

Revista mensual | 12 de junio de 2025 | Nº135

Seguros

elEconomista.es

POR QUÉ TU SALUD PUEDE DEJARTE SIN CONDUCIR... Y SIN SEGURO

La salud del conductor afecta a la seguridad
vial y a la responsabilidad aseguradora

AHORRO
DEPENDENCIA,
LA GRAN OLVIDADA DEL
BIENESTAR ASEGURADO





Movilidad y salud | P8

Tu salud puede dejarte sin conducir... y sin seguro

Cada año, cerca de 250.000 conductores no superan los requisitos de salud necesarios para ponerse al volante. Además de un riesgo vial, pueden no estar cubiertos.



Entrevista | P12

María Fabeiro, directora Comercial de Seguros Personales de Reale Vida y Pensiones

"En Reale entendemos que a lo largo de la vida las necesidades cambian, y el seguro debe adaptarse".



Ahorro y salud | P24

Dependencia: el gran olvidado del seguro de vida ahorro

Cada vez vivimos más años, pero con peor salud. El seguro de dependencia puede ayudarnos a afrontar la última etapa de la vida.



Entrevista | P28

Verónica Herrando, directora general de Europ Assistance en España

"Nuestra prioridad es acompañar a las personas en todas las fases del viaje, con cercanía y eficiencia".

Empresas | P31

El seguro ciber ante los nuevos riesgos empresariales

El uso de nuevas tecnologías como la IA dispara los ciberataques a las empresas. En este contexto, el ciberseguro es clave para todas las empresas, también las pymes.

Generación Z | P34

El seguro se reinventa: de la vivienda en propiedad a la compartida

Uno de los principales problemas para los jóvenes es el acceso a una vivienda en propiedad, por eso surgen nuevas formas de habitar a las que debe adaptarse el seguro.

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 (revista@segurostv.es)



Conducir con salud, asegurar con responsabilidad

En un entorno donde más del 80% de los desplazamientos diarios en España se realizan por carretera, la conducción se ha convertido en un acto tan cotidiano que, a menudo, olvidamos su complejidad y sus riesgos. Cada vez que alguien se sienta al volante, no solo pone en marcha un vehículo, sino también una cadena de responsabilidades. Y una de ellas, quizá la más subestimada, es la de conducir con aptitud médica.

Cada año, más de 250.000 conductores españoles no superan el reconocimiento médico obligatorio para renovar el permiso de conducir. Detrás de esta cifra hay una realidad preocupante: el envejecimiento de la población, el aumento de la prevalencia de las enfermedades crónicas y la escasa conciencia sobre cómo estas patologías afectan a la seguridad vial y a la validez del seguro.

No basta con superar el test psicotécnico. Sin un informe médico favorable que avale la aptitud para conducir, el permiso pierde validez legal. Y con él, la protección del seguro. En caso de siniestro, muchas pólizas pueden excluir la cobertura por considerar que el conductor no estaba en condiciones legales de circular. Es decir, aunque el seguro obligatorio cubra los daños a terceros, la aseguradora puede exigir posteriormente al conductor el reembolso de los costes. Una situación que no solo agrava las consecuencias de un accidente, sino que puede arruinar financieramente a una familia.

A ello se suma un riesgo silencioso: los medicamentos. Uno de cada cuatro puede alterar la capacidad para conducir, provocando somnolencia, mareos o visión borrosa. Son fármacos de uso común, a menudo sin receta, que no se declaran al seguro y cuyos efectos en la capacidad de conducción se ignoran hasta que es demasiado tarde. En caso de accidente, pueden ser considerados un agravamiento del riesgo, justificando la exclusión de cobertura.

En este contexto, la salud del conductor no es sólo un asunto privado, sino un elemento esencial del contrato de seguro. Conducir no es un derecho incondicional, es una responsabilidad compartida. Y aquí, el papel de las aseguradoras puede y debe evolucionar: no solo para reaccionar tras un siniestro, sino para prevenirlo.

Quizá ha llegado el momento de que el sector dé un paso adelante, impulsando campañas informativas, fomentando revisiones voluntarias y ofreciendo asesoramiento médico. Porque asegurar no es solo proteger un coche, es proteger una vida. Desde esta revista le invitamos a reflexionar: ¿está realmente en condiciones de conducir? ¿Conoce los límites de su salud y cómo afectan a su seguro? Conducir con responsabilidad empieza por cuidarse. Y asegurar bien, también.

■
El envejecimiento de la población ha disparado los problemas para mantener el carné de conducir en España
■



Carlos Fernández Fuente
Director de la Escuela de Seguros
Campus Asegurador

¿Es posible asesorar adecuadamente sin contar con formación?

Es posible asesorar adecuadamente sin contar con formación? Antes de responder a esta cuestión es conveniente realizar una aproximación a distintos conceptos relacionados con la palabra asesorar. En primer lugar, asesorar es uno de los verbos que más se con- juna en la mediación de seguros. De hecho, la nueva regulación en materia de distribución de seguros distingue las acciones de asesorar y de informar. Pero indudablemente, la actividad de asesoramiento forma parte intrínseca de la propia actividad de distribución de seguros.

Asesorar tiene su etimología en la palabra asesor, del latín *assessor*, -ōris, der. de *assidēre* 'asistir, ayudar'. Según el Diccionario de la lengua española, asesorar es dar consejo o dictamen. Según la propia Real Academia Española (RAE), sinónimos o afines a la definición de asesor son consultor, supervisor, consejero, *coach*, orientador, mentor, conductor, guía. Estas definiciones nos pueden ayudar a contestar la pregunta con la que iniciamos este análisis, pero es necesario que previamente tengamos una mayor visión de la situación que incluya el marco regulatorio en el que nos movemos, las prácticas en la venta

de seguros, la protección del asegurado, la formación y las tendencias actuales.

Marco regulatorio: cuando manda la ley

Para poder realizar actividades de asesoramiento en materia de seguros la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha desarrollado una normativa específica que se concreta en el Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de seguros privados; en el Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros; y en la Resolución de 3 de junio de 2021, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y de reaseguros.

En estas regulaciones se plantean las líneas generales, los principios básicos y los requisitos de acceso a la formación obligatoria con la que debe contar cualquier profesional que participe en la distribución de seguros, así como su personal relevante. Además, en esta normativa se establecen los requisitos de acceso a los cursos de



formación, su contenido y su duración. Así, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones fija un marco claro donde se exige que la formación es condición *sine qua non* para el ejercicio profesional en la distribución de seguros. Es decir, para poder realizar labores de venta, asesoramiento e incluso, de información, es indispensable contar con la formación oficial inicial de acceso a la distribución de seguros y también con la formación continua obligatoria anual.

Vender, asesorar, informar

Uno de los aspectos más destacados que nos trae la nueva regulación en materia de distribución de seguros es el que hace referencia a la distinción entre ventas asesoradas y ventas informadas. Una de las primeras conclusiones que podemos extraer de estos dos conceptos es que se puede vender con asesoramiento y también sin asesoramiento, tal como recoge la propia regulación que establece *las exigencias formativas en atención a la labor de distribución que vaya a realizarse, ya se instrumente esta a través de una actividad de información o de una actividad de asesoramiento*. A esto, añade la normativa que *ambas actividades de comercialización, informada o asesorada, pueden ser realizadas por las distintas clases de distribuidores*.

Esta regulación destaca las diferencias entre venta informada, entendida como aquella que se realiza conforme a las exigencias y necesidades del cliente, basándose en informaciones obtenidas del mismo, y que busca facilitarle información objetiva y comprensible del producto de seguro para que el cliente pueda tomar una decisión fundada; y venta asesorada, entendida como aquella que se basa en la existencia de una recomendación personalizada hecha al cliente, a petición de este o a iniciativa del distribuidor de seguros, respecto de uno o más contratos de seguro. Por consiguiente, el regulador diferencia claramente las funciones de venta asesorada y de venta informada. En cambio, en el día a día del mediador de seguros, su principal valor de cara al asegurado es ciertamente su capacidad de asesoramiento, y, por lo tanto, el ejercicio de la función de venta asesorada. Por otra parte, el regulador establece que tanto para desempeñar la función de venta asesorada como venta informada el profesional debe tener los conocimientos y aptitudes apropiadas.

Cómo defender al asegurado

Uno de los objetivos de la regulación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones es proteger los intereses de los consumidores de seguros. La protección de los consumidores y usuarios de servicios de seguros pasa en parte por la cualificación y preparación de los profesionales que participan en la distribución de

seguros. Los conocimientos, los procedimientos y las labores de asesoramiento del profesional de la mediación de seguros exigen garantizar los derechos e intereses del asegurado.

Esta protección no se reduce solo a informar al tomador del seguro, antes de la celebración del contrato de seguro de cuáles son las formas de reclamación, sino que las nuevas obligaciones de información y normas de conducta afectan directamente a la operativa del asesoramiento. Esto requiere el imprescindible conocimiento por parte del profesional de todas estas regulaciones y procedimientos.

Sobre el conocimiento

El conocimiento, como acción y efecto de conocer, se puede definir como analizar con el intelecto la naturaleza intrínseca, propiedades y relaciones entre los elementos. Este proceso de



eE

análisis y comprensión se puede adquirir por la experiencia, la observación o el estudio. La formación es fundamentalmente una vía habitual para adquirir este conocimiento.

Tradicionalmente en el sector asegurador ha sido la experiencia y la observación los pilares del aprendizaje del oficio. Con las distintas regulaciones y con la profesionalización del sector los procesos de aprendizaje han evolucionado y se han ido complementando con cursos de formación.

Actualmente, la formación a través de herramientas y procesos educativos en la mediación de seguros ha experimentado un salto cuantitativo y cualitativo no solo por las nuevas exigencias regulatorias sino por la profesionalización del sector. La creciente competencia y la evolución hacia estructuras más empresariales ha favorecido la creación y el desarrollo de amplios



eE

programas formativos orientados a cumplir la normativa y también a potenciar el conocimiento especializado. La adaptación al cambio, el fomento de la creatividad y de la innovación, la mejora de habilidades específicas y la ampliación de conocimientos sobre productos aseguradores y gerencia de riesgos se han incorporado a los itinerarios formativos de los mediadores de seguros.

Un futuro muy presente

La formación en la mediación de seguros se ha convertido en un elemento imprescindible. Las tendencias tecnológicas, empresariales, regulatorias y sectoriales consolidan cada día la formación como un pilar fundamental del profesional de la distribución de seguros.

El futuro de la formación en la distribución de seguros está muy ligado a su presente: es una de las claves del éxito del mediador de seguros que evoluciona hacia modelos formativos más digitales, más especializados y personalizados. El tsunami regulatorio, no solo de normativas nacidas de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, presiona la actividad formativa de los mediadores en particular, lo que obliga a optimizar las acciones formativas y a aprovechar los tiempos dedicados a esta actividad. Afrontar estos retos formativos (y normativos) de los mediadores de seguros crea un nuevo escenario donde la formación forma parte del presente y del futuro del profesional de la distribución de seguros.

Concluyendo

En respuesta a la cuestión planteada inicialmente y después del análisis realizado teniendo en cuenta distintos aspectos, podemos afirmar que

no es posible asesorar correctamente en seguros sin tener la formación adecuada. El ejercicio profesional en la distribución de seguros requiere conocimientos específicos, normativas claras y competencias técnicas que solo pueden adquirirse mediante una formación reglada y continua.

Además, la exigencia legal en materia de formación de distribución de seguros no es arbitraria: responde a la necesidad de proteger al consumidor, garantizar la transparencia y reforzar la confianza en el mercado asegurador.

La formación no es solo un requisito legal, sino una garantía de calidad. Un mediador de seguros formado puede ofrecer un asesoramiento personalizado, comprensivo y adaptado a las necesidades reales del asegurado. De este modo, se minimizan los riesgos de contratación inadecuada y se fortalecen los derechos del asegurado, tal como exige la normativa actual.

Está claro que la profesionalización del sector y la transformación digital han consolidado la formación como un pilar fundamental del presente y futuro del mediador de seguros. Hoy más que nunca, el conocimiento actualizado es sinónimo de garantía, de ética profesional y de excelencia en el servicio al asegurado.

En definitiva, asesorar sin formación no solo es inviable tomando como referencia la regulación vigente, sino que también es ineficaz y perjudicial para el asegurado y para la propia reputación del mediador de seguros. Sin lugar a dudas, la formación no es una opción, es la base de un asesoramiento profesional, responsable y de calidad.



*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.



La salud de los conductores debería ser un aspecto clave en la seguridad vial de las carreteras españolas.

Tu salud puede dejarte sin conducir ... y sin seguro

Más de 250.000 conductores no superan el examen médico cada año. Sin aptitud, el seguro puede no cubrir en caso de siniestro

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

Cada año, más de 250.000 conductores españoles no superan el reconocimiento médico obligatorio para renovar su carnet, según datos de la Dirección General de Tráfico (DGT). Esta cifra crece al mismo ritmo que el envejecimiento de la población y la prevalencia de enfermedades que afectan a la conducción: afecciones neurológicas, cardiovasculares, visuales o metabólicas.

Lo que muchos desconocen es que, en estos casos, no basta con superar el test psicotécnico. Es im-

prescindible contar con un informe médico favorable que certifique que la persona está en condiciones de conducir.

Conducir sin él, además de una infracción sancionable con hasta 6.000 euros de multa, puede tener implicaciones directas sobre la cobertura del seguro. Las aseguradoras lo tienen claro, sin aptitud médica, no hay respaldo económico. En esta línea, la reciente decisión de la Unión Europea de endurecer los controles médicos a conductores mayores de

Seguros

elEconomista.es

65 años confirma un cambio de paradigma, donde la salud del conductor se convierte en una variable clave también para el sector asegurador.

Enfermedades que impiden conducir

En este contexto, la DGT mantiene una lista detallada de enfermedades que, si no están controladas o documentadas con un informe médico favorable, pueden inhabilitar legalmente al conductor. Así lo recoge también un análisis realizado por Cleverea, *insurtech* especializada en seguros de automóvil.

Entre las más frecuentes se encuentran alteraciones sensoriales, como la pérdida de agudeza visual o auditiva, junto a patologías cardiovasculares, neurológicas, metabólicas o trastornos mentales. Todas ellas pueden afectar a la concentración, los reflejos o la capacidad motora, y por tanto comprometer la seguridad al volante.

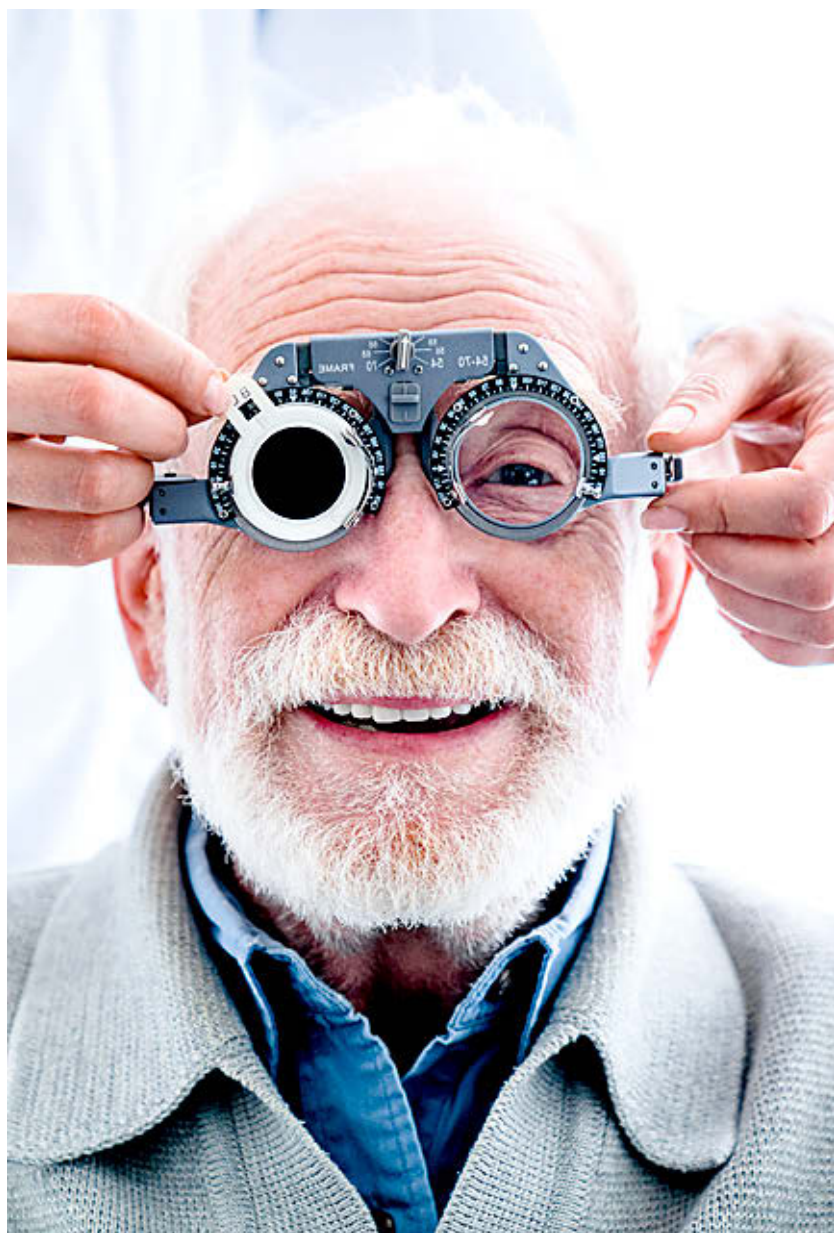
La visión, por ejemplo, es una de las áreas más sensibles. Según Cleverea, se exige una agudeza mínima de 0,5 —con corrección óptica si es necesario— para obtener o mantener el permiso. Además, tras una cirugía ocular, debe transcurrir al menos un mes, y es necesario presentar un informe médico de seguimiento. Lo mismo ocurre con la audición: si la pérdida auditiva supera el 45% en ambos oídos, el conductor necesita autorización expresa del especialista.

Por otro lado, las enfermedades cardiovasculares exigen evaluaciones individualizadas. Tras la implantación de un marcapasos o un desfibrilador, el periodo mínimo sin conducir oscila entre dos semanas y tres meses, dependiendo del caso. Asimismo, patologías como la diabetes insulínica, la insuficiencia renal en diálisis, la apnea del sueño o los trastornos del sistema nervioso requieren revisiones periódicas y un informe médico favorable para seguir conduciendo.

En muchos casos, el permiso de conducción se renueva con una validez reducida, de uno a cinco años, bajo la condición de realizar controles médicos periódicos. De no cumplirse estos requisitos, el conductor puede perder su aptitud legal, aunque haya pasado el test psicotécnico en un centro autorizado.

El seguro también se da de baja

Conducir sin estar médicamente autorizado no solo es una infracción administrativa, sino también una irresponsabilidad aseguradora. Según Cleverea, la mayoría de pólizas de seguro a todo riesgo excluyen la cobertura si el conductor no está en condiciones legales de circular y conducir un vehículo. Esto significa que, en caso de accidente, la compañía aseguradora podría rechazar cubrir los daños personales y materiales, dejando al asegurado con todos los gastos médicos, de reparación y hospitalización.



La pérdida de agudeza visual afecta directamente a la capacidad de conducir.

Además, aunque el seguro obligatorio de responsabilidad civil sí cubre los daños ocasionados a terceros, esto no significa que el conductor quede libre de consecuencias. La aseguradora puede ejercer el derecho de repetición, es decir, indemnizar al tercero y luego reclamar al asegurado la totalidad de los costes, intereses incluidos.

En este sentido, conducir sin autorización médica válida convierte al conductor en un riesgo no declarado. Una situación que puede derivar en el rechazo de coberturas o en reclamaciones legales difíciles de afrontar.

Medicamentos: el riesgo invisible

A esta situación se suma otro factor, todavía más desconocido, el efecto de ciertos medicamentos so-



Muchos medicamentos –incluso sin receta– afectan a las capacidades necesarias para la conducción.

bre la capacidad para conducir. Según la Sociedad Española de Farmacéuticos de Atención Primaria (Sefap), uno de cada cuatro medicamentos autorizados por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) puede interferir en la conducción.

Se trata de fármacos que, aun siendo de uso común, pueden provocar somnolencia, reducción de reflejos, visión borrosa o mareos. La lista incluye tratamientos para el insomnio, la ansiedad, la epilepsia, el párkinson, las migrañas, así como antihistamínicos, antigripales o ciertos analgésicos. Muchos de ellos ni siquiera requieren receta médica, lo que agrava la falta de control.

Asimismo, desde Sefap se alerta de que la mayoría de los ciudadanos no es consciente de estos efectos secundarios. Y aunque los prospectos contienen advertencias explícitas, estas pasan desapercibidas o se subestiman. El problema llega cuando, tras un siniestro, se detecta en el organismo del conductor un medicamento incompatible con la conducción, y este no ha sido declarado a la aseguradora. En ese caso, puede considerarse un agravamiento del riesgo, lo que justifica la exclusión de cobertura o la reclamación de gastos por parte de la compañía de seguros.

¿Y las aseguradoras? Entre prevención y reacción

El debate sobre el papel de las aseguradoras está sobre la mesa. ¿Deben limitarse a reaccionar tras un

accidente o asumir una función preventiva? Actualmente, la mayoría de pólizas no exige declarar enfermedades ni tratamientos, ni ofrece orientación clara sobre los medicamentos que interfieren en la conducción. Por tanto, la responsabilidad recae íntegramente en el asegurado, que a menudo desconoce los límites legales de su aptitud para conducir.

En este sentido, algunos expertos consideran que el sector asegurador podría ir más allá, por ejemplo, incluyendo cuestionarios médicos al contratar una póliza, ofreciendo revisiones voluntarias o lanzando campañas informativas. No se trata de restringir, sino de ayudar a prevenir situaciones que, además de peligrosas, pueden ser económicamente ruinosas.

Conducir no es un derecho incondicional

En un país donde más del 80% de los desplazamientos diarios se realizan por carretera, tal y como indican los últimos datos del Observatorio del Transporte y la Logística en España, tener carné y seguro no es suficiente. La aptitud para conducir implica también tener la salud bajo control y ser consciente del impacto que pueden tener enfermedades y medicamentos en la capacidad al volante. La normativa es clara, pero la práctica sigue siendo laxa. Falta información, seguimiento médico riguroso y más implicación por parte de aseguradoras y centros de reconocimiento. Porque conducir sin estar realmente en condiciones no solo pone en riesgo vidas, también puede vaciar la cuenta bancaria y llevar a un proceso judicial.

Mediación de seguros

Hiscox lleva la IA a los corredores de seguros en su gira por España

Hiscox continúa su recorrido por España con la tercera edición de su iniciativa *Hiscox on Tour*, que celebró su segunda parada en Valencia bajo el lema "IA en Acción". La gira, que arrancó en Madrid el pasado mes de abril y continuará en Barcelona y Málaga, tiene como objetivo acercar las ventajas de la inteligencia artificial (IA) a la mediación aseguradora para mejorar su productividad comercial.

Coincidiendo con su 20 aniversario en el país, la aseguradora refuerza su compromiso con los corredores de seguros, a quienes considera "una extensión más del equipo", según ha señalado David Heras, director general de Hiscox Iberia. "Queremos acompañarles en su proceso de transformación digital y mostrarles que la IA puede ser una aliada accesible y práctica para optimizar su día a día sin perder el trato humano que define nuestra relación con el



Imagen de la pasada edición de 'Hiscox on Tour'. eE

cliente", ha destacado. La jornada de Valencia tuvo lugar en el edificio Veles e Vents y contó con la participación de Sergi Ramo, CEO de groWZ, especialista en transformación comercial y modelos de distribución. Los corredores asistieron a una sesión práctica sobre el uso de herramientas de IA aplicadas a la venta de seguros, diseñada para ofrecer soluciones concretas que mejoren la eficiencia.

Aseguradoras

Aegon optimiza su estructura territorial para potenciar los seguros colectivos

Aegon ha optimizado su estructura para competir en el mercado de los seguros colectivos. La compañía ha dividido el territorio nacional en tres grandes áreas, alineadas con las direcciones territoriales de Canal Mediación, zona Centro y Galicia, zona Este y zona Sur-Cantábrico, que estarán dirigidas respectivamente por Elena Zabalo, Laura del Portillo e Ignacio Ordoñez. María Victoria Oñate, directora de Colectivos, se encuentra al frente de todo el proyecto.

Para mejorar la eficiencia y la calidad de sus servicios, Aegon explica en un comunicado que apuesta por un equipo mixto que combina la experiencia y el conocimiento de los directores territoriales de mediación con el de los nuevos responsables territoriales de colectivos. De esta manera el negocio de colectivos se apalanca, da soporte y coordina bajo las directrices del director territorial de mediación. La nueva estructura de colectivos se integra dentro

de la propuesta de valor de Aegon para su red mediada basada en cuatro pilares: segmentación de su cartera de empresas, formación específica a corredores sobre colectivos, elaboración conjunta de oferta e implementación de la póliza, además del servicio postventa y renovación. De esta manera, los corredores podrán crear ofertas de forma ágil y asumir la interlocución directa con la empresa contratante.

También contarán con el servicio de back office de Aegon, con el que podrán resolver dudas, presentar incidencias y solicitar apoyo siempre que lo necesiten, gestionando el día a día de los colectivos asegurados de forma más ágil y sencilla.

Además, Aegon ha digitalizado procesos para facilitar la autonomía del mediador, como el envío de tarjetas digitales o la gestión de autorizaciones a través de canales como Whatsapp o *app*.

MARÍA FABEIRO

Directora del Departamento Comercial de Seguros Personales de Reale Vida y Pensiones



“En Reale entendemos que, a lo largo de la vida, las necesidades cambian y el seguro debe adaptarse”

María Fabeiro es directora del Departamento Comercial de Seguros Personales de Reale Vida y Pensiones. La compañía ha renovado y ampliado las coberturas de sus seguros de vida riesgo con el objetivo de adaptarlos a las necesidades cambiantes de sus asegurados y de la sociedad en su conjunto

Por V.M.Z.. Fotos: EE

¿Qué coberturas diferenciales ofrecen los seguros de vida riesgo de Reale en comparación con otros del mercado?

En Reale Seguros nuestra oferta de vida riesgo se caracteriza por su versatilidad y flexibilidad. Tenemos soluciones muy completas, como *Reale Vida Global*, que permite diseñar un producto a medida con una amplia gama de coberturas contratables, así como productos tipo *ticket*, por ejemplo, *Reale Vida Express*, con primas constantes

ideales para proteger al asegurado ante compromisos financieros menores. Además de ello, contamos con un producto específico para la protección de familias: *Reale Vida Instinto Familiar* que, siendo un seguro de vida al uso que da cobertura de fallecimiento e incapacidad al asegurado, puede proteger a los hijos con coberturas tan innovadoras como “Patologías o anomalías en recién nacidos” o “Enfermedades graves de niños” a partir de su primer año de vida.

Recientemente, hemos incorporado una nueva cobertura muy novedosa en nuestro *Reale Vida Global* llamada "Ciclo de vida" que permite la posibilidad de contratar, desde el inicio, la concatenación de la cobertura de Incapacidad Permanente Absoluta (IPA), con la de Dependencia. Es decir, la activación de la cobertura de Dependencia una vez finalice la Incapacidad Permanente Absoluta automáticamente.

¿Permiten adaptar la póliza según las necesidades del asegurado a lo largo del tiempo?

Si. En Reale entendemos que a lo largo de la vida nuestras necesidades cambian y creemos que la protección de los seguros que nos acompañan debe adaptarse a estos cambios. Los cambios más habituales en las pólizas de vida riesgo son: incremento de capitales para asegurar mayor protección a futuro, incorporación de nuevas coberturas a la póliza o modificación de los beneficiarios. Nuestra mejor recomendación es valorar el nivel de protección del seguro de vida en los momentos vitales de mayor relevancia y adaptarlo en caso de ser necesario. Y si se tienen dudas, disponemos de una amplia red de Agencias propias y trabajamos con más de 3.100 mediadores que podrán informarte y acompañarte en todo el proceso.

¿Qué requisitos debe cumplir un cliente para contratar un seguro de vida riesgo con Reale?

Los requisitos dependerán del producto a contratar y de las necesidades específicas de cada cliente para su nivel de protección. En líneas generales, se requerirá ser mayor de edad, aportar la documentación personal y médica requerida, así como cumplir las normativas legales y reglamentarias vigentes en el país donde se contrata el seguro. Una buena opción es acudir a alguno de los mediadores de seguros con los que trabajamos, ya que ellos pueden proporcionar toda la información necesaria en el proceso de contratación de una póliza.

¿Cómo adapta Reale Seguros la oferta de seguros de vida riesgo a distintos tipos de clientes (jóvenes, familias, autónomos, etc.)?

Nuestras soluciones de Vida Riesgo cuentan con una notable flexibilidad para adaptarse a los diferentes perfiles de cada cliente, no solo en cuanto a los capitales contractables, desde 6.000 euros en adelante según el nivel de protección requerido, sino también en cuanto a las garantías, ya que disponemos de una amplia variedad, tanto generales como específicas para segmentos concretos. Por ejemplo, con las nuevas cober-



turas en el producto *Reale Vida Global*: IPA Flexible y Ciclo de Vida, pretendemos ofrecer soluciones específicas, muy orientadas a las necesidades de ciertos segmentos de clientes, como aquellos que valoran la IPA por encima de cualquier otra cobertura (individuos solteros, parejas sin hijos o con hijos independizados) o el segmento senior y de mediana edad que buscan soluciones ante una futura IPA/dependencia.

¿Han implementado herramientas tecnológicas para facilitar la contratación o gestión de estos seguros?

Para nosotros la digitalización de todos los procesos ha sido clave para mejorar la experiencia, tanto de nuestros mediadores como de los clientes. Por un parte, hemos transformado la herramienta de contratación para nuestros mediadores, con una navegación mucho más fácil e intuitiva y con nuevas funcionalidades. Por otra, hemos ampliado las opciones para nuestros clientes que prefieren experiencia online, digitalizando todos nuestros procesos, aunque manteniendo el contacto personal a través de nuestras sucursales y mediadores.

¿Cómo se está ajustando Reale para garantizar que las coberturas no pierdan valor con el tiempo por la inflación?

Ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de tener un capital constante para su protección o susceptible de revalorización, en función de sus necesidades o contexto de mercado. Esta opción de revalorización puede activarse al inicio de la póliza o ser una modificación posterior por parte del cliente.

Aseguradoras

Generali cierra 2024 con 791 millones en primas de seguros ESG

En el marco del Día Mundial del Medio Ambiente, Generali España ha reafirmado su compromiso con la sostenibilidad, uno de los pilares estratégicos de su hoja de ruta *Lifetime Partner 27: Driving Excellence*. En 2024, la compañía ha alcanzado 790,8 millones de euros en primas de soluciones aseguradoras con componentes ESG, diseñadas para fomentar estilos de vida responsables y sostenibles entre sus clientes.

Este avance se enmarca dentro del propósito de integrar criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en todas las áreas de la compañía.

Generali explica que no solo actúa como aseguradora responsable, sino también como inversor comprometido: el grupo asegurador italiano ha superado ya los objetivos de inversión sostenible marcados para 2025, destinando 13.921 mi-



Sede de Generali en España. D. García

llones de euros a nuevas inversiones verdes y sostenibles.

Además de su actividad aseguradora e inversora, Generali colabora con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el impulso de soluciones innovadoras contra el cambio climático, reforzando su compromiso como ciudadano corporativo global.

Nombramientos

Santalucía tiene nuevo presidente: José Luis Díaz López sustituye a Carlos Álvarez Navarro

La aseguradora Santalucía ha anunciado recientemente importantes cambios en su Consejo de Administración tras la renuncia voluntaria de Carlos Álvarez Navarro, quien deja la presidencia después de más de tres décadas liderando el grupo. La Junta de Accionistas ha aprobado esta transición como parte de un proceso que garantiza la continuidad del proyecto empresarial y su evolución hacia nuevas áreas de actividad y modelos de negocio.

Bajo la presidencia de Álvarez Navarro, Santalucía ha vivido una profunda transformación, consolidándose como una de las principales aseguradoras del país y un referente en protección familiar, bienestar y salud financiera.

En esta nueva etapa, José Luis Díaz López, hasta ahora consejero delegado, ha sido nombrado presidente del Consejo de Administración, mientras que

María Natalia Álvarez Calvo asume el cargo de consejera delegada. Asimismo, Alberto Álvarez Fernández se incorpora al Consejo como consejero dominical y ocupará el puesto de secretario del Consejo. También entra Mónica Helena Espinosa Caldas como consejera externa independiente, en sustitución de Ana María García Fau, quien ha dejado el cargo por motivos de compatibilidad profesional.

Tras los nuevos nombramientos, el Consejo de Administración de Santalucía queda constituido del siguiente modo: presidente: José Luis Díaz López; Consejera delegada: María Natalia Álvarez Calvo; consejero secretario del Consejo: Alberto Álvarez Fernández; consejero director general: Andrés Romero Peña; consejeros independientes vocales: Luis Rivera Novo, Luis Alberto Mañas Antón, María del Carmen Gil Marín y Mónica Helena Espinosa Caldas; letrado asesor del Consejo: Alejandro Pérez-La-fuente Suárez.

Los jóvenes europeos reclaman un seguro más sencillo, digital e inteligente

Una encuesta de Insurance Europe y el Parlamento Europeo de la Juventud revela que el 57% de los jóvenes no encuentra fácil contratar un seguro

Redacción. Foto: iStock

La próxima generación de consumidores europeos quiere seguros más fáciles de entender, contratar y gestionar. Así lo refleja una encuesta paneuropea realizada por Insurance Europe en colaboración con el Parlamento Europeo de la Juventud (EYP), en la que participaron 651 jóvenes de 33 países europeos. Los resultados muestran una clara demanda: la industria aseguradora debe simplificar procesos, apostar por la digitalización y ofrecer una experiencia más centrada en el usuario. Aunque los jóvenes valoran la protección que ofrece el seguro, muchos lo perciben como un trámite complicado y cargado de papeleo.

Contratar un seguro sigue siendo complejo: El 57% afirma que no es un proceso fácil y 7 de cada 10 reclama una información más clara y adaptada al consumidor. Además, un 82% de los jóvenes encuestados estaría dispuesto a pagar más si obtiene mejores coberturas y beneficios. El estudio revela la falta de educación financiera. Un 82% considera que no recibió suficiente formación en el colegio para tomar decisiones informadas sobre seguros. A pesar de ello, están dispuestos a invertir: el 73% cree que incluso pequeñas inversiones son útiles para su futuro financiero.

En cuanto a la forma de acceder a los productos del sector asegurador, los jóvenes están divididos

entre la preferencia por contratar seguros online, en persona o una combinación de ambas opciones. Además, un 79% espera que las aseguradoras fomenten conductas responsables, y la mayoría está abierta a compartir datos para lograrlo. Y la encuesta destaca la falta de atractivo del seguro como carrera profesional: casi 6 de cada 10 jóvenes europeos no se ven trabajando en el sector asegurador, apuntando a otros intereses profesionales.

El seguro europeo y los jóvenes

La directora general de Insurance Europe, Thea Utoft Høj Jensen, destacó que "la encuesta demuestra que los jóvenes europeos comprenden la importancia del seguro. Esperan claridad e innovación, lo que refuerza la necesidad de un entorno regulador que ponga al consumidor en el centro con información más simple y concisa".

Para mejorar la percepción que los más jóvenes tienen del sector asegurador, Insurance Europe propone a los legisladores europeos fomentar la innovación basada en datos para personalizar productos; impulsar la educación financiera desde etapas tempranas; simplificar los procesos y la información contractual, y promover la planificación de la jubilación y el ahorro/inversión.



El 82% de los jóvenes europeos admiten no haber recibido una buena educación financiera en el colegio.

Los robots autónomos son para el verano y para el jardín

El verano se acerca y con él, la promesa de días largos, barbacoas y momentos de relax al aire libre. Pero para muchos, el disfrute de la temporada estival viene acompañado de las inevitables tareas de mantenimiento del jardín y la piscina.

Ana M. Serrano.

Por fortuna, la tecnología se ha aliado con las tareas más tediosas. Este verano de 2025 presenta una nueva generación de robots domésticos diseñados para transformar estas labores en una experiencia prácticamente autónoma. Desde cortacéspedes inteligentes hasta limpiadores de piscinas subacuáticos, el futuro ya está aquí.

Respecto al mantenimiento del jardín, cortar el césped lidera el ranking de las faenas más odiadas. Aparte de su periodicidad, el ruido del dichoso cortacésped irrita al más templado. La compañía china Dreame propone un nuevo robot cortacésped autónomo

Dreame Roboticmower A2

El Dreame Roboticmower A2 es un cortacésped robótico diseñado para jardines de hasta 3.000 m². No requiere cables perimetrales ni estaciones RTK. El robot puede, de esta forma, aprender y definir los límites del espacio. El funcionamiento se basa en la tecnología OmniSense 2.0, un sistema de detección y navegación de última generación que ofrece autonomía y eficiencia. Integra un sensor LiDAR 3D de alta precisión y una cámara HDR con inteligencia artificial (IA), que permite al robot tener una per-

cepción detallada del entorno 3D del jardín y esquivar obstáculos, incluso en terrenos complejos.

La estación de carga —compuesta por un cepillo superior para limpiar el LiDAR y los puertos de carga y entrada del robot— funciona mediante la red wifi doméstica. Para mantenerla estable hay que atornillarla al suelo.

Gracias a la tecnología EdgeMaster, el disco de corte se extiende automáticamente hacia afuera durante el corte, manteniendo la distancia entre el disco y el borde a menos de 5 cm* para cortar el borde por completo. Esta función es especialmente útil para límites irregulares o altos, al proporcionar una mayor cobertura.

El robot pesa 16,3 kilos, mide más de medio metro de largo (666 cm), casi medio metro de ancho (444 cm) y algo más de 27 centímetros de altura. Funciona como los robots aspiradores y no hace ruido.

Segway Navimow

Es otra opción —algo más económica, aunque no mucho— para cortar el césped sin estrés. Destaca por su capacidad sin necesidad de cables perime-



El cortacésped Segway Navimow mantiene el jardín perfecto sin cables. EE



trales. Su funcionamiento se basa en una combinación de tecnologías de posicionamiento de alta precisión y visión avanzada. Esto se logra principalmente a través del sistema EFLS (Exact Fusion Location System). Combina una estación de referencia (antena RTK), que se instala en el jardín o en un punto con buena visibilidad del cielo, y sensores para mantener la posición.

La piscina es el otro gran caballo de batalla de las tareas estivales. Todos quieren darse un baño, pero lo de ponerla a puntos no están divertido. Una vez más, la tecnología se apunta un tanto. Y de nuevo son los chinos de Dreame quienes proponen la “roomba” de la piscina.

Dreame Z1 Pro

El Dreame Z1 Pro es un avanzado robot limpiador de piscinas que opera sin cables. Limpia el fondo, las paredes y la línea de agua de forma silenciosa y automatizada. Reconoce por sí mismo distintas formas de piscinas y ajusta sus estrategias de limpieza para obtener unos resultados óptimos. Sus algoritmos avanzados de zonificación y sus recorridos en forma de S son perfectos para piscinas híbridas complejas. Emplea un sistema de navegación triple (ultrasonido, luz estructurada 3D, Time-of-Flight) para crear mapas precisos y evitar obstáculos.

Su funcionamiento se basa en la tecnología Pool-Sense, que combina varios componentes. En primer lugar, un sistema de detección por fusión que, mediante ultrasonidos y luz estructurada, detecta los límites del vaso y el entorno de la piscina. Esta combinación permite al robot ver y entender las formas, incluso las curvas. En segundo término, la inteligencia artificial procesa los datos de los sensores de ultrasonidos y luz estructurada 3D para crear un mapa preciso y optimizar las estrategias de limpieza. Cada zona se limpia siguiendo un patrón en forma



de “S” para asegurar una cobertura exhaustiva. También esquivará obstáculos y elementos como escalones, desagües o inyecciones de agua, navegando sin atascarse.

El sistema de limpieza incluye dos motores de bomba sin escobillas que permiten una succión de 30 m³/h. Según el fabricante, es capaz de atrapar partículas de hasta 180 micras (0,18 milímetros). Elimina sin esfuerzo hojas, suciedad, algas y otros restos, manteniendo un entorno limpio y agradable durante todo el año.

El Z1 Pro es notable por incluir un mando a distancia con tecnología Li-Fi (Light Fidelity) para la comunicación subacuática. Esto permite al usuario dirigir manualmente el robot, seleccionar modos de limpieza o hacer que el robot se acerque al borde para recogerlo.

Lo últimos modelos de Dreame permiten mantener piscinas y jardines con la última tecnología inalámbrica. EE



Sede de Mutua Madrileña, situada en el Paseo de la Castellana (Madrid).

Mutua acelera en sostenibilidad en el sector seguros

La aseguradora destaca por las múltiples iniciativas de su Plan Director de Sostenibilidad 2022-2026, que implican de manera transversal a toda la compañía

Roberto Gómez. Fotos: J. Valeiro

Mutua Madrileña ha reforzado su compromiso con la sostenibilidad mediante una estrategia integral que abarca todas sus actividades. A través de su Plan Director de Sostenibilidad 2022-2026, la aseguradora presidida por Ignacio Garralda promueve iniciativas que no solo persiguen el crecimiento empresarial, sino también generar un impacto positivo en la sociedad.

La estrategia de la aseguradora combina la planificación y fijación de metas a medio y largo plazo con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios y las necesidades emergentes. Es una prioridad para la compañía desde hace más de 15 años, motivo por el que está integrada en todos sus procesos de negocio, así como en las relaciones con sus clientes, proveedores y el resto de sus grupos de interés.

Con el impulso de su presidente, Ignacio Garralda, y del Consejo de Administración, el equipo directi-

vo y todas las áreas y negocios del Grupo Mutua trabajan teniendo en cuenta la sostenibilidad como una palanca de la estrategia de negocio. Igualmente, para la compañía es fundamental que todos y cada uno de sus profesionales conozcan y asuman como parte de su día a día los compromisos de Mutua en este ámbito.

Plan Director de Sostenibilidad

En 2022 la compañía decidió reforzar y ampliar su compromiso con la sostenibilidad para afrontar los desafíos globales. Fue entonces cuando se aprobó el actual Plan Director de Sostenibilidad, que estará vigente hasta 2026.

Dentro del cumplimiento de los objetivos de ese plan, en 2024 la aseguradora alcanzó hitos como la eliminación de los plásticos de un solo uso en los procesos internos o la formación de toda la plantilla en materia de ESG. Asimismo, Mutua cumplió

antes de lo previsto su objetivo de superar el 45% de mujeres en puestos gerenciales o reducir un 40% nuestro consumo de energía desde 2013.

De hecho, el buen ritmo en el cumplimiento de los hitos ha llevado a Mutua a revisar al alza algunas de sus metas. Por ejemplo, ha incrementado el compromiso de reducción en el consumo de energía hasta el 46,7%, mientras que han aumentado el objetivo de alcanzar un 32% de mujeres directivas y un 49% de gerentes para ampliarlo hasta un 33% y 49%, respectivamente, antes de que finalice 2026.

Igualmente, la compañía ha adelantado a 2030 el compromiso de descarbonización de toda su cartera de edificios, diez años antes de la fecha inicialmente prevista. Y es que ya en 2023 Mutua logró en todos sus inmuebles la máxima calificación ambiental, certificada bajo la ISO 14001, de sistemas de gestión ambiental, y la ISO 50001, de gestión eficiente de la energía.

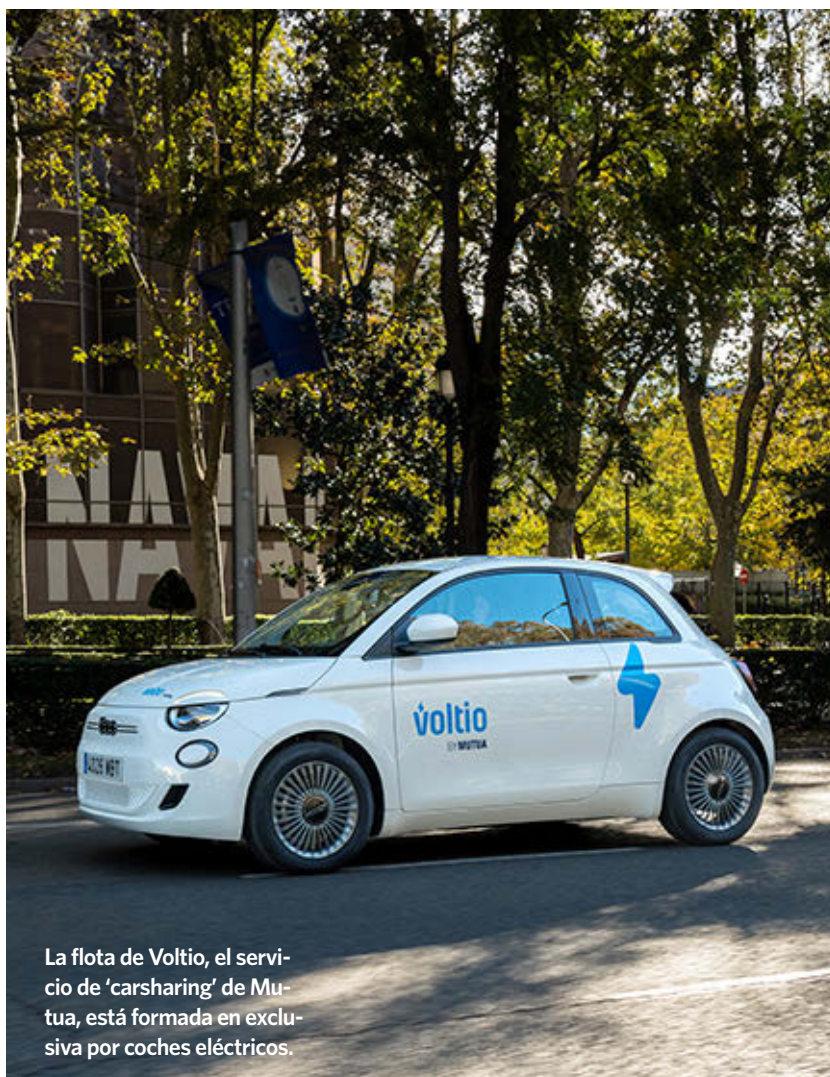
Además, Mutua cuenta desde 2023 con un sistema de gestión integral de residuos en todos sus inmuebles, certificado bajo el estándar internacional Zero Waste To Landfill.

Fruto de sus esfuerzos, la aseguradora ha reducido un 90% las emisiones directas de gases de efecto invernadero fruto de su actividad en poco más de una década.

En este camino, Mutua ha integrado la sostenibilidad en su cadena de valor, exigiendo a sus proveedores alinearse con su código ético para 2026. Para ello, apoya a las pequeñas empresas con compromisos de pronto pago, mejorando la sostenibilidad empresarial y la gestión de riesgos. Este enfoque recíproco hacia la sostenibilidad fortalece la resiliencia y genera nuevas oportunidades para todos.

Eso sí, apuntan desde Mutua, "es necesario un entorno jurídico más seguro y, a la vez, más simple, adaptado a la realidad empresarial y que optimice la carga burocrática". Actualmente, está en proceso una revisión legislativa en Europa, y aunque ya hay conclusiones positivas, quedan aún muchos aspectos por revisar y concretar. "La transparencia es fundamental e imprescindible, pero no se deben destinar más esfuerzos a reportar que a gestionar", zanján.

En línea con la Agenda 2030 de Naciones Unidas, Mutua Madrileña está comprometida con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), lo que permite garantizar un crecimiento rentable y sostenido del negocio al tiempo que genera un impacto social positivo, ya sea a través de acciones propias o mediante la colaboración con otras entidades.



La flota de Voltio, el servicio de 'carsharing' de Mutua, está formada en exclusiva por coches eléctricos.

Movilidad sostenible

Como parte de este compromiso con la sostenibilidad, en los últimos años Mutua Madrileña ha desarrollado diferentes iniciativas en materia de movilidad sostenible. Es el caso de ECOMutua, que ofrece seguros específicos para vehículos híbridos, eléctricos y de gas. Estas pólizas incluyen coberturas innovadoras, como la asistencia por descarga de batería. Asimismo, Mutua proporciona asesoramiento integral sobre movi-

dad sostenible, adaptándose a las nuevas zonas de bajas emisiones que ya afectan a más de 49 ciudades españolas.

Además, en 2022 la aseguradora puso en marcha Voltio, su propia compañía de carsharing que responde a las demandas de nuevas formas de movilidad en las ciudades. El servicio de alquiler de coche compartido de Mutua dispone de la mayor flota de

España, formada por más de 1.000 vehículos 100% eléctricos que se alimentan de energía de origen renovable, contribuyendo al cumplimiento de los compromisos en materia de sostenibilidad de la compañía.

Los más de 15 millones de kilómetros recorridos por los usuarios de Voltio han evitado la emisión de 2.200 toneladas de CO₂, equivalentes a la plantación de 13.000 árboles.

¿Cómo son las coberturas 'antiokupas' del seguro de hogar?

Por desgracia la okupación de vivienda es una práctica habitual en estos tiempos, y muchos propietarios son afectados por ella. Los seguros de hogar pueden ofrecer una sólida y efectiva ayuda para resolver este problema a través de coberturas antiokupación como las que les detallamos en este artículo.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock



La okupación es un serio problema que afecta a muchos propietarios de viviendas en España, y más cuando la legislación no ha puesto las barreras necesarias y suficientes a esa práctica invasiva. Hay muchas casas ocupadas en nuestro país, especialmente en lo que se refiere a segundas residencias, que obviamente son las menos vigiladas y habitadas.

Mientras se espera a una legislación que sea lo suficientemente contundente contra este delito y ayude significativamente a los dueños de las viviendas, a estos les queda la responsabilidad de tomar medidas para tratar de reducir la posibilidad de que sus propiedades acaben ocupadas; y si ello acaba sucediendo, llevar a cabo las acciones que lleven a la desocupación lo más rápida posible de quienes han tomado lo que no es suyo.

El sector asegurador no es ajeno a ese problema que afecta a tantas personas, y es por ello que -especialmente en los últimos años- ha desarrollado e incluido en sus seguros de hogar algunas coberturas capaces de ayudar significativamente a solventar de la mejor manera situaciones tan complicadas como una ocupación de vivienda.

Les aclaramos que actualmente en el mercado no hay seguros antiokupas propiamente dichos. Pero sí que quien esté interesado puede tener a su disposición la contratación de coberturas antiokupas como parte de las garantías (generalmente adicionales o complementarias) en muchos seguros de hogar. Su coste además suele ser bastante económico, incluso alrededor de los diez euros anuales. Aunque ese valor dependerá del criterio de cada aseguradora, de las condiciones de la vivienda a asegurar y de las garantías que se integren en la póliza relacionadas con la protección antiokupas.

Coberturas antiokupas

Pasamos a detallarles las principales coberturas antiokupas que puede integrar un seguro de hogar:

Protección jurídica: una cobertura crucial, ya que por desgracia la solución a este problema debe pa-



sar en muchos de los casos por los juzgados, interponiéndose una denuncia de ocupación ilegal.

Durante este proceso es necesaria la figura de un abogado, que represente al cliente y le asesore sobre cuáles son los pasos más adecuados que debe seguir.

Reparación de daños: es muy probable que los okupas hayan causado desperfectos en la casa, involuntariamente, por dejadez e incluso a mala fe. Lo que es seguro es que los dueños no se encontrarán su vivienda tal y como la dejaron al recuperarla. Esta cobertura facilita indemnizaciones para hacer frente a los posibles daños sufridos por actos vandálicos.

Alquiler de una vivienda alternativa: aunque menos habitual, también podría incluirse esta cobertura en el seguro. Mediante ella la aseguradora abonaría el coste del alquiler de otra vivienda mientras la casa permanezca ocupada y hasta que se produzca el desalojo. Todo ello siempre que la que se hubiera ocupado fuera la casa principal (algo que generalmente es más difícil que suceda, todo sea dicho).

Cambio de cerradura: el seguro también podría hacerse cargo de abonar el coste que supone sustituir la cerradura de una casa tras haber sufrido una okupación.

Recibos de suministros: por último, la compañía de seguros también podría incluir esta garantía, con la que se compromete al pago de las facturas de agua, luz y gas que correspondan al periodo de okupación ilegal e la vivienda del asegurado.

Otro tipo de okupas

Otra clase de okupación, por desgracia cada vez más frecuente, es la de las personas que firman un contrato de alquiler con un propietario y luego no pagan las mensualidades, sin querer tampoco irse de la vivienda. Es una práctica por desgracia también muy extendida y que pone en bandeja la entrada a la casa de los infractores.

Ante este otro tipo de okupación también existen soluciones dentro de los seguros de hogar. Por ejemplo, la contratación de un seguro de impago de alquiler, que protege al propietario ante la posible situación de un inquilino que no le pague.



Las aseguradoras han creado coberturas complementarias ante el problema de la okupación

Esta clase de productos aseguradores suelen ofrecer protección jurídica ante las reclamaciones que pudieran hacerse, tanto las amistosas como las judiciales, y además cubren la que es conocida como pérdida del alquiler (se hacen cargo del dinero correspondiente a las rentas que no se hayan pagado). También podrían, por último, integrar garantías que facilitasen un servicio de asistencia para la limpieza de la casa o cubrieran el coste de los desperfectos sufridos en el hogar en caso de que los hubiese.



Este verano, los españoles viajaremos más y crece la intención de contratar un seguro de viaje. EE

El 60% de los españoles optarán por viajar asegurados este verano

Este verano, el 80% de los españoles tiene previsto viajar. Aunque los destinos nacionales siguen siendo los más populares, los viajes internacionales ganan terreno al mismo ritmo que la contratación de seguros de viaje, lo que perfila un turista decidido a disfrutar del verano sin renunciar a la seguridad

Redacción.

Las ganas de viajar no cesan ni con la inflación ni con las olas de calor. Este verano, el deseo de escaparse y desconectar sigue siendo una prioridad para la mayoría de los españoles. Según el estudio *International Summer Vacation Confidence Index 2025*, elaborado por Allianz Partners junto con la consultora OpinionWay, el 80% de los ciudadanos planea irse de vacaciones durante los meses estivales. Aunque la mayoría optará por

destinos nacionales, cada vez son más los que se animan a cruzar fronteras: los viajes internacionales han aumentado 12 puntos con respecto al verano anterior.

“El turismo sigue siendo uno de los principales motores de crecimiento de nuestro país y las previsiones indican que seguirá siéndolo, aunque crecerá a un ritmo menor que el que hemos registrado en los

últimos años", dice Fernando Barcenilla, Head comercial de la línea de Viaje de Allianz Partners España. "Parece que viajaremos con mayor frecuencia, pero haremos viajes de menor duración y a destinos más exóticos e inusitados", continúa.

Los viajeros que prefieren quedarse dentro de nuestras fronteras durante los meses de verano lo harán, principalmente, en la playa (un 35%), en alguna ciudad del interior (un 21%) o en el campo (el 16%) y la montaña (un 15%). Fuera de España, el destino preferido es Europa, seguido de Estados Unidos, Canadá y México.

Crece el gasto en viajes

En cuanto a la intención de gasto, los españoles prevén dedicar este año 1.056 euros por persona en las vacaciones de verano, lo que supone un incremento de solo un 4% con respecto a 2024. De hecho, el aumento del coste de los viajes es la mayor preocupación de los turistas españoles este año (65%), aunque baja ocho puntos en comparación con el verano pasado.

Los españoles destinarán un 4% más de gasto por persona a viajar durante este verano

Le siguen el riesgo de las posibles olas de calor, sequías o tormentas, y la situación geopolítica global.

Seguro de Viaje

En cuanto al seguro de viaje, un 60% afirma que ha contratado o tiene intención de contratar una póliza para estas vacaciones, una cifra cinco puntos mayor que en el verano de 2024. Para ellos, la importancia del seguro de viaje reside en las coberturas de asistencia médica y repatriación, el reembolso en caso de cancelación del viaje, el reembolso de los gastos médicos en el extranjero, las coberturas ante imprevistos o interrupciones durante el viaje y las que tienen que ver con los problemas con el equipaje, señala la compañía.

Sin embargo, un 40% de los encuestados por la compañía de seguros y asistencia afirma que no va a contratar un seguro de viaje este verano. El motivo principal es que los encuestados creen que están lo suficientemente cubiertos por su seguro de salud, también porque piensan que no merece la pena porque la duración del viaje es demasiado corta o porque creen que el riesgo de que ocurra algo es demasiado bajo. Un 26% de los encuestados argumenta que prefiere ahorrar el dinero del seguro para destinarlo al viaje en sí.

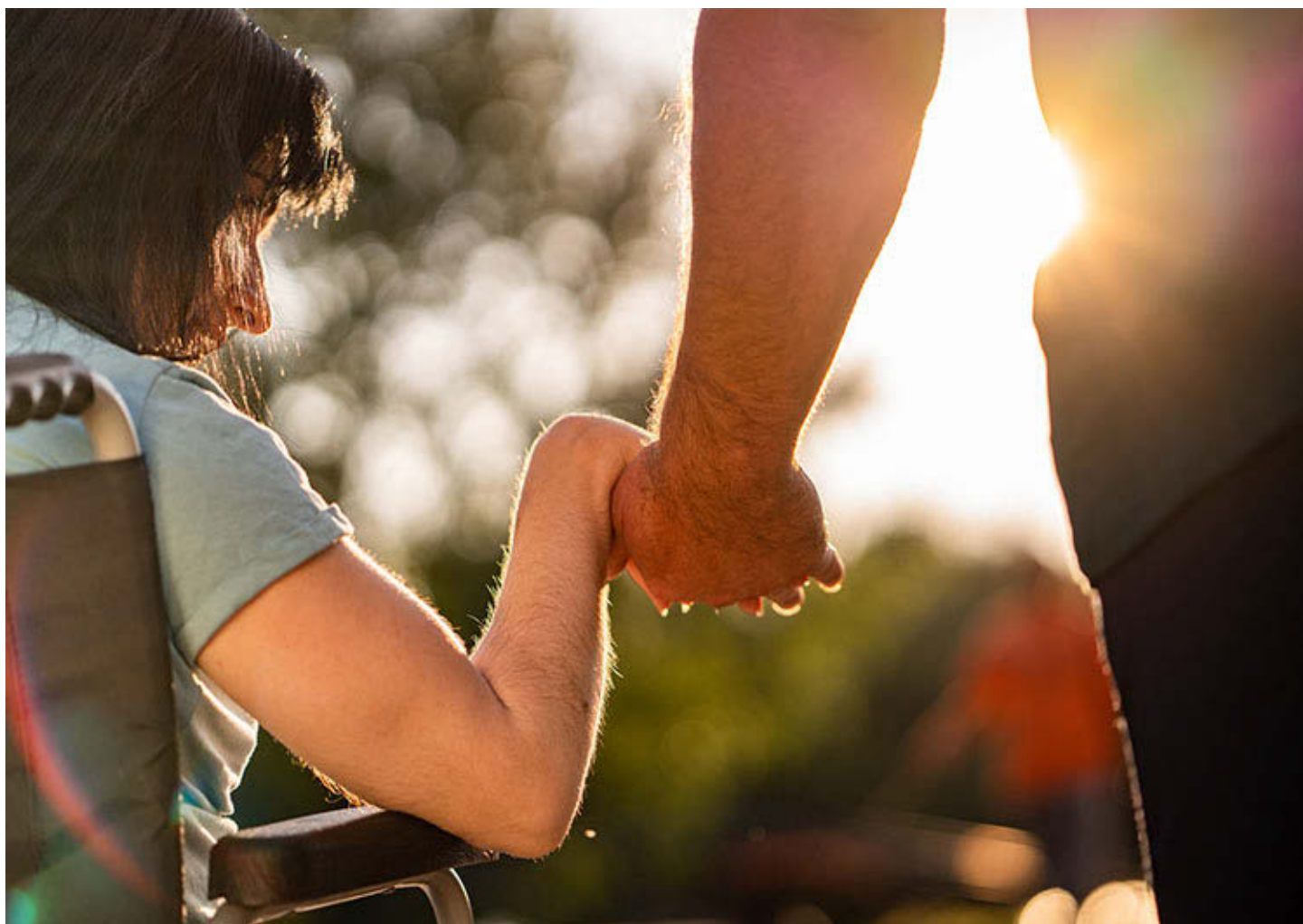
"Muchos de nosotros dedicamos una parte importante de nuestros ahorros a viajar, pero no somos



Los españoles viajan más cada año y contratan más seguros de viaje. EE

conscientes de los riesgos asociados y los gastos que pueden surgir, por ejemplo con un ingreso hospitalario inesperado durante nuestras vacaciones", continúa Fernando Barcenilla.

"En México, atender una apendicitis puede suponer unos gastos de hasta 6.000 euros, o una otitis en República Dominicana puede ascender hasta los 3.000 euros. Por ello, es esencial contar con un seguro de viaje que cubra, entre otros, la asistencia médica, la cancelación o la pérdida de equipaje. Este tipo de protección no solo ofrece tranquilidad, sino que también asegura que los viajeros puedan disfrutar plenamente de sus vacaciones, sabiendo que están respaldados", concluye.



El seguro de dependencia es el gran desconocido de los productos aseguradores del ramo de vida ahorro a pesar de su potencial. iStock

El seguro de dependencia: los grandes olvidados del bienestar asegurado

¿Qué pasa cuando dejamos de ser autosuficientes? Aunque cada vez vivimos más, no siempre vivimos mejor. El seguro de dependencia sigue siendo el gran olvidado, pese a que puede marcar la diferencia entre la incertidumbre y una vejez con dignidad

Juanra Badillo.

Qué pasa cuando no podemos valernos por nosotros mismos? Esa es la pregunta incómoda que muchas veces evitamos, incluso cuando hablamos de planificación financiera, ahorro a largo plazo o seguros de vida. Porque si hay un gran olvidado en el universo del aseguramiento personal, ese es el seguro de dependencia: una cobertura diseñada para protegernos en caso de que, por enfermedad o envejecimiento, necesitemos ayuda continua para realizar las tareas más básicas del día

a día. Aunque cada vez vivimos más años, no siempre vivimos mejor. En España, más de 1,4 millones de personas se encuentran en situación de dependencia, según datos del Imsero.

Sin embargo, la mayoría no cuenta con ningún tipo de protección aseguradora privada que les garantice recursos para costear su atención. El seguro de dependencia –una figura aún poco conocida pero cada vez más necesaria– busca responder

precisamente a esa realidad.

Qué es un seguro de dependencia

El seguro de dependencia es un producto asegurador que garantiza el cobro de una prestación económica cuando una persona se encuentra en situación de dependencia severa o gran dependencia. Es decir, cuando necesita ayuda permanente para realizar actividades básicas como alimentarse, asearse, vestirse o desplazarse.

Esta situación puede derivar de una enfermedad neurodegenerativa, un accidente grave o simplemente del envejecimiento natural. Por eso, en la mayoría de los casos, la prestación se activa tras el reconocimiento oficial del grado de dependencia, según los baremos fijados por la Ley de Dependencia. Así, algunos seguros privados establecen sus propios criterios de evaluación médica, pero todos giran en torno al mismo concepto: cuando alguien pierde su autonomía personal y necesita asistencia constante, entra en juego la cobertura.

A diferencia de otros seguros más conocidos, como los de vida riesgo o ahorro, la dependencia no se relaciona directamente con la muerte o con la jubilación, sino con un escenario intermedio —pero igualmente delicado—: vivir más, pero con importantes limitaciones físicas o cognitivas. Y eso, aunque resulte incómodo pensarlo, puede afectarnos a todos.

¿Por qué este seguro es el gran olvidado?

La razón principal es cultural: nadie quiere imaginarse envejecido, vulnerable o pasando su tiempo en una residencia. Además, muchos piensan que la Ley de

Dependencia cubrirá sus necesidades llegado el momento. Sin embargo, los retrasos administrativos, las listas de espera y la insuficiencia de las ayudas públicas hacen que, en la práctica, muchas familias tengan que asumir los costes por su cuenta.

A ello se suma la falta de educación financiera sobre este tipo de productos. Y es que, mientras que los seguros de salud o de decesos están plenamente integrados en el imaginario colectivo, los de dependencia apenas se comercializan de forma activa, pues pocas aseguradoras los promocionan como opción básica de protección y, cuando lo hacen, los mensajes suelen ir dirigidos a un público muy específico.

Por otro lado, también influye el coste. Al tratarse de una cobertura que puede implicar prestaciones prolongadas en el tiempo —incluso durante décadas—, las primas pueden ser elevadas si se contratan en edades avanzadas. Pero si se planifican con antelación, se convierten en una herramienta de gran valor.

Cómo funcionan y qué cubren

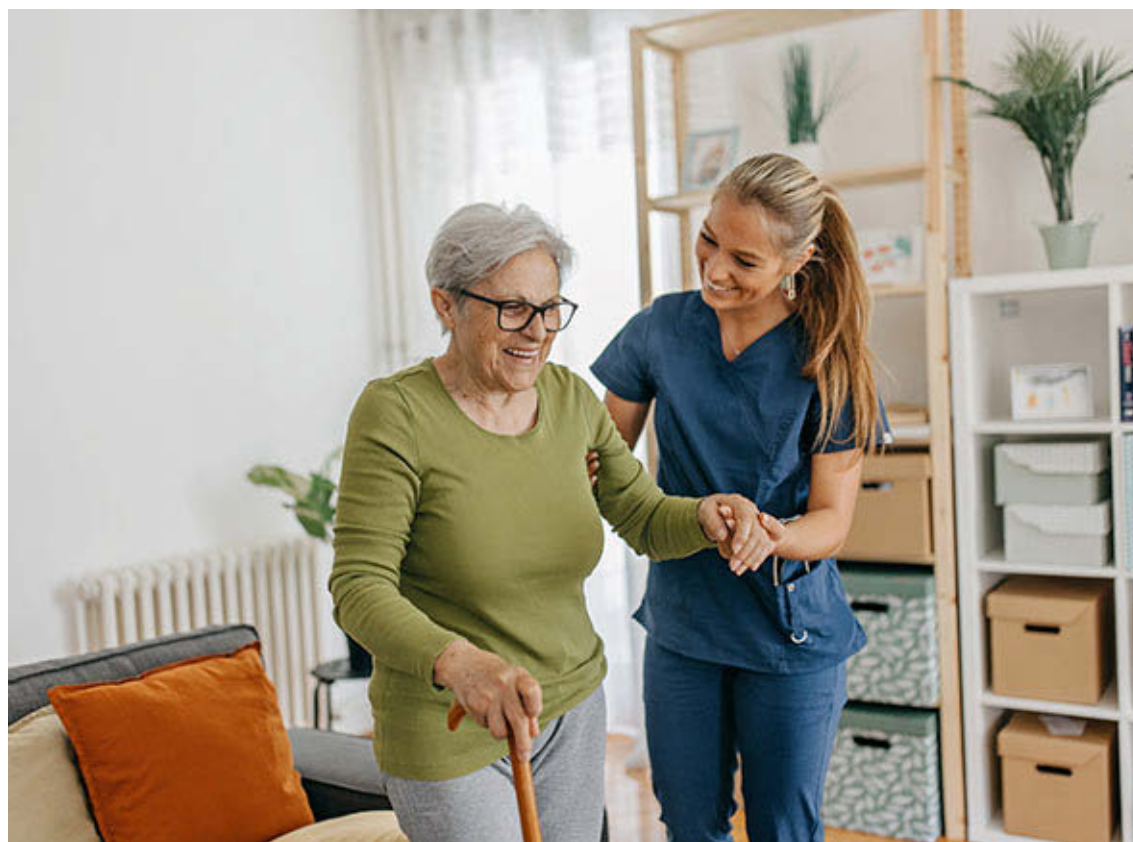
Existen dos modalidades principales: seguros de dependencia severa y de gran dependencia. Algunas pólizas cubren solo la segunda, otras ambas. La diferencia radica en el nivel de apoyo que necesita el asegurado para realizar sus actividades diarias.

En general, la aseguradora paga una prestación mensual (por ejemplo, 1.000 euros al mes) mientras dure la situación de dependencia. Esta prestación puede ser vitalicia o estar limitada en el tiempo. También existen pólizas que entregan un capital único al activarse la cobertura, que puede utilizarse para adaptar la vivienda, contratar cuidadores o cubrir



Cada vez vivimos más años y somos más vulnerables a la dependencia. El seguro puede ayudar en estas situaciones.

iStock



El coste de los cuidados de una persona en situación de dependencia rondan los 25.000 euros anuales. iStock

gastos iniciales. Algunas compañías, además, incluyen servicios complementarios: orientación telefónica para familiares, asesoramiento legal sobre procesos de dependencia, gestión de recursos públicos, o incluso acceso a redes de cuidadores certificados. En ciertos casos, también se contempla el seguimiento periódico del estado del asegurado y la posibilidad de revalorización de la renta según el IPC. El fin último no es solo ofrecer dinero, sino facilitar una vida digna y lo más autónoma posible dentro de las limitaciones que impone la dependencia y la enfermedad.

¿Complemento del seguro de vida?

Muchos seguros de vida ahorro contemplan garantías adicionales que pueden incluir la dependencia, pero no todos lo hacen. Algunas aseguradoras permiten añadir esta cobertura como un suplemento, mientras que otras la comercializan como producto independiente.

Integrar la dependencia en un seguro de vida tiene ventajas: permite unificar coberturas y simplificar la gestión. Sin embargo, también puede limitar la flexibilidad a la hora de personalizar la renta o el capital destinado a cubrir esta necesidad.

Por eso, en muchos casos, se recomienda contratar un seguro de dependencia específico que se adapte a las circunstancias personales y familiares

del asegurado. Además, hay un componente ético que no conviene pasar por alto: cuidar de uno mismo en el futuro también es una forma de cuidar a los demás. Muchas veces son los hijos, hermanos o parejas quienes terminan asumiendo la carga emocional y económica del cuidado. Contar con una prestación asegurada ayuda a repartir responsabilidades y a proteger la calidad de vida de toda la familia afectada por una situación de dependencia..

El alto coste de la no previsión

Según estudios recientes, el gasto medio mensual en una residencia privada supera los 1.800 euros. A eso hay que sumar otros costes asociados: medicación, productos de apoyo, reformas en el hogar o contratación de ayuda domiciliaria. En total, se estima que el coste anual de atender a una persona dependiente puede superar los 25.000 euros. Pese a estas cifras, menos del 2% de los españoles tiene contratado un seguro de dependencia. La paradoja es evidente: estamos ante uno de los riesgos más probables —sobre todo a partir de los 70 años—, pero también ante uno de los menos cubiertos.

En este contexto, el seguro de dependencia no solo actúa como colchón económico, sino también como herramienta de planificación vital. Nos permite decidir con antelación cómo queremos ser cuidados, dónde, por quién y con qué recursos. Es, en cierto modo, un acto de autonomía futura.

Mirando al futuro: hacia una mayor concienciación

Todo indica que, en los próximos años, la dependencia será uno de los grandes retos sociales y económicos de nuestro tiempo. El envejecimiento de la población, el aumento de la esperanza de vida y la transformación de los modelos familiares hacen imprescindible repensar cómo nos organizamos para cuidar.

En este escenario, los seguros de dependencia pueden jugar un papel clave. Pero para que eso ocurra, es necesario que el sector asegurador los saque del rincón, que se hable de ellos con naturalidad y que las administraciones los reconozcan como parte de una estrategia global de protección.

Informar, educar y normalizar la contratación de estas coberturas será tan importante como ajustar su diseño a las nuevas realidades: productos más flexibles, con primas accesibles y coberturas modulables en función del nivel de autonomía. Porque si algo sabemos, es que la dependencia no avisa.

Y llegado el momento, lo que marca la diferencia no es solo la calidad del cuidado que se recibe, sino la tranquilidad de saber que uno ha podido elegir, prever y proteger. Esa es la promesa —y la urgencia— del seguro de dependencia en el siglo XXI

Legislación

La ley del seguro de autos afectará a la Ley de Contrato de Seguros

El Congreso de los Diputados está a punto de aprobar la reforma de la Ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, una iniciativa legislativa que actualizará el marco normativo del seguro del automóvil en España, e introducirá cambios sustanciales en la Ley de Contrato de Seguro y en la Ley del Deporte. El texto, presentado por el Gobierno en mayo de 2024, transpone la Directiva (UE) 2021/2118, que debió integrarse al ordenamiento jurídico español antes del 23 de diciembre de 2023. Con más de año y medio de retraso, la nueva ley también modificará la Ley 20/2015 sobre supervisión de entidades aseguradoras y reaseguradoras.



La nueva ley hace cambios sustanciales en el seguro de automóviles. L. Moreno

La reforma supondrá tres transformaciones clave, explica Fundación Inade, con la ampliación del ámbito del Seguro Obligatorio del Automóvil; incluye la obligatoriedad del seguro en vehículos personales ligeros; y se modifica el artículo 20 de la Ley de Contrato de Seguro: se revisan los intereses de demora que deben pagar las aseguradoras en caso de retrasos en la indemnización, un punto relevante para el ramo del automóvil, el de mayor volumen dentro del seguro no vida. Una vez publicada en el BOE, entrará en vigor al día siguiente, salvo las disposiciones con periodo de transición ya definido.

helvetia.es

**Protección.
Negocio.
Tranquilidad.**



simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza



VERÓNICA HERRANDO

Directora general de Europe Assistance en España



“Nuestra prioridad es acompañar a las personas en todas las fases del viaje, con cercanía y eficiencia”

Europ Assistance acaba de lanzar la 24ª edición de su Barómetro de Vacaciones junto a Ipsos, un estudio que analiza las intenciones de viaje y las preferencias turísticas de los ciudadanos de 23 países de Europa, América, Asia y Oceanía, entre ellos España. Hablamos de sus principales conclusiones con su directora general.

Por V.M.Z. Fotos: eE

Los resultados del estudio ofrecen una radiografía precisa del comportamiento del viajero en un contexto global marcado por la recuperación del turismo, la incertidumbre económica y la evolución de nuevas formas de viajar más conscientes y digitales.

El Barómetro de Vacaciones 2025 de Europ Assistance e Ipsos pone de manifiesto el entusiasmo de los españoles por volver a via-

jar, su preferencia por el turismo nacional y el creciente papel que juegan la sostenibilidad y la tecnología en la planificación de las vacaciones. En concreto, el 80% de los españoles encuestados planean viajar este verano, con más presupuesto y preferencia por los destinos nacionales y de playa.

Es vuestro vigesimocuarto año consecutivo realizando este barómetro ¿Qué

os impulsa a repetir año tras año?

El Barómetro de Vacaciones es una herramienta clave para nosotros porque nos permite observar, de manera rigurosa y comparativa, las tendencias que definen el comportamiento del viajero actual. Repetirlo año tras año nos da una visión evolutiva muy valiosa sobre cómo cambian las prioridades, expectativas y preocupaciones de los ciudadanos a la hora de planificar sus vacaciones.

Esta continuidad es lo que nos permite anticiparnos, ajustar nuestros servicios de asistencia y, sobre todo, estar cada vez más cerca del viajero, sea cual sea su perfil o necesidad. Para Europ Assistance, no se trata solo de recopilar datos: se trata de comprender a las personas para protegerlas bajo el lema *"You live we care"*.

¿Qué porcentaje de españoles tiene previsto viajar este verano, según los datos del Barómetro de Vacaciones 2025?

“La clave es que el viajero pueda disfrutar de su descanso sabiendo que estamos a su lado para resolver cualquier incidencia”

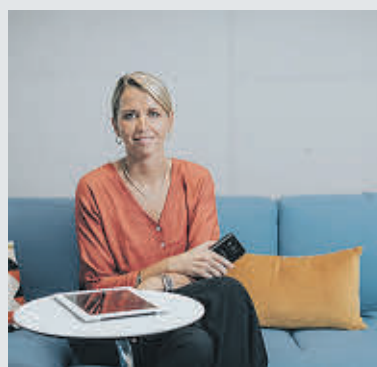
“Uno de cada cinco españoles encuestados afirma que no se irá de vacaciones, y el principal motivo es económico”

una parte de la población que se ve obligada a renunciar por cuestiones de coste.

¿A cuánto asciende el presupuesto medio de los españoles para sus vacaciones en 2025 y cómo ha evolucionado respecto a 2021?

El presupuesto medio que los españoles destinarán a sus vacaciones este año es de 1.763 euros, lo que supone un aumento del 40% respecto a 2021, cuando era de 1.256 euros. Esta evolución, pese al contexto de la inflación, indica que las vacaciones no solo se mantienen como una prioridad, sino que además los españoles están haciendo un esfuerzo consciente por mantenerlas. Aun así, el presupuesto español sigue por debajo del europeo, que se sitúa en 2.080 euros, lo que también explica por qué el turismo nacional sigue siendo tan fuerte.

¿Qué proporción de los españoles encuestados que viajarán este verano lo hará den-



Según el Barómetro, el 80% de los españoles tiene previsto viajar entre junio y septiembre de 2025, un dato que iguala la media europea y refleja claramente que el deseo de viajar sigue intacto. Esta cifra demuestra una recuperación sólida del turismo tras los años marcados por la pandemia y confirma que las vacaciones siguen siendo una prioridad en la vida de los ciudadanos.

¿Cuál es el principal factor que condiciona a los españoles a la hora de viajar este verano?

Uno de cada cinco españoles encuestados afirma que no se irá de vacaciones este verano, y el principal motivo es económico. Las limitaciones presupuestarias continúan condicionando las decisiones de muchos hogares, algo que también ocurre en el resto de Europa. Este dato refleja que, aunque el deseo de viajar está presente, sigue existiendo

tro del territorio nacional?

El Barómetro indica que el 66% de los españoles que viajarán este verano lo harán dentro del país. Esta preferencia por el turismo nacional solo se repite en países del sur como Francia, Italia o Portugal, donde las similitudes culturales y climáticas también juegan a favor del entorno doméstico.

Esto responde tanto a razones económicas como a una fuerte valoración del entorno local: clima, cultura, gastronomía y proximidad siguen siendo determinantes.

El 57 % de los españoles que viajarán este verano tiene intención de ir a la playa. ¿Qué tipo de contingencias pueden surgir en un ambiente costero y cómo puede proteger Europ Assistance a los turistas?

Las vacaciones en destinos de playa suelen implicar actividades al aire libre, desplaza-

mientos en coche o avión y, en muchos casos, estancias con niños. Esto aumenta el riesgo de imprevistos médicos, pérdida de equipaje, cancelaciones o incluso pequeños accidentes. Desde Europ Assistance ofrecemos coberturas que protegen ante estos escenarios: asistencia médica inmediata, repatriación, retrasos de transporte, protección del equipaje o servicio de atención 24 horas en cualquier punto del país o del extranjero. La clave es que el viajero pueda disfrutar de su descanso con tranquilidad, sabiendo que estamos a su lado para resolver cualquier incidencia.

Teniendo en cuenta que, según el Barómetro de Vacaciones 2025, el 47% de los españoles prefiere alojarse en hoteles, ¿cómo trabaja Europ Assistance para garantizar que los viajeros disfruten de una experiencia satisfactoria durante su estancia? ¿Qué tipo de asistencia es más habitual en este tipo de alojamiento y cómo se adapta

europeo. ¿Cómo se adapta Europ Assistance a esta conciencia ambiental entre los viajeros a la hora de ofrecer cobertura?

Efectivamente, el 53% de los turistas españoles que adoptan prácticas de viajes sostenible lo hacen gracias a ofertas de operadores turísticos sostenibles, frente al 42% de media europea. Este dato refleja una conciencia creciente hacia un turismo más responsable, y desde Europ Assistance lo tenemos muy presente.

Aunque el Barómetro se centra en el viajero, nosotros trabajamos también para adaptar nuestra operación: porque ofrecer asistencia hoy no es solo estar cuando algo va mal, sino hacerlo también de forma sostenible y coherente con lo que nuestros clientes esperan.

¿Qué porcentaje de viajeros españoles ya ha utilizado la inteligencia artificial para comparar seguros de viaje? ¿Cómo adapta

“El Barómetro indica que el 66% de los españoles que viajarán este verano lo harán dentro del país”

“Ofrecer asistencia hoy no es solo estar cuando algo va mal, sino hacerlo también de forma sostenible”



a las necesidades actuales del viajero?

El alojamiento sigue siendo un pilar clave de la experiencia vacacional, y el hotel es la opción principal para casi la mitad de los españoles. Desde Europ Assistance, damos soporte a este tipo de viajeros con servicios pensados para resolver de forma ágil cualquier contratiempo: desde problemas de salud durante la estancia, hasta reembolsos por cancelaciones, pérdidas de conexión de transporte o asistencia médica en destino.

Además, en el contexto actual, donde el viajero valora cada vez más la personalización y la respuesta inmediata, contamos con canales digitales que permiten acceder a ayuda de forma rápida y sencilla, desde cualquier dispositivo.

Uno de cada dos españoles adopta prácticas de viaje sostenible, un dato superior al

Europ Assistance su tecnología y servicios a estas nuevas demandas de los consumidores españoles?

Casi uno de cada cinco españoles ya ha utilizado la inteligencia artificial para comparar seguros de viaje. Es un cambio significativo en la forma de consumir seguros y planificar vacaciones, y para nosotros representa una gran oportunidad.

En Europ Assistance estamos adaptando nuestros canales y productos a esta nueva realidad digital, ofreciendo soluciones más intuitivas, automatizadas y adaptadas al perfil de cada viajero.

Nuestra prioridad es acompañar a las personas en todas las fases del viaje, desde la planificación hasta la asistencia, combinando cercanía humana y eficiencia tecnológica.

El seguro ciber ante los nuevos riesgos empresariales

El seguro ciber gana en importancia frente a las nuevas amenazas cibernéticas para las empresas, que llegan de la mano de tecnologías como la IA.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

En el momento actual no sólo la productividad, eficiencia y rentabilidad de muchas de las empresas, sino incluso su viabilidad y supervivencia pasan en buena medida por el uso adecuado de la tecnología. Esta avalancha tecnológica supone tanto la necesidad de estar actualizado para leer mejor las necesidades de la empresa, así como las condiciones del mercado y de un entorno cada vez más digital.

La inteligencia artificial (IA) generativa ha llegado tan intensa como rápidamente al ecosistema empresarial, afectando de manera decisiva a casi todos los sectores. Muchas compañías, desde las grandes corporaciones a las pequeñas y medianas empresas, utilizan no sólo la IA generativa, sino otras tecnologías de reciente implantación masiva como la computación cuántica y en la nube, el análisis predictivo e incluso la realidad virtual.

Esta abrumadora avalancha tecnológica no tiene por qué ser buena ni mala en sí misma. Dependiendo del uso que se le dé puede significar un avance extraordinario y presentar unas oportunidades maravillosas a entrañar grandes peligros. Más allá de eso el uso de estas recientes herramientas tecnológicas supone grandes posibilidades pero también nuevos riesgos para las empresas. Entre ellos, la ciberseguridad.

Aumento de ciberataques

El sector asegurador está avisando del aumento de los ataques cibernéticos que se ha producido en este nuevo contexto. Un estudio de la firma Marsh, especializada en correduría de seguros y gestión de riesgos, indica que el número de reclamaciones por incidentes cibernéticos aumentó en el entorno empresarial europeo en un 6% en 2024. Marsh considera que uno de los factores clave en ese aumento



ha sido el impacto de incidentes en la cadena de suministro digital; y señala que los servicios más afectados por este tipo de ataque son los profesionales, de comunicaciones, medios, tecnología y manufactura, aunque la ciberextorsión se haya estabilizado al haber mejorado las organizaciones su capacidad de detección y de respuesta temprana.

En cuanto a las amenazas emergentes del uso de IA, los ataques de *phishing* han crecido "más de un 300%" y las posibilidades que ofrece la IA las aprovechan los ciberdelincuentes para automatizar campañas, generar *deepfakes* o diseñar *malware* adaptable en tiempo real. Por otro lado, la computación cuántica también plantea un desafío para los sistemas de cifrado actuales.

Hiscox también defiende en un informe que la rápida digitalización de las empresas españolas y la implementación de tecnologías emergentes, como la IA generativa, aumentan su exposición a ciberataques. En una línea similar, QBE indica que el 90% de las empresas españolas detectan un incremento de las amenazas informáticas en el último año, y que más de la mitad de las marcas han sufrido al menos un incidente de ciberseguridad.

Las pymes, más vulnerables

Las pequeñas y medianas empresas son en líneas generales más vulnerables a esta clase de amenazas, pues a menudo no cuentan ni con la infraestructura ni con los medios ni recursos económicos de las grandes entidades. Y hay que tener en cuenta que las pymes suponen una amplísima mayoría del tejido empresarial español y generan más de la mitad del empleo. Las pymes, además, tienen una menor capacidad para invertir en medidas preventivas de seguridad digital, y suelen destinar menos recursos en formación al respecto.

Sin embargo, por lo general existe una importante concienciación empresarial a este respecto, considerándose en muchos casos el aumento del presupuesto de cara a aumentar la ciberseguridad y contando las empresas en numerosas ocasiones con un seguro destinado a este efecto.

Para qué sirve un ciberseguro

Recordamos el valor y razón de ser de los seguros ciber, cuya contratación puede significar una importante medida de cara a proteger los activos de las empresas, su valor y el trabajo al que se dedican, así como a garantizar su rendimiento económico e incluso su continuidad.

Principalmente un seguro cibernético sirve para proteger a las empresas contra pérdidas económicas (y de reputación) e importantes fallos de funcionamiento que las afecten de manera relevante, producidas por distintas clases de ciberataques. En esencia, debe ayudar a gestionar los riesgos de ciberse-



guridad de una marca, así como a prepararla para responder adecuada y eficazmente ante cualquier incidente de esta clase. Y, por supuesto, ofrecer cobertura financiera a su cliente en caso de daños y perjuicios por este motivo.

Además, esta clase de productos podría integrar otras garantías adicionales, como la cobertura de la responsabilidad civil (frente a reclamaciones de clientes, socios o proveedores afectados), la de multas y sanciones impuestas por autoridades reguladoras, la asistencia técnica y legal o la protección de la reputación de la empresa, potencialmente dañada tras ser víctima de un ciberataque.

REALE PPA COMPROMISO.

PROTEGE TU FUTURO

La solución de **ahorro garantizado con una rentabilidad asegurada** más participación en beneficios cuyo objetivo es **complementar las prestaciones de la Seguridad Social** en el momento de la jubilación, y con las **mismas ventajas fiscales que los Planes de Pensiones**.

Además, **promueve características medioambientales y sociales** en sus inversiones según las políticas sostenibles de Reale.



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



El seguro se reinventa: de la vivienda en propiedad a la compartida

Más del 90% de los jóvenes que consiguen emanciparse lo hacen compartiendo casa, una realidad que transforma el mercado asegurador.

Olga Juárez Gómez.
Fotos: iStock

Comprar una vivienda se ha convertido, para muchos jóvenes, en una fantasía. El precio de la vivienda sigue subiendo, los sueldos no acompañan, y emanciparse se ha vuelto una carrera de obstáculos. Según el Consejo de la Juventud de España, solo el 14,8% de los menores de 30 años consigue independizarse. Y cuando lo hacen, en nueve de cada diez casos, es compartiendo piso. Cuatro de cada diez jóvenes destinan más del 40% de su sueldo solo al alojamiento.

Así es como ha nacido la "generación compartida". No porque sean especialmente sociables, sino porque vivir solos es inviable. Ante la falta de opciones, surgen nuevas formas de vida como el *coliving* o la compra de habitaciones. Aunque muchos lo presentan como una elección libre por su flexibilidad, lo cierto es que, en la mayoría de los casos, es la necesidad la que manda.

Y si cambia la forma de habitar, también debe hacerlo la manera de protegerse. La vivienda compartida ya no es una etapa

transitoria, sino una forma estable de vivir. Asegurar una casa entera para una única familia ya no refleja la realidad de una generación que rota de piso, comparte gastos y reparte responsabilidades. Aquí es donde el seguro se convierte en un factor clave. Las pólizas tradicionales, diseñadas para propietarios o inquilinos únicos, no se ajustan a estos nuevos modelos.

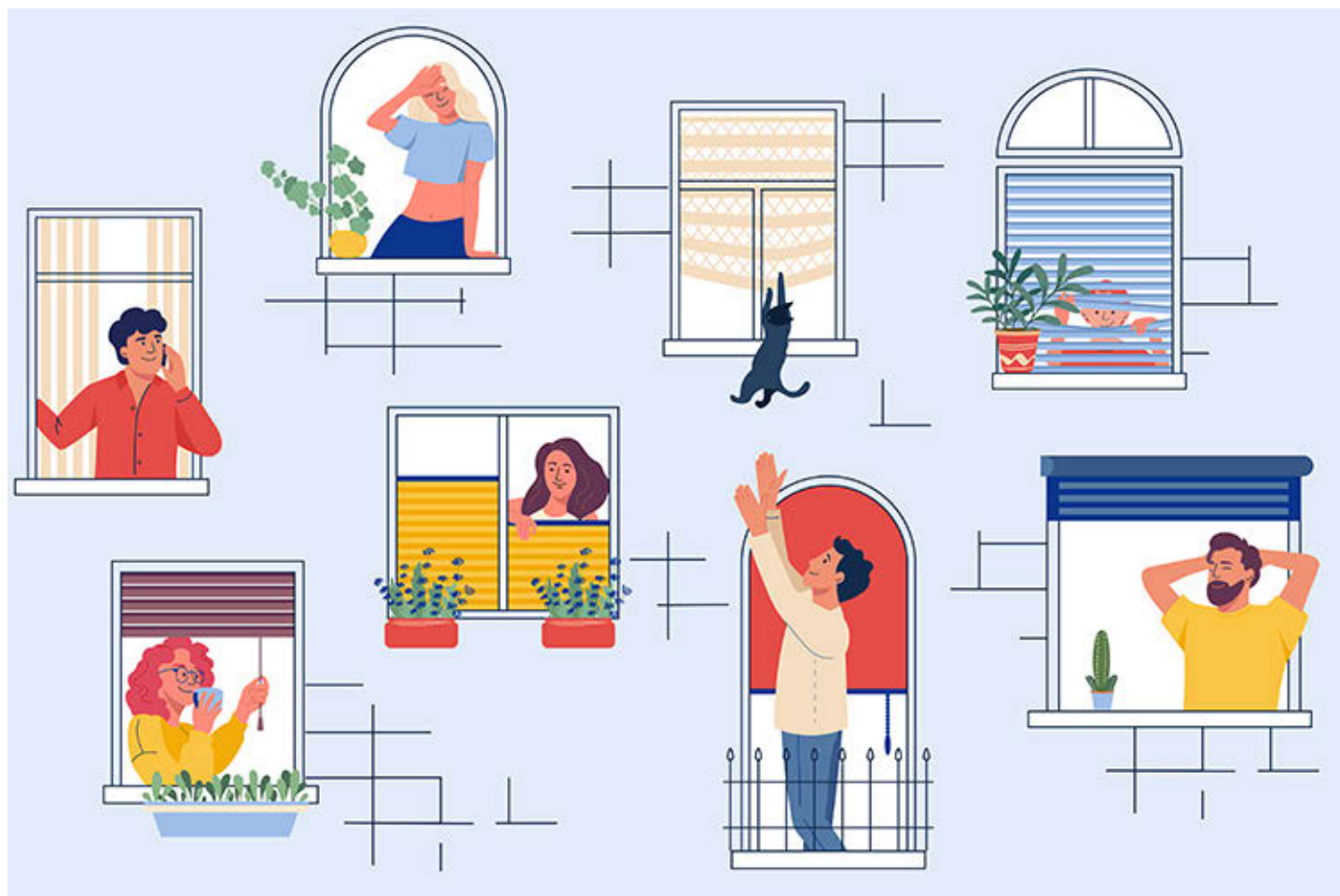
Radiografía económica

El acceso a la vivienda se ha endurecido hasta el punto de que para los jóvenes ya no se trata de ahorrar o planificar, sino de sobrevivir al mes. Según el Banco de España, los precios de la vivienda en 2024 estaban un 8,5% por encima de su nivel de equilibrio. La obra nueva se encareció un 11% interanual. La usada, un 9,5%. Mientras tanto, los salarios apenas se movieron.

La financiación tampoco ayuda. Aunque aumentan las hipotecas con más del 80% de cobertura, el esfuerzo que supone adquirir una vivienda sigue siendo inasumible. Más del 65% de los jóvenes vive con sus padres y la edad media de emancipación roza los 30 años. Para muchos, la compra no es una decisión aplazada, sino un escenario descartado.

El alquiler es la vía más frecuente, y también aquí predominan las soluciones compartidas. El 56% de los jóvenes vive de alquiler, la mayoría en pisos compartidos. Este modelo, más flexible, pero también más frágil, dibuja una nueva realidad que rompe con la estructura familiar clásica.





Corazón proponen seguros adaptados a comunidades de vida compartida.

Las coberturas incluyen protección frente a robos en espacios comunes, daños cruzados entre habitaciones, responsabilidad civil ampliada y asistencia jurídica para conflictos entre residentes en el edificio.

También hay productos específicos para el alquiler a estudiantes. La correduría José Silva Seguros ofrece pólizas que cubren impagos, vandalismo, daños accidentales y permiten asegurar varias habitaciones bajo el mismo contrato. Además, se ajustan a arrendamientos de corta duración, muy comunes en este segmento.

Más allá de sus coberturas, estas soluciones reflejan una transformación profunda. Asegurar hoy no es solo proteger una vivienda. Es proteger estilos de vida más inestables, fragmentados y compartidos. Y eso exige entender la nueva realidad habitacional desde dentro.

¿Sueño de propiedad o nuevo paradigma?

En este nuevo ecosistema, cabe preguntarse si los jóvenes han renunciado al sueño de tener casa propia o si simplemente lo han aplazado. Aunque el relato dominante los presenta como nómadas y flexibles, los datos cuentan otra historia. La propiedad sigue siendo un ideal.

Según Fotocasa, el 72% de los menores de 35 años considera que tener una vivienda en propiedad es prioritario a medio plazo. No es una renuncia, es un aplazamiento forzado. Las condiciones del mercado lo complican, pero la intención sigue viva.

Entre febrero y agosto de 2024, la participación de jóvenes de entre 18 y 24 años en la compra de vivienda creció nueve puntos, hasta el 22%. Un dato inusual en ese tramo de edad. Lo consiguen, en muchos casos, gracias a la ayuda familiar: más del 60% cuenta con aval de los padres o apoyo en la entrada. También proliferan hipotecas con financiación superior al 90%.

La compra se interpreta menos como símbolo de estabilidad y más como inversión. Muchos jóvenes ahorran para evitar depender siempre del alquiler. Algunos retrasan la emancipación para poder hipotecarse. Otros alternan entre alquiler compartido y compra en zonas asequibles. Incluso desde modelos flexibles, la meta se mantiene.

Quizá no se trate de un cambio de mentalidad, sino de condiciones. El sueño de propiedad no desaparece, se transforma. Llega más tarde, con más esfuerzo, tras más renunciaciones. Pero sigue ahí. Y en ese camino, también el seguro acompaña, no solo como protección del ladrillo, sino como parte de una estrategia de vida posible.



El sector asegurador español está adaptando su oferta de seguros de hogar a las nuevas formas de habitar viviendas. istock

Nuevas formas de vivir y de protegerse

La imposibilidad de emanciparse en condiciones convencionales ha empujado a toda una generación a reconfigurar su forma de habitar. Los modelos emergentes no nacen por capricho, sino como respuestas adaptativas. El *coliving*, el *cohousing* o la compra de habitaciones son ejemplos claros. No siempre son accesibles ni tienen una regulación clara, pero responden a necesidades reales.

Según Idealista, la oferta de habitaciones en pisos compartidos ha aumentado un 20% en el último año. En ciudades como Badajoz, Castellón o Valencia, el crecimiento ha sido aún mayor. Hay más rotación, más movimiento, más necesidad de soluciones flexibles. Y con ello, también crece la necesidad de protección adaptada.

El *coliving* no es simplemente compartir piso. Es pagar por un servicio integral que incluye habitación, zonas comunes, wifi, limpieza y comunidad. Pensado para perfiles móviles con trabajos poco estables, busca flexibilidad más que permanencia.

El *cohousing* introduce una dimensión ideológica. Son viviendas autogestionadas, diseñadas y vividas en común. Aquí no se alquila un espacio, se crea una forma de vida compartida.

La compra de habitaciones representa un modelo aún incipiente. Se adquiere un dormitorio y el derecho de uso de zonas comunes. Aunque su marco

legal es difuso, empieza a consolidarse en grandes ciudades.

Estos modelos necesitan nuevas formas de seguro. Ya no basta con proteger una vivienda, se trata de proteger estilos de vida. Y el sector asegurador empieza a responder.

El seguro se adapta a lo compartido

Durante años, los seguros de hogar se diseñaron para una familia tipo con hipoteca y un único tomador. Hoy, ese perfil es minoritario. La vivienda es transitoria, el alquiler gana terreno y las dinámicas compartidas son la norma. El sector asegurador ha comenzado a girar, ofreciendo coberturas específicas que se adaptan a esta realidad.

La convivencia entre desconocidos, las rotaciones frecuentes y el uso común de espacios implica riesgos distintos. La clásica póliza multirriesgo no cubre la complejidad del *coliving* ni las particularidades del alquiler por habitaciones. Por eso surgen productos pensados desde el principio para estos modelos.

Reale Seguros, por ejemplo, ofrece una póliza dirigida a propietarios que alquilan por habitaciones. Va más allá de incendios o daños por agua: contempla ocupación parcial, uso compartido de electrodomésticos, rotación de inquilinos o daños en zonas comunes. Todo sin exigir un arrendatario único. En el caso del *coliving*, corredores como Segur-

www.segurostv.es

Seguros^{tv}



Las noticias más frescas y claras.

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

Aseguradoras

MMT Seguros duplica su resultado técnico y afianza su crecimiento



MMT Seguros ha celebrado su Asamblea General de Mutualistas presentando unos resultados económicos "sobresalientes" en 2024, que consolidan la senda de crecimiento sostenible y solvencia financiera iniciada en los últimos años. La compañía ha duplicado su resultado técnico respecto al ejercicio anterior y ha mejorado los principales indicadores financieros y de gestión. Durante la sesión, se aprobaron el informe de gestión y las cuentas anuales.

El presidente de la mutua, Román Rodríguez, puso en valor el avance logrado gracias a una política de suscripción prudente orientada a proteger la cartera, a la reducción de la siniestralidad mediante un control riguroso de costes medios, y a una eficaz contención del gasto general. Además, Rodríguez subrayó la evolución positiva del resultado financiero, que ha tenido un impacto decisivo en el balance del ejercicio de 2024.

Salud

Zurich Seguros y Unicef, juntos por la salud mental infantil y juvenil



Zurich Seguros ha anunciado su participación en una alianza promovida por Unicef España para transformar la salud mental de niños y adolescentes en España. La aseguradora liderará acciones dirigidas a promover un cambio sostenible y reducir en un 10% el riesgo de trastornos emocionales o conductuales en menores para el año 2028. El movimiento, presentado en Madrid bajo el lema "NTP: Coméntalo", cuenta con el respaldo de administraciones

públicas, entidades sociales, divulgadores, profesionales sanitarios y los propios jóvenes.

Zurich se ha comprometido a impulsar iniciativas que aborden la prevención, detección precoz y tratamiento de problemas de salud mental entre la infancia y la adolescencia. Según datos de Unicef, el 40% de los jóvenes aseguran haber sufrido algún problema de salud mental en el último año.

ESG

Mutualidad invierte 30 millones de euros en un Bono Azul



Mutualidad ha invertido 30 millones de euros en un Bono Azul emitido por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) para financiar la recuperación sostenible del Lago de Yojoa, en Honduras. Se trata de la primera incursión de la aseguradora en este tipo de instrumento financiero, con una rentabilidad del 3,8% y vencimiento en 2055. El bono, estructurado por BNP Paribas y calificado con un rating AA por Moody's, contribuirá a la conser-

vación de recursos hídricos y a mejorar la calidad de vida de más de 167.000 personas en los diez municipios de la cuenca del Lago de Yojoa.

El proyecto contempla actuaciones la construcción de plantas de tratamiento de aguas residuales, el desarrollo de sistemas de agua potable y saneamiento, la reforestación y el impulso de un turismo sostenible y una agricultura responsable.

Productos

Occident amplía las coberturas de su seguro Salud Bienestar



Occident ha mejorado su póliza Salud Bienestar mediante la incorporación de nuevas coberturas y servicios exclusivos. Esta actualización se aplica tanto a los actuales asegurados como a nuevas contrataciones, e incluye la integración completa del servicio 'Tu salud digital', la hospitalización en una clínica de referencia en caso de padecer determinadas patologías, mejoras en la asistencia domiciliar y un mayor acceso a consultas presenciales.

La actualización de la póliza de Occident también mejora el acceso de los asegurados de Salud Bienestar a la atención médica presencial.

A partir de ahora, los asegurados disponen de cuatro consultas presenciales reembolsables a cualquier especialidad y facultativo del cuadro médico, compuesto por más de 17.000 centros médicos de todas las especialidades médico-quirúrgicas.

Autoliderazgo necesario para el liderazgo que viene

Hablaremos en esta ocasión de las bases sobre las que ha de sustentarse un liderazgo genuino y actualizado que pase, en primer lugar, por el propio.

Ana Méndez. Fotos: istock

La experiencia nos dice que cuando las circunstancias llegan mal dadas y, suelen llegar, la preparación inicial que traen nuestros líderes a veces no resiste el envite y éstos se derrumban como castillos de naipes.

Superada la creencia de décadas pasadas de que la persona no debía condicionar al profesional, la apuesta va de darle la vuelta.

“Mírale la vida”, dice uno de mis maestros, y ahí está la vía de entrada.

No se trata de auditar la vida de nadie, pero sí comprender que si no reúne características adecuadas (y estoy segura de que todo se puede aprender y mejorar) pongamos en recámara la cuestión. ¿Cuál? Si no exigimos un mínimo a las personas que desempeñan cargos donde quiera que se definan esos cargos, no pretenderemos después, en situaciones adversas que dichos sujetos sepan estar a la altura.

O sí. Pero mejor con una cierta preparación que no será garantía, de acuerdo, pero al menos no partirá de un vacío personal.

Una coherencia, legitimación, experiencia y, sobre todo, muy encarecidamente, una ética probada son cualidades más que exigibles (y muy poco exigidas) en el panorama actual, miremos donde miremos.

Las personas tenemos un cierto recorrido y se nos precisa un perfil determinado para cada desempeño, es ahí entonces donde al líder se le ha de pedir rendición de cuentas de su talla personal, además de la profesional.

El bagaje particular de cada quien ha de contar (o descontar) para según qué cargos. Una formación y prestancia profesional han de estar articuladas a una cohesión interna

privada emocionalmente equilibrada y armónica con lo que se le exige.

Las situaciones adversas muy probablemente no podrán ser previstas y la ingente cantidad de variables muy difícilmente podrán ser tenidas en cuenta y valoradas, pero no podemos permitirnos el lujo, en tiempos tan acelerados y convulsos, de poner al timón a los no contrastados.

La trayectoria personal es importante; la valía profesional, también. Un perfil idóneo o más adecuado será aquel que conecte ambas áreas con una profundidad tal que no descuide ninguna y armonice ambas.

La perfección no existe, pero sí minimiza el riesgo tener todo esto en cuenta y encontrar al líder ideal que aúne e integre la mayor parte de las habilidades y competencias puestas en juego.

El tipo de liderazgo que buscaremos sin duda pasará por una integridad impecable, tanto pública como privada, que abarque cuestiones universales, en donde el primer encargo a liderar será él o ella mism@.



La respuesta del seguro, clave para paliar los efectos de la DANA

El temporal de lluvias que azotó la Comunidad Valenciana en octubre de 2024 dejó tras de sí un rastro de devastación, afectando a miles de hogares, negocios e infraestructuras. En momentos de calamidad como estos, la industria aseguradora emerge como un actor fundamental, no solo en la gestión de los daños materiales, sino también como un pilar de solidaridad y apoyo.

Ana M. Serrano. Fotos: istock

Las principales aseguradoras con presencia en la Comunidad Valenciana activaron sus protocolos de emergencia, desviando recursos humanos y materiales para atender el aluvión de llamadas y notificaciones de siniestros, demostrando su capacidad de respuesta, su eficiencia en la gestión de un volumen masivo de siniestros y su compromiso social con los damnificados.

A través de la acción conjunta del Consorcio de Compensación de Seguros y las aseguradoras, el sector ha demostrado ser un actor indispensable en la reparación de los daños y la recuperación de los territorios afectados.

Apoyo emocional

Aparte de las ayudas materiales y la agilización de los trámites para pagar las indemnizaciones con

la mayor celeridad posible, el sector se volcó proporcionando apoyo psicológico gratuito a quienes sufrieron las consecuencias del temporal. Fundación Caser organizó de manera inmediata un servicio de respaldo emocional dirigido a empleados, mediadores, colaboradores del grupo asegurador y afectados en general para afrontar las secuelas emocionales de esta catástrofe. Entre los recursos habilitados destaca la línea telefónica especializada en estrés postraumático y situaciones de emergencia.

Grupo ASV y AXA desplegaron sus servicios de ayuda psicológica a través de líneas telefónicas gestionadas por psicólogos especializados en situaciones traumáticas, sumándose a los esfuerzos de asistencia tras los severos daños provocados por el temporal.



Ejemplo de la devastación de la DANA en uno de los municipios afectados.



Mirenchu del Valle (Unespa), con Luis Vañó y Luis Cayo Pérez Bueno (Cermi).

La Fundación Mutua Madrileña y el Colegio Oficial de la Psicología de la Comunidad Valenciana firmaron un acuerdo urgente con el fin de proporcionar apoyo emocional a quienes sufren problemas de salud mental. El programa, financiado por la fundación, ha permitido a los profesionales —medio centenar de psicólogos— colaborar con las corporaciones de las localidades valencianas más afectadas por las inundaciones. Francisco Santolaya, decano del Colegio Oficial de la Psicología de la Comunidad Valenciana, señaló que “más del 25% de la población que ha sufrido directamente las consecuencias de las inundaciones podría sufrir problemas psicológicos y emocionales”. La ansiedad, la depresión, el trastorno de estrés postraumático y los sentimientos de culpa son algunos de los cuadros más comunes tras vivir una situación tan traumática.

Alianza clave para la inclusión

Un centenar de entidades aseguradoras materializó el pasado mes de mayo una importante muestra de solidaridad al donar un millón de euros para las personas con discapacidad afectadas por la catástrofe. La iniciativa, canalizada a través del fondo solidario del seguro gestionado por Unespa, tiene como objetivo paliar los estragos sufridos por uno de los colectivos más vulnerables en contextos de emergencia.

La gestión de estas ayudas es responsabilidad del Comité de Entidades Representantes de Personas con Discapacidad de la Comunidad Valenciana (Cermi CV), entidad que se encargará de tramitar las solicitudes y adjudicar los fondos. Se estima que hasta 2.000 personas podrán beneficiarse directamente de esta acción.

Ayudas tangibles para recuperar la autonomía

Los fondos permitirán sufragar una amplia variedad de necesidades derivadas de los efectos de las inundaciones. Se prevé la reparación de viviendas, la reposición de vehículos adaptados, la renovación de material ortopédico y ortoprotésico —sillas de ruedas o prótesis— o la adquisición de equipos de comunicación adaptada, incluyendo implantes cocleares o teclados braille.

También se contempla la reposición de material deportivo adaptado dañado, el apoyo a la movilidad y desplazamientos accesibles, la distribución de material educativo especializado, y el impulso de redes de apoyo y programas específicos para personas con discapacidad. Parte de los recursos se destinará a la formación de profesionales de emergencias —protección civil, policía local, bomberos y personal de ayuntamientos— para mejorar el desarrollo de planes de emergencia inclusivos.

Un acto de colaboración

La donación se formalizó el pasado 22 de mayo en la sede de Cermi CV en Valencia. Al acto asistieron Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa; Luis Vañó, presidente de Cermi CV; y Luis Cayo Pérez Bueno, presidente del Cermi estatal.

Esta actuación conjunta entre el sector asegurador y el tercer sector social es un ejemplo de colaboración efectiva para avanzar hacia una sociedad más inclusiva. Es un claro ejemplo de responsabilidad social corporativa y de la capacidad del sector asegurador para superar sus funciones tradicionales, ofreciendo apoyo directo y significativo en momentos de crisis.



La cena en casa de Simón. Paolo Veronese. Óleo sobre lienzo, 315 x 451 cm. h. 1556-60. Turín. FMusei Reali di Torino, Galleria Sabauda

El Museo del Prado celebra a Paolo Veronese, el genio del Renacimiento

El Museo Nacional del Prado y la Fundación AXA presentan, del 27 de mayo al 21 de septiembre de 2025, la primera gran exposición monográfica dedicada en España a Paolo Veronese, uno de los maestros más brillantes y admirados del Renacimiento veneciano.

Ana M. Serrano. Fotos: Museo Nacional del Prado

Comisariada por Miguel Falomir, director del Museo del Prado, y Enrico Maria dal Pozzolo, profesor de la Università degli Studi di Verona, la exposición pone de manifiesto la inteligencia pictórica del artista. Con esta muestra, el museo culmina un exhaustivo programa de investigaciones, restauraciones y exposiciones, iniciado hace más de dos décadas, dedicado a la pintura veneciana del Renacimiento.

Nacido Paolo Caliari en 1528 y apodado Veronese por su ciudad natal (Verona), el pintor creció y se formó en esta hasta que se trasladó a Venecia, donde Tintoretto y Tiziano andaban a la gresca por conquistar el favor de los mecenas y las familias más poderosas de la urbe italiana. Era el año 1553 cuando el joven artista comenzó a desplegar en su nuevo destino toda la creatividad y talento que le acompañaron a lo largo de su trayectoria. Capaz de abrazar in-

finidad de referencias culturales y estéticas y fusionarlas con extraordinaria maestría, Paolo Veronese pronto se ganó la confianza del Dux y el gobierno veneciano encargándole la decoración de los techos de la Sala del Consiglio dei Dieci del Palacio Ducal.

Antes, en Verona y bajo la batuta de sus maestros Antonio Badile y Caroto, el pintor absorbía con avidez las enseñanzas e influencias del pasado romano de la ciudad, del manierismo y del arquitecto Michele Sanmicheli —para el que realizó algunos de sus primeros trabajos—. Como señala Pozzolo, también en Verona tuvo acceso a las obras y la técnica de Rafael y a la figura de Girolamo Grimani, autoridad veneciana que convirtió a Veronés en su artista de referencia.

Esta variedad de estímulos explica aspectos de su pintura que lo alejan de los venecianos, como un colorido cangiante (iridiscente) o el énfasis en el dibujo en todas las etapas del proceso creativo. A todo ello sumó Veronese un carácter afable y educado, además de una existencia ordenada y tranquila que favoreció un tremendo éxito profesional que disfrutó en vida. En 1556, ya instalado definitivamente en Venecia, el primer encargo representativo de su carrera: la decoración de la sacristía y los techos de la iglesia de San Sebastián.

De Veronese se destaca, además de su extraordinaria inteligencia pictórica, su capacidad de crear un universo propio y trasladarlo a sus composiciones pictóricas mediante recursos y herramientas artísticas personales. Lo hizo con una libertad de planteamiento formal y una desenvoltura conceptual sin parangón en un momento crítico para Venecia, cuando afloraban tensiones religiosas (por las que compareció ante el Santo Oficio en 1573) y se evidenciaban los primeros síntomas de una decadencia que sus pinceles camuflaron con maestría.

A partir de 1580, pintó sus grandes obras caracterizadas por la composición entre las figuras, la gestualidad serena, los fondos arquitectónicos inspirados en el clasicismo de Andrea Palladio y la escenografía próxima al espectador.

Como todos los grandes artistas, Veronese trascendió su tiempo. La belleza y elegancia de sus composiciones sedujo durante siglos a coleccionistas y artistas, de Felipe IV y Luis XIV a Rubens, Velázquez, Delacroix o Cézanne.

La exposición del Prado reúne un centenar de piezas esenciales de Veronés llegadas de la Galleria Borghese, la Pinacoteca Brera, los Museos Vaticanos, el Kunsthistorisches de Viena, la National Gallery de Washington, el Louvre, la Gallerie dell'Accademia de Venecia. Todas ellas conviven con las pertenecientes a los fondos del Prado y se articulan en



La Sagrada Familia (La Perla). Rafael.
Óleo sobre tabla.
Museo Nacional del Prado

un recorrido cronológico y temático. La muestra se divide en seis capítulos que exploran las diferentes etapas de la trayectoria artística de Veronese y también su estética y técnicas pictóricas.

De Verona a Venecia, atiende a la formación en su Verona natal, donde la tradición local convivía con aportes venecianos. “Maestoso teatro”. Arquitectura y escenografía, aborda su modo de entender el espacio y narrar historias. Proceso creativo. Invención y repetición, ahonda en la inteligencia pictórica de Veronese y el modo como dirigió uno de los talleres más fecundos de la época. Alegoría y mitología, muestra su excelencia en dos terrenos particularmente queridos por las elites venecianas.

El último Veronese encara su década final, ahondando en el uso más sombrío del color y el simbolismo de la luz. La exposición concluye con una sección dedicada a su legado: “Haeredes Pauli” y los admiradores de Veronese.



José Creuheras (Grupo Planeta), Olga Sánchez (Fundación AXA), Sergio Vila-Sanjuán y Juan Manuel Moreno (Junta de Andalucía).

Sergio Vila-Sanjuán gana el Premio de Novela Fernando Lara 2025

La novela premiada, *Misterio en el Barrio Gótico*, se publicará por Editorial Planeta el próximo 25 de junio.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

El escritor, que también ganó el Nadal hace doce años por *Estaba en el aire*, recibió el galardón en los Reales Alcáceres de Sevilla tras la decisión de un jurado compuesto por Ana María Ruiz-Tagle —Fundación AXA— y los escritores Pere Gimferrer, Clara Sánchez, Nativel Preciado y Emili Rosales.

La obra, presentada bajo el seudónimo Pablo Armstrong en honor a sus abuelos, se inspira en los paseos del autor por el Barrio Gótico de Barcelona. Combina elementos de misterio con reflexiones sobre la cultura, el turismo y la madurez.

El protagonista, Víctor Balmoral, es un periodista cultural con una larga trayectoria, en quien el autor ha volcado parte de su experiencia personal, abordando temas como el insomnio y la pérdida de compañeros de generación. Irónico y entrañable, Balmoral relata sus vivencias personales y profesionales

al tiempo que se ve envuelto en una trama de reliquias robadas, crímenes antiguos y secretos culturales silenciados a causa de intereses turbios. Todo empieza por culpa de unas cartas amenazantes que lo empujan a desentrañar misterios en uno de los barrios más envolventes de la Ciudad Condal. Él, ya próximo a la jubilación, no puede resistirse al embrujo de sus callejones, sus gárgolas y los enigmas del pasado.

Al recibir el premio, Sergio Vila-Sanjuán admitió que su personaje principal tiene mucho de él mismo, sobre todo en lo referente a “una cierta curiosidad por la vida y al insomnio”, y por haber comprobado cómo muchos compañeros de profesión “se han ido o están muy estropeaditos”.

Sergio Vila-Sanjuán nació en Barcelona hace 68 años y lleva más de cuatro décadas dedicado al periodismo cultural. Su primera novela, *Una heredera de Barcelona*, se publicó en 2010. Es autor también de la obra de teatro *El club de la escalera* (2014) y miembro de la Real Academia de Buenas Letras de Barcelona. Ha publicado libros sobre temas literarios, editoriales y artísticos, como *Pasando página*, *Código best seller* o *Cultura española en democracia*. Este último, un ensayo breve en el que recorre la cultura en España desde la muerte de Franco hasta hoy.

El Premio de Novela Fernando Lara 2025 está dotado con 120.000 euros y este año ha batido su récord de participación, con un total de 1.116 novelas originales recibidas, procedentes de España y del extranjero.