

Seguros

elEcon²⁰omista.es
Aniversario

EL CLIMA EXTREMO ALTERA LA ASEGURABILIDAD DE LOS BIENES

El calor extremo o las inundaciones reescriben las condiciones de las pólizas de seguros, que deben adaptarse a la nueva realidad climática

GRANDES RIESGOS

**INCENDIO TORRE MOEVE:
¿CÓMO SE ASEGURA
UN RASCACIELOS?**





Riesgos extraordinarios | P8

Del calor extremo a la DANA, cómo el clima transforma la asegurabilidad

Los riesgos climáticos extremos son cada vez menos extraordinarios y el seguro debe adaptar sus modelos de suscripción de riesgos de los bienes materiales.



Empresas | P22

Continuidad del negocio, el talón de aquiles de las pymes

La continuidad de negocio es una de las principales amenazas de las pymes españolas, y menos de dos de cada diez lo tiene asegurado.

Ahorro | P36

Gestionar contratos para ahorrar, el nuevo frente de la economía doméstica

Revisar la letra pequeña de suministros, seguros, hipotecas y suscripciones puede traducirse en cientos de euros de ahorro al año.

RSC | P48

El seguro se vuelca con Venezuela tras los terremotos de junio

El sector ha puesto en marcha su maquinaria solidaria para recaudar fondos y enviar ayuda humanitaria para los afectados por los terremotos del 23 de junio.



Grandes riesgos | P12

Incendio en la Torre Moeve: ¿cómo se asegura un rascacielos?

El incendio que sufrió hace unas semanas la sede de Moeve en Madrid pone en relieve la complejidad de asegurar un rascacielos.



Generación Z | P30

El seguro irrumpe en los festivales de música para atraer a 'los Z'

El sector ha detectado en los festivales una ventana estratégica para reposicionarse ante un perfil que prioriza el bienestar inmediato.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora. Diseño: Pedro Vicente.

Infografía: Clemente Ortega. Coedita: Marketing Site, S.L. Seguros TV.

Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es). Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (redaccion@segurostv.es).



El clima ya no es una excepción

Durante décadas, el seguro ha convivido con la incertidumbre. Esa es, en esencia, su razón de ser: convertir lo imprevisible en un riesgo asumible. Sin embargo, hay una diferencia fundamental entre gestionar acontecimientos excepcionales y enfrentarse a una realidad en la que lo extraordinario comienza a convertirse en habitual. La DANA que devastó la Comunidad Valenciana en 2024 marcó un antes y un después. No solo por los cerca de 4.800 millones de euros que el Consorcio de Compensación de Seguros prevé desembolsar, ni por las más de 250.000 solicitudes de indemnización tramitadas. Sobre todo, porque puso de manifiesto que el cambio climático ya no es un escenario futuro, sino un factor que está transformando la forma en que vivimos, construimos, aseguramos y protegemos nuestro patrimonio.

Las olas de calor son más largas e intensas. Las lluvias torrenciales son más frecuentes. Los incendios encuentran condiciones cada vez más favorables para propagarse. Y todo ello obliga al sector asegurador a revisar modelos de riesgo que durante décadas han funcionado con relativa estabilidad. La adaptación ya ha comenzado. Las aseguradoras incorporan modelos predictivos más sofisticados, actualizan mapas de riesgo, ajustan primas y desarrollan soluciones como los seguros paramétricos. Paralelamente, el Consorcio vuelve a demostrar por qué constituye uno de los grandes pilares del seguro español, ofreciendo una respuesta eficaz ante catástrofes de una magnitud sin precedentes.

Pero esta transformación no puede recaer únicamente sobre las entidades aseguradoras. También exige un cambio de mentalidad por parte de los asegurados. Revisar las pólizas, actualizar los capitales asegurados, conocer las exclusiones de cobertura o invertir en medidas de prevención ya no son simples recomendaciones; empiezan a convertirse en decisiones imprescindibles para proteger adecuadamente

hogares, empresas y explotaciones agrícolas.

El verdadero reto consiste en mantener el equilibrio entre sostenibilidad técnica y accesibilidad. El seguro solo cumple plenamente su función social si sigue siendo asequible para familias y empresas. Encontrar ese punto de equilibrio será uno de los grandes desafíos de los próximos años. En este número de *Seguros elEconomista.es* analizamos cómo el cambio climático está modificando la asegurabilidad de los bienes y cuáles son las respuestas que está dando el mercado. Porque entender esta transformación ya no es una cuestión reservada a meteorólogos, científicos o actuarios. Es una necesidad para cualquier ciudadano que quiera proteger su patrimonio en un entorno donde el clima ha dejado de ser una variable secundaria para convertirse en uno de los principales factores de riesgo de nuestro tiempo. El seguro siempre ha sabido adaptarse a los cambios. La diferencia es que, esta vez, el cambio avanza a la velocidad del clima.

■
El verdadero reto para el seguro consiste en mantener el equilibrio entre sostenibilidad técnica y accesibilidad
■



Carlos Lluch
Corredor de seguros

Una sentencia para enmarcar

Impedir a una persona actuar libremente o forzarla a hacer algo en contra de su voluntad mediante violencia o intimidación es un delito de coacción que define el artículo 172 del Código Penal.

Por su parte, el artículo 248 del Código Penal tipifica como estafa inducir a error a otra persona mediante engaño con ánimo de lucro, provocando un perjuicio económico.

El artículo 136.2.f del RDL 3/2020 prohíbe a un banco, como agente de seguros, "Imponer directa o indirectamente la celebración de un contrato de seguro". Pero ya la Ley 9/1992 consideraba infracción muy grave si el banco coaccionaba a sus clientes con denegar el préstamo si no contrataba sus seguros en su artículo 26.2.g. Viene de antiguo, tanto como 34 años.

Por su parte, el artículo 17 de la Ley 5/2019 le prohíbe al banco la venta vinculada, esto es, aquella en la que el cliente no tiene otra que tragar con lo que el banco impone.

Hemos tenido que esperar 34 años para que el Tribunal Supremo, en su Sentencia 2627/2026 declare abusiva la imposición a un pobre ciudadano que se hipotecó por 151.547,62 euros con una duración del préstamo de 40 años lo cual nos dice que no andaba muy boyante porque tuvo que recurrir a un plazo enorme y afrontar, por ello, un montón de intereses.

El seguro que le endosaron costó 24.467,62 euros. Un 16% de ese importe total. Pero resulta que, de no haberlo tenido que pagar, su hipoteca habría sido de tan solo 127.080 euros. Esa diferencia, sin duda, ha generado un





EP

enorme sobreendeudamiento de una familia abocada a pagar 40 años para tener un techo.

El Tribunal Supremo halla hasta 14 pruebas de abusividad en el préstamo de este ciudadano, tan solo tirando de dos conceptos ajenos por completo a todas las referencias legales que he apuntado al inicio: que la imposición del seguro es una condición general de la contratación y que la ausencia de negociación vulneró la protección del consumidor/usuario.

El banco que hizo eso no era otro que el Popular, de la mano de una conocida aseguradora que no ofrece seguros de vida a prima única en sus redes agenciales y a corredores. ¿Cómo va a ofrecer esa basura a través de canales profesionales que, además, carecen de medios para imponerlos? Porque solo imponiendo se puede colocar un seguro de vida a prima única, pues en todos los sentidos es perjudicial para el cliente. Dejo para otro día entrar a analizar por qué es tóxico este modelo de contrato.

Hay algo de poesía en esta reclamación: ya he comentado que el ciudadano que demanda debía ir justito de dinero y eso se nota en tener que financiarse por 40 años, pero también por el hecho de haber recurrido a una procuradora y abogada del tur-

no de oficio, ese instrumento que está ahí para proteger a quienes tienen pocos o ningún recurso económico. Y llama la atención que ese turno de oficio, tan menospreciado, haya tumbado a la maquinaria jurídica, poderosa siempre, de un banco.

Demuestra que el ciudadano, cuando tiene razón, no solo puede, sino debe defender sus derechos y, aunque sea nueve años después, puede verse protegido por la Justicia.

Eso sí, una Justicia que, amén del derecho de Consumo, bien podría entender que hubo coacción, que tal vez se pareció mucho a una estafa y que —en todo momento— la conducta estuvo muy alejada de aquella que exige la honorabilidad mercantil de una entidad bancaria regulada y supervisada que ejerce como agente de seguros, también regulado y supervisado.

Es una pena, porque desde hace décadas venimos denunciando esta práctica abusiva, masiva y que afecta a la casi totalidad de la banca española. Incluso escribí un libro sobre ello titulado "Abusos a prima única". La impunidad no es casual, me temo.

Cuenta Patricia Suárez, presidenta de Asufin que un derecho que no se ejerce es un derecho que no existe. ¿Tomamos nota?

El TS declara abusivo el seguro a prima única en las hipotecas

Una sentencia del pasado mes de junio del Tribunal Supremo obliga a una entidad financiera a devolver el importe de la prima única de un seguro de vida riesgo vinculado a la hipoteca por considerarlo una cláusula abusiva del préstamo

Redacción. Foto: iStock

El Tribunal Supremo (TS) ha declarado abusiva la cláusula de una hipoteca que obligaba al cliente a contratar un seguro de vida a prima única con una aseguradora del mismo grupo que el banco y a financiar su coste dentro del préstamo hipotecario. La resolución, fechada el 10 de junio de 2026, a la que ha tenido acceso EFE y recoge *elEconomista.es*, considera que esta práctica vulnera la normativa europea de protección de los consumidores y carece de la transparencia exigida.

La sentencia del Alto Tribunal estima el recurso presentado por un consumidor frente a una resolución de la Audiencia Provincial de Valencia y supone un nuevo revés para una práctica comercial que durante años fue habitual en la comercialización de hipotecas. El caso corresponde a un préstamo hipotecario concedido por Banco Popular, actualmente integrado en Banco Santander, por importe de 151.547,62 euros. Dentro del capital financiado se incluyeron 24.467 euros correspondientes a la prima única de un seguro de amortización contratado con Allianz, compañía con la que el banco mantenía un acuerdo de bancaseguros. Esta modalidad obligaba al cliente a pagar todo el coste del seguro desde el inicio del préstamo, financiándolo junto con la hipoteca y abonando intereses durante toda la vi-

da del crédito. El Alto Tribunal recuerda que la normativa europea permite a las entidades exigir un seguro que garantice el reembolso del préstamo, pero no imponer que se contrate con una aseguradora vinculada al propio banco.

En este caso, la sentencia destaca que no consta que el cliente recibiera esa posibilidad ni que pudiera optar por un seguro de vida con prima anual renovable, una alternativa mucho menos gravosa económicamente. Además de vulnerar la normativa europea, el Supremo considera que la cláusula era opa-

La entidad financiera no puede obligar a firmar un seguro de vida vinculado a una hipoteca

ca porque el consumidor no recibió información suficiente sobre el verdadero coste de la operación. Como consecuencia de la nulidad de la cláusula, la entidad financiera deberá devolver al consumidor el importe de la prima única financiada junto con los intereses pagados por ella, excepto la parte correspondiente a la prima consumida en el periodo.



El Tribunal Supremo sienta un precedente y abre la vía para que otros hipotecados reclamen su seguro de vida a prima única.



*Millennials, después
de enfrentarnos a todo...*

*Como Ester y Juan,
que a sus cuarenta
consiguen por fin
su propio hogar y
esperan ser uno
más en la familia.*

¿Por qué arriesgarlo ahora?

Entra en preventiva.com o llama al 900 20 30 10



Preventiva
Seguros

Protegemos la tranquilidad
de los expertos en vivir.

Del calor extremo a la DANA: cómo el clima transforma la asegurabilidad

La DANA de 2024 costó 4.800 millones al Consorcio. No es una anomalía, sino el aviso de una realidad que ya reescribe las condiciones de las pólizas de hogar, coche y explotaciones agrícolas

Olga Juárez Gómez

El modelo asegurador español se ha construido sobre una premisa que el cambio climático erosiona sin pausa: la excepcionalidad de los riesgos catastróficos. Durante décadas, las inundaciones extraordinarias, los incendios de gran magnitud o las olas de calor prolongadas eran eventos infrecuentes que el sistema podía absorber sin comprometer su equilibrio financiero. Esa ecuación ha cambiado, y el sector lo sabe. El Real Decreto-ley 5/2026, de 17 de febrero, aprobado tras los temporales que afectaron a Andalucía y Extremadura entre noviembre de 2025 y febrero de 2026, lo constata desde el BOE: España vive una “intensificación de los fenómenos extremos: olas de calor más largas y más intensas, episodios de lluvias y sequías más severos”. La presión que eso ejerce sobre los contratos de seguro de bienes es lo que este artículo analiza.

Un riesgo que ya no es extraordinario

Los datos disponibles para el periodo 2024-2026 ilustran la magnitud del cambio con precisión científica. El mismo Real Decreto-ley 5/2026 recoge las conclusiones de *World Weather Attribution*: los episodios de precipitación extrema en el Mediterráneo como el que desencadenó la DANA de Valencia en 2024 son hoy el doble de probables y un 12% más intensos que en

un clima no alterado por la acción humana. La Universidad de Valladolid, en colaboración con Aemet y el CSIC, ha cuantificado que el calentamiento global intensificó la tasa de precipitación de aquel evento un 20% y extendió la zona afectada un 55%.

En el frente de los incendios, el mismo organismo revela que las condiciones que favorecieron los incendios de 2025 en España —los más graves de los últimos treinta años, coincidiendo con la ola de calor más intensa desde que existen registros— son hoy cuarenta veces más probables y un 30% más intensas que en un clima sin alteración. Andalucía vivió en 2025 el verano más cálido de su serie histórica, con 33 días de temperaturas extremas y 16 consecutivos superando los 45°C. En 2023, solo las tormentas de granizo afectaron a 600.000 hectáreas aseguradas en España, mientras que la sequía generó ese mismo año indemnizaciones históricas de 1.241 millones de euros a través de Agroseguro.

DANA: 4.800 millones y 250.000 solicitudes

La Depresión Aislada en Niveles Altos que impactó sobre la Comunidad Valenciana el 29 de octubre de 2024 es el evento que mejor ilustra la nueva escala del riesgo. Al tratarse de una inundación extraordinaria



Las condiciones climatológicas influyen cada vez más en la capacidad del sector asegurador de cubrir los bienes asegurados. iStock



Las olas de calor extremo provocan daños y deterioro en los materiales de los bienes asegurados. iStock

ria en los términos del Real Decreto 300/2004 que regula el seguro de riesgos extraordinarios, la intervención del Consorcio de Compensación de Seguros fue automática: el organismo asumió el control directo del registro, peritación y pago de todas las indemnizaciones por daños en bienes asegurados. Según la nota informativa del propio Consorcio con datos a 25 de noviembre de 2025, se registraron 250.946 solicitudes de indemnización: 82.448 por viviendas y comunidades de propietarios, 145.123 por vehículos automóviles, y el resto por comercios, industrias y obras civiles. El importe acumulado pagado en ese momento ascendía a 4.004 millones de euros, y el Consorcio estima el coste total final en torno a 4.800 millones. El Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) cifró las pérdidas económicas totales en 17.800 millones de euros.

El episodio expuso además una brecha estructural del sistema: el Consorcio ampara exclusivamente los bienes con póliza privada activa en el momento del siniestro. De las 250.674 solicitudes presentadas por daños en bienes, 34.711 fueron denegadas por falta de cobertura o duplicidad —el 13,8% del total—. Quienes no tenían seguro activo, o tenían un seguro que no incluía determinadas garantías, quedaron fuera del sistema y dependieron exclusivamente de las ayudas públicas directas.

Los daños que la póliza no siempre cubre

Los incendios forestales y el calor extremo generan dos tipologías de daño con tratamiento asegurador diferente. El primero son los daños directos por fuego: cuando el incendio alcanza inmuebles o vehículos, las consecuencias son habitualmente totales o de reparación muy costosa. El humo y el hollín que penetran en las estructuras añaden un daño diferido —corrosivo para componentes electrónicos, permanente en textiles y paredes— que no siempre queda

recogido en la reclamación inicial. El segundo plano, más silencioso y con escasa jurisprudencia en el mercado español, son los daños estructurales o funcionales derivados de temperaturas extremas prolongadas: dilatación y debilitamiento del hormigón y las estructuras metálicas, sobrecarga de instalaciones eléctricas por el uso sostenido al límite de la climatización, o degradación de fachadas y cubiertas. Estos daños, derivados de la acumulación de temperatura y tiempo sin un evento súbito que los desencadene, tienen difícil cabida en los condicionados estándar de las pólizas de multirriesgo de hogar, que suelen exigir la vinculación a un siniestro concreto e imprevisto.

Primas al alza y condiciones más restrictivas

La traslación de la siniestralidad climática a las primas es ya cuantificable. Según el Observatorio Prima de Ebroker, la prima media del seguro de Hogar alcanzó los 319 euros en el último ejercicio, con un crecimiento del 6%. Las previsiones del sector para 2026, recogidas por la plataforma Roams, apuntan a subidas adicionales del 5,8% en el ramo de Hogar y del 6,1% en el de Comunidades. Munich Re lo expresó con claridad en enero de 2026: “A mayor probabilidad de siniestros, el precio tiene que subir. Por eso es tan importante invertir en prevención”. En el ramo de Automóvil, la prima media ha subido más de un 12% en 2025 respecto al ejercicio anterior, con incrementos cercanos al 20% en las modalidades a todo riesgo, según datos de la correduría Antasur.

Estas subidas no se distribuyen uniformemente. Las aseguradoras actualizan de forma continua sus mapas de riesgo geográfico —incorporando los datos de umbrales que la Aemet publica específicamente para el cálculo de primas— y las zonas del litoral mediterráneo, las áreas ribereñas con historial de inundaciones y las regiones con alta exposición a incendios registran revisiones más agresivas. A las presiones

climáticas se suma el encarecimiento de los costes de reparación: los materiales de construcción siguen por encima de los niveles prepandemia, lo que obliga a actualizar capitales asegurados y, con ellos, las tarifas. En paralelo, los condicionados incorporan progresivamente nuevas restricciones: mayor franquicia en zonas de riesgo elevado, límites específicos por garantías climáticas, exclusión explícita de daños graduales por temperatura y condicionantes de prevención que el tomador debe acreditar. Estos cambios suelen producirse en la renovación anual, sin que siempre sean comunicados con la claridad suficiente.

La respuesta del sector asegurador

El sector ha activado varias líneas de adaptación técnica. La más consolidada es la actualización continua de los modelos de tarificación geográfica a partir de datos meteorológicos históricos y proyectados. La segunda, en expansión creciente, es el seguro paramétrico: un modelo que activa la indemnización automáticamente cuando se alcanza un umbral mensurable —una temperatura sostenida durante un número determinado de días, una precipitación acumulada en una franja horaria concreta, o una racha de viento que supere el límite establecido en la póliza— sin necesidad de peritación individual. Extendido ya en el seguro agrario, comienza a ganar presencia en productos para empresas y propietarios de inmuebles en zonas de alto riesgo. Su ventaja operativa en situaciones de siniestro masivo es significativa: elimina el cuello de botella que la DANA de Valencia expuso en 2024. Algunas aseguradoras empiezan a incorporar incentivos en prima para clientes que acrediten mejoras de eficiencia energética o instalación de sistemas de protección: detectores de humo, barreras antiinundación, aislamiento térmico, etc.

Cómo puede protegerse el asegurado

La respuesta más eficaz frente a este nuevo escenario pasa por tres acciones concretas. La primera

es la revisión anual de la póliza: verificar la vigencia de las garantías por fenómenos meteorológicos, los límites de capital por garantía —habituales en el ramo de hogar para inundación o incendio— y las exclusiones que pueden haberse incorporado en la renovación sin que el tomador lo haya advertido. Un inmueble asegurado con el mismo condicionado de hace cinco años puede haber quedado parcialmente desprotegido frente a riesgos que hoy son más probables. La segunda acción es la actualización del capital asegurado: el coste de reconstrucción de una vivienda en 2026 puede ser significativamente superior al que figura en la póliza contratada en otro momento, y el infraseguro tiene como consecuencia directa que la indemnización ante un siniestro total no cubra el coste real de reposición. La tercera, para titulares de patrimonios relevantes o explotaciones agrícolas, es explorar las coberturas complementarias específicas para riesgos climáticos que las pólizas convencionales no contemplan: los daños graduales por temperatura prolongada, la degradación del suelo por sequía o los ciclos de expansión-contracción térmica sobre cimentaciones quedan fuera del Consorcio y de la mayoría de multirriesgos estándar.

Un sistema que busca su nuevo equilibrio

El sector asegurador español afronta la paradoja de gestionar un riesgo que crece estructuralmente y cuya prima no puede subir al ritmo que marcaría el cálculo actuarial puro sin comprometer la accesibilidad del seguro para millones de titulares. La solución que el mercado ha encontrado hasta ahora —la mutualidad del Consorcio como amortiguador, la tarificación geográfica progresiva y el desarrollo de productos paramétricos— representa un equilibrio delicado. La DANA de 2024 fue la prueba de estrés más exigente que ha enfrentado el sistema. La cuestión que queda abierta es si las siguientes —y todo indica que habrá más— encontrarán el mismo sistema capaz de responder.



La DANA de 2024 ha sido un verdadero test de estrés para el sector asegurador español y su seguro de riesgos extraordinarios. Getty



Foto de familia de la presentación del libro de José María Elguero en Madrid.

La brecha del seguro de D&O en el mercado español es del 16%

El mercado español dispone de una elevada capacidad aseguradora en un ramo que, a pesar de superar las tres décadas, aún ofrece oportunidades para crecer

V. M. Z. Foto: eE

El seguro de D&O (responsabilidad civil de administradores y directivos) continúa ofreciendo un importante potencial de crecimiento en España. Aunque el mercado atraviesa uno de los momentos más competitivos de los últimos años, con una reducción generalizada de las primas y una mejora de las coberturas, todavía existe una brecha de aseguramiento del 16%, especialmente entre startups, empresas tecnológicas y nuevas pymes. Esta fue una de las principales conclusiones de la presentación del libro *El Seguro de D&O en 185 Preguntas y Respuestas*. La obra, escrita por José María Elguero, responsable de Líneas Financieras de MDS, está editada por MDS Publications con el patrocinio de Intact Insurance y la colaboración de AGERS.

Durante la presentación, José María Elguero explicó que el seguro D&O vive una etapa especialmen-

te favorable para los asegurados. Según los datos analizados para la elaboración del libro, el 25% de los clientes cambió de aseguradora durante 2025 por motivos relacionados con el precio de la prima o con la calidad del servicio, mientras que las diferencias entre coberturas son cada vez menores.

Además, el 87% de los asegurados consiguió reducir el coste de su póliza, lo que ha contribuido a dinamizar el mercado. Otro dato significativo es que un 12% de los clientes prefirió mantener la prima para incrementar el capital asegurado, obteniendo en algunos casos hasta 10 millones de euros adicionales de cobertura sin incrementar el precio. Elguero recordó que España dispone de una elevada capacidad en este ramo, con programas que alcanzan hasta 450 millones de euros de suma asegurada, y destacó que todavía existen numerosas empresas que contratan este seguro por primera vez.

El autor explicó que la publicación nace de la experiencia acumulada durante décadas asesorando a empresas y responde a las preguntas más habituales planteadas por administradores, consejeros y directivos. La obra pretende convertirse en una herramienta práctica tanto para profesionales especializados como para quienes se aproximan por primera vez a esta modalidad aseguradora.

Organizado en 16 bloques temáticos, el libro aborda aspectos como primas, exclusiones, límites, reclamaciones, defensa jurídica o renovación de pólizas mediante un formato de preguntas y respuestas basado en situaciones reales.



La sede de Moeve sufrió el pasado 23 de junio un aparatoso incendio sin daños personales. Europa Press

Incendio en la Torre Moeve: ¿cómo se asegura un rascacielos?

El incendio de la Torre Moeve reabre el debate sobre cómo se aseguran los grandes rascacielos. Coaseguro, reaseguro, prevención y altas coberturas son las claves para proteger estos gigantes urbanos que dan forma a los horizontes de las grandes ciudades

V. M. Z.

El incendio declarado el pasado martes 23 de junio en la planta 25 de la Torre Moeve, en el complejo Cuatro Torres Business Area de Madrid, ha vuelto a poner el foco sobre uno de los edificios más emblemáticos del *skyline* madrileño. El fuego, originado en un cuarto técnico, obligó a evacuar el rascacielos y movilizó a los servicios de emergencia, aunque la rápida actuación permitió controlar la situación sin que se registraran heridos de gravedad.

Más allá de la espectacular columna de humo visible desde distintos puntos de la capital, el incidente plantea una cuestión menos evidente: ¿cómo se asegura un edificio de 248 metros de altura

y decenas de miles de metros cuadrados de oficinas?

Un riesgo muy grande para una aseguradora

La Torre Moeve, diseñada por Norman Foster y propiedad de Pontegadea, el brazo inversor de Amanio Ortega, es un activo cuyo valor de reconstrucción se sitúa en varios cientos de millones de euros. Ante magnitudes de este calibre, ninguna entidad suele asumir en solitario toda la exposición.

Lo habitual en este tipo de riesgos es recurrir a programas de coaseguro y reaseguro en los que participan varias compañías nacionales e internacionales, repartiendo porcentajes de la cobertura en-

tre distintos mercados aseguradores. De esta manera, una aseguradora líder coordina el programa y el resto de entidades asumen parte del riesgo, mientras que una porción significativa se transfiere al mercado mundial de reaseguro.

El incendio, uno de los escenarios más temidos

Precisamente, los incendios constituyen uno de los riesgos más analizados por los suscriptores especializados en grandes riesgos.

En un edificio de gran altura, donde la intervención exterior de los bomberos tiene limitaciones físicas, cobran especial importancia los sistemas de protección incorporados al propio inmueble: sectorización por plantas, rociadores automáticos, escaleras presurizadas, sistemas de extracción de humos y zonas seguras para el confinamiento temporal de ocupantes.

Los incendios son las amenazas más analizadas por los suscriptores de grandes riesgos

La evacuación de tres personas que permanecieron en espacios protegidos durante el incidente demuestra la importancia de estas medidas de compartimentación y seguridad.

¿Qué coberturas entran en juego?

El programa asegurador de un rascacielos de estas características suele combinar varias pólizas.

La cobertura de daños materiales protege el edificio frente a incendios, explosiones, daños por agua y otros riesgos accidentales.

A ello se suma la cobertura de pérdida de beneficios o lucro cesante, destinada a compensar los ingresos que dejaría de percibir la propiedad si el inmueble tuviera que permanecer cerrado durante meses por una reparación importante.

También son habituales las pólizas de responsabilidad civil, que cubren los posibles daños ocasionados a terceros, y los seguros específicos de cyberriesgos, cada vez más relevantes en edificios inteligentes con sistemas de gestión digitalizados.

El valor de reconstrucción, la clave de la prima

Las aseguradoras no toman como referencia el precio de mercado del inmueble, sino el coste que supondría reconstruirlo desde cero.

Para ello, ingenieros y peritos especializados evalúan tanto las características estructurales del edificio como sus sistemas de prevención, mantenimiento y continuidad de negocio.



El edificio es propiedad de Pontegadea, el brazo inversor de Amancio Ortega. EP

Asimismo, realizan simulaciones para determinar el denominado PML (*Probable Maximum Loss*), es decir, la pérdida máxima probable que podría generar un siniestro severo, un parámetro esencial para fijar las capacidades y la prima.

Aunque las cifras concretas no son públicas, expertos del mercado asegurador coinciden en que la prima anual de un inmueble de estas características puede ascender a varios cientos de miles de euros y superar incluso el millón de euros dependiendo de los límites contratados y de las condiciones del mercado internacional de reaseguro.

Exclusiones y franquicias elevadas

Las pólizas de grandes riesgos también incluyen exclusiones relevantes. Los daños derivados de guerras o riesgos nucleares quedan fuera de cobertura. En el caso del terrorismo y otros riesgos extraordinarios, la indemnización corresponde en España al Consorcio de Compensación de Seguros, siempre que se cumplan los requisitos legales.

Tampoco suelen quedar amparados el desgaste por falta de mantenimiento, los defectos constructivos o determinados ciberriesgos, que requieren coberturas específicas.

Además, las franquicias son muy superiores a las habituales en seguros particulares y pueden alcanzar importes de seis cifras.

La prevención, el mejor seguro

El último incidente sufrido por la Torre Moeve demuestra que, en un rascacielos, la gestión del riesgo comienza mucho antes de que intervenga la aseguradora. Y mucho antes de que se produzca un posible siniestro.

Los simulacros, la sectorización, los sistemas automáticos de extinción de incendios y los protocolos de evacuación son los elementos que permiten contener un siniestro y evitar que una incidencia localizada se convierta en una catástrofe de

La prevención es la mejor protección en edificios de gran altura como la Torre Moeve

grandes dimensiones. Porque, cuando se trata de asegurar uno de los mayores activos inmobiliarios del país, la prevención sigue siendo la primera línea de defensa.

El incendio registrado el pasado martes 23 de junio se originó en un cuarto técnico de la planta 25 y obligó a evacuar el edificio, aunque fue controlado sin daños personales graves, de acuerdo con la información facilitada por los servicios de emergencia encargados de la extinción del incendio.



Las medidas de protección del edificio evitaron una catástrofe mayor. EFE

Mediadores de seguros

Marsh adquiere el 100% de Asterra y refuerza su negocio en España

Marsh ha completado la adquisición del 60% restante de Asterra, culminando así la integración total del bróker español de seguros y reaseguros. La operación, autorizada por los organismos reguladores, refuerza la estrategia de crecimiento de la compañía en España y amplía sus capacidades en gestión de riesgos, seguros y reaseguros. Los términos económicos de la transacción no han sido comunicados.

Fundada en 2020, Asterra se ha consolidado como un bróker especializado en seguros, reaseguros y soluciones de gestión de riesgos para empresas. En 2021, Marsh adquirió una participación del 40% de la compañía y, con esta operación, pasa a controlar el 100% del capital. Tras la adquisición, Asterra operará bajo la marca Marsh, integrándose en la estructura del grupo. La integración incorpora a más de 200 profesionales distribuidos entre las oficinas de



Marsh refuerza su negocio en España tras la adquisición de Asterra. Alamy

Alicante, Barcelona, Bilbao, Canarias, Madrid, Málaga, Murcia y Valencia.

Con esta operación, Marsh refuerza su presencia en regiones estratégicas del mercado español y amplía su capacidad para atender tanto a clientes nacionales como internacionales de distintos sectores económicos.

Mercado

La prima del seguro de Salud se dispara un 12% en junio, y Autos y Decesos moderan sus precios

Los datos de Avant2 Sales Manager muestran una estabilización general de las primas de nueva producción, con Salud como el ramo que más se encarece y Decesos el que registra la mayor caída. Las primas de los seguros de nueva contratación mantuvieron una evolución moderada durante junio, aunque con importantes diferencias entre ramos. Salud lideró las subidas con un incremento interanual del 12%, mientras que Decesos registró el mayor descenso, con una caída del 8%. Por su parte, Autos continuó estabilizando sus tarifas tras meses de tensión, con una reducción del 2% respecto al mismo mes del año anterior.

El ramo de Autos cerró junio con una prima media de 463 euros, un 2% inferior a la registrada hace un año. Sin embargo, frente a mayo experimentó un ligero incremento superior al 1%, rompiendo dos meses consecutivos de descensos. Todas las modalidades redujeron sus precios.

El seguro de Moto mantuvo una prima media de 239 euros, idéntica a la registrada hace un año. No obstante, en tasa mensual subió un 1%, poniendo fin a cinco meses consecutivos de descensos.

El seguro de Decesos fue el ramo que más redujo sus tarifas durante junio. La prima media descendió hasta los 205 euros, un 8% menos que hace un año y un 2% por debajo del nivel de mayo.

El seguro de Hogar apenas registró variaciones respecto al año anterior. Solo la modalidad Hogar Básico aumentó cerca de un 4%, mientras que las pólizas Estándar y Premium mantuvieron prácticamente los mismos precios.

El ramo de Salud volvió a protagonizar el mayor incremento del mercado. La prima media de las nuevas pólizas alcanzó los 922 euros, lo que supone un aumento del 12% interanual.

Planificación financiera exclusiva para clientes de más de 500.000 euros

Mutuactivos ha puesto en marcha el servicio Contigo 360° que permite maximizar el patrimonio de forma eficiente, teniendo en cuenta aspectos como la fiscalidad y los objetivos personales

Roberto Gómez.
Fotos: J. Valeiro

Cuando se dispone de un patrimonio elevado, con inversiones, inmuebles, empresas, etc. contar con un servicio de planificación financiera resulta fundamental para tomar decisiones con una visión global y de largo plazo. Más allá de la selección de inversiones concretas, disponer de este servicio permite estructurar el patrimonio de forma eficiente, teniendo en cuenta aspectos como la liquidez, la fiscalidad, la sucesión, la protección del capital y los objetivos vitales y familiares del inversor. Precisamente con el objetivo de ayudar a los ahorradores en este cometido, en Mutuactivos, la entidad de gestión patrimonial del Grupo Mutua Madrileña, han puesto en marcha Contigo 360°, un servicio de planificación financiera integral único en el mercado. Pero ¿qué lo hace diferente? ¿Qué ofrece a los ahorradores/inversores?

Uno de los rasgos diferenciales de Contigo 360° es que ofrece servicios de *family office* a patrimonios a partir de 500.000 euros, una cantidad baja en comparación con otras entidades del mercado. El servicio

integra y consolida el patrimonio inmobiliario del cliente, las participaciones empresariales, el patrimonio ilíquido y el patrimonio financiero de todas las entidades en las que tiene posición el inversor y no solo su inversión en Mutuactivos.

En concreto, Contigo 360° tiene capacidad para analizar el 100% del patrimonio financiero (cuentas, fondos de inversión, inversiones alternativas, planes de pensiones, seguros de ahorro...) sean cuales sean las entidades en las que el cliente tenga su capital y el patrimonio inmobiliario del cliente, al contar con las valoraciones actualizadas de este tipo de activo patrimonial.

"Es un servicio completamente personalizado y adaptado a las necesidades, eventos de liquidez (venta de una compañía, venta de una vivienda) y los objetivos del cliente, al incluir un profundo análisis patrimonial, que contempla sus posiciones financieras y todo tipo de inversiones (tradicionales y alternativas, cuadros, relojes, coleccionismo...), partici-



Mutuactivos cuenta con un equipo propio de profesionales altamente cualificados en planificación financiera patrimonial.



El servicio Contigo 360° de Mutuactivos incluye seguimiento continuado del patrimonio del cliente.

paciones empresariales, activos inmobiliarios... Todo ello con desglose del impacto fiscal y análisis de las implicaciones civiles sucesorias", explica Lina Marcela Guerra, directora del Área Fiscal y de Planificación Patrimonial de Mutuactivos.

Acuerdos de primer nivel

Contigo 360° se presta en colaboración con firmas de primer nivel como Flanks e Idealista. En concreto, Flanks presta el servicio de agregador financiero, lo que permite consolidar las posiciones de los ahorradores en todas las entidades con las que trabaja. Por su parte, Idealista se encarga de realizar las valoraciones de los activos inmobiliarios de los clientes.

Además, Contigo 360° cuenta con una herramienta tecnológica propia. Mutuactivos ha desarrollado una potente plataforma con capacidad para analizar todos los datos del cliente (ingresos, capacidad de ahorro, posiciones financieras, empresariales...) y ofrecerle una radiografía exhaustiva de su patrimonio integral y de proyecciones de su evolución futura. "Todo ello amparado en principios como la seguridad y confidencialidad de los datos", recuerda Lina Marcela Guerra.

En sus palabras, "el servicio *profesionaliza* al cliente persona física, al mostrarle sus flujos de caja (ingresos y gastos) e incluir una estimación de gasto por impuestos como el IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio y Grandes Fortunas y costes de seguridad social".

En definitiva, según la experta, Contigo 360 permite a los ahorradores tener una visión integral y

agrupada de todo su patrimonio (financiero, líquido e ilíquido, inmobiliario y empresarial), con su impacto fiscal y soluciones sucesorias, independientemente del número de entidades financieras con las que trabaje. Además, incluye seguimiento anual y análisis de las políticas y novedades fiscales que puedan afectar al patrimonio y a las rentas que se generen.

Invertir con un propósito

El servicio de planificación financiera patrimonial Contigo 360° de Mutuactivos va dirigido a clientes personas físicas, con residencia fiscal en España, con un patrimonio financiero superior a 500.000 euros y que persigan uno o varios de estos objetivos:

- Busquen tener su patrimonio agregado e integrado de forma automática de cara a poder monitorizarlo y lograr la mayor eficiencia operativa, de costes y de diversificación.
- Busquen hacer un análisis de su patrimonio global para establecer una estrategia patrimonial sucesoria y/o de retiro anticipado.
- Deseen planificar una adecuada gestión de su patrimonio, que les permita

contar con la liquidez suficiente para afrontar el déficit entre los ingresos y gastos a partir del momento de su jubilación o retiro profesional.

- Busquen analizar cómo evolucionará su patrimonio teniendo en cuenta su esperanza de vida, dependiendo de las rentabilidades que les pueda generar su patrimonio mobiliario y/o inmobiliario.
- Busquen estrategias de generación de rentas de forma fiscalmente óptima.

En su primer año desde su puesta en marcha, el servicio Contigo 360° ha prestado servicio a más de 150 unidades familiares, con un patrimonio global planificado superior a los 780 millones de euros y unos niveles de satisfacción excelentes por parte de los clientes.

¿Necesito un seguro de hogar si ya tengo el de comunidad?

Muchos propietarios de vivienda que disponen de un seguro de comunidad deciden no contratar uno de hogar al considerar que su casa ya está protegida suficientemente por la póliza comunitaria. ¿Tiene una base sólida esa decisión? ¿es una práctica equivocada?

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock



Sin dar más rodeos, vamos al grano: ¿conviene disponer de un seguro de hogar si ya se está protegido por uno de comunidad o no hace falta? La realidad es que es aconsejable contratarlo, ya que las coberturas y el ámbito de actuación de ambos productos aseguradores son diferentes aunque compartan ciertas similitudes y tengan algunas características en común.

Un seguro de hogar se encarga de cubrir el contenido o estructura de la vivienda y el contenido, (o las pertenencias que se tienen en ella) y además ampara la responsabilidad civil, respondiendo en caso de daños que el asegurado o su vivienda puedan generar a terceros. Aunque sus garantías varían muchísimo de una póliza a otra, esta clase de seguros son capaces de ofrecer cobertura ante incendios y explosiones, daños por agua y fenómenos atmosféricos, roturas de cristales, robo y hurto en la vivienda y varias situaciones más, además de proporcionar servicios profesionales de defensa jurídica, bricolaje, asistencia en el hogar o reparación de electrodomésticos.

Por su parte el seguro de comunidad poco tiene que ver, ya que su labor es la de proteger las zonas compartidas y los elementos estructurales del edificio entero, pero no de cada una de las viviendas. El continente del que se encarga, por lo tanto, es el comunitario: fachadas, tejados, portales, ascensores, escaleras, garajes, trasteros... así como las instalaciones generales, como las tuberías, el cableado eléctrico principal y el sistema de calefacción central en caso de que lo hubiera.

Sus coberturas habituales suelen ofrecer respuestas ante un incendio en la comunidad, daños estéticos en zonas comunes o actos vandálicos en el exterior del edificio. También se hace cargo de la responsabilidad civil comunitaria en caso de que el bloque o sus instalaciones puedan provocar un perjuicio a cualquier vecino o transeúnte (por ejemplo, un trozo de cornisa que se desprenda, caiga y dañe un coche aparcado en la zona).

Así que a grandes rasgos el seguro de la comunidad, aun siendo de utilidad, suele resultar insufi-



El seguro de hogar incluye coberturas complementarias, como la asistencia o la defensa jurídica.

ciente para las diferentes viviendas que la componen, pues protege el edificio pero no el patrimonio privado de cada hogar.

Hay varias situaciones en las que disponer sólo de un seguro de comunidad puede quedarse corto. Por ejemplo, en el caso de que un incendio arrasase una de las viviendas, pues aunque la póliza colectiva financiasse la reconstrucción de las paredes no pagaría ni un solo euro por el contenido de la casa que se hubiese dañado; o si una fuga de agua en un hogar provocara goteras en el piso de abajo. Y además de ello, las pólizas de comunidad no proveen defensa jurídica o asistencia a cada uno de los pisos que la componen, pues esos son servicios que cada familia ha de decidir contratar o no por su cuenta.

Combinar de la mejor manera

Por lo tanto, si se quiere disponer de una protección amplia la clave pasa por tener la protección que pueden brindar ambos productos aseguradores tratando de que combinen de la mejor manera. De esta manera el seguro de hogar protegerá las pertenencias de la vivienda y cubrirá la responsabilidad civil personal y de ésta, mientras que el de comunidad ofrecerá respuestas y soluciones con respecto a los problemas y daños que puedan surgir tanto en la estructura del edificio como en las zonas comunes.

En este punto es importante revisar algunas cuestiones, en referencia a las zonas de conflicto; es decir, aquellas en las que puede haber más dudas sobre qué

seguro se encarga y de qué manera. Por ejemplo, si se produce una fuga de agua en uno de los hogares será difícil que se ocupe el seguro comunitario, a menos que esta se haya causado por culpa de la rotura de una tubería general del edificio y esta no se haya producido en el tramo que corresponde a la vivienda afectada. Si se genera un daño en las paredes maes-



El seguro de comunidad no cubre la responsabilidad civil de cada propietario o inquilino

tras del edificio o el suelo original la póliza de la comunidad ha de encargarse, pero si el inquilino ha decidido poner un parquet por su cuenta la responsabilidad de los posibles daños pasará a ser suya.

Objetivo: evitar la concurrencia

Por lo tanto, si quieren combinarse de la mejor manera ambos seguros la meta debe ser evitar en la medida de lo posible la concurrencia, que ocurre cuando ambos productos cubren el mismo siniestro. Por ejemplo, cuando un incendio afecta a varias áreas, tanto comunes como privadas, o cuando una tubería comunitaria provoca daños en el interior de los pisos.

En esos casos sería contraproducente, e incluso más costoso, disponer de una doble protección

que no serviría de nada, ya que no se procuraría una doble indemnización. Por eso a la hora de realizarse el encaje ideal hay que tratar de evitar que se produzcan duplicidades por contratar coberturas de más, aunque cuidando mucho de no irse al otro extremo y acabar cayendo en el infraseguro.

En caso de siniestro que ataña a ambos seguros los afectados han de comunicar lo sucedido a las dos aseguradoras, la de hogar y la de comunidad. Estos casos complejos se resuelven por medio de una negociación interna entre las compañías de seguros involucradas, que determinan de qué perjuicio se hace cargo cada una y por lo tanto de qué manera proporcionan las indemnizaciones o se distribuyen las labores profesionales de reparación. La comunicación y coordinación entre todos los actores implicados es esencial de cara a que se llegue a resoluciones justas y satisfactorias para todas las partes.

Si las coberturas de ambos seguros se solapan por completo con respecto a un determinado daño lo normal es que cada una de ellas indemnice en proporción al capital que se hubiera asegurado (de acuerdo además con la ley del contrato de seguro, que establece que en estas situaciones las compañías han de cubrir el daño en proporción a sus límites).

El papel del asegurado

El interesado en contratar un seguro de hogar debe prestar atención en caso de que ya disponga de uno de comunidad, con el fin de contratar en su seguro individual las coberturas que mejor se

complementen con el compartido con el resto de vecinos.

El primer paso sería pedir al administrador de la comunidad una copia del seguro colectivo para estudiarla con detenimiento, comprobar cuáles son sus límites y garantías y desde ahí elegir un producto de hogar que complementase al comunitario (revisando también bien las características

A la hora de contratar el seguro de hogar deben tenerse en cuenta las coberturas comunes

y condiciones de éste) sin solapar al que ya existe. Si el seguro de comunidad protege debidamente la estructura del edificio el objetivo de la póliza de hogar ha de ser centrarse más en cuidar de las pertenencias, el contenido, así como en la responsabilidad civil particular.

En esa labor de hacer que las piezas del puzzle encajen de la mejor manera ajustar, reducir e incluso eliminar el capital asegurado por ciertos conceptos puede ser fundamental, teniendo en cuenta que las paredes, techos y tuberías generales del edificio ya están cubiertas por el de comunidad. Y si se considera importante el consejo de un experto en la materia siempre puede contratarse a algún profesional independiente del ramo asegurador o de la abogacía que asesore al cliente sobre la mejor manera de combinar estas dos pólizas, para que actúen juntas pero no revueltas.



El seguro de hogar y el de comunidad cubren diferentes aspectos.

Mercado

El 30% de los usuarios prevén contratar un seguro para su VMP

Los vehículos de movilidad personal (VMP) eléctricos, como los patinetes y las bicicletas eléctricas, siguen ganando protagonismo en los desplazamientos urbanos y, con ellos, aumenta el interés por contar con un seguro específico. Según un análisis de Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea), tres de cada diez propietarios de estos vehículos se plantean contratar una póliza en un futuro próximo.

El estudio refleja que el 30,1% de quienes utilizan un patinete o una bicicleta eléctrica manifiesta una elevada intención de asegurar su vehículo, una tendencia que pone de relieve el creciente papel del seguro en la nueva movilidad urbana.

El interés por contratar un seguro se concentra especialmente entre las personas de 25 a 45 años, que representan aproximadamente la mitad de los po-



Cada vez hay más usuarios de VMP eléctricos en las ciudades. David García

tenciales asegurados, explica Icea. Además, el fenómeno tiene una mayor incidencia en las grandes ciudades, donde reside el 37% de quienes prevén contratar una cobertura para su vehículo de movilidad personal. Icea destaca que la transformación de la movilidad urbana no solo está cambiando la forma de desplazarse, sino que también abre nuevas oportunidades para el sector asegurador.

Seguros de salud

Los jóvenes impulsan el seguro de salud con primas de hasta 76 euros al mes, según Doctori

Los jóvenes están transformando el mercado del seguro de salud. Lejos de la imagen del cliente que solo busca el precio más bajo, los nuevos asegurados muestran una mayor disposición a invertir en coberturas adaptadas a sus necesidades y realizan cada vez más contrataciones a través de canales digitales. Así lo reflejan los datos de Doctori, plataforma especializada en comparación y distribución digital de seguros.

Según el análisis, los usuarios de 31 años pagan una prima media de 76 euros al mes, un importe similar al de asegurados de entre 45 y 54 años, lo que evidencia un cambio en el perfil del consumidor más joven. Doctori señala que esta generación llega al proceso de contratación con una idea más clara de las prestaciones que necesita y está dispuesta a pagar más por productos que respondan a sus expectativas. La plataforma considera que estos clientes valoran especialmente la rapidez, la autonomía y la

sencillez del proceso de contratación, por encima de la búsqueda exclusiva del ahorro. Albert Castells, cofundador y co-CEO de Doctori, explica que los datos desmontan la percepción sobre este segmento: los jóvenes "tienen muy clara la cobertura que necesitan y valoran especialmente la facilidad de contratación, la autonomía y la calidad del servicio".

El estudio también señala un cambio en los hábitos de compra. Una parte significativa de las contrataciones se realiza fuera del horario laboral y durante los fines de semana, especialmente entre los perfiles más jóvenes.

El perfil predominante entre los nuevos asegurados de salud también presenta rasgos diferenciados. El 63% de las contrataciones corresponde a mujeres, mientras que el 79% opta por seguros individuales, una proporción superior a la del conjunto del mercado, explican desde la firma.



Los riesgos climáticos son cada vez más intensos y frecuentes, y amenazan la continuidad del negocio de las pequeñas y medianas empresas.

La continuidad del negocio, la asignatura pendiente de las pymes

El aumento de los fenómenos climáticos pone a prueba a las pymes, pero la mayoría sigue sin asegurar la continuidad de su negocio ante un siniestro

V. M. Z. Fotos: iStock

Cada verano vuelve a repetirse la misma escena: olas de calor récord, tormentas de gran intensidad, inundaciones repentinas o incendios que afectan a miles de empresas en toda España. Los fenómenos meteorológicos extremos han dejado de ser episodios excepcionales para convertirse en un factor de riesgo que condiciona la actividad económica. Sin embargo, la respuesta aseguradora de buena parte del tejido empresarial sigue siendo insuficiente.

Las pequeñas y medianas empresas, que representan más del 99% del tejido empresarial español, son también las más vulnerables cuando un siniestro obliga a detener la actividad. La destrucción de instalaciones o maquinaria suele ser la consecuencia más visible, pero en muchas ocasiones el verdadero problema aparece después: la

pérdida de ingresos mientras el negocio permanece cerrado y los gastos fijos continúan acumulándose. El último informe *Fostering Sustainability in Small and Medium Sized Enterprises*, elaborado por Generali junto al SDA Bocconi Sustainability Lab, pone cifras a esta realidad y revela una importante brecha de protección que puede comprometer la supervivencia de miles de empresas.

Pymes desprotegidas ante una interrupción

El dato más preocupante del estudio es que el 82% de las pequeñas y medianas empresas españolas carece de un seguro que cubra la interrupción de su actividad tras un siniestro. En otras palabras, únicamente el 18% dispone de una póliza que compense la pérdida de ingresos cuando un incendio, una inundación, una avería o cualquier otro incidente obliga a cerrar temporalmente el negocio.

Seguros

elEconomista.es

La diferencia respecto al resto de Europa resulta significativa. La media comunitaria alcanza el 26%, ocho puntos por encima de España, lo que refleja que la protección frente a uno de los principales riesgos empresariales continúa siendo una asignatura pendiente.

Esta cobertura, conocida habitualmente como seguro de pérdida de beneficios o interrupción de negocio, permite afrontar uno de los momentos más delicados para cualquier empresa: el periodo comprendido entre el siniestro y la recuperación de la actividad normal. Durante ese tiempo, aunque no existan ingresos, siguen llegando facturas de alquiler, salarios, préstamos, suministros o compromisos con proveedores.

Especialmente para las microempresas y los pequeños negocios, disponer de liquidez durante ese periodo puede marcar la diferencia entre reabrir sus puertas o verse obligados a cesar definitivamente la actividad.

El impacto del cambio climático

La preocupación cobra aún más relevancia en un contexto marcado por el incremento de los fenómenos climáticos extremos. España lleva varios años registrando episodios cada vez más frecuentes de lluvias torrenciales, granizadas, olas de calor, sequías o incendios forestales que generan importantes pérdidas económicas.

El informe revela que únicamente el 30% de las pymes españolas ha contratado en los últimos cinco años coberturas específicas frente a daños derivados de fenómenos meteorológicos extremos. La cifra vuelve a situarse claramente por debajo de la media europea, que alcanza el 41%.

Esto significa que siete de cada diez pequeñas empresas continúan sin una protección específica frente a unos riesgos cuya frecuencia e intensidad, según coinciden numerosos estudios científicos, seguirá aumentando durante las próximas décadas.

La vulnerabilidad no afecta únicamente a sectores tradicionalmente expuestos como la agricultura o el turismo. El comercio, la hostelería, la industria, los servicios profesionales o la logística también pueden sufrir importantes pérdidas cuando un episodio meteorológico obliga a paralizar la actividad o impide el acceso de clientes y trabajadores.

El Consorcio explica la diferencia con Europa

Generali considera que una de las razones que explican esta menor contratación de seguros específicos reside en el funcionamiento del Consorcio de Compensación de Seguros. El sistema español constituye uno de los modelos de colaboración público-privada más consolidados de Europa y ofrece cobertura frente a determinados riesgos extraordinarios incluidos en las pólizas de daños. Gracias a este mecanismo, muchas empresas perciben que ya cuentan con una protección suficiente frente a catástrofes naturales. Sin embargo, esa percepción puede generar una falsa sensación de seguridad.

El Consorcio indemniza los daños materiales derivados de determinados acontecimientos extraordinarios, pero no cubre automáticamente las pérdidas económicas ocasionadas por la interrupción de la actividad. Precisamente esa pérdida de ingresos constituye uno de los factores que más comprometen la continuidad de una empresa tras un siniestro.

En otras palabras, una nave industrial puede reconstruirse, un comercio puede reparar sus instalaciones o un restaurante puede sustituir su equipamiento. Lo realmente difícil es recuperar semanas o incluso meses de facturación perdida.

Aumenta la conciencia, pero no la contratación

Uno de los aspectos más positivos del informe es la evolución de la percepción del riesgo. La preocupación de las pymes españolas por el impacto del cambio climático sobre su actividad ha aumentado diez puntos porcentuales durante el último año, pasando



Las pymes tienen cada vez mayor conciencia del riesgo que asumen en su día a día.



En España, los riesgos climáticos extraordinarios los cubre el Consorcio.

del 42% al 52%. España prácticamente alcanza así la media europea, situada en el 55%.

Este incremento refleja un cambio de mentalidad entre los empresarios, impulsado tanto por la sucesión de fenómenos meteorológicos extremos como por el impacto económico que estos acontecimientos están teniendo sobre numerosos negocios. Sin embargo, el estudio pone de manifiesto una paradoja: la concienciación avanza con mayor rapidez que la contratación de soluciones aseguradoras.

Muchos empresarios reconocen el riesgo, pero siguen considerando que la probabilidad de sufrir un siniestro grave es reducida o confían en que las coberturas de sus pólizas actuales serán suficientes para hacer frente a cualquier eventualidad.

Los expertos recuerdan que esa percepción puede resultar equivocada, especialmente cuando se producen cierres prolongados o interrupciones de la cadena de suministro que afectan directamente a la generación de ingresos.

Continuidad del negocio en la gestión del riesgo

Más allá de indemnizar los daños materiales, el seguro empresarial evoluciona hacia un concepto mucho más amplio: garantizar la continuidad del negocio. Ca-

da vez más compañías de seguros incorporan coberturas destinadas a proteger el flujo de ingresos, facilitar la recuperación de la actividad y reducir el impacto financiero de un cierre temporal.

Para José Rosa de la Rosa, director Comercial de Empresas de Generali España, este es precisamente el principal reto al que se enfrentan actualmente las pequeñas y medianas empresas.

El directivo subraya que los episodios de calor extremo, tormentas o granizadas ya forman parte del día a día de muchas organizaciones y considera que proteger tanto los daños materiales como la pérdida de ingresos debe entenderse como una inversión para garantizar la continuidad del negocio, y no como un coste adicional.

Esta visión conecta con una tendencia creciente en la gestión empresarial: la resiliencia. Las compañías ya no solo buscan prevenir riesgos, sino también prepararse para recuperarse con rapidez cuando estos finalmente se materializan.

El informe de Generali no se limita a analizar el grado de aseguramiento de las pequeñas y medianas empresas. También estudia cómo las pequeñas empresas están incorporando criterios de sostenibilidad en su estrategia y cómo estas prácticas contribuyen a mejorar su capacidad para afrontar situaciones adversas.

En este contexto, la aseguradora impulsa una nueva edición de los premios SME EnterPRIZE, una iniciativa internacional que reconoce a las pequeñas y medianas empresas que integran criterios ambientales, sociales y de buen gobierno (ASG) en su modelo de gestión. La convocatoria española permanecerá abierta hasta el próximo 17 de julio y pretende visibilizar proyectos capaces de combinar crecimiento económico, sostenibilidad y resiliencia. Los ganadores de la pasada edición del concurso de Generali fueron Academia de Inventores y Uraphex. Cada una de las pymes galardonadas recibió un premio de 30.000 euros que le permitirá continuar impulsando su proyecto, según señala la compañía de seguros.

Los datos del estudio muestran que el tejido empresarial español avanza en la concienciación sobre los riesgos derivados del cambio climático. Sin embargo, esa mayor percepción todavía no se traduce en una protección suficiente frente a uno de los mayores desafíos para la continuidad de cualquier negocio.

En un escenario donde los fenómenos meteorológicos extremos son cada vez más frecuentes, disponer de un seguro adecuado deja de ser únicamente una herramienta de protección patrimonial para convertirse en un elemento esencial de la estrategia empresarial y de la supervivencia a largo plazo de cualquier empresa, especialmente las pequeñas y medianas.

Seguros^{tv}



Las noticias más frescas y claras.

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

Para qué sirve la defensa jurídica del seguro de automóviles

La garantía de defensa jurídica del conductor se ha demostrado imprescindible en miles de situaciones ayudando a resolverlas, arbitrarlas, indemnizarlas y a aconsejar al cliente y facilitar la solución más sencilla y justa posible

Diego Fernández
Torrealba
Fotos: iStock

La defensa jurídica a menudo pasa algo desapercibida pero no por ello deja de ser una de las coberturas básicas de los seguros de coche, y de hecho está presente en la gran mayoría de los seguros del ramo. Su integración en esta clase de pólizas no es obligatoria por ley (ya que la única cobertura exigible es la responsabilidad civil) pero en la práctica forma parte de casi todas las pólizas de auto, incluidas de las más básicas.

Y eso es porque, más allá de su utilidad, esta garantía ayuda a defender los intereses no sólo del cliente sino de las propias aseguradoras, que gracias a ella pueden reclamar daños a otras en caso de disputa. Pero también porque tácticamente a las compañías de seguros les interesa contar en su oferta con una cobertura que no suele resultarles demasiado costosa pero en cambio suele ser muy valorada por la mayor parte de los clientes, que se sienten más amparados en caso de tener un problema.

Coberturas habituales

La razón de ser de la defensa jurídica es realizar una labor de asesoría al asegurado y hacerse cargo de

los gastos legales que correspondan si éste se ve involucrado en un problema que esté relacionado con su vehículo, incluyendo los honorarios de profesionales como abogados y procuradores. De esta manera ampara al cliente tanto a la hora de reclamar daños como si debe defenderse de reclamaciones ajenas, e incluso de acusaciones penales.

Aunque la defensa jurídica se considera como una cobertura, en realidad es un amplio contenedor que engloba una gran variedad de servicios. Los principales de los que se hace cargo son estos:

Asistencia legal: defensa en procedimientos penales, como imprudencias al volante o delitos contra la seguridad vial.

Representación: realización de gestiones en el nombre del cliente para reclamar daños materiales o personales a terceros.

Gastos judiciales: la compañía de seguros asume los pagos correspondientes a las costas y tasas en estos procesos, incluyéndose también los ho-



La protección jurídica del conductor suele estar incluida en todos los seguros de automóviles, incluso en los más básicos.



Tramitar una multa, defensa en caso de litigios, asesoramiento..., la cobertura de defensa jurídica es un pilar en la protección de los conductores.

norarios de otros profesionales como peritos o notarios.

Fianzas: la aseguradora puede hacerse cargo de entregar la cantidad de dinero necesaria que sirva a modo de aval para garantizar la libertad provisional del asegurado en caso de que se haya visto involucrado en un proceso penal.

Por otro lado en casi todos los seguros la cobertura de asistencia jurídica permite al cliente la libre elección de profesionales, con lo que el asegurado puede elegir al abogado o procurador de confianza que quiera; eso sí, siempre hasta los límites económicos que consten en el contrato (y que en la mayoría de las pólizas de auto están entre los 1.500 y los 3.000 euros). Si los honorarios de éstos son mayores que los máximos estipulados, el resto de los costes correrán a cargo del tomador del seguro.

Otras garantías

Además, la cobertura de defensa jurídica puede contar con otras garantías más allá de las básicas que acabamos de citar, que en algunas ocasiones se incluyen en los seguros más completos y que en otras ofrecen la opción de contratarlas como una ampliación de cobertura o una garantía adicional. Entre ellas:

Gestión de multas: labores de asesoría y tramitación de cara a presentar recursos administrativos ante sanciones de tráfico recibidas por el cliente.

Subsidio por pérdida de carnet de conducir: en caso de que el cliente se quede sin puntos la aseguradora se compromete a abonarle una cantidad mensual, con los límites de tiempo y dinero que se hayan marcado.

Ampliación de capital para abogados: algunos seguros permiten, mediante el pago de un suplemento opcional, ampliar económicamente el límite para la contratación de abogados, pudiendo este llegar a 6.000 euros e incluso cantidades mayores.

Asistencia jurídica telefónica: mediante esta vía se dispone de un rápido y cómodo acceso a un equipo de abogados asociados a la compañía de seguros, que pueden ayudar a resolver dudas legales sobre cualquier cuestión relacionada con el coche u otros asuntos: compraventa de vehículos, normativa de tráfico, etcétera.

Protección como peatón o ciclista: algunos seguros incluso van más allá de proporcionar los servicios de reclamación de daños y defensa legal en caso de accidentes sufridos con el vehículo, extendiéndolos a situaciones en las que sus asegu-

rados se vean involucrados en un accidente de tráfico como peatones, ciclistas y hasta como pasajeros en el transporte público.

¿Cuándo actúa esta cobertura?

Ya hemos visto todo lo que puede dar de sí la garantía de defensa jurídica; ahora nos centraremos en analizar en qué casos actúa. Generalizando podemos resumir que se hace efectiva cuando el cliente ha sufrido cualquier siniestro vial o está involucrado en una disputa legal que esté relacionada con el vehículo asegurado; pero desarrollando un poco este titular añadimos que la defensa jurídica se activa principalmente en dos situaciones: cuando el asegurado es la persona afectada y quiere realizar una reclamación y cuando es el responsable de lo sucedido y debe defenderse.

Hay muchos escenarios en los que la garantía de defensa jurídica puede activarse en caso de que el cliente sea el afectado. Sobre todo en los accidentes en los que haya un tercero culpable, en los que el asegurado le exigiera el pago por los daños materiales generados a su coche; pero también si éste ha sufrido lesiones personales, de cara a reclamar indemnizaciones por sus heridas o las de sus acompañantes en el coche. También, como antes indicamos, la persona asegurada podría estar cubierta incluso como peatón o ciclista, y de esa manera la compañía de seguros intercedería por él de cara a realizar reclamaciones o exigir indemnizaciones por los perjuicios sufridos.

Pasando ahora al otro lado de la balanza, si la persona asegurada es la que ha sido denunciada o está siendo investigada, la asistencia jurídica de su póliza puede representarle en caso de haber sido demandada por un tercero y de que la cuan-

tía económica que este exigiera superase los límites de las indemnizaciones por responsabilidad civil recogidos en el seguro. También incluso la póliza es capaz de defenderle en procedimientos penales por delitos contra la seguridad vial (por ejemplo, si ha cometido una imprudencia grave como superar ampliamente los límites de velocidad, meterse en dirección prohibida o conducir bajo los efectos del alcohol).

También puede respaldar los derechos del cliente en otros supuestos. Por ejemplo, para recurrir una multa a la administración que este considera injusta, para denunciar las malas prácticas de un taller que ha

Los conductores tienen en esta cobertura un aliado en caso de necesitar asesoramiento legal

realizado una reparación incorrecta del vehículo asegurado y hasta si surgen problemas relacionados con operaciones de compraventa del coche.

Cerramos el artículo repasando las principales exclusiones de esta garantía, que no se presta en caso de hechos intencionados (lo que supondría dolo por parte del asegurado). Tampoco, a menos que se disponga de alguna cláusula o cobertura extra -que procurase al cliente una amplia defensa penal- en caso de que el vehículo no hubiera pasado la ITV, el conductor no dispusiera de carnet o estuviera conduciendo bajo el efecto del alcohol u otras drogas. Y mucho menos, como es lógico, si el asegurado decidiese demandar... a su propia aseguradora.



La cobertura de defensa jurídica del conductor ofrece una amplia cartera de servicios y ayudas a los asegurados.

Mediadores

MSH International llega al mercado asegurador ibérico en 2026

MSH, filial del Grupo Diot-Siaci, abre sus primeras oficinas en la península ibérica con el fin de acelerar su crecimiento internacional, en particular en el sur de Europa. Esta implantación marca un hito en el desarrollo comercial de la entidad. La región ibérica constituye un mercado dinámico, impulsado por una fuerte presencia de empresas exportadoras, un ecosistema empresarial en expansión y flujos de inversiones extranjeras cada vez mayores.

De esta manera, MSH se acerca a sus clientes, tanto empresas como particulares, reforzando su presencia en la región ibérica, en Lisboa y Madrid. Esta iniciativa se apoyará en su experiencia reconocida en la gestión de riesgos de salud y previsión, así como en su conocimiento de los mercados locales. Diego Perez ha sido nombrado Iberia Regional Manager para apoyar este desarrollo. Anteriormente



MSH abre oficinas en el mercado ibérico en 2026. eE

Chief of Growth and Strategic Partnerships en MSH, Diego Perez ha sido nombrado Iberia Regional Manager. Sus principales misiones serán liderar el desarrollo de las actividades comerciales en la región y reforzar las relaciones con los clientes y socios locales. Pérez tiene diez años de experiencia en Diot-Siaci, en funciones operativas y comerciales, con gran conocimiento de los mercados ibéricos.

Ciberseguros

Banca y aseguradoras reciben el 47% de los ciberataques en España, según Pandora FMS

España registra un incremento de ciberataques y sistemas vulnerables, con especial impacto en banca, seguros e infraestructuras financieras esenciales. Los datos de ciberseguridad reflejan un crecimiento de incidentes, riesgos digitales y ataques a operadores críticos y sectores estratégicos. Los ciberataques a la banca supusieron el 34% de los recibidos por operadores esenciales y críticos. Pero si se le suman los que sufrieron empresas de infraestructuras de mercados financieros o empresas del sector asegurador y pensiones, el porcentaje total se dispara al 47%. Eso teniendo en cuenta que el sistema financiero y tributario en 2024 recibió el 23,8% de los ciberataques.

Además, en el último año se han detectado más de 230.000 sistemas vulnerables en todo el territorio nacional, lo que supone un 29% más respecto al periodo anterior. Este incremento va acompañado de un repunte de incidentes de ciberseguridad, que au-

mentaron un 26% y también de los ataques a los considerados sectores esenciales como el económico, con un 17% más que el año anterior.

Según datos del Incibe analizados por Pandora FMS, el primer problema está en el crecimiento de los ciberataques. Los datos del 2024 recogieron algo más de 97.000 incidentes. Los del 2025 muestran un crecimiento del 26% hasta acumular más de 122.000 incidentes. Este incremento es inferior incluso al de los sistemas vulnerables, conocidos como todos aquellos que no cuentan con un sistema de seguridad suficiente. En este caso, los datos muestran un crecimiento del 29% en 2025. Los datos ponen el foco en la importancia de reforzar la ciberseguridad en el ámbito financiero. "Los ataques recogidos por Incibe nos muestran una mayor diversificación en el sector financiero. Ya no es solo atacar a los bancos, también se atacan sus infraestructuras y empresas vinculadas con las aseguradoras".

El seguro irrumpe en los festivales de música para conquistar a 'los Z'

España acoge más de 800 festivales al año con un impacto económico de 5.314 millones de euros. El sector asegurador ha detectado en estos macroescenarios una ventana estratégica para reposicionarse ante un perfil generacional que prioriza el bienestar inmediato sobre la previsión a largo plazo

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock



Los festivales son un punto de encuentro entre la Generación Z y el seguro.

El verano de 2026 llega marcado por una paradoja que pocos habrían anticipado hace una década: mientras una veintena de festivales han cancelado su edición –incapaces de sostener el modelo de carteles repetidos que el sector ha dado en llamar *festiguales*– la industria aseguradora lleva meses ocupando los mejores espacios de los grandes recintos festivaleros de España. No como mero patrocinador de valla y logo, sino como actor integrado en la experiencia del asistente. Ese movimiento no es casual. Responde a una lectura técnica del mercado: la Generación Z es, en la práctica, el próximo gran volumen de tomadores de seguros del país, y los festivales son el primer entorno donde ese vínculo puede construirse con credibilidad.

España, potencia mundial de la música en vivo

Los datos que respaldan esta apuesta son contundentes. Según la cuarta edición del informe Pulso 2026, Observatorio de Marcas en la Industria Musical, elaborado por Superstruct Entertainment, Omnicom Media y Fever, la música en vivo alcanzó en 2025 una facturación récord de 807,2 millones de euros solo en venta de entradas, superando por primera vez los ingresos anuales de la taquilla del cine español y multiplicando por cinco los registros de 2013. El volumen de entradas vendidas llegó a los 31,4 millones de unidades, consolidando a España como el tercer país del mundo en número de festivales de música, con más de 800 eventos activos y más de cinco millones de asistentes anuales.

El fenómeno trasciende lo estrictamente cultural. El mismo informe Pulso 2026 revela que el 46% de los asistentes a festivales viaja a otra ciudad o país para asistir a uno, y que el 48% de la Generación Z afirma que los conciertos influyen directamente en su decisión de planificar una escapada. Es lo que el estudio denomina *gig-tripping*: la música en vivo como motor del turismo experiencial, con un impacto económico asociado que asciende a 5.314 millones de euros en desplazamientos, alojamiento, restauración y consumo local. Casi nueve de cada diez festivaleros tienen intención de volver a asistir a algún festival en la temporada de 2026.

Este auge coexiste, sin embargo, con señales de agotamiento en la base del mercado. Según informa el medio especializado *Público*, en las últimas semanas se han cancelado alrededor de veinte festivales en España, muchos por no cubrir los aforos mínimos de viabilidad. El diagnóstico del sector apunta a la saturación de un modelo de negocio que concentra los mismos carteles en demasiados recintos y ciudades, limitando la diferenciación. En la práctica, los grandes festivales consolidados –Primavera Sound, Mad Cool, Bilbao BBK Live, Cruïlla, Arenal Sound– mantienen su solidez, mientras los eventos medianos y pequeños con propuesta genérica acusan la presión.

La 'Gen Z' y su nueva demanda de protección

Para el sector asegurador, el diagnóstico del mercado festivalero resulta revelador por razones que van más allá del entretenimiento. El informe Pulso 2026 documenta que el 73% de los jóvenes prioriza gastar en experiencias como conciertos y festivales frente a la adquisición de bienes materiales, y que más del 80% de la Generación Z considera la música una de sus principales vías para gestionar el estrés. La misma fuente cifra en el 35% la proporción de jóvenes dispuestos a endeudarse para costear experiencias que consideran irrepetibles.

Este patrón de consumo redefine el perfil del tomador de seguros joven: alguien dispuesto a asumir un gasto significativo en ocio –un abono de festival de gama alta puede superar los 300 euros– pero que históricamente no ha encontrado en el sector asegurador un lenguaje que conecte con su escala de prioridades.

El informe detecta, además, que el seguro es uno de los que más ha mejorado su percepción de adecuación al entorno de festivales, con un crecimiento de seis puntos en afinidad desde 2023, solo por detrás de *retail*, energía y moda. La ventana está abierta. La cuestión es si la industria es capaz de cruzarla con la propuesta técnica adecuada.

Occident, el caso de referencia del sector

La compañía que ha liderado con mayor visibilidad esta reorientación estratégica es Occident. A lo largo de 2026, la aseguradora ha desplegado Occident Live, una plataforma propia que centraliza todos sus patrocinios en el ámbito musical y cultural: Les Nits Occident, Occident Summerfest –celebrado en La Cerdanya del 13 al 22 de agosto con artistas como Rosario, Taburete y Pablo López–, Starlite Occident, Mallorca Live Occident, Noches del Botánico, Primavera Sound, Cruïlla y Porta Ferrada Occident, entre otros. A través de la plataforma, la aseguradora ha puesto en marcha el sorteo de más de 150 experiencias vinculadas a estos festivales, con acceso abierto al público general y ventajas adicionales para sus clientes asegurados. La directora de Marketing y Comunicación de Occident, Berta Solé, ha



La Generación Z aún prefiere disfrutar el presente a planificar el futuro.

explicado el sentido de la iniciativa: “Con Occident Live queremos acercar la música en vivo a más personas, fomentando momentos únicos de ocio, conexión social y disfrute”. En la práctica, la apuesta trasciende la visibilidad de marca.

Occident ha creado espacios físicos dentro de los recintos –el Occident Lounge en Cruïlla, el Oasis Occident en Noches del Botánico– concebidos como puntos de descanso e interacción para los asistentes, un modelo de activación que el informe PULSO 2026 identifica como el más valorado por el público: el 85% de los asistentes a festivales reconoce preferir las marcas que mejoran la experiencia real del evento frente a las que se limitan a la publicidad convencional.

La arquitectura del seguro en los festivales

Más allá del patrocinio, el ecosistema festivalero activa una demanda real y técnica de coberturas aseguradoras que opera en dos planos diferenciados. El primero, obligatorio por ley, recae sobre el organizador o promotor del evento. El segundo, opcional pero creciente en contratación, corresponde al propio asistente.

Para el promotor, el seguro de Responsabilidad Civil de Eventos es el único de contratación legalmente exigible para obtener las licencias de actividad y apertura del recinto. Cubre los daños físicos y materiales que puedan sufrir los asistentes o terceros durante el desarrollo del evento. A esta cobertura obligatoria se suman, en función de la dimensión del evento, el seguro de Cancelación o Suspensión –que protege los gastos fijos y costes irrecuperables en caso de que el festival no pueda celebrarse por fenómenos meteorológicos extremos, incomparecencia justificada de artistas o causas de fuerza mayor– y el seguro de Daños Ma-

teriales sobre escenarios, infraestructuras temporales y equipos de sonido e iluminación. Occident, que además de patrocinar festivales los asegura, ofrece en su cartera de empresas una póliza de cancelación de eventos que contempla explícitamente conciertos, festivales de música, congresos y fiestas populares.

El despacho de abogados Clyde & Co ha documentado que el año 2025 reabrió con fuerza el debate sobre los límites técnicos de estas coberturas en España: la cancelación del concierto de Ana Mena en el Topali Fest por fallos de producción, la suspensión del Wimen Festival Barcelona por insuficiencia de venta de entradas —causa que en la mayoría de pólizas queda expresamente excluida salvo pacto específico—, o la retirada del LIV Golf Andalucía por condiciones meteorológicas adversas ilustran que la redacción precisa del condicionado —diferenciando cancelación, aplazamiento e interrupción parcial— es determinante en la liquidación del siniestro.

En el plano del asistente, la principal novedad en los últimos ejercicios es la integración del seguro de cancelación de entrada directamente en el proceso de compra de tickets. Ticketmaster España ofrece este producto —cubierto por Allianz Travel (AWP P&C SA, Sucursal en España)— como opción añadida en el momento de adquirir la entrada, con reembolso del 100% del importe abonado, incluidos gastos de gestión, ante causas justificadas como enfermedad, accidente o cancelación de transporte. La entrada, en ausencia de este seguro, no genera derecho a devolución salvo que sea el propio promotor quien suspenda o cancele el evento.

El coste real de no asegurarse

La combinación de precios de entrada al alza y una oferta creciente de festivales que no siempre llega a celebrarse sitúa el riesgo financiero del asistente en cotas inéditas. Un abono de tres días para un festival de referencia puede superar fácilmente los 250-350 euros, a los que se añaden los costes de despla-

miento, alojamiento y manutención. Ante la cancelación del evento por el promotor, Ticketmaster contempla la devolución automática en un plazo de tres a 15 días hábiles. Sin embargo, si la cancelación proviene del propio asistente —por enfermedad, accidente o cualquier imprevisto personal—, la entrada no tiene reembolso sin una póliza de cancelación contratada en el momento de la compra.

Para el promotor, el escenario es aún más severo. Un festival de tamaño mediano puede acumular costes fijos previos —cachés de artistas, infraestructura, seguridad, publicidad, seguros de producción— que, en caso de cancelación sin cobertura de contingencias, recaen íntegramente sobre el organizador sin posibilidad de recuperación. El análisis de Clyde & Co sobre la siniestralidad de 2025 en el sector de eventos subraya que la distinción técnica entre cancelación, aplazamiento e interrupción parcial en la redacción del condicionado puede marcar la diferencia entre una indemnización plena y la exclusión del siniestro.

Un sector que empieza a habitar el presente

El sector asegurador lleva décadas construyendo su relato sobre el horizonte del largo plazo: la jubilación, el patrimonio, la protección de la familia. La irrupción en el ecosistema festivalero representa algo cualitativamente distinto: la decisión de habitar el presente de sus futuros tomadores, en el entorno donde estos concentran hoy su atención, su gasto y su identidad.

El dato de Pulso 2026 que cuantifica en seis puntos la mejora de afinidad del seguro con el público festivalero desde 2023 es, en este sentido, un indicador de resultado, no solo de posicionamiento. La cuestión técnica que queda pendiente para la industria no es si la Generación Z asegurará su entrada al próximo festival, sino si cuando llegue el momento de contratar su primer seguro de vida o de hogar, la marca que los acompañó en Cruilla o en Noches del Botánico seguirá siendo la primera que recuerden en un mercado cada vez más saturado y competitivo.



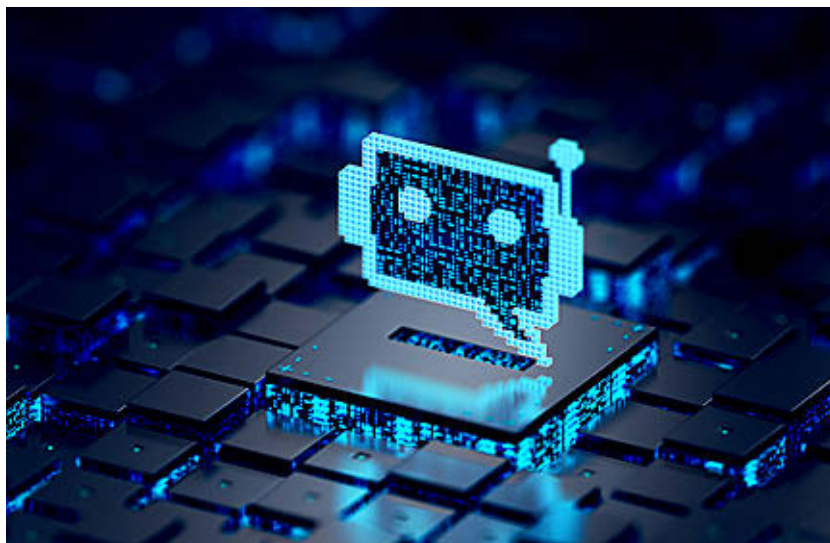
La presencia del seguro en los festivales ha crecido seis puntos en los últimos años.

Experiencia de cliente

Mapfre presenta su Superasistente de inteligencia artificial

Mapfre ha puesto en marcha su Superasistente de Inteligencia Artificial, una solución transversal diseñada para ofrecer a los clientes una experiencia más sencilla, rápida y coherente en todos los puntos de contacto: *contact center*, canales digitales y mensajería instantánea como WhatsApp. El objetivo es claro: estar disponibles 24 horas y siete días a la semana, reducir esperas y personalizar la atención, combinando tecnología avanzada con un enfoque profundamente humano.

Esta iniciativa se enmarca en el Manifiesto de Inteligencia Artificial de Mapfre y en su enfoque de IA centrada en las personas. El Superasistente es una prueba clara de ello: elimina fricciones, mejora la accesibilidad y refuerza la confianza cuando el cliente necesita una respuesta ágil y clara. La solución actúa como un orquestador que comprende la necesidad del cliente, le guía por el canal que mejor se



Mapfre mejora su atención al cliente con el Superasistente de inteligencia artificial. iStock

adapta a su situación y, cuando es necesario, conecta con un profesional humano sin perder el contexto, convirtiendo los canales en puertas de entrada a una única experiencia continua y coherente. El Superasistente ya opera a escala y con más de 11 millones de llamadas anuales impactadas y más de 500.000 sesiones digitales al año, dentro de una base de millones de clientes, explica la compañía.

Aseguradoras

Europea Seguros lanza el primer seguro de decesos contratable a través de ChatGPT

Europea Seguros ha dado un paso en su estrategia de innovación con el lanzamiento de una extensión personalizada integrada en ChatGPT que permite cotizar y contratar seguros de decesos mediante inteligencia artificial. La iniciativa convierte a la entidad en la primera aseguradora española en ofrecer este servicio a través de esta plataforma.

La herramienta guía al usuario durante el proceso de comparación y contratación, facilitando información sobre coberturas, modalidades de prima y precios de forma clara y adaptada a las necesidades de cada familia. La aseguradora recuerda que el seguro de decesos continúa siendo uno de los productos más apreciados por los españoles. Según datos citados por la compañía, el 45% de la población considera esta protección como un servicio esencial para evitar cargas económicas y administrativas a sus familiares. Además, el coste medio de un funeral en España se sitúa entre los 3.500 y los 5.000

euros en 2026, aunque varía en función de la comunidad autónoma y los servicios contratados. Este contexto explica el creciente interés de las familias por planificar estos gastos y acceder a información más transparente antes de contratar una póliza.

La extensión desarrollada por Europea Seguros permite buscar y comparar seguros de decesos utilizando inteligencia artificial, ofreciendo una experiencia guiada que pretende reducir la complejidad habitual de este tipo de productos. La compañía señala que la combinación de la IA con el asesoramiento especializado facilita encontrar la solución más adecuada para cada situación familiar y económica.

Uno de los aspectos sobre los que la nueva herramienta ofrece información detallada es la modalidad de Prima Mixta, una fórmula por la que apuesta Europea Seguros.



El viajero quiere tener todas las prestaciones de su seguro de viaje a un solo clic, así lo confirma el 'Global Travel Confidence Index' de Allianz Partners.

El seguro de viaje se muda al móvil: el 63% quiere asistencia 24/7 desde una 'app'

Lo que el viajero pide ya no es un seguro que se archiva, sino uno que ofrece ayuda inmediata a cualquier hora. El 'Global Travel Confidence Index' de Allianz Partners retrata a un usuario que mide a su aseguradora por lo rápido que responde cuando el viaje se tuerce

Redacción. Fotos: Carmen Broncano García

Durante años, el seguro de viaje ha sido un recurso al que acudir que se buscaba a la carrera solo cuando algo salía mal. Ese modelo está caducando. El nuevo viajero mide a su aseguradora por lo que es capaz de hacer desde el móvil mientras está lejos de casa.

Lo confirma el *Global Travel Confidence Index*, el estudio que Allianz Partners elabora junto a Ipsos,

sobre más de 11.000 viajeros en diez mercados diferentes. Y lo que más reclama el viajero es claro: poder contar con asistencia y soporte de emergencia las 24 horas del día desde la app de su compañía aseguradora.

A partir de ahí, el viajero quiere tenerlo todo a un clic. Casi la mitad espera poder gestionar su póliza o abrir un parte sin llamadas ni papeleo, con



Cada vez son más los viajeros que aseguran sus desplazamientos, especialmente si son fuera del país.

la tramitación resuelta de forma automática (45% en ambos casos). Más de un tercio va un paso más allá y pide poder hablar con un médico a cualquier hora (38%) o entrar en un hospital en el extranjero sin adelantar un euro (36%). Y no faltan quienes valoran lo que evita el susto antes de que llegue: guardar la documentación del viaje en el móvil (32%) o recibir avisos de seguridad sobre el destino (31%). Detrás de todo esto hay una misma idea: tener la solución en el bolsillo.

Saber qué quiere el viajero es solo la mitad; la otra mitad es poder ofrecérselo. Y ahí Allianz Partners parte con ventaja. La compañía explica que lleva años construyendo precisamente lo que el estudio identifica como prioritario: una red de asistencia que funciona a cualquier hora, capaz de acompañar al viajero en su destino cuando un vuelo se cancela de madrugada o una urgencia médica sorprende lejos de casa. No es un argumento de venta, es lo que sostiene a millones de viajeros cada año.

Esa es la diferencia entre prometer acompañamiento y poder darlo. Cuando el viajero abre la *app* esperando una respuesta inmediata, detrás tiene que haber una organización capaz de coordinar un hospital, adelantar una gestión o resolver un imprevisto en cuestión de minutos. Allianz Partners ha hecho de esa coordinación su oficio, y el estudio confirma que es justo lo que el mercado ha empezado a exigir como mínimo, no como lujo.

Aun así, la cercanía sigue siendo una máxima para la compañía. Borja Díaz, Managing Director Iberia y consejero delegado en España, comenta que:



“La tecnología, sin duda, nos ayuda a ser más eficientes y más ágiles. Sin embargo, sabemos que, en los momentos críticos, nuestros clientes demandan la confianza que puede ofrecerles un agente”. “Cuando estás en el extranjero y has tenido una urgencia médica”, continúa el directivo, “lo más importante es solucionarla lo antes posible, pero también lo es que haya otra persona al otro lado del teléfono que trasmita tranquilidad, seguridad y saber hacer. Por ello, en Allianz Partners apostamos por un modelo que combine ambos factores: el trato humano y la tecnología”.

Los viajeros demandan que su compañía de seguros de viaje les soluciones los problemas sin provocarles más quebraderos de cabeza.

Gestionar contratos para ahorrar: el nuevo frente de la economía doméstica

Revisar la letra pequeña de suministros, seguros, hipotecas y suscripciones puede traducirse en cientos de euros de ahorro al año. La inteligencia artificial empieza a convertirse en una aliada para recuperar el control de los gastos recurrentes

V. M. Z. Fotos: iStock



Cada mes, millones de hogares españoles pagan decenas de recibos de forma automática. La factura de la luz, el gas, internet, el seguro del coche, la prima del seguro de hogar, la cuota del gimnasio, las plataformas de *streaming*, las comisiones bancarias o el alquiler se suceden casi sin que el consumidor repare en ellos. Son gastos asumidos como inevitables que, sin embargo, esconden un importante potencial de ahorro.

El problema no suele estar en un gran desembolso puntual, sino en la suma de pequeños incrementos, renovaciones automáticas y servicios infrautilizados que permanecen activos durante años. En un contexto de inflación y de mayor presión sobre las economías familiares, revisar periódicamente los contratos se ha convertido en una de las formas más eficaces de mejorar las finanzas personales sin necesidad de reducir el nivel de vida.

Cerca de una treintena de contratos por persona

Un ciudadano emancipado puede acumular alrededor de 30 contratos y servicios recurrentes activos. A los suministros básicos del hogar se añaden pólizas de seguros, productos financieros, contratos de telefonía, plataformas audiovisuales, aplicaciones de música, almacenamiento en la nube, servicios digitales y diferentes modalidades de suscripción.

Cada uno de estos documentos incorpora condiciones particulares, plazos de permanencia, revisiones de precios, cláusulas de actualización o procedimientos de cancelación que rara vez se consultan una vez firmados.

La consecuencia es que muchos consumidores desconocen cuándo finaliza una promoción, qué coberturas incluye realmente su seguro, cuándo vence una póliza o en qué circunstancias puede actualizarse la renta de un alquiler.

La letra pequeña puede salir cara

Firmar sin leer no es una práctica exclusiva de los contratos digitales. La complejidad del lenguaje ju-

rídico y la extensión de las condiciones generales hacen que la mayoría de los usuarios acepte documentos sin comprender plenamente las obligaciones que asume.

Las consecuencias económicas pueden ser muy variadas. Desde continuar pagando una suscripción olvidada hasta aceptar automáticamente una subida de tarifas o mantener durante años un seguro con coberturas que ya no se ajustan a las necesidades reales.

En otros casos, el consumidor pierde oportunidades para renegociar condiciones más ventajosas simplemente porque desconoce la fecha de vencimiento del contrato o las opciones disponibles para cambiar de proveedor.

Los seguros, entre lo que más conviene revisar

Dentro de todos los gastos recurrentes, las pólizas de seguros representan uno de los capítulos con mayor capacidad de generar ahorro. Es frecuente que un asegurado mantenga durante años el mismo seguro de coche, hogar, salud o vida sin revisar las coberturas contratadas ni comparar alternativas. Sin embargo, las circunstancias personales cambian con el tiempo: un vehículo pierde valor, una vivienda incorpora nuevas medidas de seguridad o una familia modifica sus necesidades de protección a medida que pasan los años.

Revisar anualmente las pólizas permite detectar coberturas duplicadas, capitales asegurados desactualizados o garantías que ya no resultan necesarias. Así mismo, comparar ofertas antes de la renovación puede traducirse en primas más competitivas sin renunciar al nivel de protección.

Los expertos recuerdan que el precio no debe ser el único criterio. Analizar franquicias, límites de indemnización, exclusiones y servicios adicionales resulta igual de importante para evitar sorpresas cuando llega el momento de utilizar el seguro. Para ello, lo recomendable es contar con un mediador de seguros profesional que nos ayude a revisar toda nuestra cartera de seguros.

Pequeños descuidos, grandes cantidades

El verdadero impacto económico aparece cuando se suman todos esos pequeños sobrecostos. Una plataforma de vídeo que ya no se utiliza, un servicio de almacenamiento duplicado, una comisión bancaria evitable, una tarifa eléctrica poco competitiva o un seguro renovado automáticamente pueden representar cantidades modestas por separado, pero superar fácilmente varios cientos de euros al año en conjunto.

La dificultad reside en que estos pagos se distribuyen entre diferentes entidades, aplicaciones y cuentas bancarias, lo que dificulta tener una visión global de la economía doméstica.

La IA entra en la gestión documental

La digitalización está impulsando nuevas herramientas orientadas a centralizar toda esta información y facilitar su seguimiento. Entre ellas figura el concepto de "cartera inteligente" o *wallet* de contratos, una evolución de los tradicionales gestores documentales que incorpora inteligencia artificial para interpretar automáticamente las cláusulas más relevantes de cada documento.

Aplicaciones como Firmas.io, integrada en el ecosistema Todolaw, permiten organizar contratos, pólizas y acuerdos en un único espacio privado desde el teléfono móvil.



En muchas ocasiones, aceptamos las condiciones de contratos y suscripciones sin prestar atención a la letra pequeña.



Revisar los contratos en vigor puede ayudar a ahorrar una cantidad importante de dinero cada año.

El objetivo no es únicamente almacenar documentos, sino extraer información útil para el usuario.

De este modo, la aplicación puede identificar fechas de renovación, avisar del vencimiento de una póliza, detectar actualizaciones ligadas al IPC en un contrato de alquiler o recordar los plazos para ejercer determinados derechos de cancelación.

Automatizar la lectura de la burocracia

Uno de los principales avances consiste en trasladar el análisis jurídico desde el consumidor hacia la tecnología. Los algoritmos son capaces de localizar automáticamente aspectos como permanencias, penalizaciones, revisiones de precios, obligaciones contractuales o procedimientos de baja sin necesidad de que el usuario revise decenas de páginas de lenguaje legal.

La finalidad no es sustituir el asesoramiento profesional cuando existe un conflicto jurídico, sino facilitar una comprensión mucho más sencilla de los compromisos adquiridos en el día a día.

La privacidad gana protagonismo

La creciente digitalización de documentos personales también ha puesto el foco sobre la protección de la información. Mientras muchos servicios almacenan contratos y documentación en servidores externos, algunas soluciones apuestan por conservar toda la información de forma local en el propio dis-

positivo del usuario. Este modelo reduce la exposición frente a posibles filtraciones y limita el acceso de terceros a documentos especialmente sensibles, como contratos financieros, pólizas de seguros o acuerdos de alquiler.

La protección de los datos adquiere una relevancia especial cuando estos sistemas incorporan inteligencia artificial para analizar automáticamente información económica y jurídica de carácter personal.

Un consumidor cada vez más activo

La gestión inteligente de contratos refleja una transformación más profunda del comportamiento financiero de los consumidores. Hace apenas unos años, el seguimiento de contratos se limitaba a archivar documentos en una carpeta física o en el correo electrónico. Hoy en día, la tecnología permite convertir esa documentación en información útil para tomar mejores decisiones económicas.

En un escenario como el actual, marcado por la inflación, la digitalización y la proliferación de servicios por suscripción, conocer con precisión qué se tiene contratado, cuánto cuesta realmente y cuándo conviene renegociarlo puede convertirse en una de las herramientas de ahorro más eficaces para las familias. Porque, en muchas ocasiones, la mejor forma de reducir gastos no consiste en consumir menos, sino en gestionar mejor lo que ya se ha contratado.

Mediadores

Occident asume la presidencia de CIMA para impulsar una nueva etapa



CIMA ha iniciado una nueva etapa con el nombramiento de Occident como nueva presidenta de su Comisión, en sustitución de Generali, tras un mandato en el que la plataforma ha impulsado proyectos clave para la transformación digital de la mediación aseguradora, como la póliza digital, la bidireccionalidad de las comunicaciones, el protocolo de seguridad y la solución de identidad digital Identia One. El relevo se formalizó durante la última reunión

de la Comisión CIMA, en la que también se renovaron las vicepresidencias. Javier Montoya, director de Desarrollo Comercial, Corredores e Institucional de Occident, asume la presidencia de CIMA, junto con los nuevos vicepresidentes, Alberto Ocarranza, presidente de Fecor, y Santiago Macho, presidente de Aunna. Sustituyen en estos cargos a Javier Barberá, presidente del Consejo General de Mediadores, y a Martín Navaz, presidente de Adeco.

Nombramientos

Queralt Vila asumirá la dirección de Distribución de QBE Europe



QBE ha ascendido a Queralt Vila al cargo de directora de Distribución para Europa, reforzando su enfoque en impulsar el crecimiento en toda la región. Con sede en Barcelona, Queralt Vila lleva casi cuatro años en QBE Europe, donde ha dirigido el área de Estrategia y Transformación y, más recientemente, ha contribuido a definir la agenda de crecimiento en Europa. Sustituye a Maths Stanser, que se jubilará este verano.

Como directora de Distribución de QBE Europe, Queralt Vila liderará la forma en que QBE se relaciona con brókeres y clientes en toda Europa, asegurando que la distribución esté alineada con sus prioridades de crecimiento. El foco estará en reforzar la posición de QBE en los segmentos corporativo y *mid-market*, apoyando el crecimiento en las líneas de *Property, Casualty, Financial Lines* y *Specialty*, como *Cyber, Marine* y *Sustainable Energy*.

Aseguradoras

Inés Monguilot preside la Unión Territorial Euskadi-Navarra de Unespa



Inés Monguilot Lasso de la Vega asume la presidencia de la Unión Territorial Euskadi-Navarra de Unespa, organismo que representa a la asociación empresarial del seguro ante las autoridades de los territorios forales. La directiva toma el relevo de Pablo Mongelos García (Lagun Aro) al frente de la unión territorial. Ha sido nombrado recientemente presidente de la Confederación Española de Mutualidades (CEM). El relevo se hizo efectivo el pasado mes

de mayo. Según explica Unespa, Monguilot cuenta con más de 25 años de experiencia ejecutiva en el sector bancario y asegurador. A lo largo de su trayectoria ha sido miembro del consejo de administración de diversas entidades, y es miembro del Consejo Directivo y de la Comisión de Auditoría de Unespa, de la Junta Directiva de FP Inverco y forma parte de la Junta Directiva de la Asociación de Mediación Bancoaseguradora (Amaef) y de la CEB.

Mediadores

Grupo Concentra crece en Canarias con la integración de Canarisk



Grupo Concentra avanza en su estrategia de expansión en España con la integración de Canarisk Consultores Correduría de Seguros, una correduría con más de 14 años de experiencia y una sólida implantación en las Islas Canarias. La operación permite al grupo reforzar su presencia en el archipiélago y ampliar su capacidad de servicio en un mercado con un importante peso empresarial. Con sede en Santa Cruz de Tenerife, Canarisk aporta a Grupo

Concentra una cartera consolidada de clientes y un profundo conocimiento del mercado local.

La correduría presta servicio a empresas, autónomos y particulares, con una especialización destacada en sectores clave para la economía canaria como el turismo y la hostelería, la logística, la construcción y la industria especializada, según explican ambas entidades en un comunicado.

Ola de calor: ni casa nevera ni ventilador como salvavidas

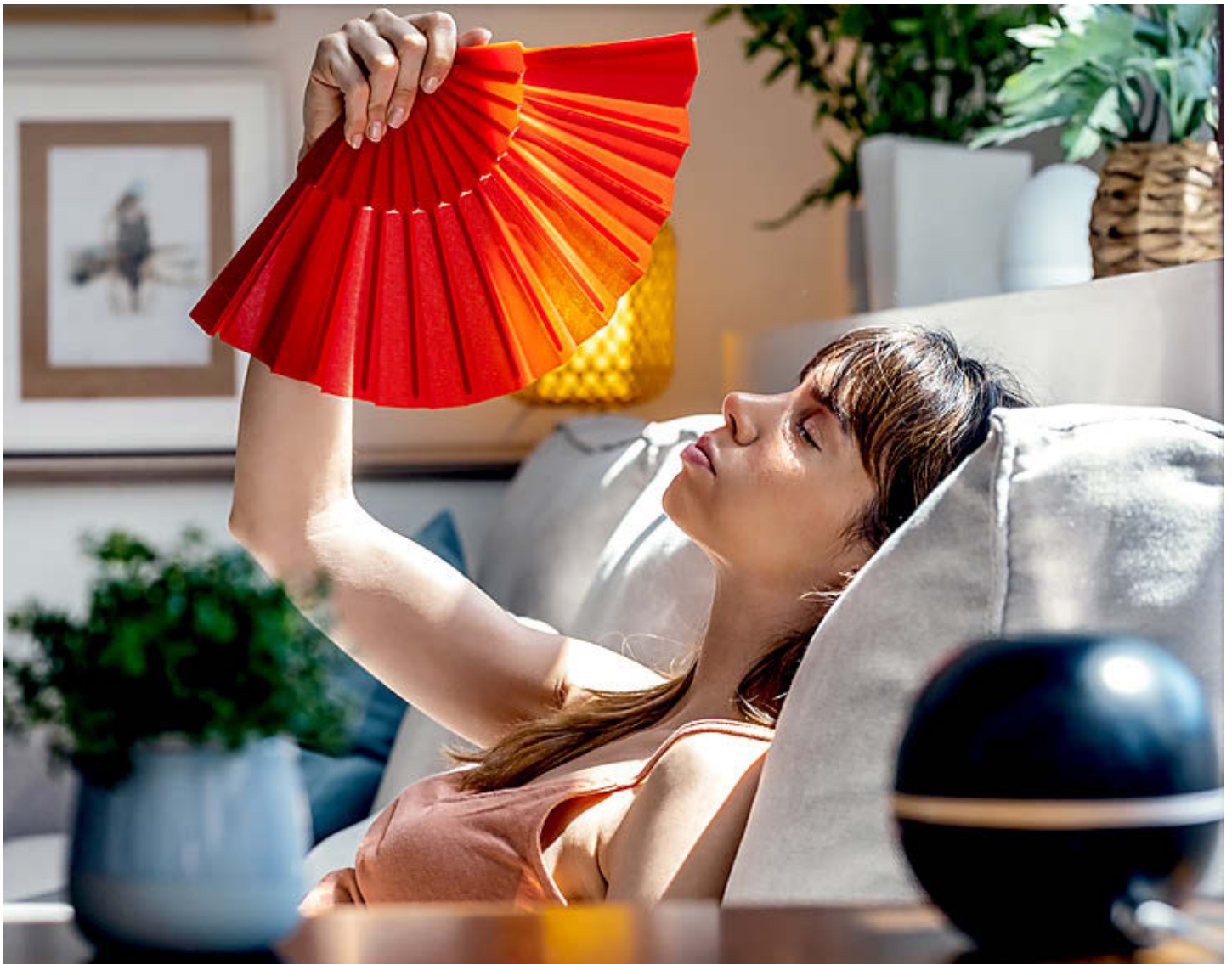
Para soportar los rigores del calor veraniego una solución es poner el aire acondicionado, pero no de cualquier manera. Un uso adecuado es vital para evitar riesgos en la salud y el hogar

Ana M. serrano. Fotos: iStock

Bajar el termostato hasta convertir el salón en una cámara frigorífica o resignarse a un ventilador que solo mueve el aire caliente de un lado a otro. Es el dilema que se repite cada verano en millones de hogares y oficinas. Ninguna de las dos soluciones es inteligente, y para el sector asegurador tampoco es un asunto menor. El mal uso del aire acondicionado está detrás de un número creciente de siniestros, desde incendios eléctricos hasta bajas médicas por golpes de calor o choques térmicos.

El coste oculto de un mal uso

Un aire acondicionado mal configurado no es solo un problema de confort. Las sobrecargas eléctricas por instalaciones obsoletas o por un uso intensivo y mal dimensionado son causa habitual de incendios domésticos en los meses de más calor. A esto se suman las fugas de agua por condensados mal evacuados, que generan daños estructurales y reclamaciones a las aseguradoras de hogar cada vez más frecuentes.



Las olas de calor continuadas hacen que busquemos soluciones como el aire acondicionado.

En el plano de la salud, el uso extremo del aire acondicionado –temperaturas por debajo de 20 °C con el exterior superando los 35 °C– provoca choques térmicos, contracturas, problemas respiratorios y, en personas vulnerables, complicaciones más serias. Los seguros de salud y las mutuas laborales ya registran un repunte de consultas asociadas a estos cambios bruscos de temperatura, especialmente en entornos de oficina.

La regla que pocos siguen: los 12 grados

Los expertos en climatización coinciden en un principio simple pero poco respetado. La diferencia entre la temperatura interior y la exterior no debería superar los 12 grados. Si en la calle hace 38 °C, el interior no debería bajar de 26 °C. Mantener el equipo entre 24 y 26 °C, combinado con una buena ventilación cruzada nocturna y persianas bajadas durante las horas de más sol, reduce el consumo eléctrico hasta un 30% y minimiza el riesgo de choque térmico al entrar y salir del hogar.

La tecnología como aliada de la prevención

Aquí es donde la innovación entra en juego, y donde el sector asegurador tiene una oportunidad clara. Los termostatos inteligentes y los sensores IoT permiten optimizar el consumo y anticipar las averías más comunes. El Internet de las Cosas detecta fugas de condensado antes de que causen daños, avisa de picos de consumo que anuncian una sobrecarga y ajusta automáticamente la temperatura en función de la ocupación real de la vivienda.

Las aseguradoras tienen cada vez más en cuenta los dispositivos de hogar conectado y tratan de adaptar sus pólizas al nuevo entorno digital. En la web corporativa de Mapfre se habla de cómo el Internet de las Cosas permitirá ahorrar miles de euros y muchos quebraderos de cabeza en los hogares gracias a la prevención. Para detectar fugas de agua de manera anticipada la aseguradora llegó a un acuerdo con LeakBot para distribuir el disposi-

tivo entre sus asegurados de hogar. LeakBot se conecta a la tubería principal de agua del hogar para detectar fugas ocultas. Utiliza sensores térmicos patentados para monitorear la temperatura, enviando alertas inmediatas.

El clima ha cambiado las reglas del juego

En paralelo, el modelo paramétrico empieza a dar sus primeros pasos. AXA avanzó en 2024 un seguro paramétrico “Ola de Calor” en Hong Kong, dirigido a trabajadores al aire libre. Cuando la temperatura supera un umbral pactado, el asegurado recibe automáticamente una indemnización o un kit contra el calor, sin necesidad de presentar reclamación ni demostrar pérdidas ante la aseguradora.

En España el concepto todavía está en fase de investigación más que de producto comercial. Fundación Mapfre ha publicado un estudio que diseña y tarifica un seguro paramétrico de fallecimiento por ola de calor a partir de datos de temperatura y mortalidad de Madrid, aunque se trata de un ejercicio de modelización académica sobre una cartera simulada, no de una póliza a la venta.

Por su parte, Howden señala que la demanda de seguros paramétricos crece en España tras fenómenos como la DANA de Valencia de 2024.

Qué pueden comunicar las aseguradoras

Más allá del producto, hay una oportunidad de diferenciación. Las compañías que ayudan a sus asegurados sobre el uso correcto de las tecnologías –apps, newsletters o servicios de prevención– refuerzan su papel como aliadas del cliente y no sólo como gestores de siniestros a posteriori.

Consejos tan simples como programar el equipo antes de salir de casa, no abusar de temperaturas extremas o revisar el mantenimiento anual de los equipos pueden traducirse en menos reclamaciones y en una relación más cercana con el asegurado.



Un buen uso del aire acondicionado es imprescindible para evitar siniestros en el hogar y problemas de salud.

El lujo inmobiliario redefine el seguro de altos patrimonios en España

El auge de las viviendas de lujo impulsa nuevas necesidades de protección. El valor del arte, el mobiliario y la tecnología convierte el contenido en un activo tan valioso como el propio inmueble

Redacción

Fotos: iStock

El mercado residencial de lujo vive uno de los momentos de mayor dinamismo de su historia en España. Mientras el mercado inmobiliario convencional evoluciona al ritmo de los tipos de interés y de la oferta disponible, el segmento de las viviendas de muy alta gama mantiene una trayectoria impulsada por compradores nacionales e internacionales con un elevado poder adquisitivo y una creciente demanda de activos exclusivos. Según el *Informe del Mercado de la Vivienda de Lujo en España 2026*, elaborado por la consultora inmobiliaria Catella para Hiscox, las operaciones de compraventa de inmuebles valorados en más de tres millones de euros alcanzan ya alrededor de 8.000 transacciones anuales en España. Una cifra que refleja la consolidación de un mercado cada vez más sofisticado que plantea nuevos retos para el sector asegurador especializado en grandes patrimonios.

El estudio revela que el crecimiento del lujo inmobiliario ha sido especialmente intenso durante los últimos tres años. El parque nacional de viviendas con un valor superior al millón de euros ha pasado de las 40.295 contabilizadas en 2023 a superar hoy las 45.000 unidades, un incremento cercano al 12%. Sin

embargo, el verdadero motor del mercado se encuentra en el segmento más exclusivo: las viviendas cuyo precio supera los tres millones de euros. Este nicho concentra un mayor número de operaciones y atrae a un perfil de comprador que busca privacidad, seguridad, calidad y servicios personalizados.

Dos grandes polos del lujo residencial

Aunque el mercado crece en todo el territorio nacional, el informe dibuja una geografía muy desigual. La Costa del Sol y Baleares se han convertido en los auténticos motores del lujo inmobiliario español. Cada uno de estos mercados registra más de 2.500 compraventas anuales de viviendas valoradas por encima de los tres millones de euros. En municipios como Marbella y Benahavís, este tipo de inmuebles ha dejado de ser una excepción para convertirse en un elemento habitual del mercado. Representan más del 23% de la oferta residencial disponible, un porcentaje difícil de encontrar en otros destinos europeos.

El fenómeno también se extiende al archipiélago balear. En apenas tres años, las viviendas de este rango de precios han pasado de representar el 6% del parque residencial disponible en las zonas más exclusi-



Las transacciones con viviendas de lujo han crecido en España en los últimos años, según el último informe de Hiscox.



Las nuevas generaciones de altos patrimonios transforman el concepto del lujo y obligan al seguro a especializar su oferta de protección.

vas a alcanzar el 15%, reflejando una demanda internacional sostenida y una oferta cada vez más orientada al segmento premium.

Cuando el contenido vale tanto como la vivienda

La principal novedad del informe de Hiscox está en lo que ocurre dentro de los inmuebles. La investigación se centra en el patrimonio contenido en estas viviendas, cuyo valor alcanza unos 110.000 millones de euros. Obras de arte, colecciones privadas, relojería, joyería, mobiliario de diseño, antigüedades y equipamiento tecnológico forman parte de un patrimonio que iguala o incluso supera el valor del inmueble. Esta evolución modifica el enfoque del aseguramiento de los altos patrimonios. Ya no basta con proteger la estructura de la vivienda frente a incendios, robos o fenómenos meteorológicos. Es imprescindible valorar cada una de las piezas que alberga el inmueble, muchas de ellas únicas o de difícil reposición. Las necesidades de cobertura incluyen tasaciones especializadas, actualización permanente de valores, protección internacional de las colecciones y servicios de prevención adaptados a estos bienes.

Un nuevo concepto de lujo

El informe también identifica un cambio relevante en el perfil de los compradores. Las nuevas generaciones de grandes patrimonios están redefiniendo el concepto tradicional del lujo residencial. Frente a las grandes colecciones de autos clásicos o los espacios destinados a la representación social, ganan protagonismo instalaciones orientadas al bienestar y al entretenimiento tecnológico. Así, los garajes se transforman en gimnasios, salas de *streaming*, estudios audiovisuales o espacios inmersivos para videojuegos y realidad virtual. La vivienda deja de ser un símbolo patrimonial para convertirse en un centro de experien-

cias personales. Este cambio obliga a adaptar las pólizas a nuevos riesgos relacionados con equipamientos tecnológicos de alto valor, sistemas domóticos avanzados o colecciones digitales.

Un desafío para el seguro especializado

Para el sector asegurador, la expansión del lujo residencial supone una oportunidad de crecimiento, pero también exige una especialización cada vez mayor. La valoración de obras de arte, la protección de colecciones internacionales, la cobertura durante préstamos a exposiciones, el asesoramiento preventivo o la gestión de siniestros complejos requieren conocimientos muy específicos. Eva Peribáñez, directora de la división de Arte y Clientes Privados de Hiscox España, señala que el mercado está experi-

La expansión del lujo residencial exige al sector asegurador una especialización cada vez mayor

mentando “un cambio de paradigma” en el que las nuevas fortunas conceden tanta importancia al contenido como al propio inmueble. En su opinión, el lujo actual es cada vez más experiencial y tecnológico, una transformación que obliga a adaptar las soluciones aseguradoras a una realidad patrimonial mucho más compleja. La evolución del mercado confirma que el seguro de altos patrimonios ya no gira alrededor de edificios singulares. Hoy, el verdadero valor puede encontrarse tras la puerta de entrada: en las colecciones, el diseño, la tecnología y los activos personales que convierten cada vivienda en un patrimonio único que requiere una protección exclusiva.

Diagnóstico por imagen y seguro de salud: la rapidez como factor diferencial

Resonancias magnéticas, TAC, ecografías o mamografías forman parte de las pruebas diagnósticas más utilizadas en la práctica clínica, y aunque uno de los principales atractivos del seguro privado es acceder a ellas con mayor rapidez, su valor va mucho más allá de reducir los tiempos de espera

Juanra Badillo. Fotos: iStock



En los últimos años, el diagnóstico por imagen se ha consolidado como una de las herramientas más importantes de la medicina moderna. Gracias a la evolución tecnológica, pruebas como las resonancias magnéticas, las tomografías computarizadas (TAC), las ecografías o las radiografías permiten detectar lesiones y patologías con un elevado grado de precisión, facilitando que el tratamiento pueda iniciarse en fases cada vez más tempranas. Así pues, el acceso a estas técnicas se ha convertido en uno de los aspectos más valorados por quienes contratan un seguro privado de salud, aunque su importancia trasciende la rapidez con la que pueden realizarse.

Es más, cuando se habla de las ventajas de la sanidad privada suele ponerse el foco en la reducción de las listas de espera. Sin embargo, esa visión resulta incompleta, ya que el verdadero valor del diagnóstico por imagen reside en su capacidad para acelerar todo el proceso asistencial. En consecuencia, no solo se adelanta la realización de la prueba, sino también la obtención de un diagnóstico, la derivación al especialista correspondiente y, en caso de ser necesario, el inicio del tratamiento.

Diagnóstico: mucho más que una resonancia

El diagnóstico por imagen engloba un amplio conjunto de técnicas que cumplen funciones muy diferentes según la patología que se pretenda estudiar. Así, mientras que la radiografía continúa siendo una herramienta fundamental para identificar fracturas o determinadas enfermedades pulmonares, la ecografía permite evaluar órganos y tejidos blandos sin recurrir a radiaciones ionizantes. Por otro lado, la resonancia magnética ofrece imágenes de alta resolución especialmente útiles para el estudio del sistema musculoesquelético, el sistema nervioso o determinadas lesiones articulares, mientras que el TAC resulta imprescindible en múltiples situaciones de urgencia y en el abordaje de numerosas enfermedades oncológicas.

Precisamente por esta diversidad, el diagnóstico por imagen ha dejado de entenderse como una prueba complementaria, convirtiéndose en un ele-

mento central dentro del proceso clínico. Así pues, en muchas ocasiones el especialista no solo confirma una sospecha diagnóstica mediante estas técnicas, sino que también decide el tratamiento más adecuado o evalúa su evolución a lo largo del tiempo.

¿Qué suelen cubrir los seguros de salud?

En términos generales, las pólizas de asistencia sanitaria incluyen las principales pruebas de diagnóstico por imagen siempre que exista una prescripción médica y la indicación clínica esté justificada. De este modo, radiografías, ecografías, mamografías, resonancias magnéticas o TAC suelen formar parte de las coberturas habituales de los seguros de salud más completos.

Ahora bien, como sucede con otras prestaciones sanitarias, las condiciones pueden variar entre compañías y modalidades de póliza. Por ejemplo, algunas entidades establecen periodos de carencia para determinadas pruebas de alta complejidad, mientras que otras pueden requerir autorizaciones previas antes de realizar exploraciones especialmente costosas.

Del mismo modo, determinadas técnicas muy específicas o de incorporación más reciente pueden no estar incluidas en todos los productos o limitarse a centros concertados concretos. Por lo tanto, antes de contratar una póliza conviene revisar no solo qué pruebas aparecen recogidas en las condiciones generales, sino también cuáles son los requisitos para acceder a ellas y si existen límites relacionados con la autorización, el cuadro médico o la tecnología disponible. Por otro lado, cabe resal-

tar que uno de los principales argumentos a favor del seguro privado continúa siendo la rapidez de acceso a las pruebas diagnósticas, aunque reducir esta ventaja únicamente a una cuestión de comodidad sería simplificar en exceso una realidad mucho más compleja. En numerosas patologías, el tiempo constituye un factor determinante, por lo que cuanto antes se obtenga un diagnóstico fiable, antes se



El diagnóstico por imagen es uno de los pilares de la medicina preventiva y personalizada

podrá iniciar el tratamiento y mayores son las posibilidades de evitar complicaciones o secuelas. Esta circunstancia resulta especialmente relevante en enfermedades oncológicas, neurológicas o cardiovasculares, aunque también adquiere importancia en lesiones traumatológicas o problemas musculoesqueléticos que, sin una atención temprana, pueden cronificarse.

Así pues, el beneficio no reside únicamente en realizar una resonancia unos días antes, sino en acortar el intervalo existente entre la aparición de los síntomas, el diagnóstico definitivo y la decisión terapéutica. En este sentido, el diagnóstico por imagen constituye uno de los pilares sobre los que se apoya la medicina preventiva y personalizada.

Tecnología, precisión y seguimiento clínico

La incorporación constante de nuevas tecnologías está transformando también el papel del diagnós-



Las nuevas técnicas de diagnóstico por imagen juegan un papel fundamental en la medicina preventiva.



El diagnóstico por imagen permite agilizar el diagnóstico y ajustar el tratamiento.

tico por imagen. Equipos con mayor resolución, técnicas menos invasivas y sistemas apoyados en inteligencia artificial permiten obtener imágenes más precisas y mejorar la capacidad de detección de determinadas patologías. Además, estas pruebas no solo sirven para diagnosticar enfermedades, sino también para controlar su evolución, como pacientes con cáncer, enfermedades reumatológicas, lesiones deportivas o patologías degenerativas requieren, en muchos casos, estudios periódicos que permitan valorar la eficacia del tratamiento y adaptar las decisiones clínicas a cada momento. Por eso, el diagnóstico por imagen forma parte de un proceso asistencial continuo y no de un acto aislado. La rapidez en el acceso cons-

tituye únicamente el primer paso de una cadena asistencial cuyo objetivo final es mejorar los resultados en salud.

Otro aspecto que ha ganado relevancia durante los últimos años es la integración entre las pruebas diagnósticas y el resto de la asistencia sanitaria, pues de poco serviría realizar una resonancia en pocos días si posteriormente el paciente tuviera que esperar semanas para conocer el resultado o ser valorado por el especialista correspondiente.

Por ello, muchas aseguradoras han reforzado la co-

Más allá de agilizar listas de espera, el seguro de salud permite acelerar el diagnóstico

ordinación entre atención primaria, especialistas, servicios de radiología y plataformas digitales que permiten consultar informes e imágenes desde cualquier dispositivo, ganado así en continuidad el proceso asistencial y ofrecer al paciente una visión más integrada de su propia atención médica.

A eso hay que sumarle la digitalización, un factor que está facilitando que las imágenes puedan compartirse entre distintos profesionales, reduciendo la necesidad de repetir pruebas y favoreciendo una toma de decisiones más ágil y fundamentada.

Refleja la evolución de la medicina

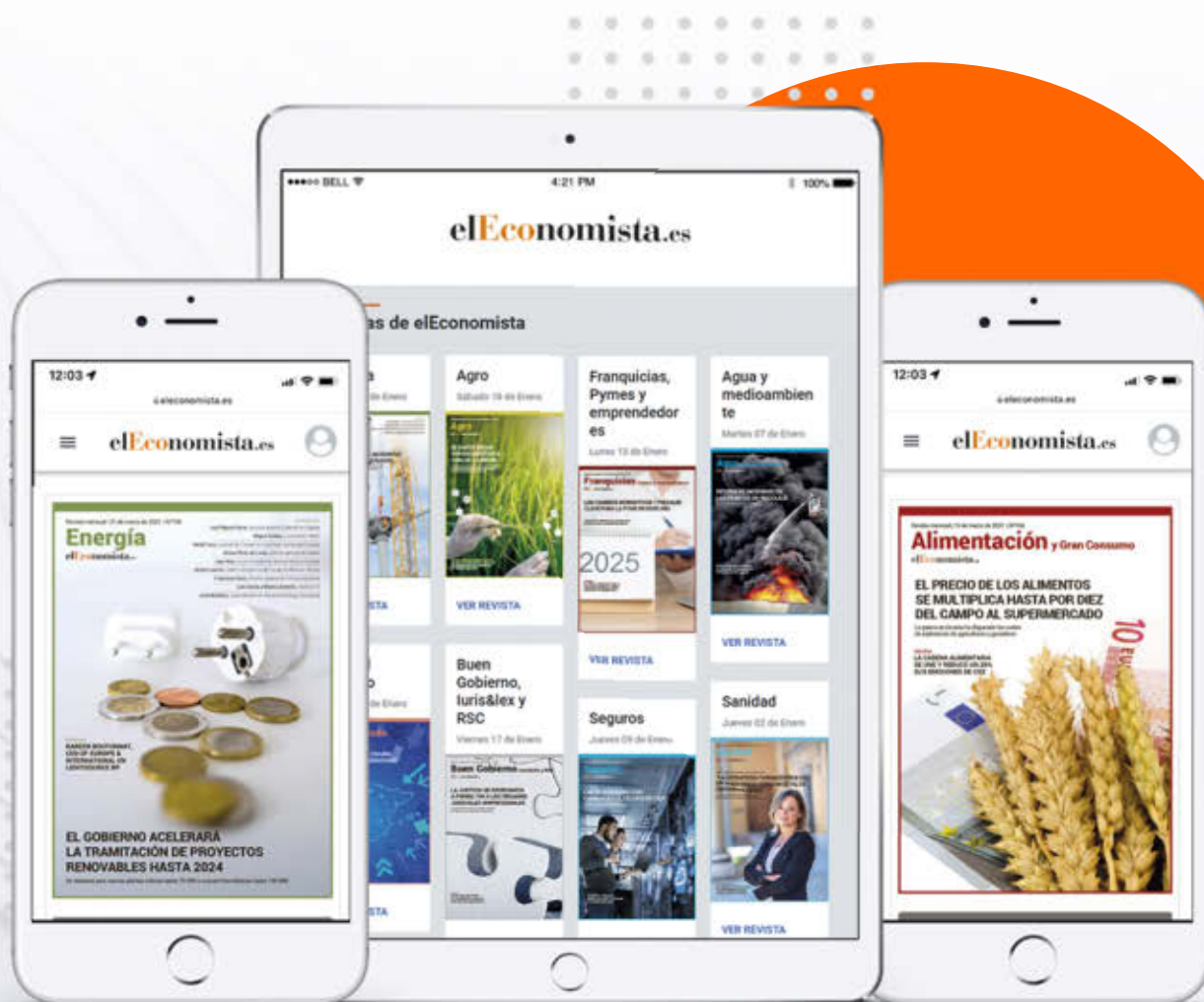
Hoy, hablar del diagnóstico por imagen dentro del seguro privado de salud ya no significa únicamente hablar de listas de espera, y aunque la rapidez continúa siendo uno de los principales factores diferenciales, el verdadero valor de estas pruebas reside en su capacidad para mejorar la calidad del diagnóstico, facilitar la detección precoz de numerosas enfermedades y optimizar el seguimiento clínico de los pacientes.

Así pues, la incorporación de tecnologías cada vez más avanzadas y la creciente coordinación entre especialidades están redefiniendo el papel que desempeña el diagnóstico por imagen dentro del aseguramiento sanitario.

En una medicina donde la prevención, la precisión diagnóstica y la personalización de los tratamientos adquieren un peso creciente, acceder con rapidez a una resonancia, una ecografía o un TAC constituye solo una parte de la ecuación, pues la verdadera diferencia radica en que esas pruebas formen parte de un circuito asistencial capaz de ofrecer respuestas tempranas, reducir la incertidumbre del paciente y favorecer decisiones clínicas más eficaces desde las primeras fases de la enfermedad.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Iuris&lex y RSC • Capital Privado • Digital & IA • Energía
Franquicias, Pymes y emprendedores • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte





El 24 de junio Venezuela sufrió dos seísmos de más de 7 grados que han provocado una destrucción masiva y miles de heridos y desaparecidos. Reuters

El sector asegurador se vuelca con Venezuela tras los terremotos de junio

Aseguradoras y organizaciones de la mediación de seguros han activado campañas de recaudación de fondos y otros tipos de ayudas para ayudar a los damnificados por los terremotos de Venezuela, demostrando, una vez más, el carácter solidario de una industria basada en la confianza y la ayuda mutua

Ana M. Serrano.

El mes de junio ha puesto a prueba, una vez más, la capacidad de reacción del sector asegurador español ante una emergencia humanitaria internacional. Los epicentros de los terremotos se localizaron en el eje San Felipe–Yumare–Montalbán. Afectaron gravemente la zona norte-central del país, con magnitudes de 7,2 y 7,5. Los balances al cierre de esta edición reportan más de 2.645 muertos, 12.600 heridos y entre 50.000 y 68.000 desaparecidos. Miles de personas se encuentran en situación de extrema vulnerabilidad, especialmente en Caracas y en el estado de La Guaira, el más castigado por el seísmo. Ante esta tragedia, aseguradoras, gestoras de fondos y la propia mediación de seguros han activado en cuestión de días campañas de recaudación y ayudas económicas que demuestran, de nuevo, el compromiso social de una industria acostumbrada a movilizarse cuando las circunstancias lo exigen.

Fundación Mapfre, la primera en responder

Fundación Mapfre fue una de las primeras entidades en reaccionar, activando su Fondo de Ayuda en Emergencias y una donación de 100.000 euros para las víctimas. La ayuda se canalizará a través de entidades sociales presentes sobre el terreno para garantizar que llegue de forma directa y rápida a la población. En una primera fase, los recursos se destinarán a cubrir necesidades urgentes –alimentos y bienes de primera necesidad– en Caracas y otros municipios de La Guaira. Después se centrarán en la recuperación de las zonas más afectadas. Esta respuesta se suma a un largo historial de intervenciones de la fundación, que en los últimos años ha estado presente en catástrofes como las inundaciones de Andalucía, Portugal y la DANA de Valencia, los incendios de Chile, las inundaciones de Brasil, el terremoto de Turquía o el huracán Otis en México.

Aegon se suma a las donaciones

Aegon ha puesto en marcha una campaña solidaria en colaboración con Cruz Roja para recaudar fondos entre empleados, clientes y la sociedad en general. La aseguradora se ha comprometido a igualar cada euro donado hasta un máximo de 25.000 euros, multiplicando así el impacto de las aportaciones individuales. Los fondos recaudados servirán para financiar el suministro de alimentos y agua potable, alojamiento temporal y artículos de primera necesidad, como parte de la respuesta humanitaria que Cruz Roja despliega sobre el terreno.

La mediación se une bajo un mismo lema

La reacción del sector no se ha limitado a las grandes aseguradoras. Un total de 15 organizaciones representativas de la mediación de seguros española —entre ellas Adeco, Aemes, Apromes, Aunna, Cojebro, Espabrok, Fecor, Newcorred, Willis Network, el Consejo General de Mediadores y varios colegios profesionales— se han unido bajo el lema #MediadoresSegurosTerremotoVenezuela para lanzar una campaña conjunta de recaudación. La iniciativa, desarrollada junto a la ONG Entreculturas, canalizará la ayuda a través de Fe y Alegría, organización con amplia trayectoria en Venezuela.

Ana Muñoz, en representación de las entidades participantes, subrayó que el sector “vuelve a demostrar su compromiso social y su capacidad de movilización” ante situaciones de emergencia, dando continuidad a acciones similares impulsadas con motivo de la pandemia, la guerra de Ucrania,

los terremotos de Turquía y Siria, el sismo de Marruecos o la DANA en España.

Mutuaactivos activa su fondo solidario

Desde el ámbito de la gestión de activos, Mutuaactivos ha activado la clase B de su fondo Mutuafondo Compromiso Solidario para apoyar a Cáritas Española en su proyecto Cáritas con Venezuela. Todo el patrimonio captado se destinará a la compra de bienes de primera necesidad y a servicios asistenciales para los damnificados. La Fundación Mutua Madrileña duplicará la cantidad recaudada hasta la fecha de la primera donación, prevista para el 23 de julio. Se trata de la quinta ocasión en que se activa esta clase del fondo, que ya ha colaborado anteriormente en la pandemia, la guerra de Ucrania, el terremoto de Marruecos y la DANA de Valencia. Desde su lanzamiento en 2019, el fondo ha donado ya más de 400.000 euros a distintas causas sociales.

Una respuesta coordinada del sector asegurador

Las cuatro iniciativas, aunque impulsadas de forma independiente, dibujan un mismo patrón: rapidez de reacción, cobertura de necesidades básicas —agua, alimentos, alojamiento— y voluntad de multiplicar el efecto de las donaciones individuales mediante aportaciones corporativas. En conjunto, demuestran que la respuesta ante catástrofes representa un elemento estructural de la responsabilidad social del sector asegurador español, capaz de movilizar recursos y voluntades allí donde la emergencia lo requiere, dentro y fuera de nuestras fronteras.



La mediación de seguros española se vuelca en la ayuda a los afectados por los terremotos que han asolado Venezuela. eE

Richard Avedon llega a la Fundación Mapfre

Conocido por ser el fotógrafo de la moda y las portadas de Vogue, Richard Avedon no dejó de explorar la expresividad del retrato de la sociedad americana. Fundación Mapfre expone una serie de retratos que reflejan la dureza y la verdad de los habitantes del Oeste estadounidense en los años 70 y 80 del siglo XX

Ana M. Serrano. Fotos: The Richard Avedon Foundation

Richard Avedon (Nueva York, 1923-Texas, 2004) creció en el corazón de la gran ciudad, inmerso en los entresijos de la industria textil, también por parte de madre. Hijo único de un inmigrante ruso judío que regentaba una tienda de moda en la Quinta Avenida neoyorquina, fue desde niño aficionado incondicional de la poesía y el arte. La pasión por la cámara, el retrato en blanco y negro y la inquietud por indagar sobre la condición humana llegaron después.

Aunque Avedon elevó la fotografía de moda a la categoría de arte, sus imágenes documentales sobre personas anónimas cuelgan de los museos más importantes del mundo. Al margen del glamour, tal vez sea el fotógrafo que mejor ha retratado a la sociedad norteamericana del siglo XX. Nada tenían que ver con la moda las primeras fotografías que tomó en 1942 para la Marina Mercante estadounidense, en la que estuvo enrolado hasta 1944.

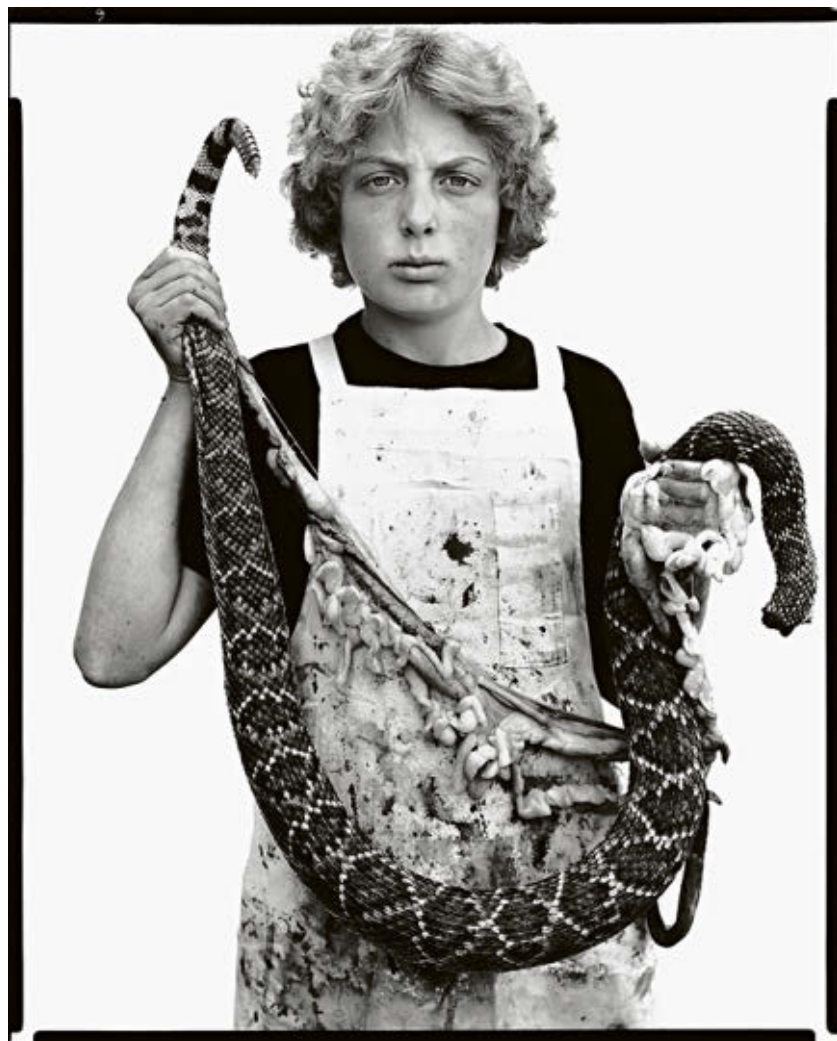
Aquellos primeros pasos con la Rolleiflex que le había regalado su padre le condujeron a investigar en profundidad las expresivas del retrato. Al abandonar la marina, estudió con Alexey Brodovitch en el Design Laboratory de la The New School. Brodovitch advirtió de inmediato su talento y, poco después, lo incorporó como fotógrafo a Harper's Bazaar.

Su colaboración con Harper's Bazaar y sus conexiones con el mundo de la moda y la alta costura le facilitaron los medios y la libertad para sumergirse en nuevos proyectos. Así se lanzó a explorar a través de la fotografía sus intereses culturales, políticos y personales: los derechos civiles en Estados Unidos, la guerra de Vietnam, el oeste americano.

"Moda es donde me gano la vida. No la estoy atacando; es un placer ganarme la vida de ese modo. Des-



David Beason, shipping clerk, Denver, Colorado, July 25, 1981. Richard Avedon
David Beason, shipping clerk, Denver, Colorado, July 25, 1981
Photograph by Richard Avedon
© The Richard Avedon Foundation



Boyd Fortin, thirteen year old rattlesnake skinner, Sweetwater, Texas, 1979. Richard Avedon
Boyd Fortin, thirteen year old rattlesnake
skinner, Sweetwater, Texas, March 10, 1979
Photograph by Richard Avedon
© The Richard Avedon Foundation

pués está el placer más profundo de hacer mis retratos", reflexionaba el artista durante una entrevista para Newsday en 1974. Esa doble trayectoria —la moda como oficio y el retrato como búsqueda artística— define toda su carrera.

Para el fotógrafo neoyorquino, la preparación de cada retrato no era un asunto baladí. Antes de cada sesión fotográfica, Richard Avedon o alguno de sus colaboradores hacía una instantánea Polaroid de la persona que iba a ser retratada. Los números registrados se refieren a los archivos donde se guarda la autorización de cada modelo para difundir su imagen, junto con su nombre y dirección.

Richard Avedon In the American West, 1979-1984

Fundación Mapfre acoge una retrospectiva dedicada a la serie In the American West (1985), obra maestra del fotógrafo americano. Este proyecto surgió a par-

tir de un encargo propuesto en 1979 por el Amon Carter Museum of American Art de Fort Worth, Texas. Culminó con la publicación de un libro. Las ciento diez imágenes que conforman la exposición se presentan en las salas de forma lineal y siguiendo el orden de aparición en el libro.

En el momento de su realización, ya había expuesto en el MoMA y en el Metropolitan Museum of Art de Nueva York, además de ser el fotógrafo oficial de las portadas de Vogue.

Controversia

En un principio la serie suscitó cierta controversia, pues los retratos de los individuos que allí se recogían resultaban diametralmente opuestos a sus trabajos más reconocidos. El proyecto respondía al interés del artista por abordar, desde el retrato, una reflexión crítica sobre la sociedad estadounidense, para lo que se centró en la clase trabajadora del oeste de Estados Unidos.

Todo empezó con una fotografía al azar. El retrato que Avedon le hizo a Wilbur Powell en su rancho de Ennis, Montana. Apareció poco después en el diario Newsweek. Era 1978. Powell era el capataz de Avedon, al que había cuidado durante una conva-

**En esta serie, Avedon retrata
los rostros de los trabajadores
del Oeste de los años 70 y 80**

lecencia del fotógrafo. La imagen de aquel «hombre normal excepcional» simbolizaba, en este contexto, la identidad nacional. La imagen llamó la atención del director del Amon Carter Museum de Fort Worth, Texas, que albergaba una colección única de fotografías en torno al Oeste americano. Propuso a Avedon dar continuidad al proyecto. Así nació In the American West.

El retrato del apicultor Ronald Fischer ocupa un lugar especial tanto en la serie como el libro que publicó Abrams. Se trata de una de las imágenes que requirió mayor puesta en escena. Hizo que Fischer posara cubierto de feromonas, mientras cientos de abejas se posaban sobre él, por lo que recibió dos picaduras.

Atraído por las imágenes sencillas de fotógrafos ambulantes o las fotografías de carné hechas en fotomatón, Richard Avedon quiso utilizar este tipo de estética para su serie, si bien la realización conllevaba un proceso muy elaborado.

La muestra podrá visitarse hasta el próximo 30 de agosto en la sede de Fundación Mapfre, Paseo de Recoletos, 23, en Madrid.

Noches del Botánico celebra diez años de música entre jardines

El festival urbano cumple su primera década convertido en uno de los escenarios europeos más bellos para disfrutar de la música en directo en un entorno único y rodeado de naturaleza

Ana M. Serrano.

Pocos festivales de verano se celebran en un recinto tan evocador como el del Real Jardín Botánico Alfonso XIII, en Madrid. Árboles centenarios, senderos entre setos y estanques y conciertos al aire libre que aprovechan cada rincón de este singular jardín. Este verano celebra su décima edición, y llega con un nuevo patrocinador oficial, la aseguradora Occident.

Con esta alianza, la aseguradora refuerza su compromiso con la música, la cultura y la promoción de experiencias únicas, vinculando su marca a una de las citas musicales de referencia del verano en Madrid

Quien haya pisado el jardín cualquier noche de verano, lo sabe. El público repartido en mantas y sillas de tijera, alguna copa de vino en la mano y ese punto de irrealidad que da ver a una banda legendaria bajo el techo verde de un bosque de ombúes. Ese contraste —lo salvaje y lo sofisticado, lo botánico y lo eléctrico— es la seña de identidad del festival. Y explica por qué se ha ganado fama de ser uno de los escenarios más bellos de Europa para la música en directo.

El Mercado del Encanto

Aparte de músicos, ritmos, cantantes, DJs internacionales y productores del mundo musical, artistas y artesanos exponen su talento e invitan al público a compartir sus creaciones, diseños, complementos de moda y joyería, decoración o cosmética. Los fans también pueden hacerse con prendas, discos y posters firmados por sus artistas favoritos.

En sus diez años de vida, el cartel de las Noches del Botánico ha reunido nombres de primer nivel. Esta edición no es la excepción. Rigoberta Bandini, Nile Rodgers, Mark Guiliana, Love of Lesbian, Jean Michel Jarre o Tom Jones encabezan una programación que vuelve a mezclar géneros sin perder esa cercanía tan característica del festival.

Oasis Occident

El acuerdo contempla la presencia de la aseguradora en distintos soportes del festival, y el desarrollo de acciones especiales. Entre ellas, nace el



Occident patrocina un festival que este año cumple su primera década. E. Press

espacio Oasis Occident como un rincón de descanso integrado en el paisaje del jardín, para que el público pueda hacer una pausa entre concierto y concierto sin salir de la burbuja verde que hace tan especial a Noches del Botánico.

Noches del Botánico es uno de los escenarios más bellos de Europa para la música en directo

Un detalle más que se suma a la lista de razones para volver, edición tras edición, a este rincón verde de Madrid. Porque, al final, lo que hace único al festival no es solo quién toca cada noche, sino el escenario que lo acoge.