llevar a cabo su proyecto?

Supongo que a muchos, los mismos que cualquier persona que emprenda. El riesgo siempre está ahí... si te pones a pensar todo tiene un riesgo y hay que tenerlo presente, pero no obsesionarse con él. Hay que hacer un estudio de mercado viendo lo que funcionaba de



D. M. G.

“Ellectrika Showroom nació como una **página web a finales de 2012**”

“Siempre hay que tener presente el riesgo, **pero no llegar a obsesionarse con él**”

“Trabajar aquí es bastante inspirador, porque es un **proyecto que está en expansión**”

los anteriores proyectos, bueno, tampoco es tan complicado, es tener las ganas y para adelante y tener confianza en uno mismo, que es al final lo más importante, el trabajo día a día y tener confianza en uno mismo. Y tener recursos, eso es importante, ser una persona de recursos.

Como mujer emprendedora, ¿qué ha sido lo más difícil?

Como mujer o como hombre, sería lo mismo... En mi caso, como mujeres emprendedoras que hemos empezado desde abajo con un proyecto pequeño, lo más complicado ha sido la ausencia de ayudas de cualquier tipo, que el banco confiara en tu proyecto, el tener el capital y saberlo invertir, no equivocarse y si lo haces remontar... Y con ese poco, poco a poco, invertir en más y seguir creciendo.

¿Cómo era su día a día antes de Ellectrika Showroom?

Siempre he sido una persona que ha estado trabajando en muchas cosas: maquillaje, estilismo, de cara al público... He tenido capacidad de dirigir equipos, motivar a mis compañeros. Es muy parecido al de ahora, pero sin tener un negocio propio. Sigue siendo el mismo, pero al cuadrado. Soy una persona muy activa y necesito ser muy activa. Siempre he estado vinculada al mundo de la moda, en realidad más mi hermana, y yo más vinculada a los negocios, a la gestión.

¿Qué le inspira en tu día a día?

Muchas cosas, trabajar aquí es bastante inspirador, porque es un proyecto que está todavía en expansión. No quiero decirlo muy alto pero posiblemente vayamos a Barcelona porque tenemos mucho público allí. Nos están contactando ya para ampliar nuestra presencia. Es inspirador en todos los sentidos.

¿Qué aconsejaría a un emprendedor o emprendedora que quiera poner en marcha un proyecto?

Que se informe de si tiene algún tipo de ayuda, que busque información acerca de lo que quiere montar, que haga un estudio de mercado. Es importantísimo que conozca sobre todo la zona en la que quiere instalarse, que estudie el mercado, la competencia, la zona. ¿Un consejo? Que si realmente quieres monta algo tienes que tener unas ganas inmensas, una pasión de a toda costa.



LAS ASEGURADORAS APROVECHAN EL 'BOOM' DE LAS CARRERAS POPULARES

Cada vez es más habitual ver las calles llenas de deportistas aficionados, ya sea practicando deporte a diario o participando en pruebas populares. Este auge ha impulsado el papel del sector asegurador como patrocinador de este tipo de citas deportivas

D. F. T.

La última edición de la *San Silvestre* vallecana rompía todos los registros: nada más y nada menos que 40.000 corredores inundaban las calles de Madrid batiendo el récord de participación y demostrando que el *running* está muy de moda en nuestro país.

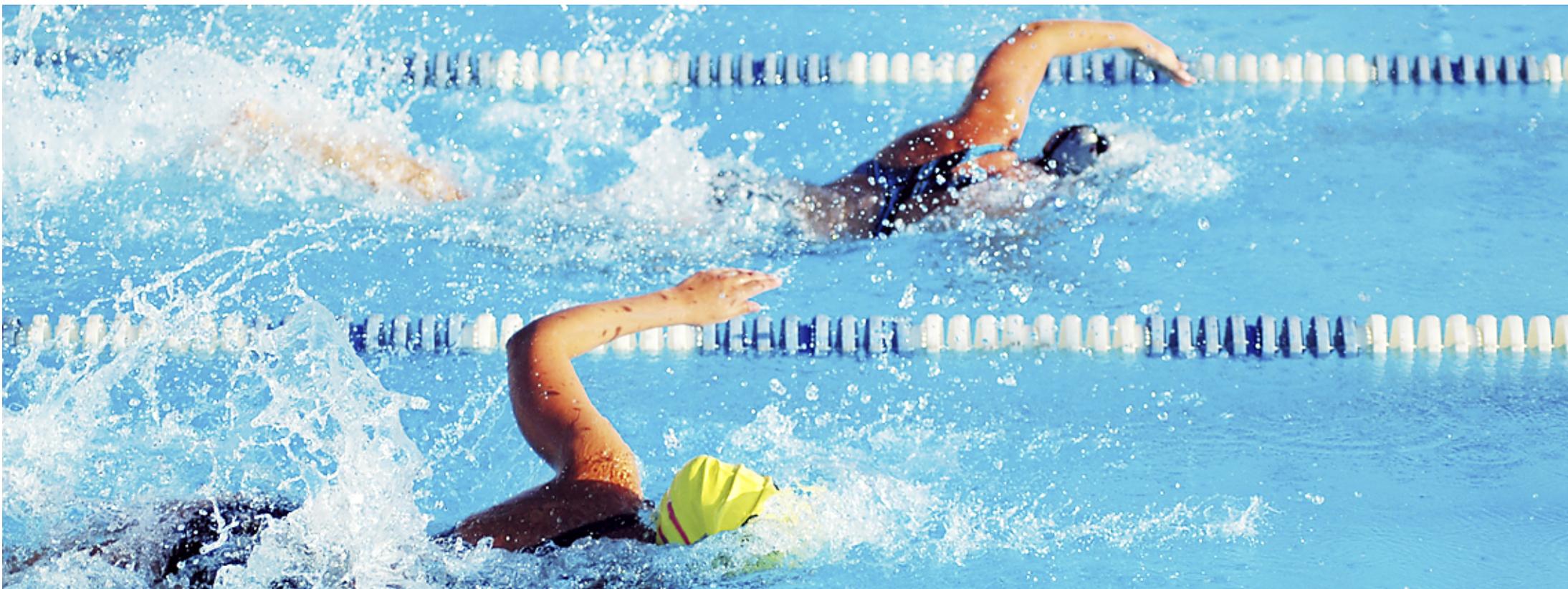
Y no ha sido la única prueba de carácter popular que se ha realizado en España durante estas fechas en teoría no tan propicias para la práctica del deporte al aire libre. Podemos hablar de la Copa Nadal de natación, en la que varios cientos de valientes se sumergen en las aguas de Barcelona; o de la multitud de marchas cicloturistas que se celebran en varios puntos de nuestra geografía, incluso cuando el frío aprieta; o de numerosas competiciones ciudadanas más, en las que lo más importante suele ser realizar deporte y pasarlo bien más allá del resultado final.

Cada vez nos animamos más a la práctica deportiva, y el extenso y variado calendario de pruebas populares nos lo pone fácil. Y además podemos competir, en la mayoría de los casos, con la tranquilidad que nos

da el hecho de que nos protege la ley: además de contar con la presencia de personal y material sanitario, cada competición debe por obligación contratar dos seguros: uno de accidente y otro de responsabilidad civil, con el fin de que los participantes puedan gozar de una mayor seguridad a la hora de tomar parte en un evento de este calado. En este sentido es obligatorio el cumplimiento del seguro federativo RD849, que es el que exigen los ayuntamientos para la organización de actividades en la vía pública.

Las aseguradoras trabajan, por tanto, desde hace décadas en la elaboración y promoción de seguros destinados a las entidades organizadoras de pruebas populares. Éstas deben contratar la que más le satisfaga, consiguiendo de esa manera cubrirse las espaldas y contribuir a la seguridad del deportista ante los inconvenientes, que nunca se desean, pero que en ocasiones se producen, y más en pruebas que gozan de una gran participación.

Riskmedia, por ejemplo, ofrece, además de los seguros obligatorios -el de



ISTOCK

accidente, que cubre fallecimiento, invalidez y asistencia sanitaria, y el de responsabilidad civil, que responde de los daños a terceros- otros como el de contingencias. Esa medida permite asegurar la no presencia de un deportista profesional, los perjuicios que se puedan ocasionar por culpa de las condiciones climatológicas, la devolución de entradas, los premios, la publicidad... Sin embargo, como nos indican en el sector, la mayoría de las organizaciones contratantes únicamente se hace con el seguro básico.

Para las empresas suele suponer un éxito profesional conseguir asegurar y patrocinar grandes eventos deportivos. Firmas como Sanitas han apostado en los últimos tiempos por la ya citada *San Silvestre* Vallecana, mientras que Zúrich hace lo propio con el prestigioso Maratón de Barcelona o Divina Pastora da nombre a un circuito de carreras populares.

Esta última compañía, una empresa muy popular en este ámbito, ha asegurado ya “más de 1.100 pruebas de atletismo y patrocinado cerca de 800”, según su responsable de comunicación, Antonio Prósper, además de

40.000
corredores
inundaron las
calles de Madrid
en la última edición
de la ‘San Silvestre’

haber sido *sponsor* de la Federación Española de Atletismo hasta hace muy poco y de patrocinar y asegurar al Valencia Club de Fútbol, por lo que es una firma de referencia a la hora de hablar de seguros en el mundo del deporte.

Prósper destaca el porqué de la apuesta de su empresa por eventos deportivos de carácter *amateur*, que ha sido mucho más intensa en los últimos tiempos, en concreto desde el año 2007: “Hemos coincidido con el *boom* del atletismo popular en España. Prácticamente en todo el país la gente se ha echado a correr, hay mucha gente corriendo y eso nos ha beneficiado”.

Sus objetivos se están cumpliendo gracias a su apuesta por este ámbito: “Es una manera de comprometernos con la sociedad, y encontramos en el atletismo y en las carreras populares el marco perfecto para darnos a conocer y para fomentar este tipo de valores”. Divina Pastora, al igual que otras aseguradoras destacadas, busca afianzar su posicionamiento en este sector, el del deporte popular, que cada vez cuenta con una más elevada cantidad de participantes y un mayor tirón.

EMPRESAS Y DIRECTIVOS: NUEVOS RIESGOS BAJO CONTROL

Los seguros de Responsabilidad Civil Profesional y de Directivos (D&O) se adaptan a la nueva Ley de Sociedades de Capital

REDACCIÓN

Si algo define a los emprendedores y a los empresarios es que son capaces de arriesgarlo todo por sacar adelante sus proyectos. A la hora de emprender, muchos de ellos desconocen que, si algo va mal, pueden llegar a responder con su patrimonio actual y futuro. Para que iniciar un negocio, dirigir una empresa o lanzarse a la aventura de emprender no suponga más riesgo del necesario, es aconsejable optar por el seguro de Responsabilidad Civil Profesional (RC Profesional) que mejor se adapte a las necesidades de cada empresario.

Aunque este tipo de seguros son más conocidos y contratados en los mercados anglosajones, en los últimos años ha crecido la percepción del riesgo por parte de los empresarios españoles. De acuerdo con los datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea), el ramo de Responsabilidad Civil cerró 2014 con un ligero descenso del 0,97 por ciento en su facturación, pero la contratación de algunas modalidades de estos seguros no han dejado de crecer.

Es el caso de los seguros de RC de administradores y directivos (D&O según sus siglas en inglés), que protegen a los



ISTOCK

cuerpos directivos de las entidades o a sus administradores, ante los daños a terceros en que puedan incurrir en el desempeño de su actividad. Contar con una póliza permite a las empresas gestionar mejor sus riesgos y retener el talento dentro de la organización.

Aunque en un primer momento estas pólizas estaban pensadas y desarrolladas para grandes empresas -el primer seguro de D&O se comercializó en el mercado español en 1990-

en los últimos años su crecimiento se ha producido sobre todo entre las pymes y los emprendedores. Cada vez más empresas familiares y micropymes cuentan con estos seguros. De acuerdo con los últimos datos disponibles, en 2013 las empresas españolas destinaron más de 154 millones de euros en proteger a sus consejeros y directivos. Las pólizas se incrementaron un 34 por ciento, hasta superar las 48.600. Por comunidades autónomas, Madrid lidera el *ranking* de primas, seguida de Cataluña.

Nuevas responsabilidades

Los administradores y directivos pueden incurrir en responsabilidad en el desempeño de sus funciones por conductas contrarias a la ley o que infrinjan los estatutos sociales, o por faltar a sus deberes de secreto, lealtad o fidelidad. Esta responsabilidad puede ser exigida tanto por la propia sociedad, como por los socios, empleados o terceros acreedores. Con la entrada en vigor de la nueva Ley de Sociedades de Capital, es recomendable revisar todas las pólizas de esta modalidad firmadas hace más de dos años.

Es necesario que el asegurado tenga claro el alcance del seguro y sus limitaciones. Se debe comprobar que se incluyen en la cobertura las responsabilidades de figuras como el administrador de hecho o los miembros de las Comisiones del Consejo de Administración. También revisar el tratamiento que se da a las reclamaciones presentadas como acción social de responsabilidad. Un aspecto importante son las nuevas obligaciones que imponen los programas de Compliance, así como revisar las exclusiones, el aumento de los plazos de impugnación de acuerdos de 40 días a un año y negociar nuevas condiciones del seguro de D&O cuando se hayan incorporado a la sociedad los programas de compliance.

Como todas las pólizas, hay circunstancias que el seguro no cubre. En este caso se trata de reclamaciones basadas en una mala conducta intencional, enriquecimiento injusto, reclamaciones originadas por procedimientos anteriores a la fecha de continuidad o por actos notificados en otro contrato y por daños materiales o personales.

Auto
Hogar
Viaje
Salud



**Líderes
en Asistencia
en España**

AXA Assistance España. Datos 2014

- Más de **900** empleados
- **1.300.00** casos gestionados
- **24** horas / **365** días
- **129M€** en facturación

1º MAPFRE

El grupo asegurador que preside Antonio Huertas encabeza el *Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (Merco 2014)* en el sector asegurador con un total de 7.212 puntos. En el *ranking* global que incluye a todos los sectores de actividad ocupa el octavo puesto.

MUTUA MADRILEÑA

La apuesta de la aseguradora por la Responsabilidad Social Corporativa la impulsa hasta el segundo puesto. El grupo asegurador que preside Ignacio Garralda suma 6.555 puntos y ocupa el puesto 16 entre las 100 empresas españolas más responsables, según *Merco 2014*.

2º

3º SANITAS

La aseguradora especializada en salud y asistencia sanitaria cierra el podio del sector asegurador con un total de 5.875 puntos. Su impulso por las acciones de Responsabilidad Social Corporativa hacen que alcance el puesto 34 del *ranking* global de *Merco 2014*.

DKV SEGUROS

El cuarto puesto es para otra compañía especializada en el ramo de salud y asistencia sanitaria. La compañía que en España dirige Josep Santacreu suma 5.748 puntos. En el *ranking* global ocupa el puesto 40 entre las 100 compañías españolas más responsables.

4º

5º LÍNEA DIRECTA

El quinto puesto del *ranking* es para Línea Directa. La compañía de seguros directa del Grupo Bankinter tiene en la última edición del *Informe Merco* un total de 5.522 puntos. En el cómputo global ocupa el puesto 55 y cierra el *ranking* de compañías del sector asegurador.



ISTOCK

Las cinco compañías más responsables del seguro

La RSC se ha convertido en un eje fundamental en la actividad del sector asegurador. Las compañías impulsan numerosas actividades para contribuir a devolver a la sociedad parte del beneficio que obtienen. De acuerdo con Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea), el 60 por ciento de las compañías cuenta con una política definida sobre RSC. Casi la misma cifra, el 56 por ciento, realiza algún tipo de inversión para mejorar la sociedad, con cantidades que equivalen al 0,3 por ciento de su volumen de negocio. En este *ranking* se

muestra a las cinco compañías del sector que más puntuación han alcanzado en la edición de 2014 del *Monitor Empresarial de Responsabilidad Corporativa (Merco)*, que evalúa la reputación de las empresas españolas y sus líderes. El informe se elabora realizando un cuestionario a más de 1.300 directivos de compañías con facturación superior a 50 millones de euros, analistas financieros, representantes de ONG, consumidores, periodistas económicos, líderes de opinión, expertos en RSC y catedráticos, entre otros.

FUNDACIÓN LÍNEA DIRECTA

EMPRENDER EN SEGURIDAD VIAL TIENE PREMIO

El I Premio Emprendedores y Seguridad Vial acaba de abrir el plazo para recibir candidaturas, que termina el próximo 28 de febrero

REDACCIÓN

Los emprendedores que estén desarrollando proyectos relacionados con la Seguridad Vial están de enhorabuena, la Fundación Línea Directa ya ha abierto el plazo para recibir candidaturas para el I Premio Emprendedores y Seguridad Vial hasta el próximo 28 de febrero.



ISTOCK

El objetivo del galardón es acelerar los proyectos de jóvenes empresarios e investigadores con una dotación de 20.000 euros a fondo perdido con "arrastre", es decir, coinversión. Los proyectos seleccionados, además de esta inyección de fondos, recibirán formación, *mentoring* y tendrán más fácil su acceso a rondas de financiación.

Según explica la fundación, a la aceleradora -que cuenta con el apoyo de Bankinter, la Fundación para la Innovación Bankinter, Línea Directa e Iese Business School- podrán acceder emprendedores de proyectos ya creados o que estén dando sus primeros pasos. Su objetivo debe ser la

reducción de los accidentes de tráfico y sus consecuencias.

Además, los proyectos deben aportar un valor diferenciador y contar con diferentes grados de innovación, viabilidad organizacional, tecnológica y económica, así como potencialidad de éxito.

Según explica Fundación Línea Directa, en el próximo mes de abril se dará a conocer el proyecto ganador. El jurado valorará tanto el impacto de la propuesta en la seguridad vial y la viabilidad del proyecto técnica y comercialmente como la claridad de la presentación, la innovación del proyecto y su compromiso social.



ISTOCK

FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA

IMPULSO A LA INVESTIGACIÓN EN ESPAÑA

Mutua Madrileña lanza la XII Convocatoria Anual de Ayudas a la Investigación en Salud en España

REDACCIÓN

La Fundación Mutua Madrileña destinará 1,7 millones de euros a impulsar proyectos de investigación en Salud en España a través de su XII Convocatoria Anual de Ayudas, que estará abierta hasta el próximo 5 de marzo. La Fundación impulsará 15 proyectos de investigación sobre Oncología, centrada este año en la lucha contra las leucemias, especialmente las que afecten al ámbito infantil; Trasplantes de células madre sanguíneas (médula ósea y cordón umbilical); Traumatología y sus secuelas; y Enfermedades raras, centrándose

en las que se manifiestan clínicamente durante la infancia. Además, tendrán un trato preferente los proyectos presentados por grupos cuyo investigador principal sea menor de 40 años, explica la entidad.

La financiación máxima será de 150.000 euros por proyecto. Entre los criterios que se tendrán en cuenta para la selección de los trabajos estarán la aplicabilidad de la investigación propuesta y que se trate de trabajos de investigación clínica que se lleven a cabo en instituciones hospitalarias. La decisión correrá a cargo del Comité Científico de la Fundación y será elevada después al Patronato de la misma. Los proyectos elegidos se harán públicos en el mes de julio.

Fundación Mutua Madrileña, además, ha abierto una convocatoria específica de ayudas para médicos del cuadro de profesionales de Adeslas que desarrollen proyectos de investigación en estas cuatro áreas.

El objetivo es fomentar la investigación clínica en España. Desde 2004, ha financiado 1.239 proyectos en toda España, por un valor superior a los 50 millones de euros.

FUNDACIÓN AXA

EL MUSEO DEL PRADO, ACCESIBLE PARA TODOS

La exposición accesible 'Hoy toca el Prado' permite a discapacitados visuales disfrutar de seis grandes obras pictóricas hasta el próximo 28 de junio

REDACCIÓN

El Museo del Prado y la Fundación AXA, con la colaboración de la ONCE, han puesto en marcha la primera exposición accesible a personas con algún tipo de discapacidad visual que acoge la pinacoteca madrileña.

La exposición *Hoy toca el Prado*, que podrá visitarse hasta el próximo 28 de junio, está instalada en la galería norte de la planta baja del edificio Villanueva, y en ella se exponen las imágenes en relieve de seis obras representativas de sus colecciones, que pueden ser recorridas y tocadas con las manos. Coincidiendo con esta iniciativa, el Museo del Prado ha puesto en marcha un nuevo servicio de audioguías con audiodescripciones de más de cincuenta obras de su colección especialmente dirigidas para los visitantes con algún tipo de discapacidad visual.

La pintura religiosa, la mitología, la escena costumbrista, el retrato y la naturaleza muerta son los géneros que se acercan por primera vez en el Prado a invidentes o personas con resto de visión a través de la reproducción en relieve de obras como *La fragua de Vulcano*



F. AXA

de Velázquez, *El quitasol* de Goya o *La Gioconda del Taller* de Leonardo da Vinci, entre otras. El proyecto ha sido desarrollado con la colaboración de profesionales con discapacidad visual. La reproducción en relieve de estas obras, desarrollada a partir de fotografías en alta resolución a las que se confieren texturas y volúmenes de hasta seis milímetros, se ha realizado con la técnica Didú de los Estudios Durero.

PATROCINIO

REALE SEGUROS SE LANZA AL RUEDO DE MOTO GP

La compañía ha llegado a un acuerdo para ser el sponsor oficial del equipo Monster Yamaha y de sus pilotos, el español Pol Espargaró y el británico Bradley Smith

REDACCIÓN

Reale Seguros será el sponsor oficial del equipo de MotoGP Monster

Yamaha en el Campeonato del Mundo de Motociclismo. A través del acuerdo firmado con la escudería, la imagen de la aseguradora lucirá en las motos y en la equipación de los pilotos, así como en otros soportes de la escudería. Reale también será sponsor oficial de los pilotos del equipo: el español Pol Espargaró, nombrado mejor "rookie" de la temporada pasada, y Bradley Smith, la joven promesa británica del motociclismo, que terminó octavo en el último campeonato. Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale Seguros, señala que "para la compañía es un placer poder anunciar el acuerdo con el equipo Yamaha Tech3 que supone un paso más en la vinculación de Reale Seguros con el deporte y sus valores de esfuerzo, superación continua y trabajo en equipo. Estamos ilusionados de contar con una apuesta segura: un equipo joven y muy competitivo



REALE

que ayudará a que la marca Reale Seguros siga creciendo. Deseamos los mayores éxitos a nuestros pilotos y estamos seguros de que vamos a disfrutar con momentos de gran satisfacción por su potencial y su capacidad de trabajo y entrega". Por su parte, Herve Poncharal, propietario del equipo Monster Yamaha Tech3, ha afirmado "me siento muy satisfecho de que Reale se una a nosotros. Son una empresa con una gran reputación, con excelentes productos y servicios. Estamos felices de vincularnos con Reale Seguros con el que compartimos la pasión y los valores que tiene nuestro deporte".

Nos gusta la vida
tal y como es,
por eso
la aseguramos

www.vivirmilaños.com




Reale
S E G U R O S

SEGUROS PARA LA VIDA REAL

902 400 900 / www.reale.es

QUE LA RED NO LE PILLE DESPROTEGIDO

Las redes sociales se han convertido en una forma habitual de comunicación, pero no están exentas de riesgos ¿Están los internautas seguros en la red?

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Si las redes sociales como Facebook o Tuenti han logrado cambiar la manera en la que nos relacionamos con amigos y familiares, Twitter, en menos de una década, ha logrado cambiar la forma de comunicar, no sólo a medios de comunicación y empresas, sino también a los particulares que utilizan a diario la red de microblogging que supera ya los 500 millones de usuarios registrados.

En las redes sociales se interactúa, se comenta, se dan noticias, se suben fotos, se comparten memes o bromas que se hacen virales. Es un medio que ha derribado las fronteras de la comunicación en todos los ámbitos. Ahora los usuarios pueden entablar conversaciones con empresas, políticos, famosos... o con sus compañeros de estudios y de trabajo. Una apertura que entraña, además, numerosos riesgos.

Y cada vez más internautas están expuestos a ellos. De acuerdo con el *VI Estudio de Redes Sociales de IAB Spain*, el 82 por ciento de los internautas de entre 18 y 55 años son usuarios activos de redes sociales, cerca de 14 millones de personas. Facebook, Youtube y Twitter son las redes más utilizadas, y el 66 por ciento de ellos confiesa que las utiliza para ver qué hacen sus contactos.

Según señala Carlos Lluch, director técnico de Lluch&Juelich Broker, "si algo define los tiempos que corren es la democratización del hecho comunicativo. Tanto los particulares como las empresas han pasado de ser receptores pasivos a disponer de medios gratuitos e ilimitados para comunicar en cualquier ámbito de opinión y sin barrera geográfica o temporal".

Todo ese contenido que inunda la red "es susceptible de ser viralizado por terceros perdiéndose casi al instante el control sobre el mismo, que puede ser



ISTOCK

compartido, copiado, plagiado, tergiversado, comercializado ilícitamente, manipulado, descontextualizado, magnificado, ... Todo contenido será permanente, trazable, y de alcance incierto. En cierto sentido se trata de potenciales bombas de relojería cuyo incidente puede materializarse muchos años después de haberse generado el hecho comunicativo".

Ese es, precisamente uno de los mayores riesgos a los que se enfrentan los usuarios de las redes sociales. Una imagen, un comentario, compartir algo que ha dicho alguien con anterioridad puede ponernos en riesgo. Ya sea un profesional de Social Media o un usuario particular, nuestra actividad en internet tiene consecuencias y muchos de estos actos, aunque puedan parecer inocuos pueden producir daños a terceras personas. ¿Cómo podemos protegernos?

Lluch recuerda cómo en 2010 detectó, en un evento con *podcasters*, “que no existía entre comunicadores amateur la sensibilidad acerca de los riesgos que generaban. Equivocadamente pensaban (y piensan) que si no cobran por comunicar no pueden ser objeto de una demanda, pero el libelo, la calumnia, las ofensas, la falsedad, la intromisión en la privacidad, la distribución de contenidos sujetos a derechos de autor, la transmisión o inyección accidental de código, la exposición de datos personales, el plagio o la suplantación de identidad son cuestiones a las que deberían prestar más atención”.

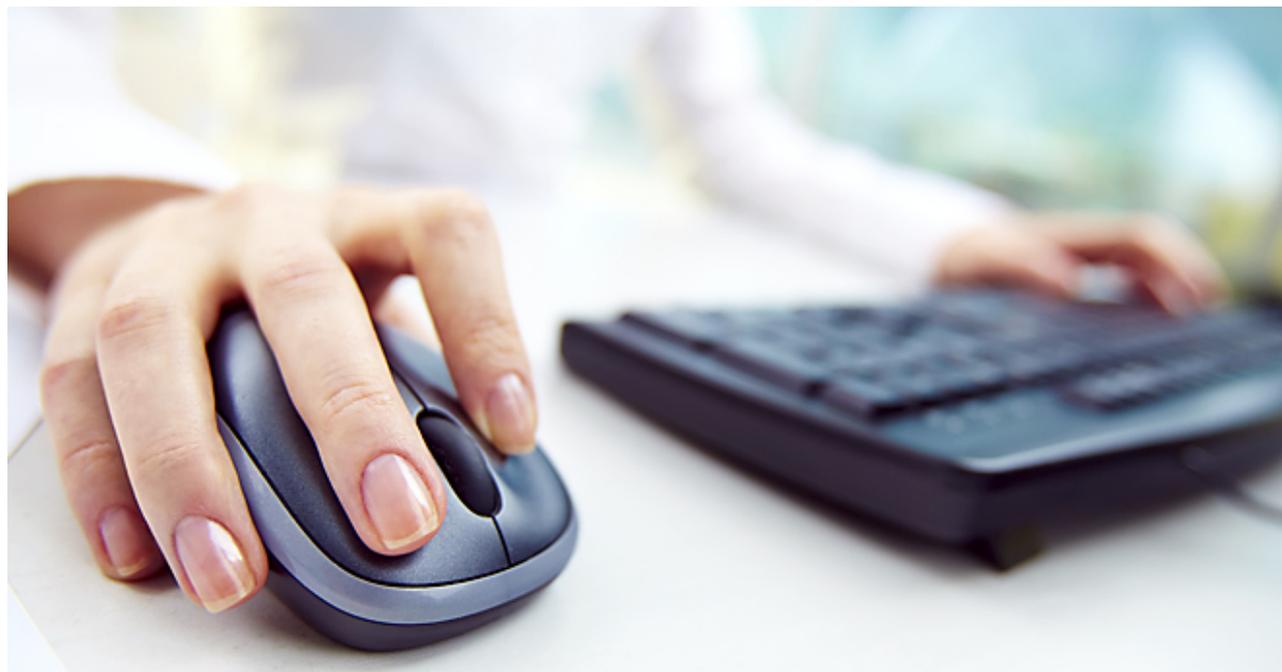
La respuesta del sector asegurador

Debido al crecimiento en el uso de las redes sociales, el sector asegurador ha diseñado soluciones para empresas o profesionales de la comunicación en estos nuevos medios, explica Lluch, pero la oferta para usuarios particulares que en un momento dado se pueden ver envueltos en una demanda o ser víctimas de injurias, calumnias o acoso en la red es insuficiente.

El director técnico de Lluch&Juelich recuerda que en muchos casos, las compañías se limitan a cubrir el robo de identidad en tarjetas de crédito. “Para las aseguradoras domésticas este es un tipo de seguro que aún pertenece al futuro imperfecto: no conozco ni un solo caso en que se haya gestado un producto eficiente para cubrir este tipo de riesgos. Existe una solución viable en materia de defensa jurídica para particulares pero nada más”, señala.

En el caso de las familias, aún no se ha comercializado una solución concreta, explica Carlos Lluch. “Supongamos que un menor saca una fotografía comprometida con el móvil de otro estudiante y la viraliza entre sus compañeros de clase. Estaremos ante un posible hecho penal. Sus padres precisarán asistencia legal y es muy probable que deban atender indemnizaciones en concepto de responsabilidad civil que -en este momento- está cubriendo ningún seguro de hogar ni especializado en España”.

Por poner un ejemplo de los seguros que van incorporando coberturas relacionadas con la eclosión de las redes sociales, desde el 1 de febrero, los seguros de Hogar de Mapfre incorporan una cobertura de Protección Digital a



ISTOCK

14 millones de internautas son usuarios activos de redes sociales en España

sus asegurados. Entre sus servicios, incluye la emisión de un informe con certificación de veracidad para casos de violencia digital a menores, que podrá servir como documento en la presentación de una denuncia. La compañía explica que “esta opción sirve para cualquier medio de comunicación electrónica, excepto llamadas de voz”. Mapfre también ofrece servicio de seguimiento y borrado de la huella digital.

No protegen ante todo

Las soluciones aseguradoras que ofrece el mercado tampoco cubren los actos intencionados, es decir, los actos ilícitos con los que se pretende hacer daño a un tercero. “Por poner un ejemplo: es frecuente encontrar usuarios de Twitter o Facebook falsos, suplantaciones de identidad, de famosos, políticos, deportistas, etc. También lo es encontrar avatares y nicks tras los cuales se cree falsamente que se dispone de licencia para matar, de impunidad para decir o hacer cualquier cosa”, recuerda Lluch, que añade que “un seguro en ningún caso podría amparar el daño que desde este tipo de perfiles se pudiera causar a cualquier tercero. También las redes son terreno abonado para pedófilos, apologistas de la violencia, xenófobos, homófobos, extremistas y otros perfiles tóxicos que no tendrían jamás respaldo asegurador”.

LA TELEMÁTICA APLICADA A LOS BUENOS CONDUCTORES

A partir del próximo mes de octubre, todos los vehículos europeos deberán contar con un dispositivo eCall de llamada automática que ayudará a agilizar la asistencia en caso de emergencia c. l.



GETTY

El desarrollo de los sistemas telemáticos ha supuesto grandes avances en el ámbito de la seguridad y los procesos de respuesta de accidentes en carretera. Pero también en el ámbito del sector asegurador, ofreciendo a los buenos conductores ahorros de hasta el 40 por ciento de sus primas

anuales. A partir de octubre de 2015, todos los turismos y furgonetas fabricados en el espacio de la Unión Europea incorporarán en su equipamiento un dispositivo de emergencia, o dispositivo eCall. Algo que antes sólo pasaba en algunos coches de gama alta.

El dispositivo eCall reconoce, a través de unos sensores, que se ha producido un accidente y activa una llamada de emergencia en ese momento. Esa llamada se lanza a través de la red de telefonía móvil. En España, la DGT recibirá y filtrará las llamadas, y las pasará después al 112. El dispositivo, al lanzar la llamada de emergencia, envía al mismo tiempo, un mensaje llamado MSD, es decir, un conjunto mínimo de datos como la posición exacta del coche accidentado, el sentido del trayecto, modelo del vehículo, etc.

El operador que recibe la llamada de emergencia podrá contactar con los ocupantes del vehículo accidentado y obtener más información. Si los ocupantes no pudieran hablar, la información que se reciba será el MSD. Un sistema rápido y eficaz. La DGT estima que, gracias a este sistema de emergencia, habrá una reducción en torno al 5 por ciento del número de muertos por accidentes de carretera, unas 1.500 vidas en Europa, y del 6 por ciento en el caso de la gravedad de los heridos.

Telemática y seguros

El desarrollo de las plataformas y redes de telefonía móvil permite aplicar la telemática a la vida cotidiana. Ahí es donde las compañías de seguros han visto un aliado para ofrecer nuevos productos y servicios. En España estas pólizas todavía resultan novedosas si se compara con la aceptación que ya tienen en países como Estados Unidos o Italia. En 2007 Mapfre comenzó comercializando este producto, y pocas son las compañías que se han sumado, como Generali Seguros y Zurich Seguros.

¿Cómo funciona? Es necesario instalar el dispositivo telemático en el vehículo. Esto no supone pérdida de garantía del vehículo, ni interfiere en el funcionamiento del motor, por lo que es cien por cien seguro y fiable; y la propia aseguradora se encarga de su instalación. Desde Mapfre destacan la gran evolución que estos dispositivos han vivido en estos últimos 7 años.



ISTOCK

El dispositivo manda una serie de datos sobre los hábitos de conducción. La aseguradora los recoge y analiza: horas del día en las que se conduce -día o noche-, kilómetros realizados, modo de conducir, es decir, la velocidad habitual, si se conduce de forma más o menos brusca, etc. Con estos datos, se configura un perfil de conductor y se le aplican unos descuentos que pueden llegar hasta el 40 por ciento de lo que pagaría con una póliza convencional.

Gracias a la tecnología Machine to Machine se conecta el dispositivo del coche a un servicio cloud privado que recopila los datos con total protección de la intimidad del conductor. Según Jorge Fernández Santín, director del Área Automóviles de Generali Seguros, “la información está totalmente protegida y se destina a adaptar la prima a cómo y cuánto usa el vehículo, y a ofrecer servicios de seguridad tanto para su vehículo como para el conductor y sus ocupantes.” Juan Ramón Vendrell, del Área de Cliente, Marketing y Distribución de Grupo Zurich en España, resalta que “el objetivo de esta tecnología no es, en ningún caso, la de controlar”.

Estos dispositivos aumentan la seguridad vial y permiten ahorrar en el precio de la prima

Coberturas y servicios

La personalización es uno de las mayores características de estos seguros. Durante los primeros meses del contrato se pactan unas primas que con el análisis de los datos de conducción recogidos se adapta a cada conductor. Según Santín, de Generali Seguros, “esto ha llevado, dada la gran competitividad que caracteriza al mercado del seguro, a que en los últimos años vivamos una guerra de precios sin precedentes en el sector”. Más allá existe una interesante gama de servicios que aportan valor añadido a este tipo de productos.

El tipo de conductor que se interesa por este tipo de pólizas es usuario habitual de los últimos avances en tecnología móvil: *smartphone*, *tablet*, *pc*, *apps*, etc. Mapfre lo clasifica en un segmento de clientes muy activo en la búsqueda por Internet.

Con el sistema telemático el conductor puede acceder a los mismos datos que la aseguradora recopila. Y gracias a la geolocalización el coche está localizado en todo momento. Algo muy útil en caso de robo o para disfrutar de una asistencia en carretera 100 por ciento efectiva. El dispositivo lanzará un mensaje de emergencia en caso de accidente. Igual que el ecall.

Los grandes beneficiados

Los jóvenes son los grandes beneficiados. El hecho de ser joven no implica ser un mal conductor. El hábito no hace al monje y en este caso, se puede ser buen conductor con 20 años y mal conductor con 55.

Junto a los conductores más jóvenes, los grupos más interesados en este tipo de pólizas son los padres que comparten coche con sus hijos, quienes utilizan poco el coche y recorren pocos kilómetros -evitando la tentación de circular sin el Seguro Obligatorio-, y claro está, los buenos conductores. Además algunas compañías, como Zurich Seguros, ofrecen este tipo de seguro a empresas que disponen de flotas de vehículos para sus desplazamientos.

Este es un seguro que está teniendo unos índices de aceptación y de fidelización muy altos. Según estudios realizados por Generali Seguros sobre sus clientes, estos valoran muy especialmente avances tecnológicos como “el *e-button*, que activa el protocolo de emergencia y asistencia en caso de accidente o cualquier otro problema, apretando un simple botón”, o que se “premie la conducción responsable en la prima del seguro”. Y a pesar del precio no se considera un producto *low cost* ya que aporta garantías y servicios de valor añadido de primer nivel.



AudaMobile, nueva 'app' para valoración de siniestros

Audatex ha desarrollado una app para tableta que permite a los peritos realizar su presupuesto desde el dispositivo móvil, agilizando el proceso de valoración y disminuyendo el tiempo total de gestión del siniestro. El dispositivo también trabaja *offline*, y permite al perito, entre otras ventajas, identificar el auto por bastidor o matrícula o acceder a datos del expediente.



Reale Seguros renueva su certificación EFR de conciliación

Reale Seguros ha superado la auditoría realizada por DNV y renueva su certificación EFR de conciliación manteniendo el nivel de calificación alcanzado en 2012: *B+ empresa proactiva*. Esta certificación de la Fundación MásFamilia, reconoce a la aseguradora su compromiso en materia de conciliación e igualdad, así como las medidas conciliadoras aplicadas en la empresa.



Helvetia Seguros invita a cientos de personas al cine

Como parte de su nueva campaña publicitaria *La pasión es contagiosa*, la aseguradora ha regalado entradas de cine a todas aquellas personas que se han acercado a su stands situados en Madrid, Sevilla y Pamplona. Para recibir el obsequio, los ciudadanos tenían que indicar su pasión en una pizarra, fotografiarse junto a ella y compartir la imagen en las redes sociales.



Responsabilidad Civil asegurada para los operadores de drones

Caser ha lanzado un nuevo seguro de responsabilidad civil para drones con los requerimientos del RDL 8/2014, que exige que los operadores de las aeronaves pilotadas por control remoto dispongan de una póliza que cubra esta responsabilidad. El seguro dará cobertura a aeronaves civiles con masa máxima inferior a 25 kg que cumplan la legislación sobre vuelos.



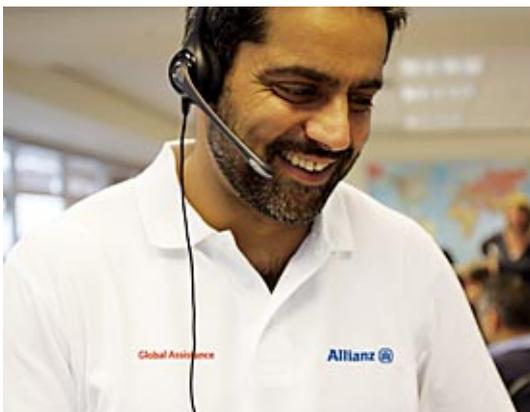
Cuida tu salud y gana premios con la nueva plataforma de Axa

Axa lanza Health Keeper, una plataforma *online* de salud que permite a los usuarios que más se cuiden disfrutar de descuentos de hasta el 50 por ciento en servicios médicos y de bienestar. Presentada en España, esta *app* de libre uso sin costes fijos hace un seguimiento de la actividad realizada, según la cual se acumulan puntos canjeables por ventajas en servicios sanitarios.



Arag integra la cartera de seguro directo de Depsa

Esta adquisición ha reforzado la posición de Arag en el mercado de defensa jurídica y representa una inversión estratégica para la compañía y su modelo de negocio. Tras la integración, la línea de actividad de seguro directo de Depsa pasará a gestionarse en Arag, la cual dirigirá y gestionará el negocio, integrando a los empleados de seguro directo de Depsa en la compañía.



Allianz Global Assistance colaborará con la Ceav

El acuerdo alcanzado por ambas compañías permitirá a Allianz Global Assistance ofrecer un paquete de productos adaptados a las necesidades de los miembros de la Confederación de Agencias de Viajes (Ceav) así como a las de sus clientes. Los asociados de Ceav se beneficiarán de la experiencia, conocimiento y calidad de los productos de la compañía de seguros y asistencia.



Sanitas impulsa la investigación contra el cáncer de ovario

Sanitas ha firmado un acuerdo de colaboración con la Asociación Española Contra el Cáncer (Aecc)-Catalunya para financiar una beca de investigación contra el cáncer de ovario. La beca *Campus Sanitas Cima* está dotada con 20.000 euros y se entregará a un equipo de investigadores de Idibell- InstitutCatalàd'Oncologia liderado por el doctor Alberto Villanueva.



Santalucía se alía con los comerciantes de Castilla y León

A través de esta alianza, Santalucía y la Confederación Empresarial Regional de Comercio de Castilla y León (Conferco) han unido fuerzas para promover la iniciativa *Santalucía Contigo*, que tiene el objetivo de desarrollar acciones que beneficien a los pequeños comerciantes de la región y a los clientes de la compañía, con descuentos en los establecimientos adheridos.



Liberty Seguros dona 65.000 euros a la Fundación Cris

Liberty Seguros ha destinado en 2014 el 1 por ciento de las primas de su producto de Vida a la Fundación Cris Contra el Cáncer. El objetivo de esta iniciativa lanzada en 2013 es invertir en la investigación contra el cáncer. El pasado ejercicio más de 18.000 clientes de la compañía donaron por esta vía más de 65.500 euros, el doble que lo recaudado en su primer año desde su puesta en marcha.



Mapfre amplía su presencia en el mercado estadounidense

Mapfre USA ha llegado a un acuerdo para asumir hasta 127 millones de dólares en pólizas de No Vida de MiddleOak Insurance, compañía aseguradora de Nueva Inglaterra. El acuerdo permite al grupo asegurador español ampliar su presencia en el nordeste de EEUU. Así, Mapfre comenzará a operar en Vermont y Maine y ya son 19 los estados en los que desarrolla su actividad.



Rastreator incluye a Sanitas y Santalucía en su comparador

Rastreator refuerza su comparador de seguros de Salud con la incorporación de productos de Sanitas y Santalucía. Sanitas ofrece los precios de *Más salud Plus* y *Más salud óptima*, *Más 90.000 Con copagos*, *Más 90.000 sin copagos* y *Sanitas Primero*. La oferta de Santalucía incluye dos productos de cuadro médico sin copagos, uno con seguro dental y otro sin él.

El catalejo: qué es el 'networking' y para qué sirve

Este artículo que está leyendo es el primero de una guía en la que iremos tocando diferentes temas, diferentes aspectos de dos disciplinas imprescindibles hoy en día, por un lado el *networking* y por otro la *marca personal*, que ambas están teniendo cada vez más arraigo, más demanda y cada vez ofrecen mejores soluciones.

Todos ellos están entrelazados entre sí, es decir, no son temas sueltos e inconexos sino que esta guía va a tratar de ser un camino entre el lugar donde se encuentra hoy y el lugar a donde quiere llegar, ese en el que se has convertido en un gran profesional de prestigio y reputación con miles de contactos útiles, y en todos los casos se sentirá identificado porque van dirigidos a usted, ya sea:

- Emprendedor con un proyecto en marcha o a punto de hacerlo.
- Un empresario con un tiempo en el mercado y con empleados a tu cargo.
- Un directivo que trabaja por cuenta ajena para una empresa y que tiene responsabilidades de importancia.
- Un profesional independiente que trata de crearse un mercado o ya lo tiene.
- Incluso si en este momento está desempleado y está tratando de volver a estar activo por cuenta ajena o por cuenta propia.

En todos los casos se va a ver reflejado en estos artículos porque, con diferentes matices, todos tenemos necesidad tanto del *networking* como de desarrollar o afianzar nuestra marca personal, y a todos nos puede



ISTOCK

impulsar a avanzar con más solidez y más eficacia, y por tanto voy a explicarlo de forma que se entienda y sirva para todos.

Los artículos estarán desarrollados de forma muy práctica. Habrá teoría, por supuesto, es necesario que le explique en qué consiste cada tema, pero si no es aplicable al instante, no sería útil, así que estarán enfocados a que pueda ponerlos en funcionamiento desde el momento de terminar de leer cada uno de los artículos.

Vamos a meternos ya en materia, así que empecemos

por el principio, la definición de que es el *networking* y para qué sirve. Para empezar te diré que llevo 25 años dedicado a aprender y practicar el *networking*, doy talleres y conferencias sobre esta materia tanto a grupos de personas físicas como a grupos en grandes multinacionales y he grabado vídeos para sus portales de formación *online*, y digo esto no para que me admire y satisfacer mi ego, sino para que entienda que lo que voy a explicarle es fruto de investigación, aprendizaje y mucha práctica durante dos décadas y media. Es decir, funciona.

GUÍA BÁSICA DE 'NETWORKING' Y MARCA PERSONAL PARA CONVERTIRSE EN UN PROFESIONAL DE ÉXITO

La palabra *networking* se está poniendo de moda últimamente y la venimos escuchando en los últimos años en muchas ocasiones pero casi siempre asociada a lo que ocurre en un evento después de las ponencias o mesas redondas. Pero el *networking* es mucho más que eso, mucho más.

Mi definición en los cursos es la siguiente:

Networking es el arte de crear, mantener y expandir tus redes de contactos desarrollando relaciones de confianza.

Y esto supone varias cosas, la primera es que todos tenemos redes de contactos, las hemos ido haciendo de forma inconsciente durante toda nuestra vida, desde que nacimos, en el sitio donde vivimos: la familia, los compañeros de estudios, los compañeros del trabajo..., y así hemos ido conociendo una serie de individuos de muy diferentes sitios y características. En resumen, todos conocemos a muchas personas.

Pero como decía antes, eso ha ocurrido de forma natural, tenemos diferentes redes de contactos que no hemos elegido nosotros directamente, sino que han surgido como resultado de decisiones que hemos tomado, nosotros o alguien en nuestro lugar; por ejemplo al ir a uno u otro colegio, al elegir uno u otro trabajo, la familia en la que hemos nacido, etc., y esas redes sin embargo, nadie nos ha dicho que necesitamos trabajarlas, nadie nos ha explicado que debemos mantenerlas e incluso, algo mucho



ISTOCK

más transgresor, y es que nadie nos ha asesorado en que nosotros podemos decidir crearlas según nuestras necesidades o proyectos personales o profesionales.

Ya hablaremos más en profundidad en próximos artículos de cómo hacer todo esto de forma sencilla y eficaz, pero quédese con ese mensaje: las redes de contactos las debemos mantener y necesitamos expandirlas en función de las metas que nos hayamos marcado. Y la última frase es la más importante, ya que esas redes de contactos solo serán útiles si las trabajamos

consiguiendo que haya una relación de confianza con esas personas. Le pongo un ejemplo: si ponemos cien ladrillos uno sobre otro, muchos pensarán que han construido un muro, pero no es cierto pues cualquiera podría derribarlo con una sola mano ya que no hay nada entre los ladrillos, falta el cemento que los mantenga unidos, solo así tendrá la consistencia de un muro de verdad.

Tener diez cajas llenas de tarjetas no sirve para nada, son sólo trozos de cartón con tinta de colores. Para convertirlas en algo real y útil debes interesarte y trabajar la relación con cada una de esas personas, conocerles, preguntarles, y por encima de todo, buscar como aportarles valor, eso es lo que hará la diferencia, le hará ganarse su confianza y mantendrá vivo el contacto, pasando de ser de un trocito de cartón a tener nombre y apellidos en tu memoria, y lo mejor, que usted lo tenga en la suya, y que el día que necesite un favor sepa quién es usted y esté encantado de poder ayudarle.

En el próximo artículo hablaremos de qué es la marca personal y de cómo definir la nuestra para ir desde donde está hasta sus objetivos. Mientras tanto, practique *networking* a diario que es el deporte más saludable para sus proyectos.

ANTONIO DOMINGO

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



EE

TENERIFE: TODAS LAS ISLAS CANARIAS EN UNA

Tradición y modernidad, bullicio y descanso, playa y montaña. Si las Islas Canarias son afortunadas, Tenerife es la suma de todas ellas, un destino que aglutina un sinfín de posibilidades y sensaciones

D. F. T.

Febrero de 2015. Toda España está congelada. El frío, la nieve y el viento azotan el país de norte a sur, de este a oeste... ¿Toda? ¡No! Porque unas pequeñas islas atlánticas resisten, ahora y casi siempre, al mal tiempo. No es extraño que reciban el seudónimo de *Islas Afortunadas*, ya que tanto por su clima como por sus extraordinarios paisajes y la amabilidad de su gente merecen más de una visita. Pero como habría que contar tanto de ellas será mejor que nos centremos en una, Tenerife.

Esta ínsula, la mayor del archipiélago, es todas las Canarias en una, pues concentra y sintetiza en su paisaje, clima, arquitectura y gente, todas las virtudes de las también

maravillosas islas que la rodean. Empezaremos citando las buenas playas del suroeste -Las Américas, Los Cristianos- y alguna localidad costera como Candelaria, donde se encuentra la patrona de las Islas Canarias. En cuanto a la capital, Santa Cruz de Tenerife, es un amplio municipio que cuenta con numerosos puntos de interés: la Plaza de España, el Auditorio, museos, iglesias...

Seguiremos nuestra visita dando un paseo por San Cristóbal de La Laguna. Se trata de un municipio bonito, agradable y tranquilo, prácticamente llano, empedrado y plagado de casas de colores de estilo colonial. Núcleo urbano más antiguo de Tenerife merced a sus 500 años de vida y Patrimonio de la

Humanidad, contiene muchos edificios de interés cultural.

Cambiamos de tercio pasando a la naturaleza salvaje que desborda la Península de Anaga, al noreste. Se trata de un área increíblemente frondosa y montañosa, envuelta a menudo en una densa niebla, que además se mantiene prácticamente virgen, perfecta para realizar senderismo.

Nuestro siguiente destino es el Puerto de la Cruz, población que no ha perdido su encanto pese a su fuerte atracción turística. El municipio mezcla el urbanismo moderno y el antiguo, la vanguardia y la tradición, su carácter canario con la influencia foránea. Su mayor baza es Playa Jardín, una bonita ensenada de arena negra custodiada por un mar de vegetación.

Un poco más arriba se encuentra La Orotava, una bonita y próspera población que condensa como pocas el estilo arquitectónico de las Islas Canarias, amén de sus costumbres y modo de vida. También tiene un fortísimo sabor histórico la cercana Icod de los Vinos, que presume de su famoso Drago Milenario, un gran ejemplar de entre 500 y 600 años y el más antiguo de las Islas Afortunadas. A pocos kilómetros se encuentra Garachico, otra bonita y tranquila localidad que luce sus piscinas naturales, su puerto y, sobre todo, un rico pasado.

En la punta noreste, alcanzando la recóndita y árida punta de Teno, coronada por su famoso faro, el paisaje nos regala una vista espectacular: la de los Acanilados de los Gigantes, descomunales paredes verticales de hasta 600 metros. Más estremecedor resulta todavía hacer la ruta de montaña que conduce a la pequeña villa de Masca, recorriendo una carretera sinuosa y estrecha rodeada de barrancos.

Hemos dejado el plato fuerte para el final: el rey Teide, el monte más alto de España y que a su grandeza une una belleza y originalidad tales que se ha convertido en una cima mítica. Realizar el ascenso hasta él es la mejor experiencia que se puede tener en la isla: primero atravesando un frondoso bosque de pinos canarios, plagado de miradores por encima de las nubes; luego, alcanzando un desierto de mil colores. Coronar su cima provoca una alucinante sensación de plenitud por dos motivos: la increíble belleza natural que nos rodea y la satisfacción que se siente siempre al alcanzar un lugar límite.