

Revista mensual | 12 de marzo de 2026 | N°143

Seguros

elEcon²⁰mista.es
Aniversario

EL SEGURO MARÍTIMO NAVEGA LAS TURBULENCIAS DE LA GUERRA DE IRÁN

El aumento del riesgo en Oriente Medio obliga al sector a adaptar su respuesta a las nuevas condiciones geopolíticas

GENERACIÓN Z

**EL RELEVO GENERACIONAL
ENTRA EN FASE CRÍTICA EN
LA MEDIACIÓN DE SEGUROS**





Conflicto en Oriente Próximo | P8

El seguro marítimo navega aguas turbulentas por el conflicto en Irán

La escalada bélica en Irán ha puesto el seguro marítimo en el punto de mira del sector, con la escalada de las primas y la cancelación de las coberturas de guerra.



Riesgos extraordinarios | P12

Grazalema reabre el debate sobre los riesgos geológicos cubiertos

Hace apenas un mes, los vecinos de Grazalema tuvieron que desalojar el municipio que desalojar el municipio del riesgo de derrumbe por un hidroseísmo.



Empresas | P24

¿Qué cubren los seguros de Líneas Financieras?

El aumento de la inestabilidad, la competencia y la incertidumbre geopolítica dispara la necesidad de las empresas de cualquier tamaño.

Movilidad | P28

Así afecta la nueva ley a los vehículos de movilidad personal

Ya ha entrado en vigor la obligatoriedad de registrar patinetes eléctricos y asegurarlos, pero ¿a qué otros vehículos de movilidad personal afecta?



Generación Z | P32

El relevo generacional entra en fase crítica en la mediación de seguros

Más del 50% de los mediadores de seguros tienen más de 50 años, lo que intensifica la necesidad de captar talento en el sector.

Economía sénior | P38

Los nuevos hábitos de consumo y ahorro de nuestros mayores

Los mayores de 55 años han revolucionado el concepto que la sociedad tiene de los mayores, convirtiéndose en pilares clave de la economía doméstica y nacional.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Vicepresidente: Clemente González Soler. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora **Diseño:** Pedro Vicente
Infografía: Clemente Ortega **Coedita:** Marketing Site, S.L. Seguros TV
Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) **Jefa de redacción:** Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)



El seguro ante un nuevo tablero geopolítico

La escalada del conflicto en Oriente Medio vuelve a recordar hasta qué punto el sector asegurador está profundamente conectado con la estabilidad geopolítica y el funcionamiento del comercio internacional. Cuando las tensiones militares aumentan en un punto estratégico del planeta, el impacto no tarda en trasladarse a los mercados, a las cadenas logísticas y, por supuesto, al negocio asegurador. El estrecho de Ormuz es un ejemplo paradigmático. Por este corredor marítimo transita cerca de una quinta parte del petróleo mundial, lo que lo convierte en una de las arterias energéticas más sensibles del planeta. La intensificación del conflicto ha provocado daños en buques, paralización de rutas comerciales y un aumento de la percepción de riesgo para las navieras. Y donde crece el riesgo, el seguro se ve obligado a recalibrar su respuesta.

La cancelación o restricción de coberturas de riesgo de guerra por parte de aseguradoras marítimas refleja la rapidez con la que el mercado se adapta a un entorno de incertidumbre extrema. Las primas adicionales para navegar por zonas consideradas de alto riesgo se disparan, la capacidad aseguradora se reduce y, en algunos casos, determinadas rutas quedan directamente fuera del perímetro de cobertura.

■
El riesgo de guerra
ha acompañado
históricamente al seguro
marítimo prácticamente
desde sus orígenes

No es un fenómeno nuevo. El riesgo de guerra ha acompañado al seguro marítimo desde sus orígenes. Sin embargo, la creciente complejidad del escenario internacional, junto con la interdependencia económica global, amplifica hoy las consecuencias de cualquier conflicto regional. Las decisiones que se toman en los mercados de seguros o reaseguros tienen efectos directos en el coste del transporte, en el precio de la energía y, en última instancia, en la economía global.

■
Además, el contexto actual introduce nuevos factores de riesgo que hace apenas unas décadas eran marginales: ataques con drones, misiles de largo alcance o amenazas híbridas que difuminan la frontera entre guerra convencional y terrorismo. Para el sector asegurador, esto implica revisar permanentemente los modelos de suscripción y evaluar con mayor precisión exposiciones que pueden concentrarse en un solo buque o en una única ruta comercial. Al mismo tiempo, la situación pone de relieve el papel estructural del seguro como herramienta para sostener la actividad económica incluso en entornos adversos. La capacidad de ofrecer cobertura —aunque sea con condiciones más estrictas— es esencial para que el comercio internacional continúe funcionando.

La crisis en Oriente Medio vuelve a demostrar que el seguro no opera al margen de la realidad global. Al contrario, actúa como un termómetro de la estabilidad internacional. Cuando el riesgo se intensifica, el sector se ve obligado a reajustar coberturas, precios y capacidad para seguir cumpliendo su función esencial: gestionar la incertidumbre en un mundo cada vez más complejo.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

El conocimiento estorba

Hace muchos años escuché a un directivo de una conocida aseguradora afirmar “Si no supieras tanto, venderías más”. Tal vez sea una de las frases que más han marcado mi vida profesional y me han motivado a avanzar en el sentido contrario al que proponía ese directivo, porque me dio a entender que el conocimiento estorba cuando se trata solo de malvender, es decir, de conseguir altas cifras de negocio sin necesidad de saber lo que se hace.

Tal vez por ello, así mismo, es frecuente prejubilar a las personas que encabezan el ranking en la sabiduría técnica en el sector financiero, al menos. Lo tengo comprobado tanto por la gente buena de esa banca de antaño, escandalizada por lo que devino con el tiempo. Aunque la neurociencia diga que a partir de los 55 años se consigue el equilibrio entre el sistema límbico –responsable de las decisiones viscerales– y el lóbulo frontal –de aquellas racionales–, el hecho es que esa edad parece ir acompañada de una cierta maldición corporativa: es bastante probable que, a partir de ese mo-

mento, uno pase a ser prescindible o reubicado donde no tenga poder para parar la máquina que hace subir como la espuma el contador de ventas. ¿El tuercebotas es un nuevo ideal comercial?

Vender mucho implica, necesariamente, una gestión del tiempo especialmente orientada a la cantidad, no a la calidad. Por ello, vender mucho implica vender rápido y eso está directamente en contra de la profundidad con que se evalúa la idoneidad del producto para el cliente, por parte del vendedor, y requiere el recurso a técnicas de venta que sitúen a este cliente en una situación de compra emocional, irracional, compulsiva y que podríamos resumir en el famoso “aquí te pillo, aquí te mato”.

Pero, en seguros, donde nos jugamos como familias o empresas la supervivencia tras un evento potencialmente demoledor, no deberíamos ser compradores estúpidos, llevados a decisiones erróneas por alguien entrenado para llevarnos a una firma simplona y carente de coherencia con lo que



de verdad necesitamos. En este ámbito deberíamos comprar solamente tras reflexionar y después de conocer muy bien qué riesgos tenemos, cual puede ser el tamaño de la pérdida que podemos sufrir y cómo va a resolver ese posible problema la solución que nos ofrecen. Estoy hablando de que no deben vendernos nada, menos aún si no entendemos lo que nos ofrecen, sino que deben asesorarnos.

Y eso de asesorar solo se consigue tras hacer muchas preguntas, tras mantener un diálogo franco, en plena confianza y desde el conocimiento profesional probado y certificado. Todo ello, desde una sucesión de entrevistas que permitan identificar al cliente sus riesgos y evalúe el posible impacto de estos, hasta otras donde se verifique que las soluciones propuestas son comprendidas y aceptables para el cliente, pasando por el aprendizaje necesario para resolver como profesionales el reto. Requiere tiempo. Mucho tiempo. Y eso es, claro, un freno para toda cultura del crecimiento en ventas.

Pero el de seguros es un espacio donde la formación se subarrienda, se obtiene la cualificación necesaria para asesorar, pero luego —en demasiadas ocasiones— la venta no cuenta con el asesoramiento directo de quien tiene la formación, sino que un auxiliar, un gestor de cuentas o comercial, acaba haciendo el trabajo que debería restringirse a quien dispone de ese conocimiento especializado. Y así nos va.

Sumaré a esto otro factor: el conocimiento si va unido a una cierta ética profesional, genera algo letal para las ventas masivas y no es otra cosa que los escrúpulos.

El buen profesional nunca vende cuando sabe que su cliente no necesita su producto, nunca vende cuando sabe que el producto es bazofia, y nunca vende cuando sabe que hay una mejor solución para el cliente que aquella que está en campaña o paga mejor.

Pero las técnicas de venta se basan en tratar objeciones, en generar un embudo que lleva a la decisión de compra. Y si hablamos de sistemas informáticos, con o sin inteligencia artificial (IA), las preguntas se limitan a elementos necesarios para tarifar, para obtener el precio más barato, no la cobertura necesaria. ¿Acaso un solo comparador de seguros de coche nos explica que tal oferta ofrece valor venal que representa valorar nues-

tro coche cerca de un 40% por debajo de otra a valor de mercado?

Los investigadores ya se han puesto de acuerdo en que las personas muy inteligentes rara vez triunfan. Son capaces de entrar de lleno en lo que la generalidad de las personas considera "parálisis por análisis", que, en realidad, significa que no son capaces de hacer ciertas cosas porque visualizan con claridad las consecuencias negativas de sus actos sobre otras personas y sobre sí mismos.

Tal vez por ello estorban a quienes pisan el acelerador pensando en el bonus de producción, caiga quien caiga.

Para ti, consumidor, también hay reflexión: si no te paras a pensar, si no te tomas el



iStock

tiempo necesario, imprescindible, para comprender tus riesgos y cómo protegerte luego no debieras quejarte cuando tu seguro, simplemente, no sirva para cumplir tus expectativas.

Ten en cuenta que un mal vendedor necesita para triunfar clientes que quieran pisar el acelerador, terminar rápido.

Si necesitas mirar el paisaje para saber adónde te está llevando no le interesas porque no querrás acompañarlo.

Si no supieras tanto, venderías más.

Si supieras más, no comprarías eso.

El conocimiento estorba, porque el dinero fácil requiere que no paremos a pensar.

El seguro ayuda a proteger enclaves históricos del riesgo climático

Con su iniciativa 'Iconic Landmarks', la aseguradora HDI Global pretende ayudar a los enclaves históricos como el Estadio Panatinaico de Atenas a gestionar mejor riesgos como el climático

V. M. Z. Foto: eE

HDI Global y su división HDI Risk Consulting (HRC) han iniciado una colaboración con el Comité Olímpico Helénico para evaluar los riesgos climáticos que pueden afectar al Estadio Panatinaico (Kallimarmaro), en Atenas. Se trata del primer proyecto de la nueva serie internacional *Iconic Landmarks*, centrada en la protección de enclaves históricos frente al cambio climático.

Situado en el corazón de la capital griega, el estadio Panatinaico —único en el mundo construido íntegramente en mármol— fue erigido en el siglo IV a.C. y reconstruido para los primeros Juegos Olímpicos modernos en 1896. En la actualidad, acoge grandes ceremonias, eventos deportivos y actividades culturales, como la llegada del Maratón de Atenas y la entrega de la Llama Olímpica.

Aumento de riesgos climáticos en Atenas

El estadio se enfrenta a amenazas crecientes como olas de calor extremo, lluvias intensas, sequías y humo procedente de incendios forestales. Según las proyecciones, los días con temperaturas superiores a 35°C podrían triplicarse en los próximos 30 años en Atenas. Para 2060, las temperaturas máximas podrían alcanzar los 46,6°C (4,5°C más que en la década de 1970) y acercarse a los 50°C a finales de siglo. Asimismo, el número anual de días con olas de calor pasaría de 7,2 en 1970 a más de 65 en 2100.

Ante este escenario, el equipo de HDI Risk Consulting ha realizado una visita técnica al recinto combinando modelos científicos de riesgo climático con el análisis del valor patrimonial del enclave. El estudio identifica áreas de vulnerabilidad y propone medidas de adaptación compatibles con la conservación histórica, como la mejora de los sistemas de drenaje, un mayor control del estado de los materiales y protocolos operativos específicos ante episodios de calor extremo o mala calidad del aire.

La iniciativa forma parte del nuevo instrumento *Iconic Landmarks* de HDI Global, concebido para evaluar el impacto del cambio climático en monumentos históricos y enclaves culturales en todo el mun-



El Estadio Panatinaico de Atenas, incluido en el proyecto 'Iconic Landmarks' de HDI Global.

do. El objetivo es analizar cómo las condiciones climáticas pueden afectar a símbolos patrimoniales y diseñar estrategias de resiliencia que garanticen su preservación sostenible para las futuras generaciones puedan seguir disfrutando del patrimonio histórico de todo el mundo.

El objetivo de HDI Global es preservar el patrimonio histórico en diferentes enclaves

Con este proyecto piloto en el Estadio Panatinaico de Atenas, HDI Global refuerza su posicionamiento en servicios avanzados de gestión de riesgos climáticos aplicados a infraestructuras críticas y patrimonio cultural, según ha destacado la compañía a través de un comunicado.

Ahora que los tipos de interés bajan,
Preventiva te da MUCHO MÁS,

Una inversión:

2 opciones,
tú decides



Aprovecha esta ocasión y sácale
la mayor rentabilidad a tus ahorros.

Tu eliges que opción prefieres.

OPCIÓN 1

Desde 6,69%

Acumulado a tres años
TAE ANUAL: 2,23% GARANTIZADO

OPCIÓN 2

Desde 9,03%

Acumulado a tres años
TAE ANUAL EQUIVALENTE: 3,01%

Si prefieres invertir
hoy y llevarte una
joya para siempre,
esta es tu opción:



Ahorro TOTAL, es un Seguro de Vida-Ahorro GARANTIZADO. A menor edad del asegurado, mayor es la rentabilidad, también con aportaciones superiores a 60.000 € mayor es la rentabilidad. Condiciones para una aportación mínima de 2000€.

Infórmate en

   
preventiva.com
900 20 30 10



La escalada bélica en el Golfo Pérsico y el cierre del Estrecho de Ormuz condiciona el transporte marítimo, especialmente de materias primas, y al seguro.

El seguro marítimo navega en aguas turbulentas por el conflicto en Irán

La escalada del conflicto en Oriente Medio ha vuelto a situar al transporte marítimo y al seguro de riesgos de guerra en el centro de la agenda del sector asegurador internacional

Virginia M. Zamarreño. Fotos: iStock



Las compañías de seguros han cancelado las coberturas de guerra de los seguros marítimos en las zonas cercanas al conflicto en el Golfo Pérsico.

Los últimos ataques entre Estados Unidos, Israel e Irán han elevado la tensión en el Golfo Pérsico y han puesto en jaque una de las arterias energéticas más importantes del planeta: el estrecho de Ormuz, por donde circula aproximadamente una quinta parte del petróleo mundial. El aumento de los riesgos geopolíticos ha tenido un impacto inmediato en el mercado asegurador marítimo. Varias aseguradoras y clubes de protección e indemnización (P&I) han comenzado a cancelar o restringir las coberturas de riesgo de guerra para los buques -mercantes y petroleros- que operan en la región, mientras las tarifas de transporte de petróleo registran nuevas subidas.

En paralelo, la actividad en la zona se ha visto gravemente alterada. Al menos tres petroleros han resultado dañados en los últimos ataques y cerca de 150 buques —entre ellos petroleros y metaneros de gas natural licuado— permanecen fondeados en torno al estrecho de Ormuz a la espera de una desescalada del conflicto que permita reanudar el tránsito con mayor seguridad.

Cancelación de coberturas y aumento de primas

El endurecimiento de las condiciones de aseguramiento se ha materializado rápidamente. Algunas de las principales entidades del mercado marítimo internacional han anunciado la cancelación de la cobertura de riesgo de guerra para buques que naveguen en aguas iraníes o en zonas cercanas del Golfo Pérsico. Entre ellas figuran aseguradoras y clubes P&I como Gard, Skuld, NorthStan-

dard, London P&I Club o American Club, que han comunicado que las cancelaciones entrarán en vigor en los próximos días. Además, el grupo japonés MS&AD Insurance Group ha suspendido la suscripción de varias pólizas que cubren riesgos de guerra en aguas próximas a Irán, Israel y países vecinos. Este endurecimiento de condiciones se traduce también en un fuerte incremento de las primas adicionales —conocidas en el sector como *additional premiums* (AP)— que deben pagar los armadores cuando sus buques transitan por zonas consideradas de alto riesgo.

Rafael Real, CEO de Helix Marine, explica que la tensión geopolítica siempre ha estado presente en la región, aunque los últimos acontecimientos han elevado significativamente el nivel de alerta del mercado. “La percepción del riesgo en la zona siempre ha estado latente, no olvidemos que no es la primera vez que la zona se ve afectada, e incluso si ampliamos al Canal de Suez recientemente hemos tenido varias incidencias. Sin duda los últimos hechos suponen otro punto y aparte en la tensión de la zona y ello supone un mayor incremento cierto del riesgo”.

Según Real, el impacto en el mercado asegurador está siendo inmediato, especialmente en las coberturas de casco y responsabilidad civil marítima. “Si hablamos de la parte de cascos y P&I está habiendo aumentos muy importantes e incluso cancelación de cobertura sin posibilidad de cobertura, lo que sin duda es injusto para los asegurados, pero tam-

bién debemos considerar que en estos momentos ya prácticamente no hay ningún barco en la zona". En este contexto, el CEO de la agencia de suscripción advierte de que el incremento de costes terminará trasladándose a toda la cadena económica. "Al final, estas AP las paga el asegurado y todo influye o influirá en el precio final del producto transportado".

Impacto en el transporte de petróleo

La inestabilidad en Oriente Medio también está repercutiendo en el mercado mundial del transporte de crudo. Las tarifas de flete para transportar petróleo desde Oriente Medio hacia Asia —que ya se encontraban en máximos de seis años— continúan subiendo ante la reticencia de muchos armadores a operar en una región considerada cada vez más peligrosa.

Las tarifas spot de transporte marítimo entre Oriente Medio y China, conocidas como TD3C, se han disparado desde comienzos de año y han llegado a triplicarse. El coste de contratar un petrolero de gran capacidad (VLCC) para esa ruta se sitúa ya en torno a los 12 millones de dólares. El incremento de tarifas responde tanto al aumento del riesgo como a los cambios en las rutas comerciales. Muchas navieras están optando por trayectos alternativos para evitar zonas de conflicto, lo que alarga los tiempos de tránsito y reduce la disponibilidad de buques.

Desde el punto de vista asegurador, este tipo de desvíos no implica automáticamente la pérdida de cobertura. "No se pierde cobertura automáticamente por cambiar la ruta. De hecho, el capitán y el armador tienen incluso obligación de actuar prudentemente para proteger el buque", explica Real.

No obstante, recuerda que determinadas zonas están específicamente listadas en las cláusulas internacionales de guerra del seguro marítimo. "Las *Institute War and Strikes Clauses – Hulls* suelen incluir zonas listadas, por lo que si el buque entra en una de esas zonas, el armador debe notificar previamente y el asegurador puede cobrar prima adicional o imponer condiciones". Además de los sobrecostes, los cambios de rutas generan nuevos riesgos operativos. Entre ellos, retrasos significativos en la entrega de mercancías, mayor consumo de combustible y exposición a amenazas como la piratería en determinadas áreas.

Menos capacidad aseguradora

La creciente incertidumbre geopolítica está provocando también una retirada parcial de capacidad en el mercado internacional de seguros marítimos, especialmente en lo que respecta a las coberturas de riesgo de guerra "Retracción total, de hecho muchas aseguradoras no están dando términos y eso no puede ser; debemos recordar que el seguro debe tener una función social", señala Real. Según explica, algunos operadores especializados siguen ofrecien-



La situación también afecta al seguro de viajes y a miles de viajeros en Oriente Medio.

do soluciones, aunque con primas significativamente más elevadas. A esta situación se suma el riesgo de acumulación en caso de incidentes de gran magnitud. La concentración de grandes buques cargados de petróleo o gas en determinadas zonas estratégicas puede generar exposiciones muy elevadas para aseguradoras y reaseguradoras. "Cerrado ya está, mejor dicho todas las navieras han cambiado sus rutas evitando la zona", afirma Real en referencia al estrecho de Ormuz. "El riesgo de cúmulo es una gran preocupación, ya que es difícil conocer las sumas aseguradas reales y las responsabilidades que hay en un mismo buque".

En paralelo, Estados Unidos ha anunciado un programa de respaldo asegurador para reforzar la confianza de las empresas navieras. A través de la Corporación Financiera de Desarrollo Internacional (DFC), Washington ofrecerá reaseguro para pérdidas marítimas de hasta 20.000 millones de dólares en la región del Golfo, con el objetivo

de facilitar el transporte de petróleo y gas durante el conflicto.

Ataques con drones y nuevas amenazas

Los ataques recientes han puesto de relieve la evolución de los riesgos a los que se enfrenta el transporte marítimo en zonas de conflicto. Drones, misiles o acciones asimilables al terrorismo se han convertido en amenazas cada vez más frecuentes. Hasta ahora, muchos de estos riesgos estaban cubiertos dentro de las pólizas de guerra del seguro marítimo. Sin embargo, la cancelación progresiva de estas coberturas está cambiando el panorama. "Hasta la semana pasada, en nuestro caso estaban cubiertos por la cobertura de guerra todos los transportes que la tuvieran incluida", explica el CEO de Helix Marine. "Desde entonces las aseguradoras y reaseguradoras están comunicando la anulación de la cláusula de guerra en siete días como marca la misma".

Esta evolución refleja, según el directivo, el creciente peso de la geopolítica en el negocio asegurador. "El riesgo de guerra es casi tan antiguo como la propia cobertura de transporte de mercancías, pero la geopolítica y la globalización cada vez generan mayor sensibilidad en el sector asegurador y, sobre todo, en el reasegurador, que al final es el que manda".

Dudas sobre el seguro de viaje

Mientras el impacto más visible se produce en el transporte marítimo, el conflicto también está generando incertidumbre entre los viajeros internacionales. La escalada de tensiones ha provocado cancelaciones masivas de vuelos, cierres de espacios aéreos y miles de pasajeros afectados por rutas alternativas o retrasos.

Este contexto ha disparado el interés por los seguros de viaje. Desde que comenzó el conflicto, las consultas sobre este tipo de pólizas se han triplicado. Según explica Pablo Pareles, director de la correduría Roams

Insurtech, muchos viajeros buscan aclarar qué tipo de cobertura tienen ante un escenario de crisis internacional. "La mayoría de pólizas de seguro de viaje excluyen explícitamente los daños derivados de guerras o conflictos armados", señala. Esto implica que, si un viajero decide cancelar su viaje por miedo o por decisión personal ante la situación geopolítica, lo habitual es que el seguro no cubra los gastos derivados de esa cancelación. Sin embargo, existen excepciones cuando el problema se produce por causas operativas.

"Si la cancelación se debe a cierres de aeropuertos o interrupciones operativas, algunas pólizas pueden cubrir gastos derivados del retraso o asistencia al viajero, dependiendo de las condiciones del contrato", explica Pareles. En estos casos, el papel de las aseguradoras suele centrarse en la asistencia al asegu-

El conflicto en Irán ha disparado las consultas sobre las coberturas del seguro de viaje

rado durante el viaje, incluyendo la gestión médica, el alojamiento temporal o incluso la repatriación si fuera necesario. "También se orienta al cliente sobre sus derechos frente a aerolíneas o proveedores y se evalúa cada caso individualmente, porque la cobertura depende del origen de la cancelación", añade.

Aun así, el mayor impacto del conflicto para el sector asegurador seguirá produciéndose en el transporte marítimo y en la logística internacional. Si la crisis se prolonga, el sector prevé un incremento de primas, nuevas restricciones geográficas en las coberturas y una mayor demanda de seguros específicos de riesgo político y de guerra por parte de empresas con actividad internacional.



La acumulación de buques en la zona próxima al conflicto provoca que el riesgo soportado por el sector asegurador se dispare.



El pueblo de Grazalema, bajo la Sierra del Pinar, saltó a los titulares el pasado 5 de febrero tras su desalojo preventivo por un posible hidroseísmo. iStock

Grazalema reabre el debate sobre la cobertura de fenómenos geológicos

Los primeros meses de 2026 se han caracterizado por la sucesión de tormentas y temporales que han disparado los siniestros y la asistencia por daños por agua en toda la península. El caso de Grazalema fue muy significativo, con el desalojo de todo el municipio por riesgo de derrumbe

V.M.Z.

El reciente episodio registrado en Grazalema ha vuelto a poner sobre la mesa un riesgo poco conocido incluso dentro del sector asegurador: el hidroseísmo. Este fenómeno, vinculado a movimientos sísmicos inducidos por acumulaciones o movimientos de agua, plantea interrogantes sobre su encaje en el sistema de cobertura de riesgos extraordinarios en España. Si se confirma su naturaleza sísmica, los daños podrían quedar bajo

la protección del Consorcio de Compensación de Seguros, siempre que los bienes afectados estuvieran previamente asegurados y con el recargo correspondiente abonado.

Un fenómeno geológico poco frecuente

El incidente ocurrido a principios del mes de febrero en la localidad gaditana de Grazalema ha despertado el interés de expertos en geología y de profe-

sionales del seguro. El pasado 5 de febrero, las autoridades tomaron la decisión de desalojar el municipio al completo por precaución, ante un posible riesgo de derrumbe. Diversos indicios apuntan a que el suceso podría estar relacionado con un hidroseísmo, un fenómeno geofísico que consiste en pequeños movimientos sísmicos provocados por la presión o desplazamiento de grandes masas de agua en el subsuelo o en infraestructuras hidráulicas.

El Instituto Geográfico Nacional (IGN) informó el 9 de febrero a través de una nota informativa de que desde el 3 de febrero de 2026 la Red Sísmica Nacional del IGN había registrado 517 terremotos de pequeña magnitud, al suroeste de la provincia de Málaga y sureste de la provincia de Cádiz, entre la Sierra de Grazalema y la costa de Estepona, con profundidades muy superficiales, en su mayoría inferiores a 10 kilómetros.

Aunque en términos técnicos se trata de un tipo de actividad sísmica, el origen del fenómeno lo diferencia de los terremotos tectónicos tradicionales. En estos casos, el detonante puede estar relacionado con embalses, infiltraciones o cambios en la presión del agua subterránea que alteran el equilibrio de fallas geológicas preexistentes.

España no es ajena a episodios de sismicidad inducida, aunque su frecuencia es baja. Sin embargo, el caso de Grazalema ha vuelto a poner de relieve que determinados fenómenos naturales poco habituales pueden tener implicaciones directas en el ámbito asegurador.

El Consorcio ante los riesgos extraordinarios

El sistema español de cobertura de riesgos extraordinarios establece que determinados fenómenos naturales quedan fuera del ámbito del seguro privado ordinario y son asumidos por el Consorcio de Compensación de Seguros. Este organismo público empresarial indemniza los daños cuando el siniestro se debe a eventos catalogados como extraordinarios y los bienes afectados están asegurados.

Entre los fenómenos incluidos en esta cobertura figuran los terremotos y otros movimientos sísmicos, así como las inundaciones extraordinarias, los maremotos o determinadas tempestades ciclónicas atípicas. La intervención del Consorcio se activa siempre que el asegurado tenga en vigor una póliza –de hogar, comunidad, comercio, industria o automóvil– que incluya el recargo obligatorio destinado a financiar este sistema de compensación.

Por tanto, el elemento clave para determinar la intervención del Consorcio en un episodio como el de Grazalema es la naturaleza del fenómeno. Si las autoridades científicas certifican que el suceso constituye un movimiento sísmico, aunque esté inducido por agua, podría encajar dentro del concepto de



El embalse de Los Melonares desagua al llegar al cien por cien de su capacidad. EP

“fenómeno sísmico” contemplado en la normativa de riesgos extraordinarios.

La importancia de la certificación oficial

La activación de la cobertura extraordinaria no depende únicamente de la existencia de daños o de la percepción de un temblor por parte de la población. El procedimiento exige que organismos oficiales, como el

Instituto Geográfico Nacional, acrediten que se ha producido un fenómeno sísmico y que existe una relación causal entre ese evento y los daños reclamados.

En la práctica, cuando se produce un suceso de estas características, el asegurado puede comunicar el siniestro a su compañía de seguros, a su mediador o directamente al Consorcio. Posteriormente, el organismo solicita la información técnica necesaria —procedente de entidades científicas o meteorológicas— para determinar si el evento encaja en la categoría de riesgo extraordinario.

Este proceso de verificación es clave para delimitar responsabilidades y evitar interpretaciones ambiguas en fenómenos híbridos como el hidroseísmo, donde el origen puede situarse entre procesos geológicos y dinámicas hidráulicas.

La cuestión de las infraestructuras hidráulicas

El caso de Grazales también ha suscitado preguntas sobre el papel de las infraestructuras hidráulicas en este tipo de fenómenos. Cuando los daños se originan por la rotura o fallo de una presa, canal o infraestructura artificial, el criterio de cobertura cambia significativamente.

La normativa del Consorcio de Compensación de Seguros establece que las inundaciones extraordinarias cubiertas son aquellas provocadas por el desbordamiento de ríos, lagos con salida natural, lluvias intensas o embates de mar. Sin embargo, el agua procedente de presas, canales o conducciones artificiales queda fuera de esta definición si la rotura se debe a causas ordinarias como fallos técnicos, defectos de mantenimiento de las instalaciones o errores humanos.

En esos supuestos, la responsabilidad suele trasladarse al titular de la infraestructura o a las pólizas de responsabilidad civil correspondientes. Solo cuando la rotura de la presa o canal es consecuencia directa de un fenómeno extraordinario —como un terremoto o una inundación extraordinaria previa— podría entrar en juego la cobertura del Consorcio.

Un riesgo emergente para el sector asegurador

Más allá de la gestión puntual de este incidente, el episodio de Grazales pone de relieve la necesidad de analizar los riesgos naturales emergentes o poco conocidos. En un contexto de mayor variabilidad climática y de creciente presión sobre los recursos hídricos, fenómenos como la sismicidad inducida por agua podrían adquirir mayor relevancia en los próximos años.

Para el sector asegurador, estos episodios plantean desafíos tanto en términos de delimitación de coberturas como de evaluación del riesgo. El sistema español de compensación de riesgos extraordinarios ha demostrado una elevada capacidad de respuesta ante catástrofes naturales, pero la aparición de fenómenos híbridos exige una interpretación técnica cada vez más precisa.

En este sentido, el hidroseísmo de Grazales podría convertirse en un caso de estudio relevante para el sector asegurador. Su análisis permitirá comprobar hasta qué punto el marco actual de cobertura extraordinaria es capaz de absorber eventos geológicos atípicos y cómo se articulan las responsabilidades entre el seguro privado, las administraciones públicas y el propio Consorcio de Compensación de Seguros.



Algunos vecinos de Grazales tardaron hasta 20 días en volver a sus hogares por el impacto de la borrasca Leonardo. EP

Patrocinio

Generali 'ficha' por la Real Federación Española de Tenis

Generali ha firmado un acuerdo estratégico con la Real Federación Española de Tenis (RFET) por el que se convierte en socio patrocinador de la federación durante el ciclo 2026-2028. Como parte del acuerdo, la selección masculina adoptará la denominación oficial "Selección Española Generali de Tenis" durante este periodo. Además de ser patrocinador principal de la selección masculina, la aseguradora colaborará también con la selección femenina y tendrá una presencia destacada en el ecosistema de competiciones nacionales organizadas por la federación.

El acuerdo incluye también el patrocinio de "La Pirámide by Generali", el sistema competitivo de la RFET. Este circuito reúne más de 2.300 competiciones oficiales y 220 eventos internacionales, con la participación de unos 85.000 jugadores desde juveniles hasta profesionales. España es uno de los paí-



Generali se convierte en patrocinador de la RFET hasta 2028. eE

ses con mayor tradición tenística, con seis títulos de Copa Davis y cinco de la Billie Jean King Cup, más de 100.000 licencias federativas y 2 millones de jugadores aficionados. La alianza contempla la participación de Generali en eventos institucionales, acciones territoriales y proyectos vinculados al deporte base, el tenis en silla de ruedas, el tenis playa y programas de formación y arbitraje.

Mercado

El seguro español pagó un total de 492 millones de euros por siniestros climáticos en 2025

Las aseguradoras desembolsaron 492 millones de euros en 2025 para cubrir los daños causados por más de 628.800 siniestros provocados por fenómenos meteorológicos. Esto equivale a 1.723 sucesos y 1,34 millones de euros de coste cada día, con un coste medio por incidente de 783 euros, según informa Unespa.

En la gestión de daños ocasionados por fenómenos de origen natural participan distintas instituciones. La mayor parte de los percances —como los derivados de la nieve, el granizo, la lluvia o los vientos inferiores a 120 km/h—, es asumida por las aseguradoras privadas. Por su parte, el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) actúa cuando se producen fenómenos extremos considerados riesgos extraordinarios. El estudio de Unespa contempla exclusivamente los siniestros climáticos que corresponden ser indemnizados por las entidades aseguradoras.

La distribución por ramos apunta que las viviendas fueron las más afectadas, concentrando dos terceras partes de los siniestros ligados al clima (407.885 incidentes), seguidas de las comunidades de propietarios (123.0240 siniestros) y automóviles (43.265). Los hogares también concentraron la mayor parte de los pagos, con 213 millones de euros (43,3% del total), seguidos de las industrias, con 114 millones, y los automóviles, con otros 77 millones.

A pesar de que el seguro de multirriesgos tiene su mayor volumen de pólizas en viviendas, los expedientes más gravosos desde un punto de vista económico se registraron en industrias. En este ámbito, el coste medio ascendió a 3.532 euros por siniestro, frente a los 523 euros de media en hogares. Si la comparación se hace atendiendo al fenómeno natural causante del daño, sobresalen el granizo —con un coste medio de 1.814 euros— y el viento, con 739 euros de media.

Los clientes destacan el servicio de asistencia en carretera de Mutua

La compañía que preside Ignacio Garralda lidera la experiencia de cliente del sector asegurador en autos, según el último informe de Stiga. Valoran especialmente las coberturas y la buena relación calidad-precio

Roberto Gómez.

Mutua Madrileña lidera la experiencia de cliente del sector asegurador en el ramo de auto, según el último Índice de Satisfacción del Sector Seguros de Stiga. Con una puntuación de 39,4 puntos, más de 15 por encima de la media sectorial, la compañía se sitúa como la aseguradora número uno en este segmento y segunda en el ramo de hogar.

Los mutualistas valoran especialmente las coberturas, la buena relación calidad-precio y la confianza en la marca Mutua. A ello se suman atributos como la solidez, la solvencia y la modernidad, una combinación que refleja que la compañía no solo responde bien cuando algo va mal, sino que genera un vínculo de confianza sostenido en el tiempo. Un resultado que no es fruto de la casualidad, sino de un modelo de servicio construido sobre la capacidad de estar presente en los momentos que más importan.

Y pocos momentos importan tanto como cuando se sufre un percance en carretera. La eficacia en la respuesta ante una avería o un incidente de tráfico es, para muchos asegurados, la prueba de fuego

Más de 5 millones de conductores confían en la red de 6.000 profesionales de Autoclub Mutua. J. Valeiro

que determina si una compañía cumple o no. En ese terreno, Mutua ofrece una de las propuestas más sólidas del mercado, algo que los propios clientes reconocen y que los datos avalan año tras año.

En este sentido, el servicio de asistencia en carretera de Autoclub Mutua es uno de los elementos más valorados tradicionalmente por sus clientes. Actual-

Grupo Mutua Madrileña lidera el ránking anual del seguro de autos en España

mente, más de 5 millones de conductores confían en la red de 6.000 profesionales y 3.500 vehículos del mayor club de automovilistas del país.

Solo en 2025, Autoclub Mutua realizó casi 1,7 millones de asistencias en carretera, habiendo duplicado el número de asistencias en la última década, en paralelo al crecimiento de su número





ro de socios, que coincide con el crecimiento del negocio asegurador del grupo.

Cabe señalar que, a cierre de 2025, Grupo Mutua alcanzó unos ingresos por primas en el ramo de autos de 2.660 millones de euros, tras registrar un incremento del 13,6%, cinco puntos por encima de la media del sector, lo que le permitió cerrar el ejercicio con una cuota de mercado del 18,6% y liderar, por primera vez en su historia, el ranking del seguro de autos en España.

El invierno, la prueba más exigente

El invierno pone a prueba los vehículos y se traduce en un incremento de las asistencias en carretera. Según los datos de Autoclub Mutua, el 43% de las asistencias invernales están relacionadas con fallos de la batería o en el sistema de arranque, principal causa de las solicitudes de ayuda durante estos meses. El frío intenso reduce la capacidad de las baterías y obliga a un esfuerzo extra en el arranque. Si a eso se suman las heladas, la humedad y el envejecimiento del parque automovilístico, el problema está servido.

“El descenso de las temperaturas incrementa las averías más comunes y dispara la demanda de asistencia en carretera”, explica Javier Sabio, director de Autoclub Mutua. A ello se suma el incremento de episodios meteorológicos adversos: lluvias torrenciales, nevadas, hielo en vías secundarias y hasta problemas de adherencia que multiplican salidas de vía y frenadas ineficaces.

Aunque la batería encabeza el ranking de averías invernales, no está sola. Los fallos mecánicos representan otro 40% de las incidencias, mientras que los problemas con los neumáticos concentran

un 16% de los avisos. La caída de presión por frío, el desgaste irregular y el riesgo de reventón son amenazas habituales en esta época del año, que se suman a los fallos en los sistemas de arranque, la congelación de líquidos esenciales y problemas en los sistemas de climatización, los frenos y la suspensión.

Las motocicletas, por su parte, son las más expuestas a la humedad y a la pérdida de adherencia, lo que aumenta el riesgo de caídas y problemas de arranque. Por este motivo, Autoclub Mutua recomienda extremar el mantenimiento en invierno, revisar frenos y neumáticos con mayor frecuencia y evitar circular sobre hielo.

Autoclub Mutua realizó casi 1,7 millones de asistencias en carretera en 2025. iStock

Dispositivos especiales ante catástrofes

La eficiencia en la respuesta ante incidentes en carretera se complementa con la capacidad de reacción ante eventos climáticos extraordinarios. Cuando las lluvias azotaron Andalucía y otras regiones de la península en febrero, Mutua activó un dispositivo especial de atención para sus mutualistas, habilitando un teléfono preferente para orientar a los asegurados desde el primer mi-

nuto. Un protocolo que forma parte de la respuesta del grupo ante episodios de meteorología extrema: alertas por SMS, guías de actuación y tramitación prioritaria de siniestros.

Esta combinación entre respuesta temprana a las incidencias y excelencia en la experiencia de cliente dibuja un modelo de protección integral que responde a una

realidad innegable: los problemas relacionados con los riesgos climáticos cada vez son más comunes y los asegurados necesitan algo más que un servicio reactivo. Requieren acompañamiento, claridad y confianza. Y las cifras, los protocolos de actuación y los reconocimientos muestran que el Grupo Mutua avanza en la dirección correcta: estar donde hace falta y cuando más se necesita.



El objetivo de esta cobertura es responder ante los daños que pueda causar nuestra mascota a terceras personas o a los bienes.

¿Hasta dónde llega la Responsabilidad Civil de mascotas?

Varias de las normas de la reciente ley de bienestar animal se han hecho efectivas ya en el 2026. En este artículo analizaremos qué indica la normativa con respecto a la responsabilidad civil y los daños a terceros de los animales de compañía y hasta qué punto estos conceptos están cubiertos en los seguros de hogar

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Aunque la conocida como ley de bienestar animal de 2023 (que, todo sea dicho, no ha estado exenta de polémica pues ha tenido tanto partidarios como detractores) ya había entrado en vigor en España desde hacía un tiempo no ha sido hasta este año cuando se han hecho efectivas algunas de sus normas. Hoy nos centraremos en una de ellas, la que respecta a la responsabilidad civil de los responsables de animales de compañía y

más concretamente de los perros con respecto a los daños a terceros que estos puedan provocar.

Responsabilidad civil de los perros

Quizás la norma reciente que más impacto supone por el número de personas a las que afecta (y más en una época en la que muchísimas familias cuentan con uno o varios animales de compañía) es la que se refiere a la responsabilidad civil de los pe-

ros, que se explica de una manera muy simple: todos los propietarios de canes en nuestro país han de contar con un seguro que ampare la RC de estos por los daños que esta clase de animales puedan causar a personas o bienes.

Hay que añadir además que los propietarios siguen siendo los responsables de estos aún en el caso de que se escapen o extravíen, a menos que se demuestre que los daños provocados han sido por fuerza mayor o por culpa de un tercero. Este cambio en la legislación es muy significativo, y más teniendo en cuenta que hasta la fecha los únicos dueños que tenían la obligatoriedad de contratar un seguro de daños a terceros eran los de los perros potencialmente peligrosos.

El plazo del que los propietarios disponen para contratar un seguro apropiado es de un mes desde que se produce la identificación del animal (e incluso en sólo 48 horas desde ese momento según algunas interpretaciones del reglamento). Además, la cobertura mínima por los daños no debe ser inferior a los 100.000 euros, una cantidad que en el caso de los perros potencialmente peligrosos suele incrementarse bastante.

Sin embargo, en lo que respecta a los dueños de gatos, conejos, cobayas y otros animales que habitualmente se tienen como compañía la contratación de un seguro de responsabilidad civil sigue siendo opcional -a menos que alguna normativa autonómica o local indique lo contrario-. Así que en la gran mayoría de esos casos en principio no habrá ningún cambio, por lo menos en un futuro cercano.

Seguros de hogar y responsabilidad civil

La cuestión ahora está en conocer si los seguros de hogar incluyen la responsabilidad civil de animales de compañía, especialmente en el caso de los pe-

ros al ser esta garantía obligatoria para quienes los tienen. Y la respuesta es... depende del producto asegurador, pues unos integran esta garantía y otros no. Muchas pólizas cubren la RC que requiere la ley 7/2023 de bienestar animal, pero no es algo que pueda darse por hecho por parte de los asegurados, que deberán estar atentos a las condiciones particulares de su contrato a este respecto.

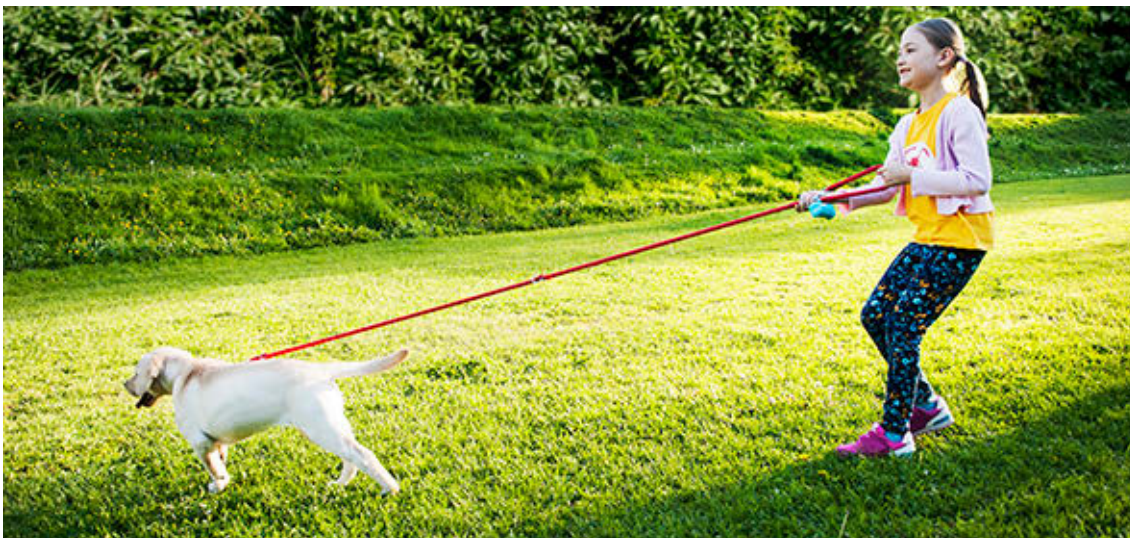
Hay una serie de requisitos para que la cobertura sea válida. Para empezar, que el perro esté incluido explícitamente en el condicionado de la póliza (algo que algunas compañías, como DKV Seguros, llevan incluso más allá requiriendo a sus clientes el nombre, la raza y el número de microchip de sus mascotas para activar la cobertura); pero además, como avanzamos antes, la cobertura económica



El capital asegurado por cada perro debe ser de al menos 100.000 euros

mínima que conste en el contrato ha de ser como mínimo de 100.000 euros en concepto de responsabilidad civil, pudiendo esta incrementarse a 120.000 en algunos casos; y por último, con respecto a su ámbito de protección, hay que indicar que el seguro no sólo ha de cubrir los daños provocados por el can si éste se encuentra tutelado por el titular de la póliza, sino en caso de que lo esté por cualquier persona que se haya hecho responsable del animal o incluso encontrándose en paradero desconocido.

Por último, recordamos que los PPP, los perros potencialmente peligrosos, suelen estar excluidos en la mayoría de los seguros estándar de hogar, así que si se tiene un can de estas características ha-



La Ley de Bienestar Animal obliga a los dueños de canes a contratar un seguro de responsabilidad civil.



Existen múltiples opciones para asegurar la Responsabilidad Civil de un perro si el seguro de hogar no lo tuviese incluido entre sus coberturas.

brá que procurar contratar las coberturas que lo incluyan o hasta una póliza específica. A este respecto hay que añadir que los capitales mínimos exigidos suelen ser bastante más altos, generalmente de 175.000 euros o incluso más en función de lo que determine cada comunidad autónoma.

Una buena recomendación que podemos hacerles como clientes de un seguro de hogar es que soliciten a su compañía de seguros un certificado de cobertura específico en el que conste que la póliza cumple con la ley 7/2023, lo que puede serles de utilidad en caso de incidente o de cualquier inspección. Les informamos también de que las multas por no disponer de la cobertura exigida son elevadas, pudiendo ir desde los 500 hasta los 10.000 euros.

Numerosas compañías, más allá de la mencionada DKV Seguros, cumplen en sus pólizas de hogar con los requisitos que pide la nueva legislación a este respecto. Es el caso de Mapfre, que permite incluir garantías específicas para mascotas y daños a terceros en sus seguros del ramo; de CaixaBank, cuya cobertura de RC familiar suele amparar a los animales domésticos hasta 300.000 euros (excepto si se tienen fines comerciales); o de Sabadell Seguros, que ha adaptado las cláusulas de sus productos aseguradores con el fin de cubrir a los perros no potencialmente peligrosos.

Opciones si el seguro de hogar no cubre la RC

En el caso de que su seguro de hogar no cubra la RC

con respecto a animales de compañía requerida en la actualidad, no se preocupe que hay varias opciones disponibles. La primera pasa por contactar a la aseguradora y solicitarle que incluya una garantía adicional que cubra al perro, lo que puede pasar por un pequeño incremento en el coste de la prima; la segunda, por la contratación de otro seguro de hogar con la misma compañía de seguros que contemple la protección requerida; y la tercera, por la suscripción de un producto de hogar con otra aseguradora que proporcione lo que se necesita. Siempre, en todos estos casos, respetando los plazos correspondientes (comunicándolo y solicitándolo con tiempo a la compañía, esperando por lo general a la finalización de la renovación del contrato para hacer efectivo el cambio...) y siguiendo los trámites precisos.

Otras vías pasan, por supuesto, por la contratación de seguros de otros ramos ajenos al de hogar. Por ejemplo, la suscripción de un seguro específico de responsabilidad civil que se encargue exclusivamente de cubrir los daños a terceros. Tiene la ventaja de que suele ser muy barato (entre 25 y 50 euros anuales en el caso de las razas no peligrosas).

La tercera posibilidad es hacerse con un seguro de salud para mascotas que incluya la RC con los límites económicos estipulados, algo que en principio debe estar contemplado incluso en los productos más básicos. Así se dispondrá también de cobertura veterinaria en caso de accidente o enfermedad, además de otras garantías de utilidad.

REALE CONTIGO

Pensado para la protección familiar del mañana.

Reale Contigo es el seguro de decesos cuya garantía principal cubre ampliamente las situaciones ligadas al fallecimiento, ofreciendo un servicio de alta calidad a una tarifa muy competitiva. Además, incorpora una amplia gama de servicios, que nos permitirá cubrir todas las posibles situaciones.

- **Pack Legal:** Testamento Vital, Testamento Hereditario, Borrado de Vida Digital...
- **Pack Asistencia:** Servicios Presenciales Ayuda Psicológica, Asistencia Familiar...
- **Pack Salud:** Servicio de Salud, Servicio Dental, Línea Médica Telefónica, Acceso a Servicios de Bienestar y Salud.

Reale Contigo, te acompaña en los momentos difíciles.



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

900 455 900

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

T O G E T H E R M O R E



Para los padres más melómanos, Audio-Technica tiene el conjunto de giradiscos y altavoces perfectos para no decepcionar este Día del Padre.

Guía de los mejores regalos tecnológicos para el Día del Padre 2026

Los padres más tecnológicos están de enhorabuena, sobre todo si son amantes del buen sonido. Estas son las últimas novedades tecnológicas para sorprender a los progenitores más exigentes y sorprenderles en la celebración de su día conmemorativo

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Este año, el Día del Padre llega cargado de novedades tecnológicas que van mucho más allá del clásico *smartwatch* o de los auriculares inalámbricos. Desde *gadgets* para el padre *gamer* hasta dispositivos de bienestar para el papá deportista, herramientas para el amante de la fotografía, propuestas para melómanos nostálgicos o para quienes no se están quietos.

La oferta tecnológica de 2026 refleja las grandes tendencias del sector: inteligencia artificial aplicada, conectividad inteligente y experiencias digitales cada vez más inmersivas.

IA en la muñeca: relojes de nueva generación

Lanzado en septiembre de 2025, el Apple Watch Ultra 3 representa la evolución más significativa de la línea desde su estreno en 2022. Su pantalla microLED de 2.200 nits, combinada con el nuevo chip S11 con Neural Engine de doble núcleo, permite ejecutar modelos de inteligencia artificial directamente en el dispositivo en la muñeca.

La novedad más destacada es el Asistente de Salud Proactivo, que, según Apple, detecta patrones asociados a fibrilación auricular con una precisión del 97,3 %, certificada por la FDA en octubre de 2025.

La autonomía supera las 72 horas en modo estándar y los 20 días en modo ahorro.

La apuesta de Samsung por la IA abierta se materializa en el Galaxy Watch 8 Pro, equipado con Galaxy AI Health. El sistema de análisis de biomarcadores avanzados incluye la medición de glucosa no invasiva mediante espectroscopía de infrarrojo cercano. Su sistema Dynamic Lug mejora la estabilidad y la sujeción, logrando una experiencia de uso más natural para llevarlo puesto durante todo el día.

El legado del buen sonido

Audio-Technica propone cuatro dispositivos que combinan tecnología, nostalgia y rendimiento profesional. El giradiscos AT-LP120XBT-USB, de tracción directa y acabado en blanco, encaja a la perfección en espacios modernos. Une la precisión profesional con la conectividad Bluetooth y una salida USB integrada, ideal para digitalizar joyas en vinilo con la máxima fidelidad.

El giradiscos portátil Sound Burger (AT-SB727) recupera la esencia de los modelos ochenteros y la actualiza con conectividad Bluetooth, convirtiendo cada escucha en una experiencia portátil y sin ataduras. Para quienes buscan un sistema completo, el conjunto formado por el giradiscos AT-LP70xBT y los altavoces de estantería AT-SP3x crea una solución de sonido inalámbrica, sin cables ni complicaciones técnicas.

Y para el padre en movimiento constante, los auriculares inalámbricos ATH-SQ1TW2 permiten pasar sin esfuerzo de una llamada profesional a la lista de reproducción favorita. Su diseño compacto y minimalista garantiza comodidad prolongada y un sonido nítido gracias a sus drivers de 5,8 mm.

Audio inmersivo digital

Sony mantiene su hegemonía en la categoría premium con los WH-1000XM6. Su sistema Adaptive

Sound Control 3.0 utiliza inteligencia artificial para analizar el entorno sonoro en tiempo real y ajustar automáticamente el nivel de cancelación de ruido según el contexto.

Para el padre que pasa largas horas en vuelos o reuniones virtuales, los Bose QuietComfort Ultra 2 ofrecen lo que la compañía denomina CustomTune 2.0. Es un sistema que calibra el audio de forma personalizada analizando la anatomía del oído de cada usuario en los primeros 30 segundos.

Cámaras y drones para capturar el mundo

El DJI Osmo Pocket 4 es el *gadget* revelación de la categoría fotográfica en 2026. Su sensor CMOS de 1 pulgada, combinado con un estabilizador mecánico de tres ejes y procesamiento de vídeo 4K a 120 fps, lo convierten en una herramienta extraordinaria que en el bolsillo de una camisa. La característica más innovadora es el ActiveTrack 6.0. Utiliza redes neuronales para seguir sujetos en movimiento con una precisión y fluidez que los profesionales del vídeo han calificado de "sobresaliente".

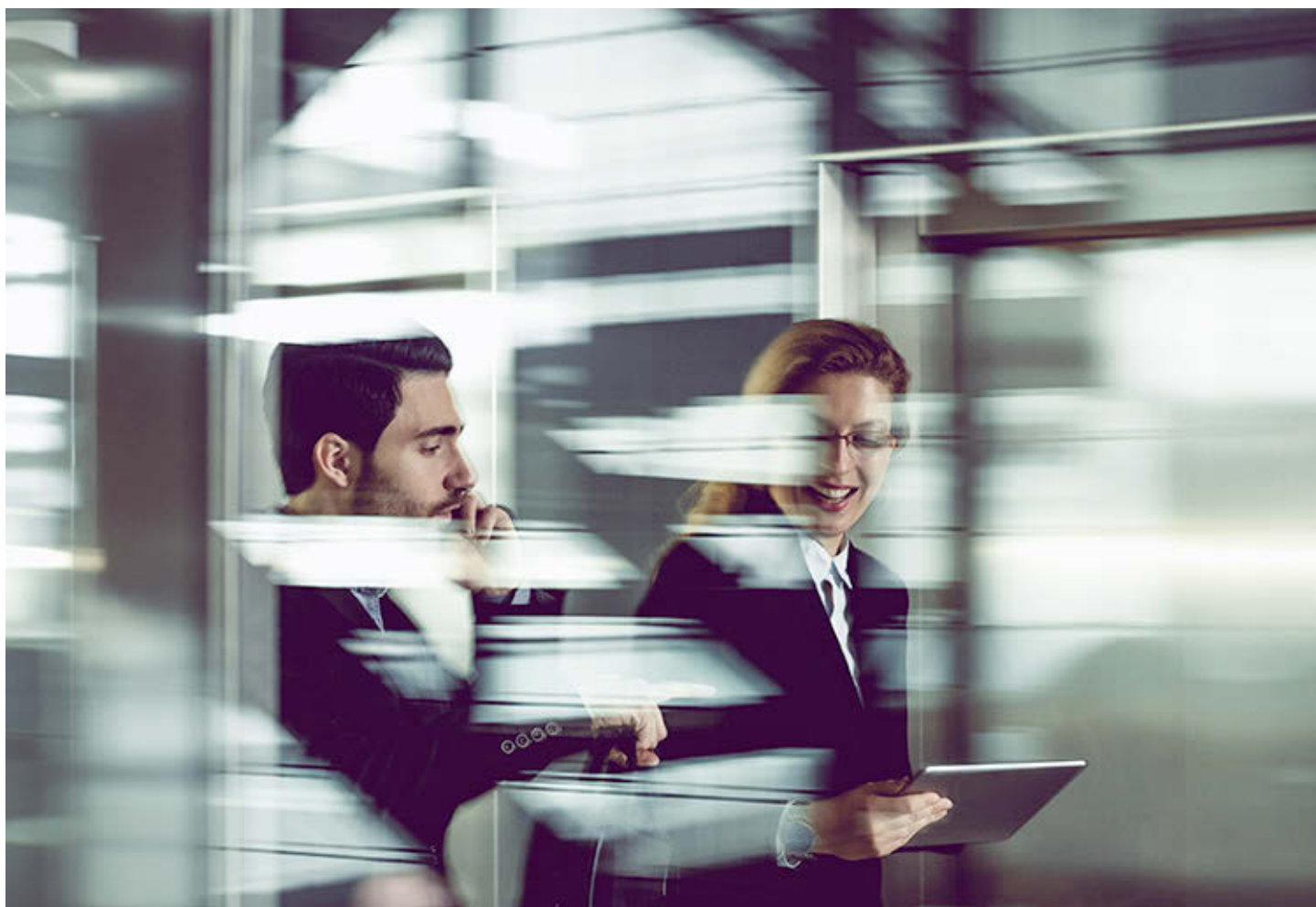
Para los padres que aman la fotografía aérea, el DJI Mini 5 Pro rompe la barrera de los 249 gramos al tiempo que incorpora el sensor más grande integrado en un dron de su categoría de peso. Con obstáculo omnidireccional y autonomía de 45 minutos, supera significativamente a sus predecesores.

Gaming: PlayStation 5 Pro Slim Digital (Chasis E)

La PlayStation 5 Pro Slim Digital Chasis E es la primera consola de Sony completamente digital. Prescinde de la unidad de disco, requiere conexión a internet y una cuenta personal activa. Aunque mantiene el diseño de su predecesora, resulta algo más compacta y ligera gracias al Chasis E, que optimiza la eficiencia térmica y reduce el peso sin sacrificar potencia. Ofrece la misma experiencia de juego que la PS5 estándar, pero en formato más depurado y orientado al futuro digital.



Los auriculares 'true wireless' son ideales para quienes quieren llevar el buen sonido siempre con ellos.



El sector asegurador ha adaptado las coberturas de Líneas Financieras a las necesidades de las pymes.

Seguros de Líneas Financieras: qué cubren y qué empresas recurren a estas pólizas

La creciente exposición a riesgos regulatorios, tecnológicos y de responsabilidad empresarial impulsa la demanda de coberturas diseñadas para proteger el patrimonio corporativo y a los órganos de dirección

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

La gestión empresarial se desarrolla hoy en un entorno cada vez más expuesto a reclamaciones, exigencias regulatorias y riesgos tecnológicos. En este contexto, los seguros de líneas financieras han ganado peso dentro de la estrategia de protección de muchas compañías. Bajo esta denominación se agrupa un conjunto de coberturas orientadas a proteger a empresas y directivos frente a pérdidas económicas derivadas de decisiones de gestión, errores profesionales, delitos financieros o incidentes digitales.

La evolución del propio mercado asegurador refleja este cambio. En España, el volumen total de primas superó los 85.800 millones de euros en 2025, lo que representa un crecimiento del 13,7% respecto al año anterior, según los datos del servicio de estudios de Icea y la patronal Unespa. Dentro de este avance, el segmento de seguros empresariales y especialidades financieras se integra en el denominado "resto de No Vida", que aportó más de 11.500 millones de euros en primas en ese mismo periodo.

Aunque las líneas financieras no constituyen un único producto, su desarrollo responde a una necesidad creciente: proteger la estabilidad económica de las empresas frente a riesgos que no siempre generan daños materiales, pero que pueden provocar pérdidas financieras significativas a una organización empresarial o responsabilidades legales para sus administradores.

Qué son los seguros de líneas financieras

El concepto de líneas financieras engloba varias coberturas diseñadas para responder a riesgos vinculados con la gestión empresarial y la actividad profesional. A diferencia de los seguros tradicionales –centrados en daños materiales o responsabilidad civil general– estas pólizas se orientan a proteger el patrimonio de la empresa y la responsabilidad personal de sus directivos frente a reclamaciones económicas.

Su desarrollo está estrechamente ligado al aumento de la complejidad normativa, la internacionalización de las empresas y el crecimiento de los litigios corporativos. Hoy, una decisión estratégica, un error profesional o una brecha de seguridad informática pueden derivar en procedimientos judiciales o reclamaciones millonarias.

La mayor complejidad de los mercados impulsa las coberturas de Líneas Financieras

Por esta razón, los seguros de líneas financieras se han incorporado de forma progresiva a los programas de gestión del riesgo de muchas organizaciones, especialmente en compañías con presencia internacional, estructuras societarias complejas o elevada exposición tecnológica.

Qué tipo de empresas contratan estas coberturas

Aunque tradicionalmente estas pólizas se asociaban a grandes corporaciones, su contratación se ha extendido a empresas medianas e incluso a determinadas pymes.

Sectores como tecnología, servicios profesionales, consultoría, energía, construcción o financiero presentan una mayor exposición a riesgos de responsabilidad y, por tanto, suelen recurrir con mayor frecuencia a este tipo de soluciones aseguradoras.

Las empresas con inversores externos, consejos de administración activos o presencia en varios mercados también suelen incorporar estas coberturas como parte de su arquitectura de protección. En muchos casos, disponer de un seguro de responsabilidad civil para directivos se convierte en un requisito habitual en procesos de financiación, opera-



Los seguros de Líneas Financieras ya no son exclusivos de las grandes corporaciones.

ciones de fusiones y adquisiciones o entrada de capital institucional.

Según datos sectoriales recopilados por Iacea, el ramo de responsabilidad civil empresarial registró un crecimiento del 5,14% interanual dentro del negocio de No Vida, reflejando el aumento de la demanda de soluciones destinadas a cubrir riesgos asociados a la actividad corporativa.

Qué compone las líneas financieras

Bajo el paraguas de las líneas financieras se agrupan diferentes coberturas que pueden contratarse de forma independiente o dentro de programas aseguradores más amplios. El seguro de responsabilidad civil de administradores y directivos (D&O) es uno de los más representativos. Su función es pro-

teger el patrimonio personal de los miembros del consejo de administración y de los altos cargos frente a reclamaciones derivadas de decisiones empresariales. Estas reclamaciones pueden proceder de accionistas, empleados, clientes o incluso autoridades regulatorias.

Las pólizas suelen cubrir los gastos de defensa jurídica, indemnizaciones y costes derivados de procesos judiciales.

Otro componente habitual es el seguro de responsabilidad civil profesional, destinado a cubrir reclamaciones relacionadas con errores, negligencias o incumplimientos en la prestación de servicios. Este tipo de cobertura es frecuente en sectores donde un fallo profesional puede generar daños económicos importantes a terceros, como asesoría financiera, ingeniería, arquitectura o consultoría tecnológica.

La digitalización empresarial ha impulsado además el crecimiento del seguro de ciberriesgos, diseñado para responder a incidentes como ataques informáticos, robo de datos o interrupciones de sistemas. Estas pólizas pueden incluir gastos de recuperación tecnológica, responsabilidad frente a terceros afectados por filtraciones de información y servicios de gestión de crisis.

Por último, los programas de líneas financieras suelen incorporar seguros contra delitos financieros, orientados a proteger a las empresas frente a pérdidas derivadas de fraude interno o externo. Entre los riesgos cubiertos se encuentran la apropiación indebida, la falsificación documental, el fraude informático o la manipulación de transferencias financieras.

El impacto de los riesgos digitales

El aumento de los incidentes cibernéticos se ha con-

vertido en uno de los factores que más influyen en la contratación de líneas financieras.

La creciente dependencia de sistemas tecnológicos y el manejo de grandes volúmenes de información han ampliado el perímetro de exposición al riesgo para muchas compañías.

Esta tendencia se refleja también en la evolución del negocio asegurador. Entre enero y septiembre de 2025 las primas del sector en España alcanzaron los 64.422 millones de euros, lo que supone un incremento del 13,58% interanual, según datos publicado por Icea.

Aunque ese crecimiento se distribuye entre distintos ramos, el aumento de los riesgos empresariales —especialmente los vinculados a la digitalización— ha favorecido el desarrollo de coberturas especializadas dentro del ámbito corporativo.

Un mercado en evolución

Los seguros de líneas financieras continúan evolucionando al ritmo de los cambios en el entorno empresarial. El incremento de las obligaciones regulatorias, la mayor responsabilidad de los administradores y la aparición de nuevas amenazas tecnológicas obligan a las compañías a revisar de forma periódica sus estrategias de protección.

En este contexto, estas pólizas se consolidan como una herramienta cada vez más relevante dentro de la gestión del riesgo corporativo y empresarial. Más allá de la compensación económica ante una reclamación, su función es contribuir a preservar la estabilidad financiera de las organizaciones y ofrecer respaldo a quienes toman decisiones en un entorno empresarial cada vez más complejo y marcado por la inestabilidad y la incertidumbre.



Los miembros de un consejo de administración se enfrentan a posibles reclamaciones por sus decisiones.

Mediadores

SegurLike premia el liderazgo femenino en el sector asegurador

SegurLike ha anunciado la creación del "Premio Pilar González de Frutos al Liderazgo Femenino", un reconocimiento de carácter anual con el que la organización distinguirá a mujeres que destaquen por su trayectoria, liderazgo y contribución al ámbito asegurador. El galardón rinde homenaje a Pilar González de Frutos, figura de referencia en la industria aseguradora española. El objetivo de SegurLike es la promoción del talento femenino, poniendo en valor el papel estratégico de la mujer en el desarrollo empresarial y social.

En esta primera edición, se ha acordado conceder el galardón a Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, en reconocimiento por su destacada trayectoria y por su contribución a la proyección pública y representación estratégica del sector asegurador en un entorno económico y regulatorio cada vez más exigente. Desde su posición al frente de la patronal

SegurLike

Premio
Pilar González de Frutos
Liderazgo Femenino



Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa. eE

del seguro, Del Valle se ha consolidado como una figura clave en la representación del sector, impulsando el diálogo institucional, la modernización de la industria y la defensa del papel social del seguro como pilar de estabilidad y protección. La entrega del premio tendrá lugar el 25 de junio en Madrid, en la celebración del acto institucional por la festividad de la Virgen del Perpetuo Socorro.

Mercado asegurador

Las primas medias de seguros registran una evolución dispar al cierre de febrero

En febrero, las primas medias de nueva producción mostraron una evolución desigual: estabilidad en autos, descensos en hogar y salud, crecimiento destacado en motos y un repunte mensual en decesos. Además, se estabilizan las primas en autos y caen en hogar y salud, mientras las de motos mantienen su impulso al alza.

De acuerdo con los datos de Avant2 Sales Manager, la prima media de los seguros de autos de nueva producción se mantuvo sin apenas variación interanual durante el mes de febrero, alcanzando los 456 euros. Sin embargo, la evolución intermensual rompe el descenso experimentado en los últimos meses con un ascenso del 3%. Cambio que se observa también en la modalidad de *Terceros ampliad*os, la elegida por la mayor parte de los clientes. Con una prima media de 402 euros, representa un 65% de un total de 32.393 pólizas emitidas en el ramo de autos. Mientras que *Todo riesgo con franqu*

cia alta fue la que alcanzó la prima media más alta del ramo, 850 euros, y la que experimentó un mayor crecimiento interanual con un 7%.

Los seguros de hogar de nueva producción mantienen en febrero el descenso del 2% que se inició a principio de año. *Hogar Básico* es la única que mantiene su valor en positivo. La *Estándar* experimentó un decremento del 3%, hasta 266 euros. *Hogar Premium* descendió un 7%.

Durante el mes de febrero se mantuvo la tendencia alcista en los seguros de moto de nueva producción, con un alza del 13%. La modalidad *Todo riesgo* se dispara un 32%, hasta los 607 euros. En cuando al seguro de decesos, la prima media de nueva producción se elevó en febrero de este año a los 218 euros, un 2% menos. La prima media de Salud cerró febrero en 902 euros, lo que constituye un descenso interanual de casi un 8%.



Las bicicletas, tanto eléctricas como mecánicas, quedan excluidas de las obligaciones de la nueva ley de movilidad.

Así afecta la nueva ley a los vehículos de movilidad personal

Los propietarios de vehículos de movilidad personal (patinetes eléctricos, 'segways', 'hoverboards', monociclos eléctricos) han de conocer los cambios que introduce la nueva ley de movilidad al respecto, y que les afectan directamente. El principal, la contratación de un seguro obligatorio y de un certificado para poder circular

Diego fernández Torrealba. Fotos: iStock

La aplicación de la nueva ley de movilidad va dando nuevos pasos, que culminan en este 2026 con una norma importante que afecta a los VMP, los vehículos de movilidad personal. En concreto a través de la ley 5/2025 del pasado 24 de julio de eficiencia procesal y reforma del seguro obligatorio.

Sin dar más rodeos: la normativa exige desde el 2 de enero de este año que no sólo los patinetes eléc-

tricos, sino otros vehículos a motor de uso personal como los *hoverboards*, los segways y los monociclos eléctricos deban contar con un seguro de responsabilidad civil, independientemente de su peso o velocidad o de que circulen en vías públicas o en terrenos privados. El objetivo de este seguro obligatorio, que únicamente tendrá validez en territorio español, es el de cubrir los posibles daños a terceros, igualando la Responsabilidad Civil de estos vehí-

Seguros

elEconomista.es

culos a la de los coches y las motos con el fin de garantizar las indemnizaciones en caso de accidentes. Si no se dispone del seguro, el conductor podría exponerse a sanciones de hasta 1.000 euros.

Asimismo hay que destacar que no vale cualquier producto asegurador que ampare la responsabilidad civil, sino que hay una serie de coberturas mínimas con las que debe contar: en cuanto a los daños personales ha de cubrir al menos 6.450.000 euros por cada siniestro, con independencia del número de víctimas; en lo que respecta a los daños materiales -por ejemplo a los otros vehículos, a los bienes o al mobiliario urbano- un mínimo de 1.300.000 euros por siniestro.

Estas condiciones más estrictas suponen además que la cobertura de responsabilidad civil incluida en muchos seguros de hogar con respecto a los vehículos de movilidad personal ya no sea suficiente ni válida para cumplir con las obligaciones legales, por lo que habrá de contratarse seguros específicos.

En caso de que se produzca un siniestro en el que intervenga un VMP que no esté asegurado o que haya sido robado, los daños personales serán cubiertos por el Consorcio de Compensación de Seguros, aunque por lo general este organismo no se ocupará de los daños materiales.

Certificado y registro

Más allá del seguro obligatorio, recordamos que desde el pasado 22 de enero de 2024 únicamente se pueden comercializar los patinetes que cuenten con un certificado de circulación; los que no lo tengan (es decir, los modelos antiguos no certificados) no podrán transitar a partir de la misma fecha de 2027, a menos que circulen en recintos privados. De hacerlo se arriesgan a la retirada o inmovilización de su dispositivo.

A partir del arranque de este año también es obligatorio inscribir el VMP en el registro nacional de vehículos de la dirección general de tráfico, así como portar una placa de identificación visible en el segway, patinete, hoverboard o monociclo eléctrico correspondiente. Únicamente se permite la circulación de los vehículos de movilidad personal que cuenten con este certificado.

Otras normas

Estas obligaciones (seguro de responsabilidad civil, registro y certificado) se suman a otras cuantas que ya llevaban unos años en vigor para los usuarios de vehículos de movilidad personal pero que igualmente recordaremos aquí.

Para empezar, estos dispositivos tienen prohibido circular tanto por aceras como por zonas peatonales, túneles, autovías o vías interurbanas. La velocidad que pueden alcanzar, como dijimos, está limitada hasta los 25 kilómetros por hora, puesto que de superarse pasarían a tener categoría de ciclomotores. También está prohibido que suba en ellos más de una persona, pues han sido concebidos y fabricados para uso unipersonal.

Quienes los manejen, por su parte, no están sujetos a las mismas tasas de alcohol que el resto de conductores (hasta el momento de 0,5 gramos por litro en sangre y 0,25 mg/l en aire espirado, aunque pronto se reducirán), sino a las máximas permitidas a los conductores noveles y profesionales: 0,3 g/l en sangre y 0,15 mg/l en aire. También tienen prohibida la utilización de auriculares o teléfonos móviles mientras circulan.

Las multas por subir más de una persona en un VMP son de 100 euros, mientras que por la circulación en zonas no permitidas o el uso de móviles o auriculares durante cada recorrido alcanzan los 200 euros.



Los VMP deberán estar registrados en la DGT y contar con un seguro de responsabilidad civil para poder circular.



Los monociclos son uno de los tipos de VMP a los que afecta la nueva normativa de movilidad.

Por último, con respecto al uso del casco la ley estatal lo establece como obligatorio, pero su aplicación exacta dependerá de las ordenanzas municipales de cada ayuntamiento. De cualquier manera, resulta una buena decisión llevarlo por seguridad.

¿Y qué hay de las bicicletas?

Viendo este panorama de normas y restricciones que acaban de entrar en vigor, los usuarios de bicicletas, tanto de las de toda la vida como de las eléctricas, seguramente se preguntarán si ellos también han de contar con un seguro obligatorio para poder circular.

En este caso la mayoría de ellos pueden estar tranquilos, pues no es obligatoria la contratación de un seguro de responsabilidad civil ni para quienes tengan una bicicleta mecánica (la tradicional, la de tracción humana) ni para la mayoría de los que dispongan de una eléctrica. De hecho, están excluidas específicamente en la normativa.

Las bicicletas eléctricas estándar no requerirán obligatoriamente de seguro si su potencia es de hasta 250 vatios o si su motor de asistencia se corta al llegar a los 25 kilómetros por hora. En caso de que las superen legalmente se consideran como ciclomotores que pueden funcionar sin pedalear, por lo que sí que precisarán tanto de estar matriculados como de estar asegurados.

Otras implicaciones de la ley

Cerramos este artículo exponiendo algunas de las principales implicaciones de los cambios legislativos

que implica la ley de movilidad de cara al año 2026, más allá de para los propietarios de los vehículos de movilidad personal.

La normativa también afectará a las empresas y centros de trabajo, que deberán llevar a cabo un plan de movilidad que puede afectar a los desplazamientos de sus empleados, en caso de que las organizaciones cuenten con más de 200 trabajadores o de 100 por cada turno.

Los conductores, por supuesto, también se verán afectados, pues entran en vigor nuevas restricciones. Desde el pasado 1 de enero los vehículos de etiqueta A, los de gasolina anteriores a 2001 y los de diésel previos a 2006) que no estén empadronados en una ciudad tendrán diferentes trabas de circulación, partiendo por la limitación de acceso en el término municipal que corresponda. Además, los transportistas y vehículos de logística tendrán la obligación a partir del 1 de julio de este año de usar tacógrafos inteligentes de segunda versión (G2V2) en vehículos de 2,5 a 3,5 toneladas que realicen transporte internacional o cabotaje.

En definitiva, una interminable serie de normas que cada año crece más y de las que los conductores de las diferentes clases de vehículos e incluso los peatones y ciclistas deberemos estar atentos (estemos de acuerdo con ellas o no, nos parezcan positivas, comprensibles y justas o absurdas, inefectivas, innecesarias, costosas y liosas). De cualquier manera, el conocimiento siempre es poder.

Seguros^{tv}



Las noticias más frescas y claras.

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

El relevo generacional entra en fase crítica en la mediación de seguros

La elevada edad media de los corredores de seguros impulsa nuevos modelos de sucesión mientras el sector asegurador busca atraer talento joven sin perder su base relacional

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock



La mediación busca talento para seguir siendo un pilar del sector asegurador.

Durante décadas, la mediación de seguros en España ha construido su identidad sobre la proximidad con el cliente, el conocimiento técnico acumulado y relaciones profesionales que, en muchos casos, se extienden durante años. Ese modelo ha permitido consolidar una red de distribución estable y con fuerte arraigo territorial. Sin embargo, el sector comienza a afrontar una transición silenciosa: el relevo generacional de buena parte de sus profesionales.

La edad media del colectivo refleja este desafío. Según datos difundidos por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, más del 50% de los mediadores supera los 50 años, mientras que la presencia de profesionales menores de 35 continúa siendo limitada. Este escenario no implica una ruptura inmediata, pero anticipa un ciclo de jubilaciones que se intensificará durante la próxima década.

La mediación sigue siendo, además, uno de los pilares de la distribución aseguradora en España. De acuerdo con el Informe Estamos Seguros de Unespa, corredores y agentes intermedian en torno al 60% de las primas del seguro, con un peso especialmente elevado en ramos como empresas, responsabilidad civil o seguros personales complejos. La continuidad del canal, por tanto, tiene implicaciones directas en el equilibrio del mercado asegurador.

Un modelo construido sobre trayectorias largas

El tejido de la mediación aseguradora española se ha desarrollado históricamente a partir de pequeñas y medianas corredurías. Muchas nacieron entre finales de los años ochenta y la década de los noventa, coincidiendo con el crecimiento del mercado asegurador y la profesionalización del sector.

Según registros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), en España operan actualmente más de 4.000 corredurías de seguros. Una parte significativa mantiene estructuras empresariales reducidas, donde el titular o fundador continúa desempeñando un papel central en la gestión comercial y en la relación con la cartera de clientes.



En la próxima década se prevé una oleada de jubilaciones en la mediación aseguradora, lo que pone de manifiesto la necesidad de captar talento joven.

Este modelo ha demostrado una elevada capacidad de fidelización. Sin embargo, también genera una dependencia directa de la figura del mediador principal, lo que convierte la continuidad del negocio en una cuestión que requiere planificación anticipada.

La sucesión deja de ser un asunto privado

Durante años, el relevo en las corredurías se resolvía con frecuencia dentro del ámbito familiar o mediante la promoción de colaboradores internos. Ese esquema comienza a transformarse.

La falta de sucesores directos, unida al aumento de las exigencias regulatorias y tecnológicas, ha impulsado fórmulas alternativas como la integración en redes de corredurías, la venta de carteras o la entrada de socios inversores.

Este fenómeno responde también a la creciente complejidad del negocio asegurador. La adaptación a normativas europeas como la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), el cumplimiento de requisitos de gobernanza o la inversión en herramientas tecnológicas han elevado las necesidades de estructura empresarial. En consecuencia, la sucesión ha dejado de ser únicamente una decisión personal para convertirse en un factor estratégico que condiciona la viabilidad futura de muchas corredurías.

Entrada gradual de las nuevas generaciones

La incorporación de profesionales jóvenes con-

tinúa siendo uno de los retos del sector. Informes de Iacea sobre distribución de seguros indican que el peso de los mediadores menores de 35 años sigue siendo reducido dentro del conjunto del canal.

Sin embargo, diversas organizaciones profesionales han intensificado en los últimos años programas de formación y captación de talento. Colegios de mediadores, asociaciones sectoriales y algunas entidades aseguradoras han puesto en marcha iniciativas dirigidas a facilitar la entrada de nuevos perfiles profesionales.

El relevo generacional coincide con la transformación profunda del negocio asegurador

El objetivo no se limita a sustituir a quienes se jubilan, sino también a incorporar competencias relacionadas con la gestión de datos, la comunicación digital o el análisis de riesgos emergentes.

Un entorno de riesgo distinto

El relevo generacional coincide con una transformación profunda del propio negocio asegurador. Los riesgos que afrontan empresas y particulares han cambiado de forma significativa en la última década.

Factores como el aumento de fenómenos climáticos extremos, la exposición digital o el envejecimiento demográfico están modificando la demanda de protección. Datos de Umespa reflejan un crecimiento progresivo de coberturas relacionadas con eventos naturales, ciberprotección o dependencia.

Este nuevo contexto exige profesionales capaces de interpretar riesgos cada vez más complejos y de trasladar esa información al cliente en términos comprensibles y transparentes.

Tecnología y relación con el cliente

La digitalización ha transformado también la operativa diaria de las corredurías de seguros. Plataformas de gestión, automatización de procesos y herramientas de análisis de datos forman ya parte del entorno habitual del mediador.

Para las nuevas generaciones, estas tecnologías forman parte natural de su actividad profesional. Al mismo tiempo, la experiencia acumulada por quienes llevan décadas en el sector continúa siendo un activo determinante, especialmente en la gestión de siniestros o en la construcción de relaciones de confianza con el cliente.

La evolución del canal se apoya así en una convivencia entre experiencia y nuevas competencias.

Una transición que marcará el futuro del canal

El relevo generacional en la mediación no se está

produciendo de forma abrupta. En muchos casos adopta la forma de procesos graduales en los que coinciden distintas generaciones dentro de una misma correduría.

Programas de mentoría impulsados por colegios profesionales y redes de mediación buscan facilitar esa transferencia de conocimiento, permitiendo que los nuevos profesionales incorporen metodologías digitales mientras se preserva el valor relacional del modelo tradicional.

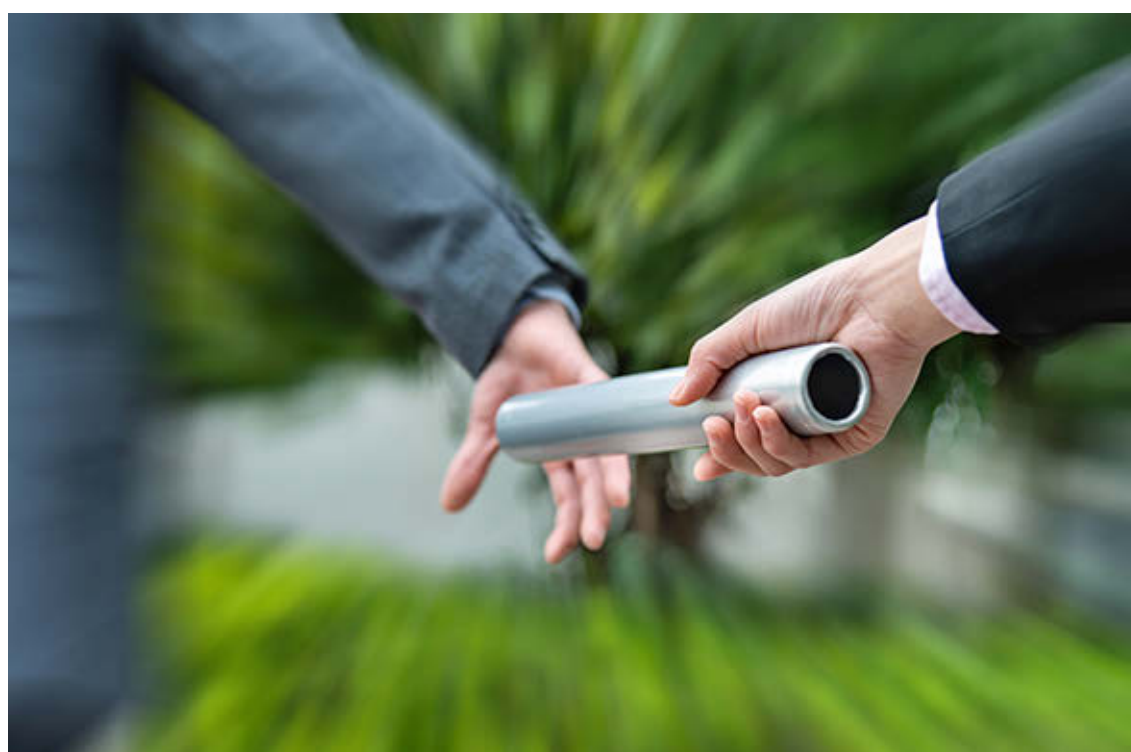
La mediación española afronta así un proceso que trasciende la sustitución de profesionales. Se trata



Más del 50% de los mediadores españoles tienen más de 50 años, según el Consejo General

de una evolución que coincide con cambios en los riesgos, en la tecnología y en las expectativas del asegurado.

El modo en que se gestione esta transición condicionará la capacidad del canal para mantener su papel dentro de un mercado asegurador cada vez más competitivo. La continuidad no dependerá únicamente de incorporar nuevos nombres, sino de integrar experiencia, conocimiento técnico y nuevas habilidades en un mismo proyecto profesional.



La sucesión se ha convertido en un factor estratégico que condiciona el futuro de muchas corredurías de seguros.

Aseguradoras

Aegon duplicará su red de agentes en los dos próximos años

Aegon ha anunciado recientemente su objetivo de duplicar su red de agentes en España en los próximos dos años, dentro de una estrategia de crecimiento que busca reforzar el canal agencial como uno de los principales motores de negocio de la compañía.

Actualmente, la aseguradora –especializada en seguros de salud, vida y decesos– cuenta con una amplia red de agentes exclusivos y vinculados presentes en las principales ciudades españolas, a quienes considera una pieza clave para el desarrollo del negocio y la relación con los clientes.

En el marco de este plan, la compañía ha activado una estrategia de captación de talento orientada a atraer a profesionales con experiencia o alto potencial que quieran desarrollar su proyecto empresarial dentro de la red de distribución de Aegon.



Aegon arranca el plan de expansión de su red de agentes. eE

El objetivo de la aseguradora es convertirse en un destino preferente para agentes profesionales del sector, reforzando así su posicionamiento dentro del canal agencial. Entre los elementos diferenciales de la oferta destacan un modelo retributivo competitivo, la posibilidad de exclusividad geográfica en determinadas localidades y el acompañamiento en el desarrollo del negocio, explica la compañía.

Empresas

Los seis desafíos que marcarán la gobernanza digital de las empresas en 2026, según Hiscox

La creciente exposición a los ciberataques y la rápida evolución tecnológica están obligando a las empresas a replantear su estrategia digital. Según Hiscox, la gobernanza digital se consolidará como un elemento clave de la gestión empresarial en 2026, marcada por seis grandes desafíos relacionados con la seguridad, la tecnología y la regulación. España se mantiene entre los mercados europeos con mayor incidencia de ciberataques. En respuesta, el 92% de las compañías españolas prevé aumentar su inversión en ciberseguridad y protección de datos en los próximos doce meses, según el *Informe de Ciberpreparación de Hiscox 2025*.

Sin embargo, desde la aseguradora advierten de que el aumento del presupuesto no es suficiente por sí solo para garantizar una mayor resiliencia digital. Uno de los principales retos es la gestión avanzada de la identidad digital. La dependencia histórica de contraseñas débiles o reutilizadas está dando pa-

so a sistemas más robustos basados en biometría, autenticación multifactor o arquitecturas de confianza cero. Otro desafío será la agilidad en la adopción y gobernanza de nuevas tecnologías. afectar a la competitividad.

El componente humano sigue siendo uno de los puntos más vulnerables en materia de ciberseguridad. Además, la expansión de la inteligencia artificial también está abriendo nuevos vectores de ataque entre las empresas españolas. Otro de los retos identificados es la seguridad de la cadena de suministro digital. La creciente externalización de servicios y la interconexión con terceros han ampliado el perímetro de seguridad de las empresas. Por último, la presión normativa será otro factor determinante. Regulaciones como la Directiva NIS2 o el Cyber Resilience Act elevan las exigencias técnicas y trasladan nuevas responsabilidades a los órganos de dirección, según señala Hiscox.

¿Tu casa es resiliente? Claves para protegerla ante el cambio climático

La transición hacia hogares más sostenibles está dejando de ser una cuestión exclusivamente medioambiental para convertirse en un factor estratégico para el sector asegurador

Redacción.
Fotos: iStock

Hablar de sostenibilidad en el hogar ya no es solo hablar de medio ambiente. Es hablar de ahorro, de prevención y, cada vez más, de protección. En un contexto en el que los fenómenos meteorológicos extremos son más frecuentes y costosos, el modo en que cuidamos y adaptamos nuestras viviendas tiene un impacto directo en el riesgo y en la estabilidad económica de las familias.

De hecho, el Barómetro de Riesgo Allianz, en su edición de 2025, vuelve a situar las catástrofes naturales entre las principales preocupaciones de los consumidores. Es el riesgo que más ha escalado este año, situándose por primera vez en el *top 5* de preocupaciones globales, su posición más alta en 14 años, según muestra el informe.

Además, por quinto año consecutivo, las pérdidas aseguradas por catástrofes naturales en todo el

mundo han superado la barrera de los 100.000 millones de dólares (unos 86.000 millones de euros). Los daños por agua (goteras, roturas o filtraciones) siguen siendo la causa número uno de siniestros, representando más del 36% de los casos y casi el 40% del coste total para las aseguradoras.

Transformación de la asistencia en el hogar

Esta realidad está transformando la asistencia en el Hogar: ya no basta con responder cuando ocurre un siniestro, ahora es clave ayudar a que ese siniestro no llegue a producirse o, al menos, que su impacto sea menor.

En este escenario, las soluciones sostenibles juegan un papel fundamental. La instalación de placas solares, los puntos de recarga para vehículos eléctricos o la mejora del aislamiento térmico de la vivienda permiten reducir el consumo energético y el



El Barómetro de Riesgo Allianz 2025 vuelve a situar las catástrofes naturales entre las principales preocupaciones de los consumidores.



Las soluciones sostenibles permiten aumentar la eficiencia de las viviendas y pueden ayudar a mitigar determinados riesgos.

gasto mensual del hogar, pero también contribuyen a que las viviendas sean más eficientes y estén mejor preparadas frente a cambios bruscos de temperatura, picos de demanda eléctrica u olas de calor prolongadas.

Compañías como Allianz Partners apuestan por acompañar al cliente en todo este proceso: desde el diagnóstico previo, recomendación personalizada, red de profesionales cualificados, hasta el mantenimiento y la gestión de ayudas públicas, que pueden llegar a cubrir desde un 40% hasta un 60% del coste de la inversión necesaria.

Mario Pérez, responsable Comercial de Hogar para Allianz Partners España, asegura que “este tipo de enfoque integral simplifica trámites, además de generar confianza en decisiones que suelen implicar un desembolso muy importante”.

Más allá de la eficiencia energética

Pero la sostenibilidad en el hogar no se limita a la eficiencia energética. También implica anticipación a los posibles efectos adversos en caso de fenómenos meteorológicos. El uso de alertas predictivas basadas en datos meteorológicos en tiempo real permite avisar con antelación ante tormentas intensas, inundaciones u olas de calor.

Esa información recibida a tiempo puede ayudar a los asegurados a proteger ventanas, asegurar mobiliario exterior o revisar cubiertas y otros ele-

mentos de su vivienda antes de que el daño sea mayor.

Por eso, el Grupo Allianz ha desarrollado GloRiA, una herramienta que permite conocer el nivel de riesgo de una vivienda introduciendo simplemente la dirección. Este tipo de soluciones no solo generan conciencia, sino que facilitan conversaciones más transparentes entre compañías y clientes sobre la exposición al riesgo y las medidas de mejora para paliar sus consecuencias.

“El seguro y la asistencia en el Hogar están evolucionando hacia un modelo más preventivo y más cer-



El seguro de hogar y la asistencia evolucionan hacia un modelo más predictivo y de prevención

cano”, explica Pérez, quien añade que “la rapidez en la gestión de reclamaciones y la calidad de la red de reparadores siguen siendo pilares fundamentales. Además, ahora se suma una dimensión adicional: incentivar comportamientos responsables y premiar la anticipación”.

En este contexto de apuesta por la sostenibilidad y la prevención, el hogar del futuro se presenta más ecológico, más consciente, más preparado y más resiliente.

Los nuevos hábitos de consumo y ahorro de nuestros mayores

En una sociedad cada vez más envejecida, los mayores de 55 años son clave, sosteniendo el consumo y las transferencias familiares que ayudan a equilibrar la economía doméstica

Juanra Badillo
Fotos: iStock

España envejece. Y lo hace a un ritmo que ya empieza a reflejarse con claridad en las cifras económicas. Durante décadas, el debate público ha tendido a analizar el envejecimiento de la población desde una perspectiva casi exclusivamente presupuestaria, centrada en el coste de las pensiones o en la sostenibilidad del sistema sanitario. Sin embargo, esa mirada resulta incompleta.

Así pues, los datos muestran que las personas mayores no son únicamente beneficiarias del Estado del bienestar, sino también uno de los pilares que sostienen la economía doméstica y el consumo interno. De hecho, según distintos análisis recientes sobre la estructura económica de los hogares españoles, los mayores de 55 años concentran aproximadamente el 68% del ahorro acumulado en los hogares. Por lo tanto, hablamos de un colectivo que, además de representar un peso demográfico cre-

ciente, tiene también una capacidad financiera notable dentro del conjunto de la sociedad.

Este fenómeno responde, en gran medida, a una lógica sencilla: el ahorro suele acumularse a lo largo del ciclo vital. Tras décadas de vida laboral, amortización de hipotecas y consolidación patrimonial, muchas personas alcanzan la madurez con una posición financiera relativamente más sólida que la de las generaciones jóvenes.

Un grupo con gran peso en el consumo

Ahora bien, el papel económico de los sénior no se limita al ahorro: también son protagonistas del consumo. En un contexto marcado por la incertidumbre laboral de las generaciones más jóvenes y por el retraso en la emancipación, el gasto de los hogares depende en buena medida de la estabilidad financiera de los mayores.



Los sénior mayores de 55 años se han convertido en uno de los pilares que sostienen la economía doméstica y el consumo interno.



Los mayores de 55 años se han convertido en un segmento clave para muchos sectores de consumo, también para el asegurador.

De hecho, en muchas familias españolas son los abuelos quienes contribuyen a sostener parte del consumo cotidiano, ya sea mediante ayudas directas a hijos y nietos o a través del apoyo en gastos concretos del día a día.

Así, el consumo sénior presenta características propias. Se trata de un gasto generalmente más estable y menos volátil que el de otros grupos de edad, ya que suele depender en gran medida de ingresos relativamente previsibles, como pensiones o rentas acumuladas.

Además, los patrones de consumo también evolucionan con la edad. Mientras que los hogares más jóvenes destinan una parte significativa de su presupuesto a vivienda o educación, los mayores tienden a concentrar su gasto en salud, bienestar, ocio y viajes. Este cambio de prioridades explica, en parte, por qué determinados sectores económicos, como el turismo, los seguros o los servicios sanitarios, prestan cada vez más atención a las necesidades de este colectivo.

El ahorro como rasgo distintivo

Si hay un elemento que define la posición económica de los sénior es su relación con el ahorro. A diferencia de las generaciones más jóvenes, que a menudo enfrentan dificultades para acumular patrimonio, los mayores han tenido más tiempo para cons-

truir una base financiera. En términos agregados, los hogares gestionan cada año recursos que superan ampliamente el billón de euros, incluyendo ingresos laborales, pensiones y transferencias públicas. Dentro de ese volumen económico, el ahorro representa una proporción relativamente moderada, pero fuertemente concentrada en las edades más avanzadas.

Por lo tanto, el peso del ahorro sénior no es únicamente una cuestión demográfica, sino también estructural. A medida que las personas envejecen, tienden a modificar su comportamiento financiero: reducen el endeudamiento, priorizan la estabi-

Los mayores de 55 años concentran el 68% del ahorro acumulado en los hogares

lidad económica y buscan preservar el patrimonio acumulado.

Este patrón tiene implicaciones relevantes para sectores como el asegurador o el financiero, que encuentran en este colectivo un perfil de cliente especialmente relevante para productos de previsión, ahorro o protección patrimonial.

Un soporte silencioso para las familias

Uno de los aspectos menos visibles del papel económico de los sénior es su contribución a la economía familiar a través de transferencias intergeneracionales.

En España, estas transferencias (que incluyen ayudas económicas directas, apoyo en gastos o cesión de vivienda) alcanzan cifras muy significativas cada año.

En muchos casos, este flujo económico se produce desde las generaciones mayores hacia las más jóvenes, lo que convierte a los hogares en un auténtico sistema informal de redistribución de recursos.

De esta manera, el apoyo familiar actúa como un complemento del Estado del bienestar. Cuando los salarios son bajos o la estabilidad laboral es limitada, la red familiar se convierte en un amortiguador económico que permite sostener el consumo y evitar situaciones de vulnerabilidad.

No se trata únicamente de grandes transferencias patrimoniales, como herencias o donaciones. A menudo, estas ayudas adoptan formas más cotidianas: apoyo para pagar un alquiler, ayuda en los gastos de los nietos o contribuciones puntuales ante imprevistos económicos.

Un actor económico cada vez más relevante

El envejecimiento de la población implica que el pe-

so económico de los sénior seguirá aumentando en los próximos años. De hecho, las previsiones demográficas indican que el número de personas mayores de 65 años crecerá de forma significativa durante las próximas décadas.

Por lo tanto, comprender cómo consumen y cómo ahorran los sénior se vuelve fundamental para anticipar la evolución de la economía. Y es que, su comportamiento financiero influye no solo en el mercado de consumo, sino también en el sistema financiero, en la planificación de políticas públicas y en

Los sénior desempeñan un papel central en la estabilidad financiera de los hogares

la estructura del propio Estado del bienestar.

Así pues, lejos de ser un colectivo pasivo desde el punto de vista económico, los sénior desempeñan un papel central en la estabilidad financiera de los hogares y en el funcionamiento del consumo interno.

Su capacidad de ahorro, su estabilidad de ingresos y su papel en las transferencias familiares los convierten en uno de los pilares silenciosos de la economía española.



Lejos de ser un colectivo pasivo que consume recursos del Estado, los sénior son un pilar del nuevo consumo.

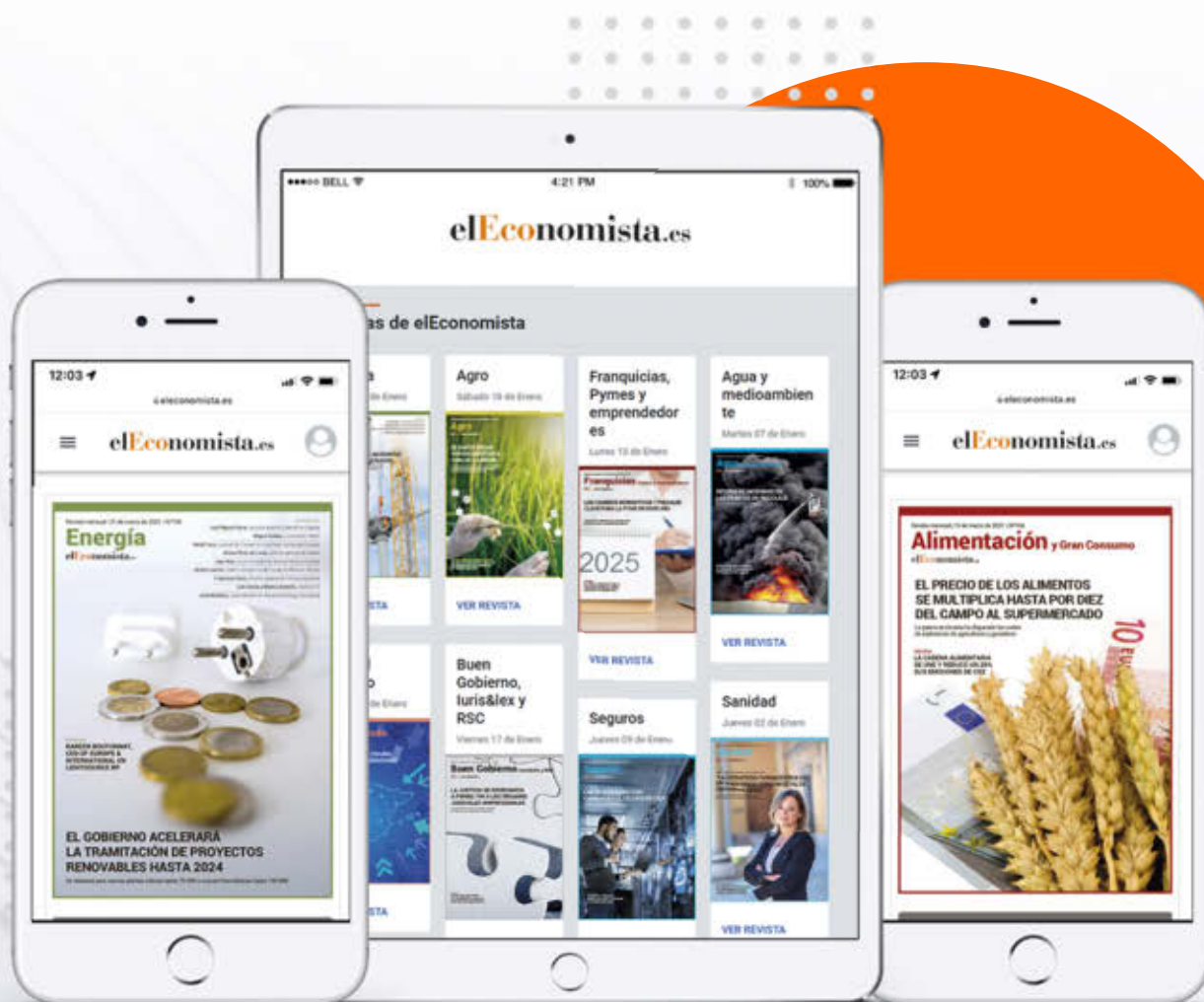
Revistas Digitales

elEconomista.es

Aniversario

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en

www.eleconomista.es/kiosco/



La dermatología ha ido ganando peso dentro de la actividad asistencial, tanto en el sistema público de salud como en la sanidad privada.

Dermatología y seguros de salud: cuando la piel manda

Las consultas dermatológicas se han consolidado como una de las especialidades más solicitadas dentro del seguro privado de salud. El aumento de las revisiones cutáneas, la prevención del cáncer de piel y la rapidez de acceso al especialista explican su creciente protagonismo

Juanra Badillo. Fotos: iStock

Durante años, la dermatología fue percibida por una parte de la población como una especialidad vinculada a cuestiones estéticas. Sin embargo, esa percepción ha cambiado de forma notable en la última década: la piel, que constituye el órgano más extenso del cuerpo humano, no solo actúa como barrera frente a agresiones externas, sino que también funciona como un auténtico indicador de numerosos procesos internos.

Hoy, cada vez más pacientes acuden al dermatólogo no únicamente por motivos cosméticos, sino para consultar problemas cutáneos relativamente frecuentes (como dermatitis, acné, infecciones de la piel o psoriasis) que, aunque en muchos casos no revisten gravedad, sí afectan de forma directa a la calidad de vida. Por lo tanto, la dermatología ha ido ganando peso dentro de la actividad asistencial tanto en el sistema público como en la sanidad privada.

En el caso concreto de los seguros de salud, esta tendencia se refleja con claridad, pues las consultas dermatológicas figuran de forma recurrente entre las especialidades más demandadas por los asegurados, junto a otras áreas tradicionales como traumatología, ginecología u oftalmología.

Cómo cubre la dermatología el seguro privado

Desde el punto de vista de la cobertura, la dermatología suele formar parte de las especialidades incluidas en la mayoría de los seguros privados de asistencia sanitaria. Esto significa que el asegurado puede acceder al especialista a través del cuadro médico de la compañía, normalmente con tiempos de espera reducidos y sin necesidad de pasar por circuitos asistenciales complejos.

Así pues, en muchos casos basta con solicitar una cita directa con el dermatólogo para iniciar el proceso diagnóstico, lo que facilita que los pacientes consulten ante cualquier cambio visible en la piel. Este acceso relativamente ágil explica, en parte, el elevado volumen de visitas que registra esta especialidad dentro de la sanidad privada.

Ahora bien, conviene establecer una distinción relevante: la dermatología clínica, que incluye el diagnóstico y tratamiento de enfermedades cutáneas, está habitualmente cubierta por las pólizas de salud. Por el contrario, los procedimientos puramente estéticos, como tratamientos antiarrugas, peelings químicos o determinadas terapias láser, suelen quedar fuera de la cobertura estándar, salvo en productos específicos o coberturas complementarias.

En consecuencia, la dermatología incluida en el seguro de salud responde fundamentalmente a criterios médicos y asistenciales, aunque en la práctica muchas consultas comiencen con preocupaciones estéticas que posteriormente derivan en evaluaciones clínicas.

Prevención y diagnóstico precoz

Uno de los factores que explica el crecimiento de las consultas dermatológicas es la mayor concienciación social en torno a la prevención del cáncer de piel. En España, la incidencia de este tipo de tumores ha aumentado progresivamente en las últimas décadas, una tendencia asociada, entre otros factores, a la exposición solar acumulada y a determinados hábitos de ocio.

Por lo tanto, cada vez es más habitual que los especialistas recomienden revisiones periódicas de lunares y manchas cutáneas, especialmente en personas con piel clara, antecedentes familiares o una exposición solar elevada. Estas revisiones permiten detectar posibles lesiones sospechosas en fases tempranas, lo que mejo-



Los seguros de salud suelen cubrir las consultas de dermatología clínica

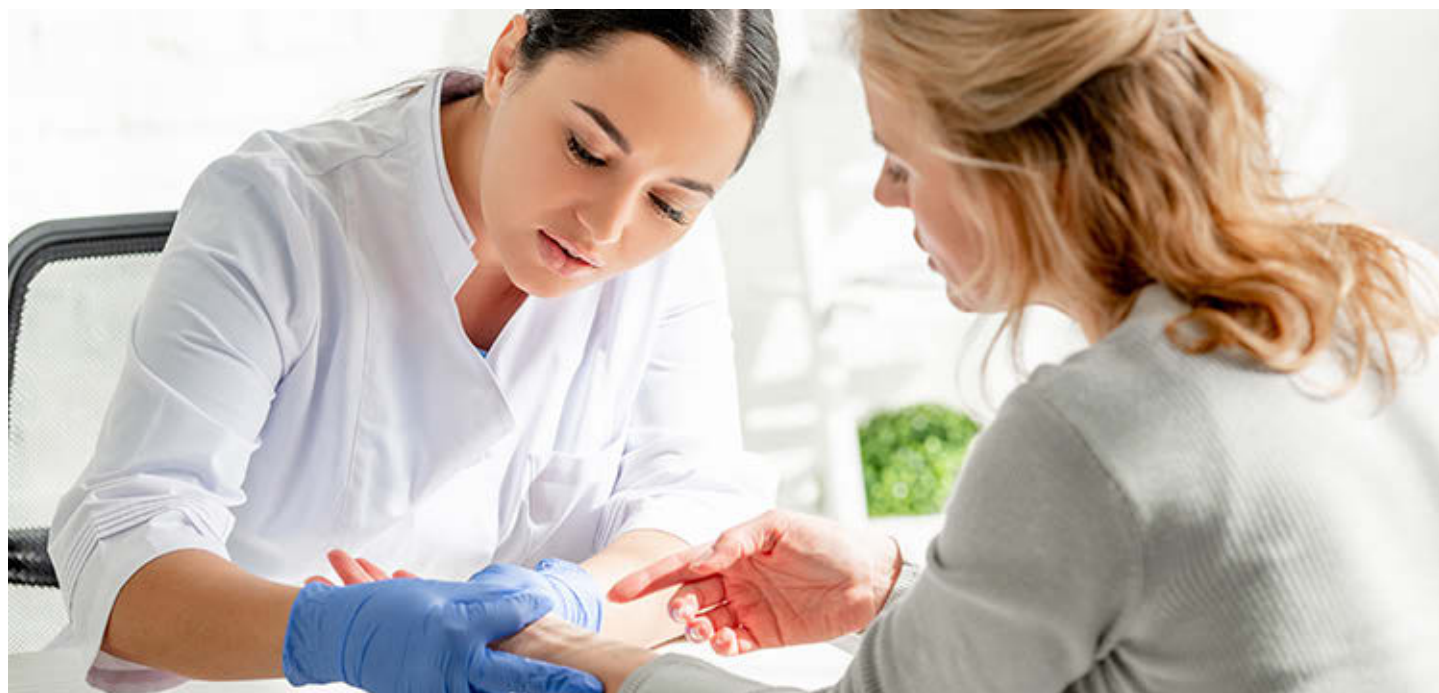
ra de forma significativa el pronóstico en caso de diagnóstico.

Así pues, el acceso relativamente rápido al dermatólogo que ofrecen los seguros de salud se convierte en un elemento especialmente valorado por los pacientes. La posibilidad de realizar controles periódicos o consultar cambios cutáneos sin largas esperas refuerza el papel preventivo de la dermatología dentro del sistema sanitario.

A ello se suma el desarrollo de herramientas diagnósticas cada vez más precisas. Técnicas como la dermatoscopia digital permiten analizar lesiones cutáneas con gran detalle y realizar seguimientos com-



El seguro de salud permite acceder antes a una consulta dermatológica y ayuda al diagnóstico precoz de problemas en la piel.



La primavera y el otoño son las dos épocas del año en las que mayor demanda tienen las consultas de dermatología.

parativos a lo largo del tiempo, lo que facilita la detección de variaciones que podrían pasar desapercibidas a simple vista.

Estacionalidad de las consultas

Otro aspecto característico de la dermatología es que su demanda no se distribuye de forma homogénea a lo largo del año. De hecho, existen periodos concretos en los que el volumen de consultas aumenta de manera notable.

Uno de los momentos más habituales es el final del verano, lo cual es normal: tras varios meses de exposición al sol, muchas personas deciden acudir al dermatólogo para revisar la aparición de manchas, cambios en los lunares o posibles lesiones cutáneas relacionadas con la radiación solar. Por ello, los meses de septiembre y octubre suelen registrar un incremento significativo de las consultas dermatológicas.

Del mismo modo, la primavera también concentra una parte relevante de la actividad asistencial. Durante este periodo aparecen con mayor frecuencia problemas cutáneos relacionados con alergias, dermatitis o reacciones a cambios ambientales, lo que incrementa la demanda de atención especializada. En consecuencia, la dermatología combina un componente preventivo (las revisiones periódicas) con un componente claramente estacional, vinculado a factores ambientales y a los hábitos de exposición solar de la población.

Una especialidad clave en la sanidad privada

Dentro del conjunto de servicios incluidos en el

seguro de salud, la dermatología se ha convertido en una de las prestaciones más valoradas por los asegurados. La posibilidad de acceder con rapidez a un especialista ante cualquier alteración visible en la piel aporta una sensación de seguridad difícil de replicar en otros ámbitos asistenciales.

Así, esta especialidad reúne varios elementos que explican su protagonismo creciente: la elevada frecuencia de los problemas cutáneos, la visibilidad de los síntomas (lo que facilita que el paciente detecte cualquier cambio) y una mayor conciencia preventiva en torno a enfermedades como el cáncer de piel.



La dermatología es una de las prestaciones más valoradas por los asegurados de salud

La dermatología refleja bien cómo evolucionan las prioridades sanitarias de la población. A medida que aumenta la preocupación por la prevención y el cuidado integral de la salud, la atención a la piel deja de ser una consulta puntual para convertirse en una parte habitual del seguimiento médico. En ese contexto, el seguro privado de salud desempeña un papel relevante al facilitar el acceso a especialistas y revisiones periódicas que, en muchos casos, pueden marcar la diferencia en la detección precoz de determinadas patologías.

Mediación de seguros

Aon realiza el primer pago de primas de seguros con 'stablecoins'

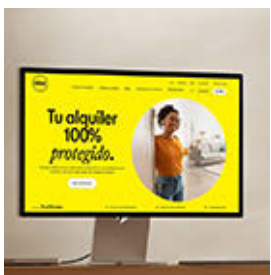


La firma global de servicios profesionales Aon ha anunciado la realización del primer pago de primas de seguros mediante *stablecoins* entre grandes brokers internacionales. La operación se ha llevado a cabo como una prueba de concepto con monedas digitales respaldadas por el dólar estadounidense y ha contado con la colaboración de Coinbase y Paxos. La iniciativa pretende demostrar cómo la tecnología basada en *stablecoins* puede contribuir a

modernizar la cadena de valor del seguro, facilitando movimientos de fondos más rápidos y eficientes. Según Aon, el proyecto refleja la convergencia entre la creciente demanda de los clientes, una mayor claridad regulatoria y la expansión de modelos financieros digitales. El objetivo es evaluar cómo la liquidación mediante *stablecoins* reguladas podría integrarse en los servicios de seguros manteniendo estándares de gobernanza y control del riesgo.

Aseguradoras

Arag renueva su identidad corporativa y su web



Arag ha presentado su nueva identidad corporativa y una página web completamente renovada, una actualización con la que busca reforzar un posicionamiento más moderno, cercano y diferenciado en el mercado. La transformación incluye un rediseño de su imagen visual y el lanzamiento de la nueva web corporativa, disponible en www.arag.es, que refleja la evolución de la marca tras doce años sin cambios relevantes en su presencia digital.

El nuevo sitio web ha sido concebido bajo un enfoque digital first, con el objetivo de mejorar la visibilidad online de la compañía y ofrecer una experiencia de navegación optimizada para todo tipo de dispositivos. La plataforma incorpora los requisitos de accesibilidad establecidos por la European Accessibility Act y la normativa española vigente. Además, la renovación de la marca incluye una revisión del logotipo histórico de Arag.

Aseguradoras

Santalucía impulsa la venta digital de seguros de hogar con TaxDown



Santalucía ha incorporado a su canal digital un nuevo sistema de tarificación y contratación de seguros de hogar que permite a los usuarios obtener precio y confirmar sus datos en segundos. La solución se apoya en Cl@ve Móvil y en la tecnología GaaS (Government as a Service) desarrollada por TaxDown.

Con esta iniciativa, la compañía refuerza su estrategia de simplificación y digitalización de procesos,

aprovechando información oficial y verificada procedente de la Agencia Tributaria para agilizar la experiencia del cliente. El sistema permite recuperar automáticamente los datos del usuario y de sus viviendas a través de la administración pública, evitando que el cliente tenga que introducir información que ya ha facilitado previamente. El uso de Cl@ve Móvil añade, además, un mayor nivel de seguridad y confianza al proceso.

Nombramientos

Amalio Berbel, nuevo director general del Grupo PSN



El Consejo de Administración de Grupo PSN ha nombrado a Amalio Berbel nuevo director general, tras más de cuatro meses de vinculación a la entidad como asesor de Estrategia y Performance. Desde su nuevo rol, Amalio Berbel trabajará con el objetivo de reforzar la posición de la aseguradora como referencia del colectivo profesional sanitario. Especialmente en el seguro de Vida y la orientación financiera que PSN aporta a sus mutualistas.

De igual modo, el nuevo director general asume el reto de impulsar la digitalización de la compañía, incorporando palancas como la inteligencia artificial sobre las que desarrollar un plan de crecimiento rentable y sostenible, apoyado en el conocimiento profundo de las necesidades de sus mutualistas y una gestión de riesgos orientada a garantizar la solvencia y la estabilidad del grupo a largo plazo, señala la compañía a través de un comunicado.

El seguro integra la sostenibilidad en sus decisiones de inversión

La sostenibilidad ha dejado de ser un elemento accesorio en el sector para convertirse en un criterio que influye en decisiones clave como la inversión o la suscripción de riesgos

Ana M. Serrano.

Fotos: iStock

En el sector asegurador español, la responsabilidad social ya no vive en el terreno del gesto corporativo de cara a la galería. En los últimos meses se aprecia un giro más profundo. La sostenibilidad irrumpe en decisiones que afectan directamente al negocio –inversión, suscripción, gobierno interno y relación con clientes–. La RSC de nuestra industria aseguradora ha pasado de ser una cuestión meramente reputacional a convertirse en una variable estratégica. Afecta a la inversión, a la gestión del riesgo, a la cultura interna y a la relación con el cliente. No es una moda coyuntural ni una respuesta puntual a la presión social.

Lo más interesante del último año ha sido la integración de la sostenibilidad en la arquitectura interna de las compañías. Cada vez es más habitual que parte de la retribución variable de directivos esté ligada a objetivos no financieros. Las métricas ESG se incorporan a los cuadros de mando y

los informes se alinean con estándares europeos más exigentes.

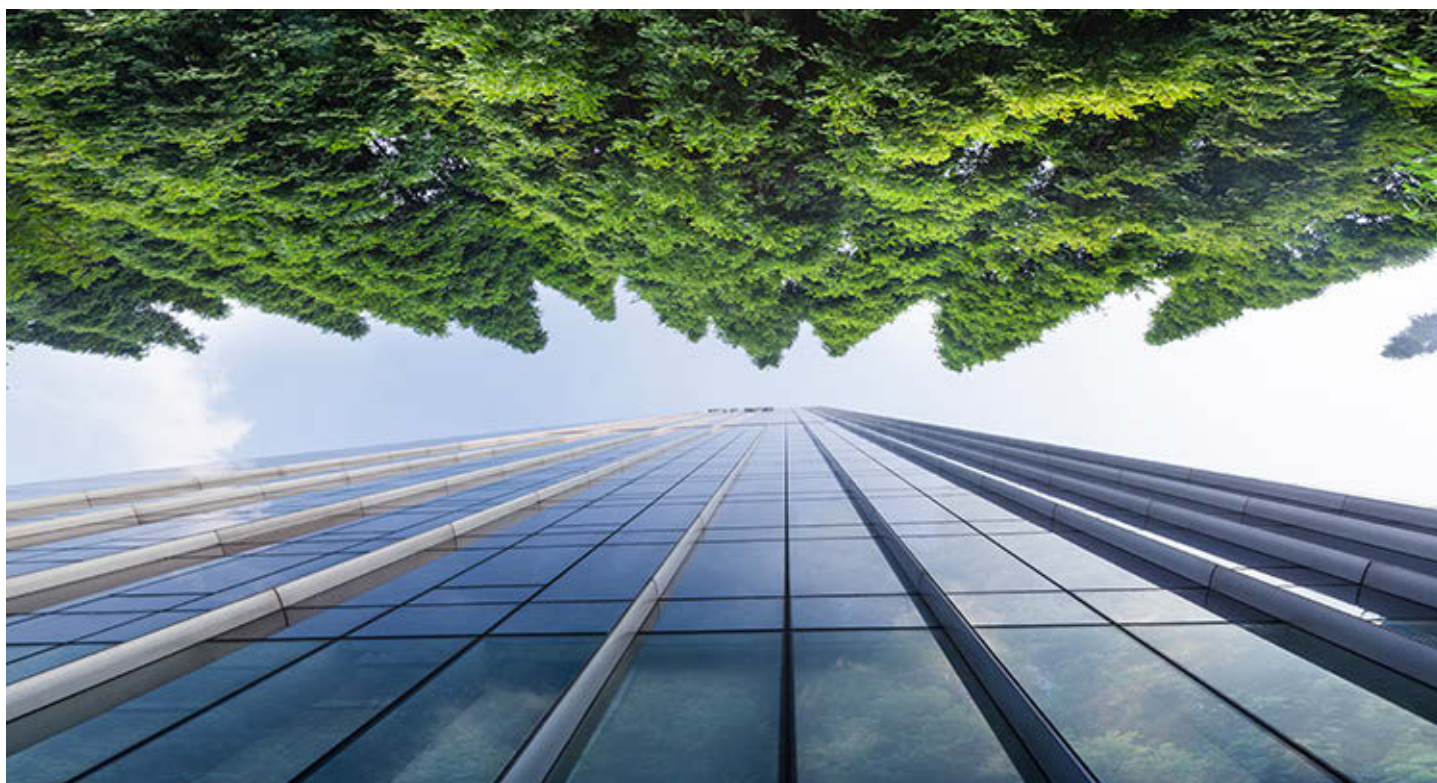
La regulación empuja

Las obligaciones de información en materia de sostenibilidad son cada vez más detalladas. Aunque no se trata de reducir el fenómeno a una simple reacción normativa, sino adecuarlo a un mercado –inversores, grandes clientes corporativos y empleados jóvenes– que exige coherencia. Por ello, las grandes aseguradoras han reforzado su presencia en rankings ligados a criterios ESG.

En 2025, Mapfre consolidó su liderazgo sectorial en evaluaciones de responsabilidad corporativa. La compañía ha ampliado el peso de los criterios ambientales, sociales y de buen gobierno en su política de inversión y ha afinado la información no financiera que reporta al mercado. La sostenibilidad ya no se gestiona en un departamento ais-



Las aseguradoras españolas avanzan hacia un modelo en el que los criterios ESG forman parte de su estrategia y su relación con los grupos de interés.



Uno de los aspectos que más influye en la sostenibilidad del seguro español es la exposición a riesgos climáticos y sus consecuencias.

lado, atraviesa las decisiones financieras de la compañía.

El clima entra en la sala de juntas

Si hay un ámbito donde el seguro no puede mirar hacia otro lado es el riesgo climático. Las catástrofes naturales ya no son episodios aislados. Impactan en la siniestralidad, en el cálculo de primas y en la estabilidad técnica de las carteras. Por eso la dimensión ambiental ha ganado peso en la gestión interna.

VidaCaixa formalizó durante el último ejercicio una política específica de integración de riesgos de sostenibilidad en sus inversiones. En términos prácticos, antes de decidir dónde colocar el dinero, se analiza la exposición a riesgos ambientales y sociales. Esto influye en la selección de activos y en la relación con gestoras externas. No es solo una declaración de intenciones; es una metodología que condiciona la asignación de capital.

En el caso de Santalucía, el nuevo Plan Corporativo de Sostenibilidad 2025-2028 fija metas concretas en la reducción de la huella de carbono, la eficiencia energética y la inversión responsable. Cuando una aseguradora pone fechas y métricas sobre la mesa, el debate cambia. Ya no se trata de prometer, sino de cumplir ante empleados, mediadores, supervisores y clientes.

Reale Seguros también se sube al carro del clima y refuerza su Plan Estratégico 2023-2026 con un enfoque en criterios ESG. Su Memoria de Sostenibili-

dad recoge importantes avances en materia de buen gobierno: el uso del 100% de energía eléctrica renovable en todas sus oficinas, la compensación total de su huella de carbono, el impulso de proyectos de protección de la biodiversidad o la consolidación de políticas pioneras en igualdad, diversidad y transparencia. De este modo, la compañía pone de relieve que su modelo de negocio está diseñado para generar un impacto positivo y duradero tanto en las personas como en el planeta.

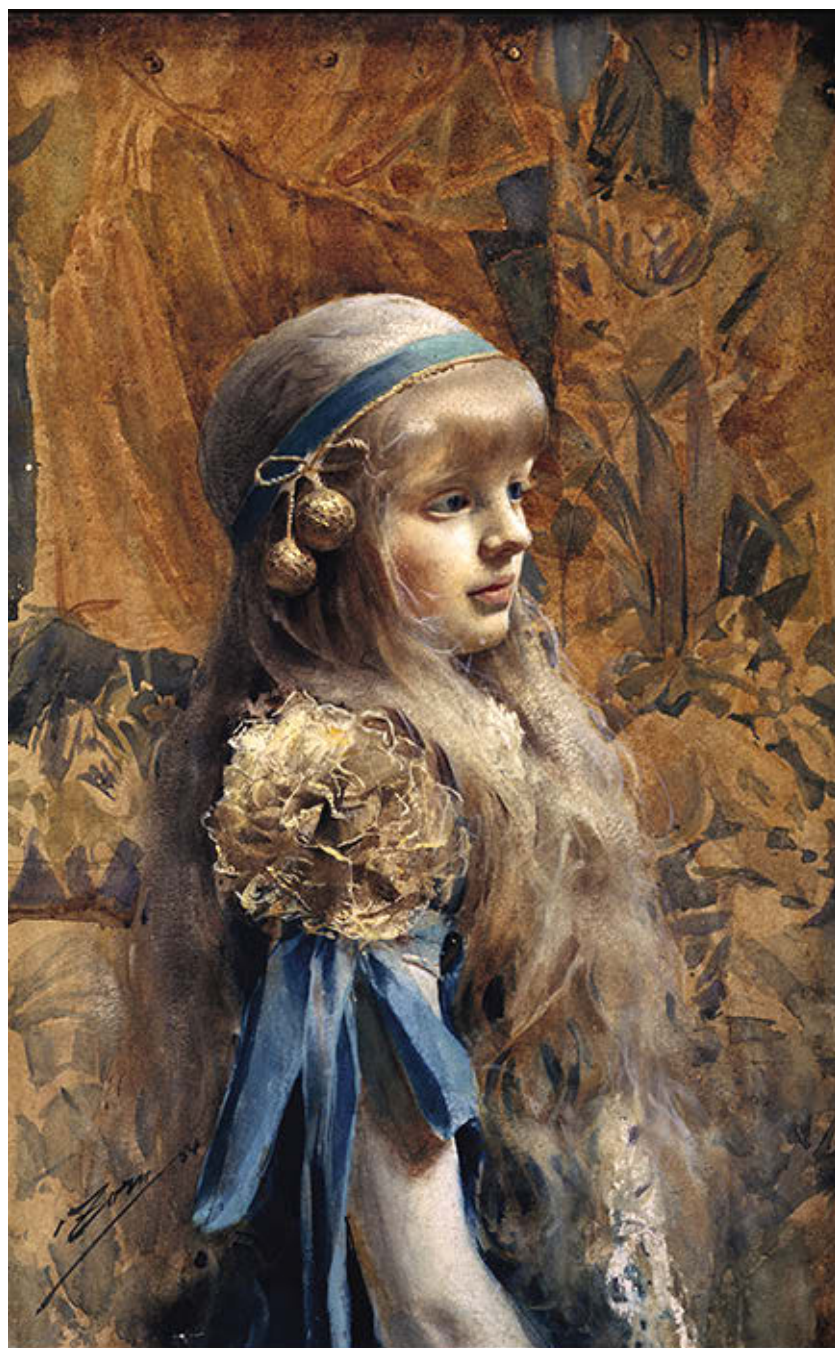
Generali, en su última Memoria de Sostenibilidad, resalta el desarrollo de guías informativas, sistemas de alertas meteorológicas personalizadas, el refuerzo de su capacidad de respuesta ante catástrofes y sus avances en la reducción de la huella ambiental. La aseguradora fortalece su compromiso con la lucha contra el cambio climático a través de una estrategia de inversión alineada con los principios de la Net-Zero Asset Owner Alliance (NZAOA). Incorpora la sostenibilidad en sus decisiones de inversión, integrando criterios ESG y participando activamente en las empresas en las que invierte.

A nivel sectorial, Umespa ofrece una fotografía global a través de la Memoria Social del Seguro. Las cifras ayudan a dimensionar el impacto: miles de millones en indemnizaciones, apoyo en situaciones extraordinarias y una contribución significativa al PIB. Estos datos no sustituyen la labor individual de cada entidad, pero sí colocan el debate en perspectiva.

Fundación Mapfre acoge el legado pictórico de Anders Zorn

‘Anders Zorn. Recorrer el mundo, recordar la tierra’ es la primera retrospectiva que se dedica al pintor sueco en España. La muestra de Fundación Mapfre reivindica su obra y su legado y contribuye al conocimiento de uno de los creadores más fascinantes del arte moderno

Ana M. Serrano.



Cristina Morphy. 1884. Archivo fotográfico Museo Nacional del Prado

En el tránsito entre el cosmopolitismo de fin de siglo y la memoria íntima del paisaje nórdico, Anders Zorn reaparece como una figura clave para entender la modernidad pictórica europea. La exposición *Anders Zorn. Recorrer el mundo, recordar la tierra*, que presenta la Fundación Mapfre, propone una revisión ambiciosa del maestro. Ofrece una visión integral de la trayectoria artística del pintor, marcada por la tensión entre cosmopolitismo y arraigo local.

Anders Leonard Zorn era sueco. Nació a finales del siglo XIX en un entorno rural de la región de Dalecarlia. Su origen humilde y el fuerte vínculo que mantuvo siempre con sus raíces no le impidieron codearse con la alta sociedad europea y estadounidense y triunfar en el mundo artístico internacional.

No sólo fue el artista más exitoso de Suecia, sino uno de los pintores más cosmopolitas de la Belle Époque. A través de retratos, escenas de género, desnudos y paisajes, Zorn articuló un lenguaje pictórico a caballo entre el realismo académico y la sensibilidad impresionista. Su percepción de la luz nórdica como textura y elemento estructural otorgó a sus cuadros una atmósfera casi tangible.

Formación, trayectoria y éxito internacional

Desde niño, Zorn mostró una excepcional destreza artística. A lo largo de su carrera sobresalió en el manejo de distintas técnicas como la acuarela, la pintura al óleo, la escultura y el grabado. A los quince años ingresó en la Royal Swedish Academy of Arts de Estocolmo, creando ya bases sólidas en dibujo y técnica clásica. Su técnica pictórica, caracterizada por una pincelada suelta y de gran fuerza expresiva, fue especialmente apreciada por su audacia y espontaneidad.

Sus viajes de juventud a España y Argelia, Londres, París, Estados Unidos, Alemania, Rusia y Latinoamérica perfilaron su estética y su técnica. Aunque no formó parte de la vanguardia impresionista, su estancia en la capital francesa le expuso directamente a las obras de Monet y Renoir, influyendo en



'Estudio de iluminación (Madame Rikoff)'. Bohusläns Museum



'Baile del solsticio de verano'. Cecilia Heisser / Nationalmuseum

su tratamiento de la luz y la pincelada libre. Allí protagonizó el triunfo del naturalismo en las exposiciones internacionales junto a artistas como John Singer Sargent o Joaquín Sorolla.

A pesar de ello, Zorn siempre mantuvo un profundo vínculo con su país. Conexión que refleja en sus lienzos a través de escenas de la vida tradicional, el folclore musical sueco y naturalezas salvajes de su región natal.

El pintor que convirtió la luz en materia viva

Zorn no se limitó a representar la luminosidad escandinava como efecto naturalista, sino como la sustancia pictórica que envuelve las figuras, los paisajes, el agua.

La célebre "paleta de Zorn" —blanco de titanio, ocre amarillo, rojo cadmio, bermellón y negro de marfil— es su sistema para organizar la luz e intensificar los contrastes. Pero no a la manera de Rembrandt, cuyos claroscuros le fascinaron. Él aplicaba la economía del color para lograr escenas de gran riqueza tonal.

Sus inicios como acuarelista —una técnica poco común en aquella época— favorecieron el desarrollo posterior de las transparencias, el movimiento del agua y el reflejo de la luz en la superficie. Le fascinaban las fluctuaciones y ondulaciones, la reflexión y la refracción, los brillos... Para transmitir al

lienzo tales efectos empleaba pinceladas horizontales, pintaba los reflejos del cielo en tonos claros y los de los objetos y personas con colores oscuros y suavizaba los bordes. De esta forma lograba romper la superficie acuosa y crear una atmósfera envolvente y profunda. El agua se convierte así en amplificador lumínico, duplicando la intensidad lumínica del entorno.

Zorn grabador

Zorn es considerado uno de los grandes maestros del grabado en la historia del arte moderno y uno de los revitalizadores de este medio en Suecia. Su carrera como grabador abarca treinta y siete años, durante los cuales realizó doscientos noventa y un aguafuertes.

Se inició en Londres, bajo la tutela del maestro Axel Herman Haig. Sus primeras obras son en su mayoría reproducciones de acuarelas y pinturas propias que se caracterizan por la precisión del dibujo y el detalle. A partir de 1888, desarrolla un estilo personal definido por la economía de líneas, los contornos abiertos, la estructura clara y el uso de líneas paralelas para crear volúmenes y atmósferas.

Anders Zorn. Recorrer el mundo, recordar la tierra es la primera retrospectiva que se dedica al pintor sueco en España. Reivindica su obra y su legado y contribuye al conocimiento de uno de los creadores más fascinantes del arte moderno.

El Siglo de Oro español renace en formato pódcast

El 26 de febrero se estrenó 'Entre bobos', una audioserie de ficción que reinterpreta el clásico del Siglo de Oro 'Entre bobos anda el juego', de Francisco de Rojas Zorrilla, en formato pódcast. El proyecto propone un viaje sonoro hasta el siglo XVII

Ana M. Serrano. Foto: iStock

Con una duración de cinco episodios de 25 minutos, *Entre bobos* combina comedia, ritmo narrativo y sensibilidad actual para acercar uno de los grandes textos del patrimonio literario español al público del siglo XXI.

El proyecto cuenta con voces muy reconocibles del panorama nacional: Carlos Areces, Anabel Alonso, Secun de la Rosa, Mariona Terés, Lucía de la Fuente, Eduardo Rosa, Jaime C. Segura y Carlos Chacón aportan matices y energía a un texto de enredos, ingenio verbal y choques de carácter. Todos ellos bajo la dirección del productor Miguel Campián.

Comedia clásica con alma moderna

Entre bobos es una comedia divertida, accesible y actual, basada en una obra fundamental de nuestro teatro clásico. La trama sigue a Isabel, obligada por su padre a casarse con Lucas por puro interés económico. Entre sus planes no existe la resignación. Durante el viaje de Madrid a Toledo, Isabel intenta por todos los medios sabotear el enlace mientras se ve envuelta en una maraña de equívocos. El desplazamiento físico se convierte en motor dramático. Cada parada, cada encuentro, suma una nueva capa de confusión.

La elección de la obra no es casual. *Entre bobos anda el juego* es una de las comedias más representadas de Rojas Zorrilla, pieza magistral del enredo clásico. Su estructura apoyada en un viaje y en los malentendidos que brotan por el camino, encaja con naturalidad en el lenguaje audiovisual.

Más allá del humor, *Entre bobos* aborda temas plenamente vigentes. En el texto original ya asoman mujeres que discuten su papel social y que no aceptan sin más el destino que otros les imponen. Libertad, presión familiar, dinero frente a amor: los conflictos siguen ahí, reconocibles y punzantes. La libertad, la igualdad, la presión familiar

y el valor del amor frente al dinero constituyen el núcleo emocional de la historia.

Versión para cine y teatro

El pódcast forma parte de una iniciativa orientada a la recuperación y actualización de los grandes clásicos españoles y será el primer título de una serie de proyectos dedicados a la difusión de nuestro patrimonio cultural. La obra funciona como adelanto sonoro de una futura adaptación cinematográfica. También está confirmado el mismo reparto para la versión teatral ya en desarrollo.

