

Seguros

elEconomista

Revista mensual

14 de marzo de 2019 | Nº 66

¿Qué va a pasar con el futuro de las pensiones y el Pacto de Toledo? | P22

Los ciberriesgos también entran en los hogares, no son solo cosa de empresas | P4



Juan Carlos Guzmán
Director general de Europ Assistance
“Europ Assistance existe para resolver los problemas de nuestros clientes” | P12

HIPOTECAS MÁS TRANSPARENTES Y SIN SEGUROS OBLIGATORIOS

La nueva ley hipotecaria que entra en vigor el próximo mes de junio cambia las reglas del juego | P8

04. ¿Sabía qué...? Los ciberriesgos también entran en los hogares

El riesgo cibernético no es solo cosa de empresas, los particulares también necesitan protegerse

16. Entrevista Alejandro Roda, director de Forinvest

“Estoy muy orgulloso de que uno de los pilares de Forinvest sea el Foro Internacional del Seguro”

30. RSC Mago More se moja por la educación especial

El artista apoya la campaña *Inclusiva sí, especial también* junto a Fundación Bobath

36. Coaching para la vida... Diógenes Digital: el ansia de tenerlo todo

Anita Cufari le da las claves para saber si sufre este síndrome de acumulación de archivos

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Consejero Delegado: Pablo Caño **Director General:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas **Fotografía:** Pepo García
Infografía: Clemente Ortega
Coedita: Marketing Site, S.L. - Seguros TV
Director de 'elEconomista Seguros': Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es)
Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende (concha.aliende@segurostv.es)

Reportaje Luces y sombras de la nueva Ley Hipotecaria

Le contamos los entresijos de las nuevas condiciones para contratar un crédito para adquirir una vivienda



08

Entrevista Juan Carlos Guzmán, director general de Europ Assistance

“Europ Assistance existe para resolver los problemas de nuestros clientes”



12



22

Pensiones Y ahora ¿qué va a pasar con las pensiones?

La convocatoria de elecciones ha dejado en el aire el consenso en las recomendaciones del Pacto de Toledo



24

Con pasión Entrevistamos al chef Sergi Arola

“Más que como un Ave Fénix, me veo como un Borgoña”



Mejorar la competencia y la protección del consumidor

El objetivo de la nueva regulación hipotecaria, que entrará en vigor el próximo mes de junio, es mejorar la protección del consumidor y aumentar la información que las entidades financieras ofrecen a sus clientes

El próximo mes de junio entra en vigor la nueva ley hipotecaria. La norma es la adaptación a la legislación española de la Directiva Hipotecaria Europea y supone un impulso a la protección del consumidor y mejora la competencia del mercado de la financiación hipotecaria y también del sector asegurador, ya que una de las principales novedades del texto legal es la prohibición de la venta de productos vinculados a las hipotecas que supediten la concesión del préstamo para la adquisición de una vivienda. En este sentido, el cliente de una entidad financiera podrá recibir una oferta vinculada por parte del banco, pero en ningún caso debe verse obligado a contratar los productos ofrecidos por su banco, puede aportar a la hipoteca un seguro que cumpla con los requisitos marcados por su banco. Esto supone una mejora de los derechos de los consumidores y da respuesta a una de las peticiones tradicionales de los corredores de seguros, que veían denunciando la posibilidad de la banca estuviera incurriendo en malas prácticas al obligar a algunos clientes a contratar seguros -de vida riesgo, especialmente- en condiciones abusivas, imponiéndoles los contratos con condiciones pocas ventajosas para los clientes en muchos

casos. A partir de junio, cuando la nueva ley entre en vigor, los bancos podrán seguir ofreciendo seguros vinculados a los créditos hipotecarios, pero los consumidores tendrán más libertad a la hora de elegir qué productos contratan y, en el caso de los seguros, si lo hacen con la aseguradora del banco o con otra compañía. En nuestro reportaje de portada ahondamos en las luces y las sombras de este nuevo marco regulatorio que quiere hacer más transparentes y sencillas las hipotecas y evitar que en futuras crisis económicas los ciudadanos se vean atrapados en productos complejos. Además, en el mes de marzo de elEconomistaSeguros encontrará otros contenidos interesantes, como entrevistas con Juan Carlos Guzmán, director general de Europ Assistance en España; Alejandro Roda, director de Forinvest, uno de los foros económicos y financieros más importantes de España que se celebra cada mes de marzo en Valencia; y Sergi Arola. El chef, considerado el *enfant terrible* de la cocina española, nos cuenta sus secretos dentro y fuera de la cocina. Los padres están de enhorabuena y, en su mes, les desvelamos los secretos del whisky ahumado escocés, de lo último en movilidad eléctrica y de productos de belleza diseñados para ellos. Feliz lectura.

LOS CIBERRIESGOS TAMBIÉN ENTRAN EN LOS HOGARES

Siempre se incide en la amenaza de los ciberriesgos para las empresas, pero... ¿qué hay de los particulares? Cada vez hay más métodos de ataque cibernético, pero también mejoran las estrategias de defensa

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

En los últimos años ha quedado demostrado más que nunca el hecho de que no solo las empresas deben protegerse ante los ciberriesgos. Entre los particulares cada vez existe una mayor sensibilización ante un peligro que cuenta con mejores y más variadas armas para atacar, que cada día que pasa posee una mayor cantidad de información sobre nosotros.

Esa es la mala noticia. La buena es que los mecanismos de defensa a nuestra disposición son también cada vez más variados y efectivos. Vamos a ver cuáles son las mayores amenazas a las que nos enfrentamos y les aconsejaremos sobre su respuesta para prevenirlas o, si llegara el caso, eliminarlas. De cualquier modo les recomendamos información, prevención y cautela a la hora de manejarse en la red.

Como apuntamos antes, existe una amplia variedad de métodos de ataque cibernético, así que citaremos los tres principales: el *malware*, el *Dos* y el *phishing*.

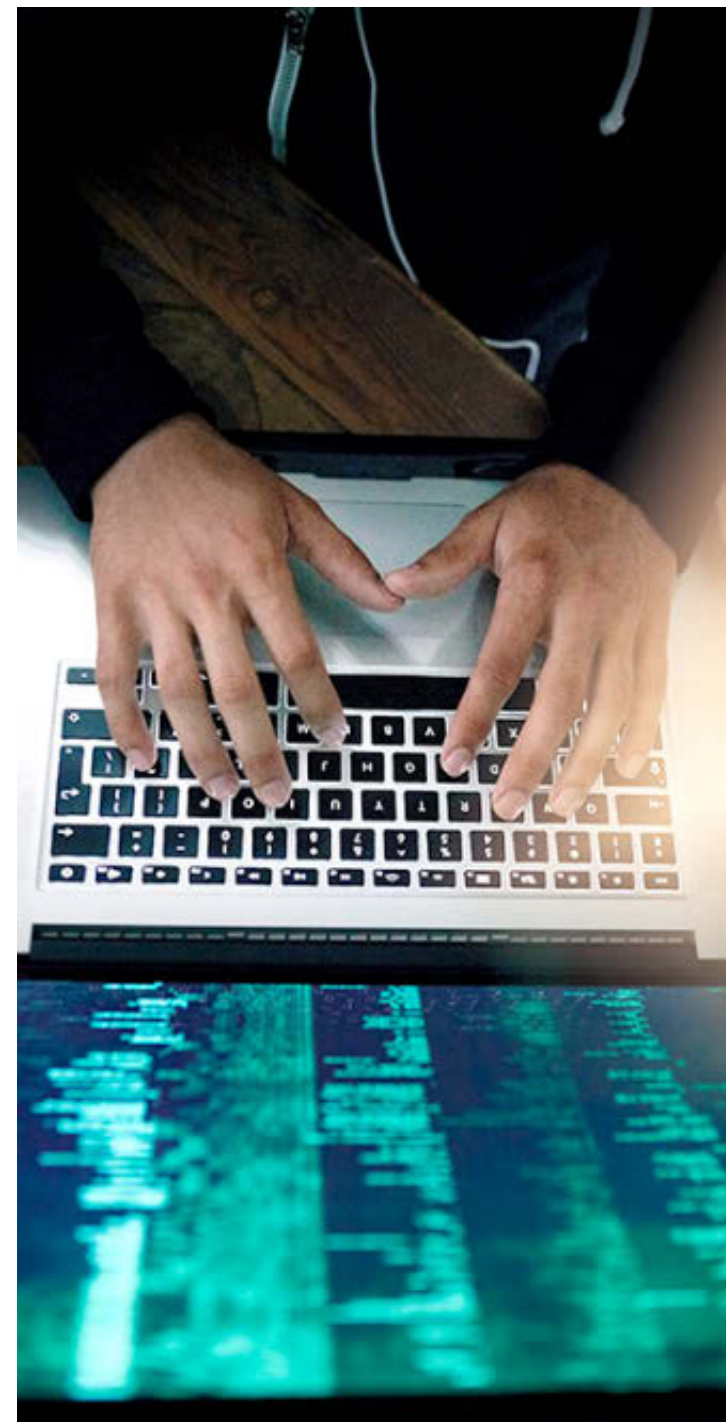
El *malware* es un *software* creado para infiltrarse en un sistema con el fin de dañarlo. Existen muchos tipos. Entre ellos se encuentran los virus, códigos malignos que infectan los ficheros del ordenador, normalmente ejecutables; gusanos, programas más elaborados que no necesitan ser ejecutados y pueden expandir su daño a más dispositivos; troyanos, cuyo fin es entrar en los sistemas de manera desapercibida para abrir la puerta a la entrada de programas maliciosos; *spyware*, como su nombre indica diseñados principalmente para espiar;

adware, que muestran publicidad molestando en la navegación pero también recolectan disimuladamente datos personales; y *ransomware*, programas diseñados para secuestrar la información de valor del usuario y encriptarla con el fin de chantajear a la persona afectada.

Por su parte, el *Dos* o denegación de servicio distribuido se efectúa solicitando una gran cantidad de peticiones al servidor del usuario desde múltiples ordenadores y lugares para saturar y colapsar el servicio del servidor.

Por último, el *phishing* es una estafa que se realiza al suplantar la identidad de otra persona con el objetivo de solicitar información confidencial a través de internet o llamadas electrónicas. Así se puede tener acceso no solo a los datos personales del afectado sino incluso a su dinero.

¿Cómo pueden los particulares hacer frente a estos peligros? Adoptando buenos hábitos, como apostar por la prevención de los ataques en lugar de arriesgarse a que sucedan y haya que detenerlos. Es recomendable hacerse con una buena solución capaz de cubrir todas las vías de ataque e ir actualizando periódicamente los sistemas y programas de seguridad. También resulta positivo revisar las políticas de seguridad, de la red y los productos, monitorizar las alertas e incidencias e incluso realizar auditorías y tests de penetración para detectar posibles ataques al sistema. Por último, hay que estar al día de los avances tecnológicos, en cuanto a posibles amenazas y en torno a sistemas de protección.



ACUERDOS

AMAZON 'SE CUELA' EN LAS OFICINAS DE MAPFRE

Se trata de 13 nuevos puntos de almacenamiento para las entregas de compras, que se unirán a los dos ya instalados en la sede social de la compañía en Majadahonda

REDACCIÓN

Mapfre ha seleccionado ya las oficinas de su red comercial en las que se instalarán AmazonLockers, las taquillas utilizadas como unidades de almacenamiento para las entregas de compras realizadas en *Amazon.es*. De las nuevas ubicaciones seleccionadas, nueve corresponden a oficinas de la red comercial del grupo asegurador en diferentes provincias españolas, dos a edificios e instalaciones representativos (la Torre Mapfre en Barcelona y el centro comercial Moda Shopping en Madrid) y los dos restantes a sendos centros de trabajo de la compañía en Madrid (Aravaca y Llodio).

Se trata de 13 nuevos puntos, que se unirán a los dos ya instalados en la sede social de la compañía en Majadahonda (Madrid) el pasado mes de diciembre, para dar servicio a los cerca de 4.000 empleados que pueden acceder a estas instalaciones.

Servicios para familias

Mapfre colabora también con 'Amazon Familia', el programa de Amazon destinado al apoyo y cuidado de las familias, sector en el



EE

que la aseguradora tiene una presencia muy activa. Fruto de esta colaboración, Mapfre ha ofrecido su servicio gratuito de manitas a clientes de Amazon.es que van a ser padres o han tenido o adoptado un hijo recientemente, para preparar el hogar para la llegada del bebé. El servicio consiste en tres horas de trabajo gratuito de un "manitas" para realizar tareas de bricolaje del hogar.



EE

RSC

MGS APOYA A MÉDICOS SIN FRONTERAS

La compañía ha donado la mitad del dinero recaudado con la venta de su Calendario Solidario 2019

REDACCIÓN

La Fundación MGS entregó el pasado 7 de marzo a la organización médico-humanitaria Médicos Sin Fronteras el 50 por ciento del importe recaudado por la venta de su Calendario Solidario 2019.

El acto se llevó a cabo en las oficinas de la aseguradora en Barcelona. En el transcurso del mismo, Araceli Ruiz, vicepresidenta de la Fundación MGS y directora de RRHH y Comunicación de MGS Seguros, entregó la donación por un importe de 10.000 euros a Aída San José Rilova, Responsable del departamento de Iniciativas Solidarias de

Médicos Sin Fronteras. La versión del calendario para el presente año 2019 está orientada a la defensa de la naturaleza y es por ello que, además de ser elaborado en papel cien por cien reciclado, ofrece para cada uno de los meses del año un consejo para intentar conservar los recursos naturales y promover la reducción de la contaminación y la conservación de la biodiversidad.

MGS Seguros y la Fundación MGS mantienen un firme compromiso con la protección del medioambiente, por lo que seguirán desarrollando iniciativas para concienciar a su personal y reducir la huella que la actividad de la compañía pueda generar en el entorno, explica la compañía en un comunicado.

Fundación MGS desarrolla múltiples actividades de responsabilidad social corporativa en diferentes ámbitos. Entre ellas, la entidad organiza ciclos de conferencias con los que quiere acercar a la sociedad el mundo del seguro, especialmente a los más jóvenes, como la organizada el pasado 26 de febrero en Barcelona.

EDUCACIÓN Y DEPORTE

GENERALI LLEVA EL RUGBY A LOS COLEGIOS ESPAÑOLES

El objetivo de la iniciativa 'Generali get into rugby' es fomentar la práctica de este deporte y sus valores de juego en equipo y superación entre los más pequeños

REDACCIÓN

Generali ha puesto en marcha, junto a la Federación Española de Rugby, la iniciativa *Generali get into rugby* para fomentar la práctica de este deporte en los colegios. Con esta acción la compañía refuerza su apuesta por fomentar estilos de vida saludables entre los niños, “de

manera que contemos con adultos más saludables en el futuro”, señalan. Ambas entidades desarrollarán esta acción en más de 200 centros escolares de España que descubrirán los beneficios de esta práctica deportiva y los valores positivos asociados a este deporte, explica la compañía.

La presentación ha tenido lugar en la sede de Generali y ha contado con la presencia del director de Comunicación de Generali, Javier Aguirre de Cárcer, el vicepresidente primero de la Federación Española de Rugby, Juan José García Luna, y el capitán de los leones, Jaime Nava. Javier Aguirre de Cárcer, director de Comunicación de Generali



EE

España ha afirmado durante la presentación que “con este acuerdo queremos contribuir a la difusión de los valores de respeto, trabajo en equipo y solidaridad que caracterizan al rugby y con los que en Generali nos sentimos plenamente identificados”. La aseguradora es desde 2017 patrocinador y asegurador oficial de la Selección Nacional de rugby masculina.

Por su parte, Juan José García Luna, vicepresidente primero de la Federación Española de Rugby, quiso agradecer a Generali su apuesta por este deporte y afirmó que “queremos ver crecer el rugby en España introduciéndonos en el tejido educativo de los Centros Escolares”.



EE

NUEVOS PRODUCTOS

LOS TÉCNICOS CUBREN SU RC CON BERKLEY

La compañía acaba de lanzar un seguro de responsabilidad civil para profesiones técnicas

REDACCIÓN

Berkley España, compañía de seguros especializada en ofrecer soluciones para profesionales y empresas, acaba de lanzar un producto específico para profesiones técnicas. Así, la compañía potencia su línea de responsabilidad civil (RC) Profesional creando un nuevo producto para Profesionales Técnicos. Esta nueva solución aseguradora está dirigida a gabinetes multidisciplinares de ingeniería. “El equipo de suscripción ha desarrollado un producto completo, con cobertura integral de la responsabilidad civil con amplias

coberturas y diferentes opciones de franquicia”, explica la compañía que en España dirige Gianluca Piscopo.

Mediante un sistema de coberturas opcionales y límites personalizados, la póliza permite ajustar la solución aseguradora a las necesidades del cliente, con un condicionado sencillo y claro para facilitar a los asegurados la comprensión de sus cláusulas, señala la compañía en un comunicado.

Según declaraciones de María Medina, responsable de Responsabilidad Civil Profesional en Berkley España, “en los últimos años estas profesiones se han visto muy afectadas, y esto nos ha animado a desarrollar un producto muy preciso con coberturas y tarifas para posicionarnos en un mercado pequeño y mediano, tanto para ingenierías que buscan tener una cobertura básica con una prima competitiva, como para aquellas que quieren tener mejoras adicionales con coberturas modulares, como Project Management, UTE, Contaminación accidental, etc.” señala la responsable de RC de la compañía.



AFIN.2

Asistencia Familiar Integral

Decesos o

Accidentes o

Hogar o

Vida o

Más fácil, más cómodo, todos tus seguros en una póliza y en un solo recibo.

Infórmate en el 900 20 30 10



Preventiva

Seguros



preventiva.com

LUCES Y SOMBRAS DE LA LEY HIPOTECARIA

El nuevo marco legal, que entrará en vigor el próximo mes de junio, aumenta la protección del consumidor y termina con la venta vinculada y obligatoria de seguros de vida y hogar

V.M.Z.

Con el precio del alquiler por las nubes y los tipos de interés por el suelo, la opción de adquirir una vivienda cobra fuerza para más de un indeciso. Además, la entrada en vigor de la nueva ley hipotecaria –prevista para el próximo mes de junio– va a cambiar el escenario tanto para el consumidor que quiera adquirir una vivienda como para las entidades financieras, por lo que merece la pena analizar si es mejor apurar el plazo y firmar la hipoteca ya o esperar a que entre en vigor el nuevo marco regulatorio.

A grandes rasgos, el nuevo marco legal aumenta la información, la transparencia y la protección para el consumidor que, además, se ahorra la mayor parte de los gastos de constitución de la hipoteca. Para las entidades financieras también tiene sus ventajas. “La Ley también es muy importante para los bancos ya que por fin se define el marco de actuación dentro del mercado hipotecario. Las diferentes entidades ya cuentan con toda la información para poder presentar sus ofertas hipotecarias. En los últimos meses varios bancos habían retirado esta información a la espera de tener en



marcha la nueva ley”, explica Marcel Beyer, CEO de iAhorro.com.

Una de las principales ventajas de la nueva legislación es que otorga más tiempo al consumidor para tomar una decisión vital tan importante como formalizar una hipoteca. Así, el cliente debe tener su contrato un mínimo de diez días antes de su firma. El objetivo es que disponga de tiempo suficiente para leer las condiciones con calma, resolver las dudas que le puedan surgir y dialogar con la entidad si hay alguna discrepancia. Además, para evitar que se concedan créditos hipotecarios a personas sin capacidad de pago, la entidad debe evaluar la solvencia de su futuro cliente. El CEO de iAhorro recuerda que “la norma obliga al banco a consultar el historial crediticio del cliente en el Banco de España, y si concede el préstamo le permite ceder los datos del usuario a plataformas privadas de información crediticia”. El coste de esta investigación deberá asumirlo el banco. Y no será el único.

Más protagonismo del notario

Si antes el papel del notario en la concesión de una hipoteca era casi testimonial, ahora se convertirá en una figura clave del proceso. La nueva norma le insta a ratificar que el titular conoce el producto que está contratando a través de un cuestionario que el futuro hipotecado deberá responder con éxito antes de la firma del contrato.

En el reparto de los gastos, el consumidor sale ganando, ya que solo deberá hacer frente al coste de la tasación de la vivienda, que en el nuevo texto legal se permite que sea realizada también por personas físicas. El resto de los gastos –gestoría, notaría, registro y el polémico impuesto de actos jurídicos documentados (IAJD)- corren por cuenta del banco. Este punto de la nueva ley hipotecaria supondrá un ahorro importante para el consumidor, aunque muchos expertos advierten de que las entidades financieras encarecerán los tipos de interés que apliquen a las hipotecas para compensar su mayor coste y que no se vea amenazada su rentabilidad.

¿Y las temidas cláusulas suelo? Desaparecen en el nuevo marco legal, que prohíbe a las entidades fijar un límite a la baja en las operaciones con tipo de interés variable. Eso sí, el tipo de interés mínimo nunca podrá ser inferior al cero por ciento. Aunque el Euribor se mantenga en negativo, no verá nunca un tipo negativo en su hipoteca.

Freno a los seguros vinculados

A partir de junio se pondrá fin a la venta de seguros ligados a hipotecas, aunque los bancos podrán seguir haciendo ofertas en función de los productos vinculados. Es decir, las entidades pueden ofrecerle mejores condiciones si contrata un seguro de vida riesgo, pero no pueden imponerle el producto o la compañía de seguros. El cliente podrá aportar su propia póliza de seguros y en ningún caso el banco podrá empeorar las condiciones del crédito si finalmente el cliente se decanta por otra compañía diferente a la propuesta por la entidad.

Este es uno de los aspectos de la norma en la que más han litigado los corredores de seguros a través de Adeco. La Asociación Española de Corredurías de Seguros ha trabajado codo con codo con los eurodiputados – en el proceso de creación de la Directiva Hipotecaria Europea- primero y después con los grupos parlamentarios españoles durante su transposición al ordenamiento legal español, para mejorar la protección del consumidor y terminar con la venta vinculada y obligatoria de seguros para acceder a una hipoteca.

La asociación que preside Martín Navaz ha lamentado que el texto final de la





ISTOCK

ley no incluya una enmienda transaccionada del PP y Ciudadanos, derivada de su propuesta, que obligaría a las entidades a ofrecer al cliente la posibilidad de contratar pólizas de carácter anual renovable. En un comunicado, Adecose reconoció su sorpresa “por la falta de sensibilidad en el Congreso al rechazar una medida que buscaba evitar que los consumidores se vieran limitados a seguros de prima única y por diez años, haciendo imposible buscar mejores condiciones del seguro en las renovaciones”. A pesar de ello, están satisfechos con lo recogido en la ley.

Más protección ante impagos

La nueva ley hipotecaria aumenta la protección de los consumidores en caso de embargo. Antes, si el hipotecado dejaba de pagar durante la primera mitad de la vida útil del préstamo (por ejemplo, en una hipoteca de 20 años, en los diez primeros años), para ejecutar la hipoteca bastaba con que el cliente hubiera dejado de pagar tres cuotas. El nuevo acuerdo eleva los meses de impago para ejecutar la hipoteca (proceder a un desahucio) a doce meses o el 3 por ciento del capital. Si esta situación tenía lugar en la segunda mitad de la duración del préstamo, las cuotas vencidas y no satisfechas

La ley hipotecaria no regula la figura de los intermediarios financieros ni la financiación no

debían equivaler a doce meses. La nueva ley establecerá que el impago tendrá que suponer el 7 por ciento o 15 meses de cuotas impagadas.

Para muchos expertos, el legislador se ha dejado en el tintero algunos aspectos importantes, como “la profesionalización del sector de la intermediación financiera. También se echa de menos lo referente a la financiación no bancaria, básica para poder financiar a perfiles que están fuera del circuito bancario”, explica Ricardo Gulias, director general de Tu Solución Hipotecaria.

Para Adicae, “la nueva ley no evitará nuevos abusos de la banca en materia hipotecaria. En líneas generales la ley no ha corregido aspectos que favorecían a las entidades financieras como reorientar el mercado hacia las hipotecas a tipo fijo y lo que es más peligroso: las engañosas y fraudulentas hipotecas a tipo mixto”. La asociación de consumidores considera que “no se ha producido el cambio radical que necesitaba la norma para evitar fraudes y defender a los consumidores, especialmente a los más desfavorecidos. La ley de crédito inmobiliario no acaba con la especulación y los fondos buitres podrán seguir campando a sus anchas aprovechándose de la crisis económica”.



LA REVOLUCIÓN DE LOS MÉDICOS INTERACTIVOS Y LA SALUD DIGITAL

La gestión de la sanidad del futuro se va enfrentar a una serie de retos que ya comienzan a ser evidentes: el aumento de la esperanza de vida -en España, la media es de 83 años: 80,3 para los hombres y 85,8 para las mujeres-, el envejecimiento de la población y las enfermedades crónicas

ANA M. SERRANO

Aunque en nuestro país los dispositivos y aplicaciones móviles para el cuidado de la salud aún son minoritarias, su uso se incrementa cada año. Igual sucede con la inversión en nuevas tecnologías por parte de los centros y empresas dedicadas a la salud.

Según el primer estudio sobre Salud y Estilo de Vida de Aegon, existe una opinión positiva mayoritaria sobre la tecnología en la salud: para más del 70 por ciento ayuda a mejorar el servicio y la accesibilidad de los servicios sanitarios, a plantear nuevos retos saludables (62 por ciento), a tener más controlado el estado de

salud y a estar más informado (54 por ciento).

Prácticamente todas las aseguradoras especializadas en salud han incorporado a sus servicios aplicaciones digitales. Muchas se orientan hacia la prevención, la resolución de dudas y el mantenimiento de un estilo de vida saludable. También las consultas virtuales con especialistas en pediatría, dermatología, endocrinología, psicología, traumatología o ginecología van tomando posiciones y se encuentran entre las más populares.

Es en el terreno de las enfermedades crónicas donde la salud conectada va a experimentar un crecimiento exponencial. Lógico si tenemos en cuenta los datos sobre esperanza de vida. Este tipo de dolencias son de larga duración y, casi siempre, de progresión lenta. En España, los trastornos crónicos más habituales entre los hombres son la hipertensión arterial y el colesterol alto; las mujeres padecen con mayor frecuencia artrosis y dolor de espalda. Los programas digitales permiten no sólo mejorar la calidad de vida y relación médico-paciente al poder compartir datos relevantes en tiempo real, también descongestionar las salas de espera a través del contacto *online*, evitando desplazamientos innecesarios y facilitando la atención a personas que viven en zonas más lejanas.

Las ventajas para los pacientes polimedicados, normalmente afectados por enfermedades crónicas, son especialmente interesantes. En primer lugar, facilitan la adherencia a los diferentes tratamientos. Ello asegura un mayor control de la enfermedad y el bienestar del paciente por parte del médico. En segundo término, este tipo de estrategias mejora la calidad del servicio asistencial, la seguridad de los pacientes y la optimización del tratamiento.

La implantación de soluciones TIC en las organizaciones sanitarias ha crecido de forma muy relevante, tanto en el sistema público como en el privado. Además de las aplicaciones implementadas en la sanidad privada, han supuesto un gran avance el despliegue de la Historia Clínica Digital del Sistema Nacional de Salud (HCDSNS) o la receta electrónica en las Comunidades Autónomas.



JUAN CARLOS GUZMÁN

Director general de Europ Assistance en España

E.E.S.

El director general de Europ Assistance en España, Juan Carlos Guzmán es -tras casi 40 años trabajando en puestos de responsabilidad en la compañía- una figura de peso en el mundo de la asistencia y una voz autorizada para analizar el pasado, presente y futuro de este negocio asegurador. Guzmán ha participado en la expansión internacional de Europ Assistance, haciéndose cargo desde 2006 de la subdirección general del área latinoamericana y desde 2014, ejerciendo como CEO en España, Portugal y Latinoamérica.

Es el extenso pasado profesional de un directivo que, sin embargo, no se detiene, afrontando los numerosos retos de la compañía en un presente y futuro que pasan más que nunca por la tecnología y la inmediatez sin dejar de lado la importancia del trato personal.

¿Qué servicios son los más demandados por los asegurados, más allá del seguro de viaje?

Centrándose en B2C, los seguros de asistencia en viaje son los más vendidos en Europ Assistance. Pero nuestra empresa es una gran factoría de prestación de servicios de todo ámbito. Dividimos nuestra actividad en cuatro grandes líneas: el mundo del viaje, para resolver cualquier necesidad que un

“Europ Assistance existe para resolver los problemas de nuestros clientes”

viajero pueda tener; el sector del automóvil, prestando servicios que complementamos con otros, como extensión de garantías, segunda opinión mecánica o asistencia ante sanciones de tráfico; la vida cotidiana, cubriendo cualquier necesidad que una familia pueda tener; y salud y bienestar, no solo en lo que respecta a los actos médicos y de ayuda en caso de enfermedad o accidente sino en cuanto al cuidado de los mayores. Ponemos el foco en ellos. En nuestra empresa, el 80 por ciento del beneficio viene dado por la venta como marca blanca. Ofrecemos todo tipo de asistencia que el mercado pueda demandar, y de ahí nuestro gran valor: ofrecer todo lo que nuestros clientes nos pidan.

¿Cómo ha cambiado el mercado de la asistencia en España en los últimos años? ¿Cómo ve Europ Assistance el futuro de este mercado?

El cambio ha sido brutal, tanto en nuestra empresa como en este mundo. Primero, por las comunicaciones. La asistencia se vuelve una actividad más cercana y con mayor facilidad de solicitud de servicios. Es la inmediatez, la comunicación, poder disponer de los profesionales de forma directa e inmediata. Esperamos recibir respuestas y soluciones de manera inminente y esto ha supuesto un reto y un desafío para mejorar la experiencia de nuestros clientes. La eficacia y la inmediatez son las bases de nuestro negocio, la evolución tecnológica avanza a un ritmo apresurado y por ello es el centro de nuestros proyectos.

La prestación de servicios es ahora mucho más conectada, directa, real y con más conocimiento por parte del usuario, es otro mundo. La evolución va muy unida a la tecnología de la comunicación, es el futuro que tenemos y en lo que trabajamos. Mientras la sociedad cambie, nosotros evolucionaremos con ella. Ésta no descansa, y nosotros tampoco.

¿Cómo va a influir la tecnología IoT (Internet de las cosas) en la asistencia?

La evolución tecnológica avanza a un ritmo apresurado y es el centro de nuestros proyectos. Las mejoras tecnológicas ayudan a prevenir daños, ser más eficientes y mejorar la calidad del servicio, la digitalización es imprescindible y está presente en todas nuestras áreas. Estamos siempre desarrollando mejoras *online* para que la experiencia del cliente se resuelva de forma fácil, ágil y sencilla. Buscamos adaptarnos a las nuevas formas de comunicación, pero resaltamos la importancia del aspecto humano para el cuidado de nuestros clientes.



DANIEL G. MATA

“La evolución tecnológica está en el centro de nuestro proyecto”

“Mientras la sociedad cambie, nosotros cambiaremos con ella”

“Europ Assistance es una gran factoría de prestación de servicios”

Por otra parte, el hogar conectado es uno de los principales proyectos de la compañía, estamos siempre alerta y atendiendo cualquier incidencia. Es un avance tremendo: las incidencias de nuestros clientes se afrontan ahora de forma prematura, cuando los daños son mínimos. Y el seguro tiene en cuenta que los hogares conectados deben pagar unas primas de seguros inferiores por su menor siniestralidad.

¿Es posible innovar en un mercado como el español?

Por supuesto, porque la tecnología pone la solicitud de asistencia al alcance de la mano. Ahora mismo la proactividad de los servicios y la amplitud en la gama de necesidades es tan grande que siempre va a estar presente de una manera dinámica. Y la ciberprotección es necesaria, pues cada vez son mayores las incidencias que se producen al usar la tecnología. También estamos trabajando en las necesidades de la movilidad.

Antes asegurábamos lo que le puede ocurrir a un vehículo en concreto, y ahora lo más importante es la persona, que esté asegurada en cualquier circunstancia y medio de transporte que use. Las compañías de asistencia debemos tener una respuesta de adaptación cada vez más veloz, y ese es nuestro reto: estar ahí presentes. El espectro de servicios y utilidades es cada vez más amplio, pero el *time to market* es cada vez menor. Hay que estar rápido y en acción.

¿Qué aconsejaría a un profesional que comienza su carrera en el sector asegurador?

¡Que se apunte al carro! (bromea). La asistencia es una parte muy específica del sector asegurador, mucho más unida a la concepción del servicio que a la reposición o indemnización a través de una cantidad económica. Está mucho más en nuestro ADN solucionar las cosas en lugar de pagarlas.

Mi consejo a una persona que se quiere iniciar, especialmente en este campo del seguro, es que esté siempre alerta. A las novedades, a las necesidades que se pueden producir y a los requerimientos y demandas de la sociedad. La asistencia es una actividad muy dinámica y humana, es donde se prestan de una manera más directa los servicios. A eso nos dedicamos: a servir, asistir, resolver, ayudar, estar en permanente cuidado y cercanía con quienes necesitan cosas y solucionar problemas y dificultades. La idea de servicio a las personas es lo que hace y ha hecho siempre Europ Assistance. Esta compañía está hecha para resolver los problemas de nuestros clientes.



ISTOCK

FÓRMULAS PARA MEJORAR LA RELACIÓN CON EL PERITO

La videoperitación permite acelerar un 80 por ciento la resolución de los siniestros en ramos como hogar o autos, lo que mejora la satisfacción del cliente y la vinculación con la aseguradora

REDACCIÓN

Uno de los momentos en los que la compañía de seguros se la juega es cuando tenemos que dar parte de un siniestro. Ya sea en el hogar o con el coche, el proceso de tramitación de los percances es, en muchas ocasiones, demasiado engorroso y consume mucho tiempo, algo que acaba por causar el malestar del cliente. Uno de los objetivos estratégicos del sector asegurador para 2019 es mejorar la atención al cliente y potenciar su satisfacción. Por eso, la aplicación de las nuevas tecnologías para mejorar todos sus procesos ha llegado también a la tramitación de siniestros y al peritaje de los daños.

Allianz Seguros explica que los siniestros en el hogar son uno de los grandes focos de estrés para los asegurados. El proceso de tramitación de un expediente, desde que el asegurado da el aviso hasta que terminan las reparaciones puede alargarse durante 20 días. Pero la compañía explica que “este modelo ha llegado a su fin con la incorporación de la peritación digital, que reduce la gestión del siniestro en más de 10 días”. La compañía cuenta con una red de peritos digitales que realiza más de 100.000 videoperitaciones al año en los ramos de Hogar, Comunidades y Comercio.

Gracias a este nuevo modelo, “los peritos incrementan más de un 60 por ciento su eficiencia, lo que repercute sobre la eficacia de los reparadores y por tanto, sobre la experiencia de cliente”, explica Jordi García Codina, director de Siniestros de Allianz Seguros.

Conectados por videollamada

Las herramientas digitales y la conectividad han propiciado este cambio. El proceso desarrollado por Allianz es muy sencillo, según explica la compañía: el cliente, una vez ha notificado el incidente, recibe un SMS en su *smartphone* y con un solo clic está conectado con el perito por vídeo llamada, que comprueba las características de la póliza y asigna en tiempo real los servicios o indemnización correspondientes. Así, nadie necesita acceder al domicilio del asegurado -excepto el reparador, si procede por el tipo de siniestro-, lo que ahorra tiempo y evita al asegurado alterar su vida diaria y estar disponible para la visita de los diferentes actores en el siniestro (perito, operarios...).

Allianz señala que su objetivo no es suprimir las tradicionales peritaciones: “el cliente siempre podrá elegir la opción que prefiera, pero las cifras muestran la gran aceptación que el nuevo sistema está teniendo entre los asegurados”, añaden. “Desde que arrancara el proyecto un 30 por ciento de

los clientes de Allianz han optado por la peritación digital”, apunta Jordi García Codina.

El proceso de peritación digital ha incrementado tanto la experiencia de cliente como la seguridad y celeridad. Toda la información que se maneja sobre el siniestro y el cliente está encriptada, garantizando así por completo la seguridad de los datos. El cliente únicamente debe pulsar la opción de iniciar para establecer la conexión.

Los beneficios de la videoperitación

Otra compañía que ha impulsado el desarrollo de la videoperitación es Solera. La firma, experta en soluciones tecnológicas para el sector asegurador, permite de forma remota al perito verificar y comprobar las consecuencias del siniestro. Al no haber desplazamiento y recibir las imágenes en directo, el perito puede reducir drásticamente el tiempo invertido en la peritación y puede comprobar de forma fehaciente si es un siniestro leve o si es necesaria una intervención presencial.

La empresa calcula que la videoperitación permite reducir un 80 por ciento

La conectividad reduce hasta un 80% el tiempo de tramitación de un siniestro en el hogar

el tiempo dedicado a la valoración de los siniestros de hogar por parte del perito. Además, la peritación en remoto representa una valiosa fuente de información en la lucha contra el fraude. Los videos y fotografías tomadas en cada expediente servirán para crear un histórico de daños y cruzar datos que permitan conocer la siniestralidad previa.

De esta manera, y gracias a la automatización de reglas y la explotación de los metadatos del video con la aplicación de *big data*, se podrá saber por ejemplo si el asegurado está dando un parte de un daño ocurrido anteriormente y que fue ya rechazado.

Ventajas para el asegurado

Y no todo son ventajas sólo para peritos y compañías, el asegurado también se beneficia de esta nueva práctica al reducirse de forma notable los tiempos de reparación gracias a la flexibilidad que supone contar con un “perito virtual”. Y, además, la tecnología le permite participar directamente en la resolución del siniestro convirtiéndose así en una extensión del perito, mejorando su experiencia de servicio y transparencia, señalan desde Solera.

helvetia.es

Creando. Futuro.



Juntos.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza



ALEJANDRO RODA

Director de Forinvest

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Alejandro Roda dirige Forinvest desde su creación, hace doce años. El certamen, cuya última edición se ha celebrado en Feria Valencia los pasados 5 y 6 de marzo, se ha convertido en una cita ineludible para los profesionales del sector financiero y asegurador. Para la edición de 2019, Roda y su equipo se marcaron como objetivo la internacionalización del certamen y avanzar en la transformación digital del mundo financiero y asegurador. Dos objetivos que han cumplido con creces, con la intervención en sus diferentes foros y encuentros de numerosos ponentes internacionales y de los principales expertos en *big data* e inteligencia artificial, como Nuria Oliver, encargada de impartir la lección magistral en *La Noche de las Finanzas*, el evento que da cada año el pistoletazo de salida a la celebración de Forinvest.

¿Qué balance hace de la última edición de Forinvest?

La verdad es que estamos muy contentos con esta edición, es la décimo segunda. Nos habíamos puesto unos objetivos ambiciosos y creo que los hemos cumplido, basta con ver cómo han estado los pasillos y el ambiente del pabellón 5 de Feria Valencia estos dos días. Sabemos que es un evento muy específico del sector asegurador y el sector financiero, bolsa, mercados... y estamos muy satisfechos.



ALBERTO SÁIZ

“Nos habíamos puesto unos objetivos muy ambiciosos”

“En Forinvest siempre hemos apostado por la mediación”

¿Cómo ha evolucionado Forinvest desde su primera edición?

Cuando Forinvest nació era un evento que prácticamente tenía como público objetivo al profesional de la banca, del sector financiero puramente dicho, aunque el sector asegurador también pertenece al sector financiero. Con la llegada de la crisis financiera, el seguro comenzó a incorporarse poco a poco. Y hoy en día estoy muy orgulloso de decir que uno de los pilares de Forinvest, la parte más importante del certamen, sin duda alguna, es el Foro Internacional del Seguro y sobre todo la mediación. Nosotros siempre hemos apostado por la mediación, que es en torno a lo que gira todo lo que tiene que ver con el Foro Internacional del Seguro y estamos muy satisfechos.

En este sentido, ¿Qué papel juegan para vosotros los corredores de

“Estoy muy orgulloso de que uno de los pilares de Forinvest sea el Foro Internacional del Seguro”

seguros?

Es cierto que el sector asegurador tiene un papel muy destacado dentro del mundo financiero, pero dentro del seguro había una figura, la del mediador de seguros, el corredor de seguros, el agente, que a priori parece el eslabón más débil de la cadena, pero que cuando están unidos demuestran su fortaleza y una prueba de ello es lo que hemos tenido estos días en Valencia, en el Foro Internacional del seguro de Forinvest. Creemos que tanto los Colegios de Mediadores de Seguros como las diferentes asociaciones de profesionales que tienen presencia aquí, que defienden y protegen la figura del mediador, que hacen sentir ese orgullo de pertenencia a la profesión y luchan también por que se vaya profesionalizando, porque, como todos los sectores, la mediación se tiene que ir adaptando, como todos los actores, a todos los cambios que se producen en el sector asegurador. Creo que desde Forinvest, dentro de nuestras posibilidades, aportamos nuestro granito de arena para destacar la importancia de la figura del mediador, ayudarle en su formación, a compartir sus ideas con sus colegas. En definitiva, defender y prestigiar su profesión.

Cada año, el certamen incorpora novedades ¿cuál ha sido la más destacada de esta edición?

Nosotros este año nos habíamos fijado varios objetivos, uno de ellos era la internacionalización. Hemos tenido ponentes en los diferentes foros de más de diez países, como el embajador de Reino Unido, hemos estado con él para saber cómo puede afectar la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Hemos contado también con ponentes de Singapur, de Estados Unidos, de Reino Unido. El primer día del certamen estuvo el embajador de Alemania, ha sido muy interesante. El segundo reto que nos marcamos ha sido hablar de la digitalización del sector financiero en su conjunto, de todos los cambios que vienen. Ya en *La Noche de las Finanzas* tuvimos a Nuria Oliver, que el año pasado fue elegida como la mujer más tecnológica de Europa, que nos habló de lo que están pasando en los ámbitos de la inteligencia artificial y el *big data*. En esta edición hemos tenido a más de cincuenta compañías *fintech* e *insurtech* que han venido a presentar sus modelos de negocio y cómo pueden ayudar al sector asegurador y financiero a desarrollarse y yo creo que estamos poniendo nuestro granito de arena, porque están pasando muchas cosas, van a pasar muchas más, no sabemos hacia dónde va el mundo, pero nuestra obligación es mostrar todo lo que está pasando para que cada uno elija el destino que quiera elegir.



“Es importante reivindicar a Valencia como plaza financiera”

“Animo a todos los profesionales del sector a acudir a Forinvest”

“El segundo reto que nos propusimos fue hablar de la digitalización”

¿Cómo ha contribuido Forinvest al desarrollo económico de la Comunidad Valenciana?

Estamos contentos de que Forinvest se haga en Valencia, es un evento que es nacional pero nació aquí, se hace aquí. Estamos muy satisfechos de que al menos dos días Valencia vuelva a ser una plaza financiera importante. Tenemos muchas compañías aseguradoras y financieras que tiene su sede aquí, no hay que olvidar que la Comunidad Valenciana es la que tiene más entidades financieras en territorio nacional. Este año hemos contado con la presencia del presidente de Bankia y el presidente de Banco Sabadell. Es importante también para la Comunidad Valenciana reivindicarnos como plaza financiera.

En cada edición destaca la cantidad de jóvenes que acude ¿creéis que el sector financiero es una buena salida profesional para los jóvenes?

Muy buena pregunta. El presidente de Forinvest, que es el conceller de hacienda y vicepresidente del gobierno valenciano, lleva en Forinvest muchos años, antes como decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia. Y él siempre ha hecho mucho hincapié en que los alumnos de todas las universidades, principalmente de las de la Comunidad Valenciana, de último años de carreras como Empresariales, Económicas, actuariales, pudieran venir y ver posibles salidas profesionales y escucha a grandes profesionales y gurús de forma totalmente gratuita. Yo siempre digo que los alumnos que vinieron hace doce ediciones posiblemente hoy nos visitan como profesionales. Creamos cantera, como los clubes de fútbol y es bonito que comiencen a venir y conozcan esta profesión, en concreto la de la mediación aseguradora, que tiene muchas salidas profesionales y es una oportunidad para ellos.

¿Por qué no debería perderse un profesional del sector financiero la próxima edición de Forinvest en 2020?

Animo a todos los profesionales del sector financiero y sobre todo a los del sector asegurador a que acudan a Forinvest. Es obligación de todos los profesionales que estamos en activo seguir invirtiendo en nosotros mismos, invertir dos días de tu tiempo en escuchar y aprender de los mejores, evadirte un poco del día a día de los clientes, del despacho y compartir opiniones con colegas, ver a amigos del sector, explorar oportunidades de negocio. Al final es invertir y enriquece muchísimo asistir a Forinvest y hace que tengan más oportunidades de tener éxito. Os animo a todos a venir.

MUTUA LANZA EME, UN ASISTENTE VIRTUAL PIONERO EN EL SECTOR SEGUROS

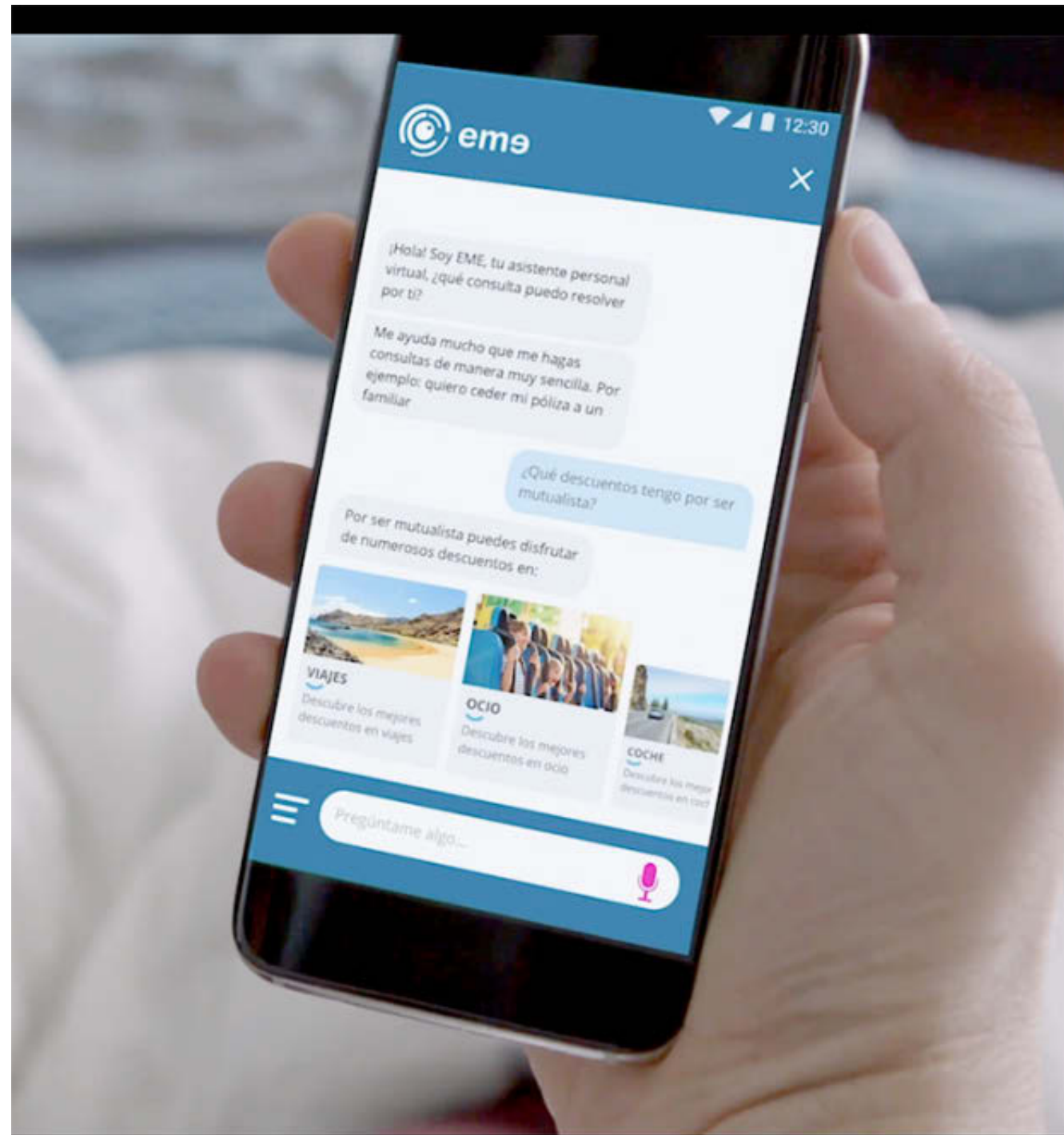
Desarrollado en colaboración con Google, se trata del primer asistente virtual de atención al cliente de una compañía aseguradora, que aúna texto y voz

ELECONOMISTA



La innovación sigue marcando los pasos del desarrollo de Mutua Madrileña. La compañía aseguradora, que tiene en marcha un importante plan de transformación digital, vuelve a ser pionera en innovación con uno de sus últimos proyectos puestos en marcha: Eme, el asistente virtual de atención al cliente que se ha convertido ya en un nuevo y potente canal de comunicación digital con sus mutualistas. Su desarrollo, innovador y pionero, ha llevado a Google a destacarlo como caso de éxito en el ámbito de los asistentes virtuales.

El asistente virtual de Mutua es capaz de contestar por texto y voz a todo tipo de preguntas. Entiende más de 13.000 cuestiones distintas, para dar solución a más de 700 interacciones diferentes relacionadas con gestiones,



ventajas, coberturas y seguros que ofrece Mutua -de auto, moto, hogar, vida...- y también de Mutuactivos, la entidad de gestión de activos del Grupo.

En concreto, Eme está preparado para resolver todo tipo de consultas sobre:

- Productos, servicios y ventajas de Mutua
- Gestión de partes de siniestros
- Descuentos y servicios de la Tarjeta SOY
- Información general de la compañía
- Área privada web de cada cliente

Desde su lanzamiento, en octubre de 2018, el asistente cuenta con 70.000 usuarios únicos al mes. Gestiona 150.000 mensajes mensualmente, con una ratio de acierto del 87 por ciento.

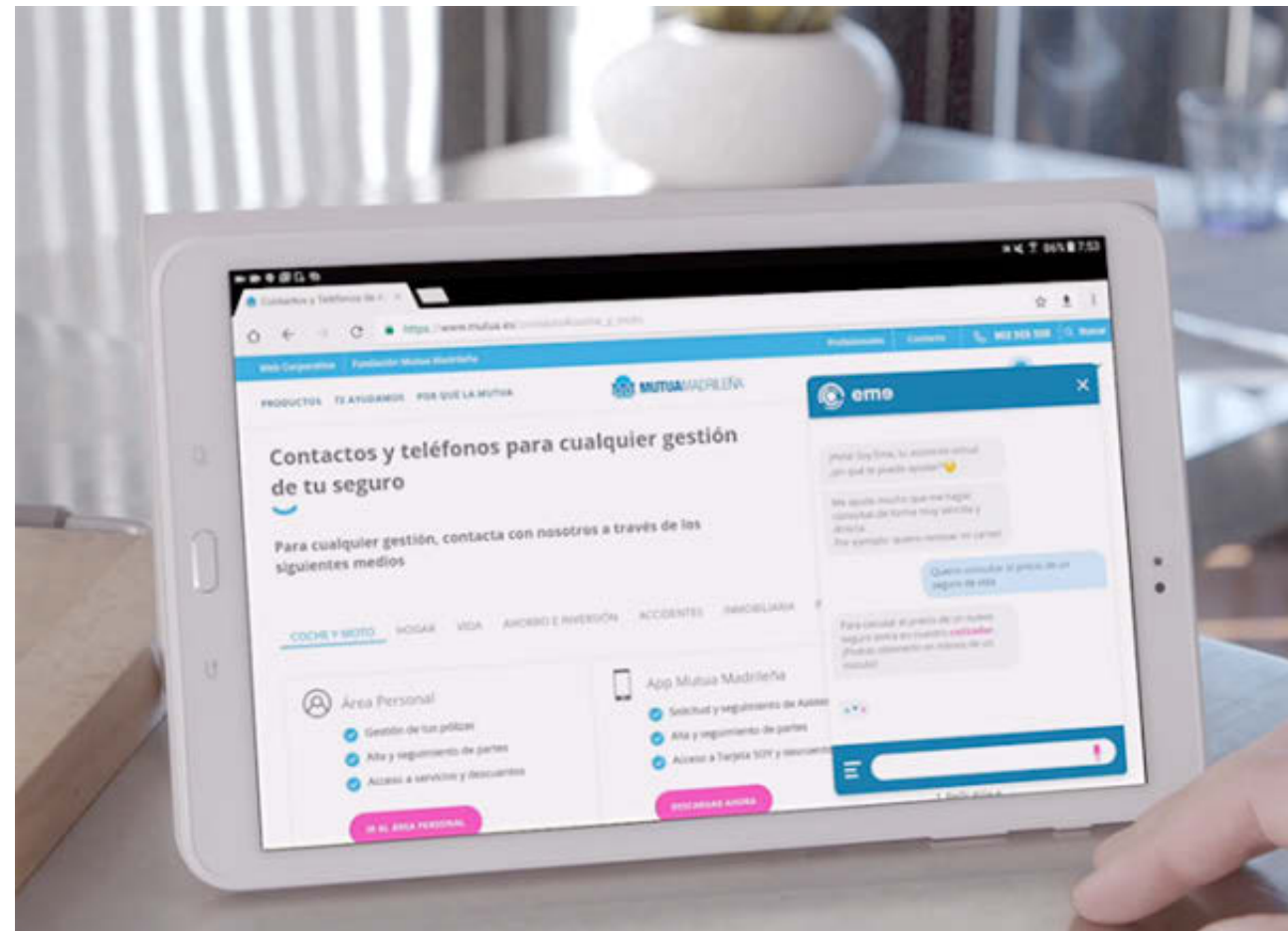
Consultas por texto y voz

A través de la web de Mutua o de su *app*, el mutualista puede realizar sus preguntas y recibir sus respuestas vía texto. Pero Eme va más allá, ya que si el cliente accede a través de Google Assistant podrá, “literalmente” hablar con el asistente. Basta con que diga “OK Google, quiero hablar con Mutua” y Eme le contestará con voz, pudiendo mantener una conversación y responder las consultas del mutualista. Eme es capaz de responder por voz a todo tipo de preguntas y, a la vez, mantener una conversación fluida.

El asistente ofrece respuestas de forma rápida a consultas de interés general como “¿Qué coberturas tiene mi seguro a terceros?”, “Acabo de tener un siniestro, ¿con quién puedo contactar de Mutua? En concreto, el asistente está preparado para resolver todo tipo de consultas sobre productos y servicios y ventajas de Mutua, aclarar dudas sobre un producto contratado y derivar al sitio web en el que se encuentra toda la información al detalle, explicar el proceso de gestión de partes *online* o web, consultar el vencimiento de su póliza -para lo que facilita el acceso directo al lugar exacto del área privada en el que se encuentra la información-.

Atención personalizada

Eme fue el proyecto ganador del programa de emprendimiento interno *Mutua Innova 2017* que ideó el equipo de Transformación Digital de Mutua Madrileña, quien continúa trabajando día a día en la mejora del proyecto. En la actualidad, Eme responde a todo tipo de consultas con carácter general. No obstante, previsiblemente a lo largo de 2019 podrá ofrecer un servicio de respuestas personalizadas y adaptadas a las necesidades, gestiones y seguros y productos particulares de cada cliente.



¿Dónde está disponible Eme?

Eme utiliza la inteligencia artificial de Google y está preparado para responder todo tipo de consultas, de manera sencilla y cómoda, las 24 horas del día, los 365 días del año, en los canales digitales de Mutua (web y *app*) y a través de Google Assistant, el asistente inteligente de Google, accesible desde el teléfono móvil, *smartwatch* compatibles con Android

Wear o altavoces compatibles (Google Mini o Google Home). Un canal de comunicación complementario a los actuales, de fácil acceso. Eme utiliza la inteligencia artificial de Dialogflow, de Google Cloud, y la tecnología Machine Learning para la comprensión y gestión de las consultas. Precisamente gracias a esta tecnología en

la que se apoya, Eme es capaz de aprender en cada interacción con el cliente en un proceso de constante evolución, de forma que cada vez entenderá y gestionará mejor las consultas. Eme está siendo monitorizado constantemente para asegurar que el servicio ofrecido y las respuestas son adecuadas.

EL AÑO EN EL QUE EL 5G LLEGA A LOS COCHES



Seat también apuesta por la movilidad urbana eléctrica. EE

El sector de la automoción ha comenzado 2019 con fuerza, con nuevos desarrollos tecnológicos centrados en la conectividad y en vehículos adaptados a las nuevas exigencias de la movilidad urbana

ANTONIO FAJARDO

El tiempo pasa rápido y ya se nota que el mundo del motor está cogiendo ritmo de nuevo. Poco a poco van apareciendo más novedades, empiezan las primeras ferias y las competiciones están arrancando los motores en todo el mundo. Y por lo que se ve, todo parece indicar que será un año de evolución más que uno en el que se presente algo realmente rompedor. Todo parece seguir las líneas ya marcadas en años anteriores: nuevos coches eléctricos, mejora de la tecnología, mejora de la conectividad -con la compatibilidad con redes 5G- y mejoras en los sistemas autónomos. Quizá sea difícil hoy en día poder presentar algo rompedor.

Como primera parada tuvimos el *Mobile World Congress* en Barcelona, del 25 al 28 de febrero. Durante esta feria, orientada principalmente a *smartphones*, se pudieron ver algunas novedades que se aplicarán al mundo del motor. Las redes 5G pronto empezarán a funcionar en España, probablemente durante este 2019, lo que permitirá un aumento en la velocidad de conexión a Internet móvil de, teóricamente, cien veces, lo que permitirá un uso real y global del *IoT* (Internet de las cosas, según sus siglas en inglés).

Este aumento, tanto de la velocidad de conexión como de la cantidad de dispositivos que se podrán conectar a la red -al final cada coche estará

conectado a la red-, permitirá gestionar mejor el tráfico rodado, informar en tiempo real a los conductores sobre posibles problemas por lluvia, accidentes, atascos, etc. Los vehículos podrán empezar a recibir actualizaciones de *software* a través de la red, como ya hacen algunos fabricantes como Tesla. La conectividad 5G permitirá también que muchos fabricantes recojan datos de uso de los vehículos, lo que ayudará a mejorar los diseños, los patrones de conducción y las rutas habituales.

Esto facilitará que se mejoren los sistemas de conducción autónoma, ya que se podrán mandar los datos recopilados casi a tiempo real, y se podrán procesar a gran escala para aprender patrones y conductas. Esto es importante, porque al conocer estos datos, cualquier valor que se salga de lo que se procese como comportamiento normal destacará enseguida, y el vehículo podrá reaccionar con mucho mayor tiempo de antelación. Por ejemplo, facilitará que si se está formando un atasco el vehículo cambie la ruta automáticamente, que haya un objeto bloqueando parte de uno de los carriles y los vehículos vayan cambiando de carril con antelación y de manera ordenada para no atascar el tráfico, etc.

Pero, antes de nada, se lleva hablando del coche conectado y la conducción autónoma muchos años. Ya desde 2015 había muchas expectativas sobre el coche conectado, y aquí estamos, en 2019 con la misma expectación. La principal diferencia es que las redes 5G ya están casi presentes, lo que empezará a permitir las pruebas de todas estas ideas y tecnologías en un entorno real. Se podrá ver, por fin, qué tecnologías nos harán la vida más fácil, o cuáles son demasiado avanzadas para nuestro tiempo y no prosperarán aún. Por ejemplo, una de las aplicaciones será saber el estado y plazas libres de los aparcamientos, tanto aparcamientos públicos como en la calle. Seguramente acabe llegando en el futuro, pero no será algo que podamos disfrutar desde el principio.

Otro de los aspectos en los que hay mucha actividad es en el apartado de la ciberseguridad. En un futuro, con tantos coches conectados, la seguridad frente a ciberataques, tanto de la red como a los vehículos, es primordial. Que no puedan enviar datos falsos o controlar remotamente



un vehículo es un aspecto de máxima prioridad.

Además de estos temas, Seat presentó un modelo de coche eléctrico muy parecido al Renault *Twizy*, llamado *Minimó*. Para los que no lo conozcan, se trata de un vehículo cien por cien eléctrico con espacio para dos pasajeros -uno delante y otro detrás-, con el que quieren entrar en el negocio del *carsharing* en las ciudades. Se podría denominar como un cuadríciclo y para mejorar la competitividad frente a otras opciones, las baterías del *Minimó* serán intercambiables, lo que permitirá que los vehículos sigan en la calle y puedan seguir funcionando en minutos, frente a la competencia, que tiene que llevarlos a una zona de carga y dejarlos allí parados unas horas. Junto a este coche eléctrico, Seat presentará otro llamado *el-Born*, de tamaño similar al León, con unos 400 Km de autonomía.

Otro de los coches eléctricos que llegarán, que será presentado en el salón de Ginebra, es el Honda *E*, que saldrá al mercado europeo a finales de año. Las formas de este nuevo modelo son muy japonesas, muy cuadrado, como muchos modelos que se pueden ver en el país nipón. Tendrá una autonomía de 200 Km y espacio para cuatro ocupantes. No es un modelo que destaque por sus cualidades como vehículo eléctrico, pero sí por su diseño. En el interior se puede ver una gran pantalla central de 8 pulgadas, y lo que es más interesante, usará cámaras en los retrovisores en vez de espejos, y mostrará las imágenes en pantallas situadas los laterales del salpicadero.

En cuanto a aseguradoras, a finales del año pasado, Mapfre inició un patrocinio de un campeonato de simuladores, llamado *ESL Racing Series*. Este mes de marzo será la final, tras una serie de carreras clasificatorias. El mes que viene os contaremos más sobre este campeonato, pero es importante destacar que es la primera vez que una compañía aseguradora se involucra en las carreras virtuales. Este es un hecho importante por diversos motivos, pero los desgranaremos en el siguiente número. De momento nos quedamos con que el mundo del motor está despertando con fuerza de las vacaciones navideñas, y estaremos atentos a las novedades que nos traerá el Salón de Ginebra.



Esta es la nueva propuesta eléctrica de la japonesa Honda. EE

La convocatoria de elecciones generales para el próximo mes de abril ha frenado en seco la aprobación de las recomendaciones del Pacto de Toledo sobre las pensiones. EFE



EFE

Y AHORA ¿QUÉ VA A PASAR CON LAS PENSIONES?

La disolución de las Cámaras por el adelanto electoral ha dejado en el aire el consenso del Pacto de Toledo sobre los puntos principales de una futura reforma del sistema público de pensiones

v.m.z.

Uno de los principales inconvenientes de la convocatoria de las Elecciones Generales el próximo domingo 28 de abril es que ha frustrado la aprobación por el pleno del Congreso de los Diputados de las recomendaciones del Pacto de Toledo para una futura reforma del Sistema Público de Pensiones justo cuando parecía que se iba a alcanzar un acuerdo. A mediados del mes de febrero, los componentes de la comisión de seguimiento de los acuerdos del Pacto de Toledo parecían tener consensuado un documento con el que todos los grupos parlamentarios estaban mayoritariamente conformes, salvo en

algunos puntos concretos. Y, si nada lo remedia, este texto deberá esperar a que se vuelvan a constituir las cámaras tras las elecciones.

Las recomendaciones que se plasman en ese texto se refieren a las principales preocupaciones de los ciudadanos españoles con respecto al futuro de las pensiones públicas. El primero de ellos es la suficiencia de las prestaciones. El documento define una pensión suficiente como aquella que garantiza “la dignidad de la persona a la que se refiere el artículo 10 de la Constitución, asegurando el nivel mínimo de recursos establecido en el Protocolo Adicional de la Carta Social Europea”. La cuadratura del círculo vendrá a la hora de establecer la cifra concreta de la prestación y su método de cálculo.

La suficiencia de las pensiones va ligada, además, a uno de los principales problemas de la Seguridad Social, sus fuentes de financiación y el déficit del sistema que, si nada lo remedia, seguirá rondando los 20.000 millones de euros anuales. La propuesta del Pacto de Toledo es que las pensiones contributivas se sigan financiando con las cotizaciones de los trabajadores en activo y que los tributos se dediquen a financiar otras prestaciones, como las políticas de incentivos al empleo, las prestaciones asistenciales del sistema de protección por desempleo, las ayudas a sectores productivos a través de la anticipación de la edad de jubilación y el tratamiento favorable de algunos sistemas especiales o de los jóvenes en formación. El Pacto de Toledo decidió, además, incluir en esta partida las prestaciones relacionadas con la maternidad o el cuidado de familiares, así como el complemento de maternidad de las pensiones.

Los miembros del Pacto de Toledo confían que esta separación de las fuentes de ingresos termine con el déficit de la Seguridad Social a medio plazo, en concreto en 2025. Para ello, en su texto proponen que esta transferencia progresiva “debe ajustarse a un calendario que permita acabar con el déficit financiero y con la política de préstamos” que el Tesoro otorga para poder sufragar el creciente gasto mensual en pensiones.

Se mantiene la revalorización con el IPC

Uno de los puntos más polémicos y en el que el Pacto de Toledo estuvo encallado durante meses es el de la revalorización de las pensiones. El acuerdo mantiene la revalorización anual en función de, IPC, aunque los grupos parlamentarios de PP y Ciudadanos abogan por la introducción de otros índices ligados a la evolución del PIB, a la productividad y los salarios o al desarrollo de las cotizaciones. Sobre las cotizaciones, el Pacto de Toledo



Imagen de uno de los últimos plenos celebrados en el Congreso de los Diputados. EUROPA PRESS

La convocatoria de elecciones en abril deja en el aire las recomendaciones del Pacto de Toledo

recomienda al Gobierno en su texto la reforma de los distintos regímenes de la Seguridad Social hasta converger en dos únicos grupos: asalariados y trabajadores por cuenta ajena.

Más información y menos brecha de género

En el documento consensuado también se insta al ejecutivo a cumplir con las obligaciones de información recogidas en el artículo 17 de la Ley General de la Seguridad Social, para que cada ciudadano disponga de información periódica individualizada sobre sus futuros derechos de cobro de pensión y pueda tomar las decisiones adecuadas en cada etapa de su vida. El Pacto de Toledo dedica un capítulo especial a las medidas que habría que tomar para terminar con la brecha de género de las pensiones con medidas que ayuden a terminar con las menores cotizaciones de las mujeres a lo largo de su carrera profesional. Habrá que esperar al resultado de la cita electoral.

SERGI AROLA

Chef

ANITA CUFARI

Superviviente de sus propias decisiones, el chef Sergi Arola nos desvela su aprendizaje, su visión gastronómica del "V de Vega" y de su vida.

¿Cómo es la cocina del V de Vega?

Una línea más informal y desenfadada. Es una carta sencilla, más asequible, mucho más, "casual".

¿Cómo diseña sus platos?

Cuando hay algo que, como cliente, me apetece comer y como profesional quiero cocinar, se desarrolla hasta que sale. No me planteo la creatividad como un ejercicio. La creatividad tiene que ser algo espontáneo, si no es una creatividad perversa, prostituida. No me interesa. Siempre he huido de los paralelistas. De que nadie fuera del entorno de la cocina, tratara de dirigir o tratara de puentear mi creatividad. Si incorporas especialistas como físicos, químicos, diseñadores, artistas... lo que hacen es "dopar". Es posible que seas más creativo, pero no porque tú lo seas, sino porque los estímulos creativos te los dopan.

Le han pasado cosas que le hacen más "real". Es parte de su estilo.



“No me planteo la creatividad como un ejercicio”

“Los cocineros, en el fondo, somos unos románticos”

Es algo que hablo siempre con colegas que nos dedicamos a este tipo de cocina: en el fondo somos unos románticos. Como los pintores del XIX, los de la bohemia. Muchos renunciaron a una vida cómoda para adentrarse en otro mundo. Cuando empecé con la música y la cocina, me di cuenta de que sentía más placer cocinando. Si tocara la guitarra y cantara como cocino...

¡Sería una estrella de rock!

No como un Rolling Stones. Pero sí Elvis Costello, un personaje controvertido. Mick Jagger no es controvertido.

Tiene una personalidad diferente. Y así es como plantea sus platos.

Los hago buscando una sensación total. Busco que la gente salga del

“Más que como un Ave Fénix, me veo como un Borgoña”

restaurante diciendo “¡qué bien he comido!”. No necesito que tengan una epifanía, soy feliz con que se lo pasen bien. Durante años parecía que tenías que tener una epifanía cada vez que te sentabas a una mesa.

Y si no se tenía una experiencia paranormal, no servía.

La gente estaba cansada ya. Sigue habiendo todo un sistema montado alrededor y uno que lo sigue nutriendo. Y lo entiendo. Pero las modas pasan.

Y, ahora, ¿cómo se abre el juego?

Hay una serie de compromisos importantes que tengo que ir liquidando. Toca reinventarse. Con 50 años no voy a cambiar mi manera de ser. Descubrí estos últimos años que no hay caballos blancos ni ángeles salvadores. Hay un momento en que te enfrentas a las decisiones que has tomado, a lo bueno y malo que has hecho. Y a partir de ahí tienes que seguir. Y es así de difícil o de fácil, como quieras verlo. Y descubres en ti unos puntos que llevan al límite tu personalidad, tu capacidad intelectual, física y sensorial. Aprendes mucho. Y, ahora, tengo que no olvidar lo que he aprendido.

¿Cuál es su medida para saber si va bien?

Con mis hijas, mientras los estudios vayan bien y ellas sean felices, se pelea lo que haga falta.

¿Tiene tiempo para disfrutarlas?

Desgraciadamente no. Pero tengo la bendita suerte de que han sido mi apoyo más decisivo. Si de algo me siento orgulloso es de ser padre de mis dos hijas. Estos últimos años lo he puesto en valor.

Llega a una etapa de la vida en que uno deja de hacer lo que estaba previsto y siente la necesidad de rediseñarse.

En mi caso fue así, porque vivía inmerso en una vorágine profesional, económica y sentimental. Tuve que elegir y mejorar. Y puse primero a mis hijas y luego todo lo demás. Es la decisión más inteligente que he tomado.

¿Recuerda el momento en que dijo “basta”?

Hace un año, cuando salieron las noticias aquellas que, poco menos, me mataban. Me di cuenta de que había cosas que no podían seguir así, que no podía supeditar mi vida a la de nadie y que cuando amas a alguien, tiene que fluir de ambos lados. Coincidió con una serie de asuntos y se produce un



M. POLLES

“Con 50 años
no voy
a cambiar
mi forma
de pensar”

“Hay un
momento en el
que te enfrentas
solo a tus
decisiones”

“Si de algo me
siento orgulloso
es de ser el
padre de mis
dos hijas”

break dentro de mí. Empecé a buscar la fuerza para tomar decisiones duras. Salió la posibilidad de hacerme cargo de mis hijas y me aferré a eso... ¡eso sí que fue una epifanía! Y, de golpe, miré hacia atrás y dije ¿qué he sido yo en la vida de mis hijas?

Durante todo ese proceso, ¿cómo se sentía esa nube sobre usted?

Más que nube, fue una ciclogénesis. Las condiciones profesionales, sentimentales, mediáticas y estéticas estaban y pasó. El que se había empeñado en tener un aspecto bohemio, un alquiler determinado, el que había traspasado la frontera de comunicar mi vida personal era yo. El único culpable de la ciclogénesis era yo y el responsable de salir, también.

¿Hubo alguna canción que sonara durante esta ciclogénesis?

¡Un disco! Uno que me acompaña en momentos de catarsis muy profundas, “The Bends” de Radiohead. Recuerdo que cuando tomé una serie de decisiones bastante radicales, la banda sonora fue Radiohead. Tengo música para cada estado, no todo es rock. Y por entonces combinaba Radiohead con la “Patética” Tchaikovsky. Una combinación bizarra.

¿A que suena V de Vega?

A la música que me gusta para un restaurante divertido: acid jazz.

Micrófono abierto, ¿qué le gustaría contarme?

Que pude haberme equivocado en decisiones que he tomado, pero no hay nada de lo que me avergüence. He tratado siempre, en lo profesional y personal, de actuar por delante. No creo que sea un mal tío.

¿Está en paz con usted, ahora?

Absolutamente. Posiblemente como nunca en mi vida.

Con todo respeto, lo veo como un Ave Fénix.

Yo me veo como un vino borgoña. Los borgoña tienen un momento óptimo, luego bajan, al cabo de un tiempo vuelven a tener un momento óptimo y bajan otra vez. Y bueno, hasta que me pegue la hostia definitiva que me convierta en vinagre...

De momento, como borgoña, lo va pilotando...

(Ríe) Digamos que vuelvo a recuperar mi sabor.

ESCALADA: TAN COMPLEJA COMO EMOCIONANTE

Emocionante, arriesgada, difícil, enriquecedora, dura... Los adjetivos asociados a la escalada son muchos, y las sensaciones que despierta, contradictorias. ¿Quieren acercarse a esta actividad deportiva tan compleja como apasionante? Sigán leyendo y comprueben si tienen o no ganas de enfrentarse cara a cara a la montaña

DIEGO F. TORREALBA

Llega la primavera y con ella el buen tiempo. Para muchos es momento de volver a disfrutar del deporte al aire libre en medio de la naturaleza: senderismo, montañismo, bici de montaña, piragüismo, *rafting*... Las prácticas que combinan ejercicio físico con un entorno natural son miles. Pero si hay una que conlleva, literalmente, contacto directo con la naturaleza es la escalada, una actividad con solera y tradición -ahora aún más en boga tras el premio a la película *Free Solo* como mejor documental en los *Oscar*, pero no apta para todos los públicos por diferentes razones.

Y es que no todos pueden practicar escalada. Primero por la parte mental. El control emocional y de los nervios es un factor clave en esa actividad: saber manejar el miedo, dominar el vértigo y disfrutar, pese al esfuerzo, de lo que estamos realizando. La escalada no se inventó para sufrir, y deberemos saber si somos capaces de gozar del paisaje a vista de pájaro, que según la persona que lo está viviendo puede ser una maravilla o una pesadilla, desembocando en un ataque de pánico; y el miedo puede llegar a paralizar o empujarnos a hacer un mal movimiento. De cualquier modo estaremos bien sujetos a la pared gracias a nuestro material, así que tendremos siempre una red de seguridad que impedirá la catástrofe -y mal haríamos si no fuera así-.

En segundo término, por la preparación física, que incluso para un *amateur* debe ser exigente. La escalada requiere de una buena mezcla de fuerza, agilidad y flexibilidad, así como de una gran resistencia muscular e incluso aeróbica, porque cuando fallan los pulmones lo hacen también las piernas y los brazos. Otro requisito esencial es tener un cuerpo ligero, pues a más peso, más esfuerzo nos costará movernos en la montaña y más fuerza -y gasto de energía- deberemos



emplear en ir ascendiendo. ¿Recuerdan haber visto algún escalador pasado de kilos? Seguramente no.

En tercer lugar, por el aspecto técnico, un factor esencial a la hora de enfrentarse a cualquier montaña. Contar con una buena formación técnica y un exhaustivo entrenamiento en esta materia resulta indispensable para afrontar el reto de la escalada. Hay que tener en cuenta que, por encima de todo, es un deporte muy técnico. Debemos aprender a colocar nuestro cuerpo en las diferentes situaciones que se nos presenten con el fin de utilizar bien nuestra fuerza gastando el mínimo de energía. Además hay que saber cuándo y dónde descansar y ser capaces de adaptarse a las peculiaridades de cada tramo.

Para finalizar es también indispensable realizar un buen trabajo previo de análisis antes de afrontar cada nuevo reto: cada montaña es un mundo y nos exigirá de una manera diferente. Es necesario conocer las condiciones meteorológicas, el tipo de superficie por la que treparemos, los tramos que encierran una mayor dificultad, los lugares de descanso, la distancia que recorreremos, la inclinación de la pared y mil factores más.

Todo esto exige la escalada. Resulta un poco agotador, así que preguntaremos a nuestros lectores no iniciados en la escalada cómo se encuentran. ¿Cansados? ¿Asustados? ¿Desinteresados? ¿Motivados? ¿Ilusionados? Si les atrae el reto, pero a la vez les impone, la mejor manera de probarse es acudir a un rocódromo y dar unas cuantas clases. Resulta muy entretenido, nada peligroso y puede ser una gran toma de contacto. Y si se les da mal no se desanimen, porque toda actividad requiere práctica y constancia para dominarla. El escalador no solo nace, sino que también se hace.

Si les ha gustado la experiencia y después de un tiempo dan el salto del rocódromo a la montaña tampoco se asusten: tengan en cuenta que existen miles de paredes para todos los niveles, que cuentan a su disposición con la ayuda de personal experto y que el equipo del que disponen se ha fabricado para minimizar al máximo el riesgo. Y, por último, piensen que la última palabra siempre la van a tener ustedes: no hagan



ISTOCK

ninguna actividad para la que no se vean con ánimo. La escalada se inventó para disfrutar -del reto personal que supone, de la experiencia, del deporte, de la naturaleza, de las vistas- y no para sufrir.

Tipos de escalada

Hay muchos tipos de escalada: la libre, en la que se emplean únicamente las manos y los pies para progresar a través de la roca; la tradicional, subiendo una vía en la que la primera persona de la cordada va instalando los seguros; la deportiva, que utiliza anclajes previamente fijados a la pared; la de grandes paredes, que suele durar varios días y en la que los aventureros duermen en medio de la montaña; o en solitario, escalada sin compañeros, pero en la que el deportista está asegurado por una cuerda; el boulder, modalidad que consiste

en trepar por bloques de roca o pequeñas paredes sin materiales de protección, con una colchoneta como única ayuda en caso de caída; o el psicobloc, otra arriesgada especialidad sin ayuda de material en la que el agua del mar hace de red si el escalador se descuelga. Hemos dejado para el final el solo, la más peligrosa ya que se efectúa sin ningún tipo de sujeción y en la que el escalador juega al filo de la vida y la muerte. Reservado para unos pocos locos amantes de los deportes extremos.

Acabamos hablando del material, fundamental en la escalada y variable en función de la modalidad que realicemos: pies de gato, cascos, cuerdas, cintas, cordinos, mosquetones, arneses, piquetas, frenos, rapeladores, fijaciones... Hay que informarse de qué necesitaremos y asegurarnos de que el material sea de calidad y se encuentre en buenas condiciones.

EL SEGURO DE 'D&O' DEBE CUBRIR LA DEUDA CON HACIENDA

Una sentencia del Tribunal Supremo obliga a una aseguradora a cubrir a dos directivos asturianos por la deuda con Hacienda contraída por la sociedad que dirigían

REDACCIÓN

Los seguros de responsabilidad civil de directivos, administradores y altos cargos, conocidos como seguros de D&O (directors and officers), por sus siglas en inglés, son una herramienta que protege a los equipos directivos de las empresas frente a posibles reclamaciones de terceros como empleados, clientes, proveedores, etc. Estas pólizas, aún poco extendidas entre las pequeñas y medianas empresas españolas, suelen ser complejas y, para evitar confusiones, deben exponer expresamente los riesgos que no cubren (clausulas *claims maid*). Estas exclusiones deben ser, además, expresamente aceptadas y firmadas por los asegurados.

Una de las exclusiones más habituales de este tipo de seguros son las reclamaciones y sanciones derivadas de las deudas contraídas por la sociedad frente a la Agencia Tributaria o la seguridad Social. Al menos hasta ahora, ya que una sentencia del Tribunal Supremo del pasado 29 de enero puede hacer cambiar las reglas del juego de este ramo de seguros empresariales.

Limitación de los derechos del asegurado

La sentencia dicta que los seguros de RC de directivos deben proteger a los responsables de llevar las riendas de una empresa de todos los riesgos, incluso los derivados de una mala gestión con Hacienda, siempre que no haya habido mala fe —el dolo o daño intencionado no está cubierto por ningún

seguro-, ya que excluir este riesgo de la póliza supone desproteger al asegurado.

El Tribunal Supremo afirma en su sentencia que ésta es “una responsabilidad relativamente común (...) tanto que objetivamente, en la previsión de quien concierta el seguro, es lógico que se encuentre también la cobertura de este riesgo. De tal forma que su exclusión en el apartado de las condiciones generales sin una aceptación expresa, debe considerarse sorpresiva y por ello limitativa de derechos”.

Los expertos legales afirman que esta sentencia tendrá una gran repercusión en el futuro de los seguros de responsabilidad civil de administradores y directivos. Las compañías de seguros que comercializan este tipo de pólizas deberán revisar el condicionado de los contratos de sus productos y cerciorarse de que la exclusión se acepte expresamente o bien tendrán que aceptar la cobertura de las reclamaciones relacionadas con las deudas tributarias a partir de ahora, lo que puede suponer un encarecimiento del precio de estos seguros por aumentar la probabilidad de que se produzca una reclamación.

En todo caso, la sentencia del Tribunal Supremo marca un punto de inflexión para uno de los seguros dirigidos a empresas más desconocidos en el mercado español, especialmente para los directivos de las pequeñas y medianas empresas, entre los que la contratación de seguros de D&O aún no está muy extendida.



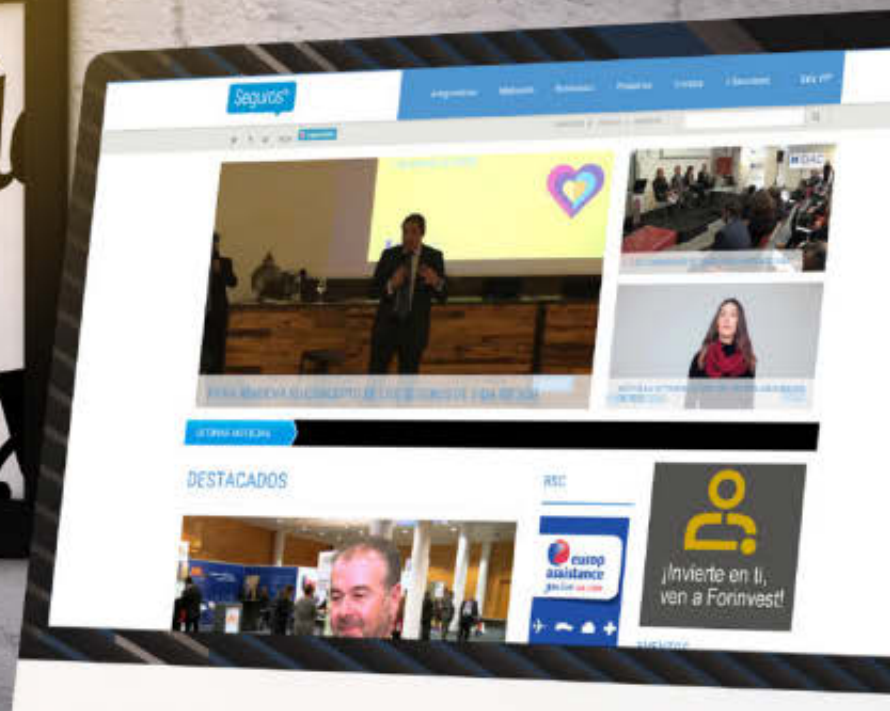
Seguros^{tv}

Todo sobre el sector asegurador

Si quieres conocer todo sobre tu
compañía de seguros **VISÍTANOS**



Reportajes, entrevistas, mesas redondas, eventos y toda la actualidad del sector a un solo click.



LOS POLÍTICOS PONEN EN RIESGO LA EDUCACIÓN ESPECIAL

Los centros de educación especial están en peligro y Mago More y Fundación Bobath han iniciado una campaña dentro de la plataforma #InclusivaSíEspecialTambién para concienciar a la sociedad y a los políticos de la labor tan necesaria que se realiza en estos centros

REDACCIÓN

Educación inclusiva sí, especial también. Es el lema de una campaña puesta en marcha por Mago More y Fundación Bobath para dar visibilidad a la labor que cada día realizan los profesionales que trabajan en los centros de educación especial. Estos centros atienden las necesidades de niños y jóvenes con discapacidad intelectual, que precisan de un equipo multidisciplinar para poder desarrollar su potencial de forma plena.

Tras la petición realizada recientemente por el Cermi, el Comité español de representantes de personas con discapacidad, para el cierre de los colegios de educación

especial, por considerar que discriminan a las personas con discapacidad intelectual y no permite su integración plena, Mago More ha grabado un vídeo en el que explica por qué la labor de Fundación Bobath y sus centros de educación especial para niños y jóvenes con parálisis cerebral es tan necesaria.

Tras la denuncia del Cermi, en la Comunidad de Madrid se están tramitando dos proposiciones de ley que, bajo el argumento de promover la escolarización inclusiva, podrían terminar con los colegios de educación especial. En el vídeo, Mago More hace hincapié en el riesgo que supone para los niños y jóvenes con parálisis cerebral abandonar una educación especialmente pesada para sus necesidades y entrar en un aula ordinaria, en la que el profesorado no está capacitado para atender las necesidades de estos niños y jóvenes.

Mago More es padre de un niño con necesidades especiales, que acude a un centro de educación especial de Fundación Bobath, una ONG que lleva más de treinta años aplicando el Método Bobath, un método de atención y formación multidisciplinar que ayuda a cada uno de sus alumnos a desarrollar su potencial. En cada centro, además de profesores especialmente formados, trabaja un equipo multidisciplinar formado por logopedas, rehabilitadores, pedagogos, etc., con el objetivo de dar a cada alumno la atención que necesita, porque no hay dos personas iguales con parálisis cerebral.

El objetivo de Mago More y Fundación Bobath es concienciar a la sociedad y a los políticos de la necesidad de que los centros de educación especial son necesarios en muchos casos, de que la educación inclusiva es necesaria, sí, pero la especial también.

Para evitar que estas leyes prosperen, la Federación de Enseñanza del sindicato USO ha puesto en marcha una recogida de firmas contra el cierre de los centros de educación especial. La campaña ya ha logrado reunir más de 280.000 firmas al cierre de esta edición. Su objetivo es alcanzar las 300.000 firmas para apoyar a esta plataforma.



DIGITALIZACIÓN

UN CANAL ESPECÍFICO PARA CUIDAR LA SALUD FEMENINA

IMQ ha puesto en marcha una plataforma digital de atención integral de la salud de la mujer, con servicios específicos y pruebas diagnósticas adecuadas a cada edad

REDACCIÓN

Grupo IMQ ha puesto en marcha un nuevo espacio digital, el Canal Mujer, específicamente orientado a cuidar y proteger la salud femenina. La aseguradora llama así la atención sobre la importancia de un enfoque de género también en el ámbito de la salud. No solo existen



EE

peculiaridades femeninas en esta esfera sobre las que incidir de manera más pormenorizada, sino también es importante evitar que las mujeres descuiden su salud, una situación más habitual de lo que pudiera parecer ante la sobrecarga de tareas que muchas de ellas actualmente padecen, advierte la compañía. Lo demuestra el hecho de que entre las enfermedades más frecuentemente consultadas por las vascas, se encuentran las derivadas de la ansiedad, el insomnio, el cansancio y la debilidad.

La Dra. Marta Verde, psiquiatra y responsable de la Unidad de la Mujer de IMQ Amsa, pone también de relieve que dentro de

los problemas de salud mental específicos del colectivo femenino están los relacionados con el periodo perinatal (embarazo, parto y postparto) incluyendo las dificultades pre-gestacionales y las pérdidas de embarazos. Según destaca, “una de cada cinco mujeres padece algún tipo de trastorno del ánimo o ansiedad durante su embarazo o su maternidad y la mayoría no se diagnostican ni reciben la ayuda adecuada”.

Canal Mujer ofrecerá un amplio abanico de temas y servicios pensados para el colectivo femenino: análisis de las patologías más frecuentes, controles preventivos y pruebas diagnósticas convenientes en cada edad.



ISTOCK

SEGURIDAD VIAL

TU HIJO SABE SI ERES BUEN CONDUCTOR

Fundación AXA y Ponle Freno ponen en marcha un experimento sociológico para fomentar la educación vial

REDACCIÓN

Fundación Axa y Ponle Freno realizan un experimento sociológico para comprobar, a través de la mirada de los niños, cómo conducen sus padres. *¿Y tú cómo conduces? No descuides al volante la educación de tus hijos* saca los colores a los padres con el objetivo de mejorar la educación vial infantil.

¿Y tú como conduces? ¿Te pones siempre el cinturón de seguridad?, ¿respetas los límites de velocidad?, ¿alguna vez has gritado al volante?, ¿contestas al teléfono sin manos libres?, ¿has tenido que dar algún

volantazo debido a una distracción?, fueron algunas de las preguntas planteadas a los adultos. Acto seguido, se realizaron las mismas cuestiones a sus respectivos hijos para comprobar la coincidencia de las respuestas. El resultado fue que, en la mayoría de las ocasiones, las impresiones de los padres y las de los hijos diferían en gran medida, demostrando que lo importante no es cómo los conductores creen que conducen, sino como realmente lo hacen.

Esto es especialmente relevante cuando sus acompañantes en el vehículo son niños. Además de su seguridad, su primera década de existencia es esencial para su aprendizaje. Si observan un comportamiento inadecuado al volante por parte de sus padres, serán ellos los que conduzcan de forma errática en un futuro.

Para que la campaña y sus mensajes puedan llegar al mayor número de personas, la iniciativa también tendrá presencia en redes sociales, para lo que se utilizará el hashtag #tuhijosabe. El experimento completo se podrá seguir en ponlefreno.com.



El último lanzamiento de la californiana Zero Motorcycles. EE

LA NUEVA MOVILIDAD ES ELÉCTRICA

La movilidad urbana ya no es lo que era. El cambio ha sido vertiginoso. Los coches tradicionales pierden comba, espacio y simpatías. Comenzaron las bicis y los coches eléctricos y la guinda de la revolución ha sido la irrupción de los patinetes eléctricos

ANA M. SERRANO

Las motos y coches de alquiler compartido crecen a un ritmo frenético: las compañías incrementan sus flotas y zonas de operación cada dos por tres. Aunque precio y autonomía -España tenía en junio de 2018 casi 5.000 nodos de conexión, según datos de la Asociación Europea de Fabricantes de Vehículos- continúan siendo las asignaturas pendientes de los coches eléctricos, los fabricantes van allanando el camino hacia esta nueva realidad y doblan su producción cada año.

Los vehículos eléctricos progresan adecuadamente. Fue uno de los platos fuertes en el *Mobile World Congress* (MWC) de Barcelona. Hablamos del Seat *Minimó*, un nuevo concepto de transporte pensado exclusivamente para la ciudad. Trayectos cortos en núcleos urbanos con las ventajas de las motos y el confort de un coche. El vehículo, de 2,5 m de longitud y 1,24 m

de ancho, ocupa 3,1 metros cuadrados y, al ser cien por cien eléctrico, reduce considerablemente la huella ecológica en la ciudad. *Minimó* también es un vehículo hiperconectado con 5G incorporado que proporciona una experiencia digital fácil y cómoda. De momento se ha desarrollado para uso compartido mediante una aplicación que indica dónde se encuentra el más cercano. La gran novedad de este Seat es su batería: una tal *battery swap* que promete ahorrar hasta un 50 por ciento. Como explica Luca de Meo, presidente de la compañía, "queremos liderar la estrategia de micromovilidad del Grupo Volkswagen creando ideas y productos diseñados para trayectos cortos".

También Citroën se suma al concepto de la nueva movilidad urbana con una visión digitalizada y personalizada basada en la experiencia a la carta. Lo va a llevar al Salón de Ginebra 2019, que se celebra entre el 7 y el 17 de marzo.

Ami One Concept propone diferentes formas de consumo: *carsharing*, compra o alquiler. El objetivo es satisfacer las necesidades de desplazamiento en función de las modalidades de uso del vehículo -ocasional, regular, familiar, individual o compartido-, de una manera sencilla. Ami One Concept va acompañado de un ecosistema digital global, cien por cien eléctrico que permite desplazamientos urbanos en un objeto intuitivo y conectado. El vehículo biplaza, de aspecto robusto, simétrico y seguro, mide 2,50 metros de longitud, 1,50 de ancho y 1,50 de alto y se accede al interior vía móvil mediante la lectura de un código QR.

Otro de los prototipos más esperados del salón del automóvil es el Honda e *Prototype*. El nuevo de la firma nipona que lleva el ADN del Honda *Urban EV Concept*. La marca no ha revelado todavía los datos técnicos del coche, sí que utiliza la misma plataforma diseñada para producción de vehículos tipo A y B.

Las bicis recargan pilas

Ahora que se acerca el buen tiempo, la revolución ciclista vuelve a imponerse en las calles. Aprovechando la ocasión, Kawasaki presentó el pasado febrero su último modelo de bicicleta plegable, la *Folding 20*. Se trata de una bicicleta plegable, eléctrica y sostenible, perfecta para librarse de los agobios del transporte público y moverse cómodamente por la ciudad. Dispone de un motor trasero silencioso de 250 W y una caja de cambios de siete velocidades, además de una frenada en V bastante segura y eficiente. La Kawasaki *Folding 20* es plegable. Con solo doblar el cuadro, bajar el manillar y doblar los pedales, ocupa la mitad de su tamaño. Además, cuenta con una autonomía de 80 km a una velocidad máxima de 25 km/h que facilita la conducción por la calzada.

Por mucho que sea la oveja negra de la familia y que la ausencia de una regulación

Kawasaki
Folding 20. EE



legal oficial y heterogénea complique aún más su integración en el parque móvil de las grandes ciudades, el patinete eléctrico no deja de ganar adeptos, sobre todo entre los más jóvenes. Entre los modelos más populares del mercado se encuentra el *Gotrax*. Un artilugio moderno, cómodo y, por supuesto, cien por cien sostenible. Solo consume energía eléctrica; está dotado de ruedas macizas de 8,5 pulgadas y doble sistema de freno para desplazarse con mayor seguridad, sortear baches y despreocuparse de los pinchazos.

El motor tiene una potencia de 250 W y, al igual que las bicis, alcanza una velocidad máxima de 25 km/h. El freno delantero con función regenerativa permite recargar la batería en descensos prolongados, mientras que el freno de disco trasero ofrece un plus de seguridad cuando la circunstancia lo requiere.

Zero Motorcycles tiene nueva criatura

El mercado de las motos eléctricas también está que arde pues, aparte de unos requisitos de infraestructura mucho menos embarazosos que los de los coches, el precio también es inferior. La última propuesta llega de California. La marca Zero Motorcycles estrena plataforma, tecnología y diseño con su nueva SR/F. No solo ha logrado reducir el peso y aumentar la potencia (110 CV y 190 Nm de par motor). Lo mejor es la recarga: el modelo *Standard* cuenta con un cargador integrado que tarda 4,5 horas para alcanzar el cien por cien; el *Premium* lo hace en 2,5 horas. El motor *Z-Force* incluye una sola pieza móvil, sin molestos líquidos, embrague ni transmisión. El *Rapid Charge System* de la SR/F consigue una autonomía de 61 km por cada hora de carga en la configuración de 3 kW; de 122 km en la de 6 kW, y de 246 km en la de 12 kW. Con esta última configuración, se puede cargar hasta el 95 por ciento de la capacidad en una hora.



La propuesta de Citroën para moverse por la ciudad. EE



Detalles del diseño exterior del nuevo vehículo de Citroën. EE



MetLife se une a la coalición por el cambio de ONU Mujeres

Con motivo del Día Internacional de la Mujer, MetLife ha organizado el Foro #InnovateForChange. En él, la compañía ha comunicado que formará parte de la Coalición Global de Innovación por el Cambio (GICC) de Mujeres ONU, siendo la primera y única compañía de seguros que ha sido invitada a unirse a este grupo, explican.



Mutua Madrileña gana 267 millones en 2018, el 6% más

Los ingresos por primas del Grupo Mutua alcanzaron en 2018 los 5.270 millones de euros, cifra un 5,3 por ciento más, mientras que el beneficio después de impuestos ascendió a 266,9 millones, un 6 por ciento más. El número de pólizas totales del grupo superó los 8,4 millones, con un incremento del 5,1 por ciento respecto a 2017.



Paulino Marcos es nombrado nuevo director de AXA Exclusiv

Paulino Marcos, actual director comercial de Axa Exclusiv, toma las riendas del canal como nuevo director de Redes Exclusivas, liderado por Javier Caballero. Pedro Navarro, anterior responsable, pasa a centrar su actividad en la dirección de Desarrollo de Nuevo Negocio, clave para garantizar la transformación de la distribución.



Las BMW son las motos y scooters más caros de asegurar

BMW, con una prima media de 307,49 euros, es la marca de moto más cara de asegurar, seguida de Honda y Yamaha, según un estudio de Kelisto. Los scooters de la firma son todos superiores a 125 cc, lo que provoca esa diferencia de más de 100 euros entre el precio medio de la primera y la segunda marca más cara de asegurar.



Grupo Arag se hace con el negocio de DAS en Irlanda

El Grupo Arag ha acordado adquirir las operaciones comerciales irlandesas de DAS en la República de Irlanda, que forma parte del Grupo Ergo. DAS UK Group, presente en Irlanda desde hace más de 20 años, tenía una cuota de mercado del 60 por ciento y unos ingresos brutos por primas de unos 6 millones de euros en 2018.



Los emergentes serán el motor del seguro mundial hasta 2030

Los mercados emergentes continuarán siendo el motor del crecimiento de la economía mundial y del sector del seguro, según indica el último informe sigma de Swiss Re Institute. El estudio analiza cómo los siete mayores mercados emergentes contribuirán en más de un 40 por ciento al crecimiento mundial en la próxima década.

LO ÚLTIMO EN EEUU: **LOS SEGUROS POR MILLAS**

Las nuevas tecnologías y el coche conectado están cambiando la forma de asegurar los vehículos. Los seguros por millas, que cobran la prima anual en función de la distancia recorrida, están revolucionando la forma de proteger los vehículos en las ciudades de Estados Unidos

Una nueva forma de asegurar los coches está causando furor en Estados Unidos. Este nuevo formato puede cambiar las reglas del juego para muchos. Especialmente para aquellos que solo conducen un par de días a la semana o que tienen coches de colección que solo utilizan en ciertas épocas del año. La empresa que está liderando este mercado en Estados Unidos es la *startup* de San Francisco Metromile. El concepto es pagar por lo que realmente conduces.

Hace unos años vimos a la compañía Progressive salir con el *snapshot*, un programa parecido. En ese caso, el asegurado conectaba el aparato al coche, que durante unos días registraba los hábitos de conducción (velocidad, horas, lugares...) y establecía cuál debería de ser el precio del seguro. Otras aseguradoras grandes siguieron la idea de Progressive y trataron de emularla. Sin embargo, Metromile y Esurance son las únicas compañías de seguros que cobran por lo que cada uno conduce.

Coches conectados

El aparato que estas empresas utilizan se conecta al puerto OBDII -casi todos los coches construidos después de 1996 lo tienen-. A diferencia de los aparatos de las otras empresas, los de Metromile y Esurance no leen la velocidad sino solo las millas que conduces. En el caso de Metromile, viene con una *app* para poder revisar el consumo de millas.

Para aquellos celosos de su intimidad, debo dejarles saber que los datos de su localización se almacenarán en la base de datos de la empresa. Así que si esto es algo que preocupa al



ISTOCK

conductor, deberían asegurarse de desconectar la opción de localización.

En cuanto al tipo de cobertura, es básicamente el mismo de un seguro de coche normal. Solo hay algunas opciones que pueden variar, como el servicio de grúa que puede pagarse por separado o a otra empresa independiente de la compañía con la que tenga contratado el seguro del coche.

Una opción para conductores de grandes urbes

Esta alternativa de seguro está revolucionando áreas metropolitanas donde muchos conductores solo utilizan sus

vehículos durante el fin de semana o para viajes. Al mismo tiempo, esta opción es la preferida para quienes tienen coches deportivos o descapotables que usan menos a menudo o en ocasiones especiales. Este seguro es perfecto para estos usuarios que no necesitan utilizar su coche cada día. ¿Son estos seguros una opción para los conductores españoles?

JULIE NO

CEO DE STAND OUT CONSULTING
Y CORRESPONSAL DE SEGUROS TV EN EEUU
@julie_no

DIÓGENES DIGITAL: EL ANSIA DE TENERLO TODO

¿Es de los que Lo guarda “todo” porque “algún día” “alguien” posiblemente lo necesite? El 60 por ciento de la población padece el llamado Síndrome de Diógenes Digital (SDD), que les lleva a acumular archivos y documentos de forma compulsiva

ANITA CUFARI

Lee algo y lo descarga. Las temporadas completas de una serie que jamás verá, a descargarlas. También un *ebook*, un *podcast* y miles de libros. Conserva memes, enlaces y fotos (incluso las que son insalvables con filtro). Pero ¿qué importa! “Hay” que tenerlas. Bienvenido, es parte del 60 por ciento de la población que padece el Síndrome de Diógenes Digital (SDD). ¿No es posible? Si le “incomoda”, duele o siquiera duda mucho para tirar un documento que ni lee ni leerá (sea sincero), lo padece. El SDD es la incapacidad de desprendernos de lo que no necesitamos. Pura “libido possidendi”, el ansia de tenerlo todo acumulando archivos hasta el punto de que nos impide decidir qué hacer con ellos, de concentrarnos, descansar y relajarnos. Ahora que está tan



de moda lo de acomodar armarios, que el momento *spark of joy* inunda nuestra vida, revisar nuestro móvil, tablet y disco duro no viene mal.

Cómo llega el Síndrome de Diógenes a su vida
Necesitamos acumular archivos para sentirnos seguros de que no se nos olvida “algo”, de que seremos útiles para “alguien” “un día”. Porque pasamos tantas horas delante de la pantalla que tenemos que darle sentido a lo que hacemos. Poseer, poseer y poseer. Porque es barato, porque no está a la vista, porque no se tropieza con ello. Porque puede hacerlo y no siempre obtiene todo lo que quiere. Entonces descarga. Y lo que acumula es su reino, su guarida, su seguridad. Excusas muchas, acciones pocas. Total, es un pdf, es gratis, es solo un ‘.doc’. Y así, miles.

El afán por tener cosas materiales también nos lleva a poseer “toda” la red. La mayoría son coleccionistas de megas que se vanaglorian de “lo que descargan”, mas no de “lo que han visto, aprendido o leído”. Prefieren comprar un disco duro a vaciar su ordenador ¡el Apocalipsis! Y renovar el equipo es un alivio porque está vacío de cosas innecesarias.

La paradoja es que este síndrome de la acumulación patológica lleva el nombre de alguien que vivía casi sin pertenencias. Diógenes de Sinope era un filósofo griego que llevó al extremo los consejos de Antístenes, quien aseguraba que la felicidad llegaba cuando uno se despojaba de todo. Algo que llevó al extremo. Un día, paseando por las calles de Atenas vio a un niño que bebía agua que recogía con sus manos. Así se dio cuenta de que ni su cuenco era necesario.

Qué puede hacer

Decidir limpiar el trastero no es fácil. El ordenador, tampoco. Póngase en control de sus datos, su vida. Pregunte cómo otros han organizado sus archivos. Al verbalizarlo y compartir su experiencia, cogerá ideas para hacerlo mejor. Por supuesto, si siente que la situación se le va de las manos, lea sobre gestión del tiempo. Y, si necesita ayuda, nada como un profesional para solucionarlo.



La destilería
Bruichladdich,
situada en Islay.
EE

DOS TURBADOS PODEROSOS QUE LLEGAN DESDE ESCOCIA

Viajamos hasta la isla de Islay, en Escocia, para descubrir dos de los whiskys más turbados e icónicos de la región: Ardbeg 10 años y Port Charlotte de Bruichladdich

ANITA CUFARI

Grano, agua y levadura. Tiempo y barricas con historias que se impregnan en el líquido. Y uno de los matices más inesperados y a la vez más identificables, hasta por paladares inexpertos, que viene del paisaje: la turba.

Los whiskys de Islay se caracterizan por un sabor ahumado especial. Y es que la región está cubierta de turba, el combustible fósil natural (primera etapa de la tierra en su evolución a carbón vegetal) que además, absorbe parte del aire salado del mar a través de los vientos fuertes de invierno. Una salinidad que también se impregna en los granos que crecen, por supuesto, al aire libre.

El tostado de la malta de los peated malts (whiskys ahumados) se realiza quemando la turba en secaderos con aireación natural, pero sin extractores. Así, la concentración del aroma tostado se potencia.

Para calcular la intensidad de la turba en los whiskys se miden sus fenoles y según su concentración podemos clasificarlos como poco ahumados (menos de 15ppm), medianamente ahumados (15-25ppm) y muy ahumados (35-55ppm).

Para este día del padre, Ardbeg propone una caja especial que incluye una botella de 70cl. de Ardbeg Ten Years. Al ser un single malt de filtrado sin frío ("non chillfiltered"), conserva mejor los aceites y aromas naturales de la malta utilizada que proviene de Port Ellen. Está envejecido en barricas de roble durante diez años y tiene un sabor muy persistente, con final amargo con matices a tabaco. En este pack, también encontraremos una miniatura del Ardbeg Uigeadail, un whisky equilibrado, ahumado, con un giro dulce que nos recuerda al azúcar moreno y al café recién molido.

Otra de las destilerías más emblemáticas de Islay es Bruichladdich, que llevan el sabor Islay tan marcado en su ADN que hasta embotellan allí mismo su whisky. Algo poco frecuente en la zona. El Port Charlotte 10 también es un single malt muy ahumado (40 ppm) elaborado con cebada de Port Charlotte, donde están sus instalaciones. Su envejecimiento se produce en barricas de whisky americano y vino francés; y su filtrado tampoco se hace en frío, por lo que todas las notas de la malta están muy presentes.

Su sabor es bastante complejo, pero es tan maravillosamente rico en matices que sorprende. Su acabado es aterciopelado, contundente, pero con un carácter arrollador. Tiene tanta personalidad que es interesante descubrirlo solo, tal vez con unas gotas de agua para que se abran sus aromas y matices. El Port Charlotte es tan codiciado, que en cuanto está disponible en el mercado, los entendidos no dudan en hacerse con algunas de sus botellas de producción muy limitada. Eso sí, en Bruichladdich también tienen emociones extremas con turba. Su Octomore Super Heavily Peated es el whisky más ahumado del mundo, con 309ppm.

BELLEZA MASCULINA: ELLOS YA NO QUIEREN SER CROMAÑONES

Aunque a veces no lo reconozcan, los hombres son coquetos. Y mucho. Su rutina de belleza se ha ido haciendo cada vez más sofisticada, con técnicas como la microdermoabrasión y lujosos perfumes

ANA M. SERRANO

Lo hacen. Casi siempre a escondidas. Aunque últimamente le echan mucho más rostro y no solo se dejan los tarros abiertos -como la tapa del váter-. Ya no les importa que les pillemos oliendo, tocando y poniéndose nuestras cremas a puñados -como si no notásemos cómo baja el nivel de contenido del bote-. Ahora también preguntan: ¿esa cremita para qué sirve?, ¿tengo que limpiarme la piel cada noche aunque no me maquille? Algunos han descubierto, incluso, el significado de la palabra exfoliar, que el *serum* no es una pócima diabólica y que el contorno de ojos funciona únicamente cuando lo usas a diario.

Por fortuna, la estética del cromañón ya no está de moda. Y aunque sigan cuestionando la utilidad del reguero de frascos, tarritos y aparatos de belleza que, en su opinión, dificultan el orden en el cuarto de baño, ellos también reclaman un espacio, potingues y artilugios que les devuelvan la lozanía. Porque también la pierden. Y lo saben.

Lo último en belleza masculina llega de la mano de la tecnología y la plataforma de tecnobelleza SPAVY.es. Acaba de recalar en España con una propuesta específica para la salud de la piel masculina mediante la



Ellos necesitan también un buen perfume para completar su rutina de belleza diaria. Este es de Lorenzo Villoresi. EE

microdermoabrasión. Un innovador tratamiento estético que permite combatir los efectos de la contaminación, el sol y el paso del tiempo. ¿Cómo? A través de una exfoliación con discos de cristales de óxido de aluminio combinado con una succión de vacío calibrada para dejar una piel con un aspecto fresco y radiante. Es un tratamiento que además favorece la renovación de las células y la producción de colágeno.

Se trata de un aparatito que exfolia, elimina las células muertas, alisa las arruguitas, trata las manchas, las líneas de expresión y las cicatrices. Como forma parte de la última generación de dispositivos de tecnobelleza en casa, posee un diseño minimalista, un tamaño reducido y un sencillo modo de empleo. Incluye varios cabezales que permiten su uso tanto facial como corporal. Hay que señalar que todos los productos que comercializa la firma norteamericana han obtenido las certificaciones de las instituciones de la UE y de la FDA (EEUU) que acreditan su efectividad.

Para rematar el cuidado de la piel, la higiene diaria y un estilo de vida saludable, nada como un buen perfume. Pero no de esos que ocupan los lineales de los

grandes centros cosméticos, atufan los transportes públicos, saturan los olfatos más sensibles y forman parte del machaque diario de la publicidad. El nuevo *no cromañón* necesita una fragancia de nicho, de autor. Lorenzo Villoresi ya se ha ocupado de ello. Cuero, tabaco, maderas preciosas, resinas, cítricos y hierbas silvestres se conjugan en su última creación: *Atman Xaman*. Solo el nombre evoca a los héroes clásicos, los mitos, las leyendas de un tiempo mágico y sobrenatural. Todo ello sobre un fondo de vainilla, pachulí, ámbar y almizcle.

