

EL SECTOR SE PREPARA PARA UNA AVALANCHA DE RESCATES EN LOS PLANES DE PENSIONES

Aseguradoras y bancos comienzan a recibir
peticiones de rescate anticipado por Covid-19

REPORTAJE

LA SOCIEDAD DESPUÉS
DEL CORONAVIRUS:
MÁS SOLIDARIA Y DIGITAL





Reportaje | P8

El rescate del plan de pensiones contra la crisis por Covid-19

Las compañías de seguros y entidades financieras se preparan para recibir en los próximos meses una posible avalancha de peticiones de rescates anticipados



Entrevista | P12

“No poder despedir a un ser querido es algo difícil de superar”

Juan José López Vivas, vicepresidente primero de Panasef, explica cómo ha vivido el sector funerario el pico de la curva de la pandemia



Actualidad | P22

Una sociedad más solidaria y tecnológica tras el coronavirus

Después de la pandemia todo será diferente. O no. Esto es lo que prevén que pase algunos expertos del seguro y la tecnología.



Actualidad | P18

Fórmulas para acercarse al asegurado cuando más lo necesita

Las compañías de seguros han multiplicado las formas de mantenerse comunicados con sus clientes, este es el ejemplo de Preventiva Seguros.

Motor | P28

Nueva movilidad: más eléctrica y ¿menos compartida?

La desescalada progresiva permite más movilidad, pero impone nuevas restricciones a la manera de viajar dentro y fuera de la ciudad

Actualidad | P24

Profesionales a prueba de riesgos

En un mercado marcado por la incertidumbre, como el actual, todo profesional, pyme y autónomo debería contar con un buen seguro de responsabilidad civil profesional.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Ejecutivo: Antonio Rodríguez Arce Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

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



Todo lo que no cambiará después de la pandemia

A pesar de que estamos aún sumidos en la incertidumbre por la crisis sanitaria provocada por el coronavirus y por la crisis económica que se avecina. Hay cosas que se mantendrán estables a medio y largo plazo. A pesar de los cambios que necesariamente se impondrán en nuestro día a día. A pesar de la distancia social y el uso de mascarillas en lugares públicos, el sector asegurador mantendrá su actividad y su esencia, aunque haya tenido que afrontar su transformación digital completa casi de forma abrupta.

Como casi todos los sectores de actividad. De la noche a la mañana el seguro ha sido capaz de trasladar sus oficinas a las viviendas de sus empleados -incluso los centros de atención al cliente a través de call centers- y han podido mantener la atención de los siniestros urgentes en prácticamente todos los ramos. Si todo el sector asegurador ha trabajado para que la crisis tuviera el menos impacto posible en sus asegurados, empleados y colaboradores, también ha trabajado sin descanso para ofrecer un servicio completo en ramos tan afectados por el Covid-19 como la atención sanitaria y decesos.

■
El sector asegurador y su papel de protección y garantía se mantendrá inmutable después de la pandemia de coronavirus

Las compañías de estos ramos han reforzado sus servicios, ampliado personal y ayudado a que los afectados estuvieran bien atendidos y acompañados, en la medida de lo posible. Dicen los expertos en estrategia que la sociedad que surja de esta crisis será diferente, especialmente en lo que a geopolítica se refiere: más proteccionismo, más tensiones internacionales, control de fronteras, malestar que se convertiría en caldo de cultivo para los populismos... Esa es la versión pesimista. La optimista asegura que la sociedad verá reforzados valores de colaboración, de trabajo en equipo, de solidaridad.

■
Y la tecnología tendrá un papel fundamental en esta nueva etapa que se abre ante nuestra mirada. Un reciente estudio de la consultora Global Data afirma que la inteligencia artificial será crucial para el sector asegurador una vez superada la pandemia. Esta innovación junto al análisis de datos, el internet de las cosas y demás tecnologías transformarán los modelos de negocio del seguro para adaptarlos a las necesidades de inmediatez y eficiencia que demandan los asegurados.

Estamos ante una etapa apasionante de la historia, quizá se trate de los años más complejos a los que se ha enfrentado la humanidad en un siglo. Pero algo se mantendrá constante, a pesar de todo. Y eso es el papel de protección y la red de seguridad que ofrece el sector asegurador para el desarrollo de cualquier actividad. Económica o social. Incluso esas nuevas profesiones y actividades que aún no se han inventado. Y hasta que ese nuevo tiempo llegue, le invitamos a descubrir nuevos e interesantes contenidos en la edición de mayo de elEconomistaSeguros que tiene entre manos.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

El seguro de salud y sus exclusiones en caso de pandemia

Los daños físicos que sean consecuencia de guerras, motines, revoluciones y terrorismo; los causados por epidemias declaradas oficialmente...". Con este texto abre la exclusión 3.A de una conocida aseguradora. No sería correcto citar la marca puesto que la mayoría de aseguradoras de salud mantienen exclusiones parecidas en sus contratos. Asimismo, es habitual hallarla en seguros de decesos, de enfermedad y, con menor frecuencia, entre los de vida riesgo.

El tema, no obstante, es que -a saber- dicha exclusión no se ha aplicado con carácter general ante el Covid-19. Hay casos en los que se prestó la primera asistencia y luego se derivó el paciente al sistema público, pero también casos en los que se asumió la asistencia completa con cargo al seguro privado. Por tanto, tenemos un hecho notable, que choca por completo con la imagen ausente de empatía del seguro, y es que puede haberse saltado a la torera sus propias reglas de juego, sea por motivos humanitarios o de imagen.

Tenemos un curioso elemento de análisis a resolver en el futuro inmediato. De entrada, porque estamos hablando de sociedades

mercantiles en las que la alta dirección tiene la obligación de cumplir la Ley y gestionar lealmente -confuso, en este momento, definir "lealtad"- y, para continuar, porque ello supone un peligroso antecedente en materia de seguridad jurídica para el inversor/accionista, pero también de cara a las expectativas de cumplimiento del contrato de seguro -en positivo-.

Posiblemente sea inteligente ir suprimiendo de las condiciones generales aquellas exclusiones que luego no podrán aplicarse por ser demoledoras para la reputación de la marca y del sector. Si no se van a aplicar ¿para qué ponerlas? A toro pasado es lo lógico. Por otra parte, visto lo visto, o el minado y anorético sistema de sanidad pública recupera la fortaleza que tuvo o la industria del seguro junto con la hospitalaria privada tendrán que asumir que su rol puede ser decisivo en un futuro puesto que ya nos han avanzado que habrá futuras pandemias a las que hacer frente en occidente.

En esta ocasión, las aseguradoras han tenido que sacarse un as de la manga, pero ¿no sería más responsable jugar con las cartas en la mano, a la vista de todos?



Crisis Covid-19

Helvetia Seguros se prepara para volver a la normalidad

Helvetia Seguros ya ha diseñado, siguiendo las directrices del Grupo Helvetia y las medidas de las autoridades sanitarias, un plan de desescalada progresivo para retomar gradualmente la actividad de trabajo presencial de sus empleados. El primer hito se alcanzó la semana del 11 de mayo, en la que se abrió al público la inmensa mayoría de las oficinas comerciales de la entidad. En un horario reducido y con todas las precauciones necesarias para salvaguardar la seguridad de empleados, mediadores y clientes.

En estas semanas la aseguradora ha adaptado toda su operativa de funcionamiento para continuar ofreciendo un servicio cercano y de calidad a sus clientes y mediadores, garantizando al mismo tiempo la protección de sus empleados. Para ello, la compañía ha reforzado todos sus canales de comunicación. Como los teléfonos de asistencia de siniestros



o sus redes sociales que han estado abiertas todos los días durante 24 horas para atender las consultas de los clientes. Y ha mantenido un intenso contacto con sus mediadores. A través del teléfono, el correo electrónico y las videoconferencias, explica Helvetia en un comunicado. Además, Helvetia ha puesto a disposición de sus clientes diferentes medidas de ayuda. Entre ellas, destaca la flexibilización para realizar los pagos de sus pólizas, así como servicios extras para sus asegurados de Decesos.

Resultados financieros

Las catástrofes naturales adelgazan el beneficio de Mapfre un 32% en el primer trimestre del ejercicio

El beneficio neto de Mapfre en los tres primeros meses de este año se situará en 127 millones de euros, un 32% inferior al del mismo periodo del año anterior. El resultado está lastrado por el impacto del terremoto que sufrió Puerto Rico a principios del ejercicio, cuyo impacto asciende a 54 millones de euros, y por los efectos de la tormenta Gloria, en España, con un impacto de 14 millones de euros. El grupo asegurador explica que las monedas de los países emergentes también han tenido un impacto negativo, trayendo más de 6 millones del resultado neto. Si se excluye el impacto de estos eventos catastróficos, el resultado ajustado se situaría por encima de los 190 millones de euros, con un crecimiento superior al 3%.

Mapfre especifica en su comunicado al mercado que estas cifras son provisionales y que los resultados definitivos se presentarán en el consejo de administración del próximo 18 de mayo. Por su parte,

los ingresos se situaron en 7.333 millones de euros, un 4,5% menos que entre enero y marzo de 2019. Las primas se redujeron un 4,7% hasta los 6.097 millones de euros. Este descenso, se explica, fundamentalmente por la depreciación frente al euro de las principales monedas de América Latina y de la lira turca (12%). De hecho, a tipos constantes, la reducción de los ingresos y de las primas hubiera sido un 1,6 y un 1,5%, respectivamente.

Leve impacto del Covid-19, de momento

Aunque el confinamiento derivado de la crisis del coronavirus ha reducido la contratación de nuevos seguros, la crisis sanitaria y económica se ha producido en Europa y América, principalmente, en el mes de abril, por lo que el efecto en las cuentas del primer trimestre será limitado. No obstante, Mapfre espera un aumento de la siniestralidad en los ramos directamente relacionados con la enfermedad, como son los de salud, decesos y vida.



Anna de Quirós
Socia directora de Cobertis

Nadie sabe qué va a pasar, pero...

Hemos demostrado que no somos tan grises los de los seguros, nos pusimos en 24 horas a hacer teletrabajo. Todo el personal de las corredurías en sus casas con teléfonos desviados a una nueva plataforma, mail, gestor personal, etc., todo siguió igual. ¿Cuántos sectores conocen con esta adaptabilidad?

Ahora tenemos la oportunidad de seguir con esta imagen tecnológica, de cercanía y de servicio a nuestros clientes.

Hemos oído en estos días que el teletrabajo ha venido para quedarse. Yo creo que no sólo es el teletrabajo lo que ha venido para quedarse sino una nueva manera de hacer y trabajar.

Estamos haciendo visitas virtuales con nuestros clientes, videoperitaciones, formación *online* con nuestras plataformas internas, reuniones con nuestros equipos y *webinars* que nos han acercado a CEO de compañías y profesionales destacados del sector asegurador. En nuestra correduría, que a todo le ponemos la beta de Cobertis, lo llamamos Blearn, BAsk... ¡Y todo está en nuestra plataforma! Esa manera de hacer es la que ha venido para quedarse.

Nos tenemos que alinear con el mundo, y el mundo ha cambiado. Hay que tener claro qué aportamos a los clientes, qué valor damos como corredurías. Porque si no hay valor en lo que hacemos, es que somos prescindibles. Y eso sí sería entrar en crisis.

La importancia de la innovación

Hemos de movilizarnos y reinventarnos, la innovación tecnológica la teníamos integrada ya en nuestras empresas, pero ahora quien no lo tenga debería invertir en un departamento de innovación y tecnología. Porque es la base de los procesos dentro de la correduría.

No podemos parar de nadar en este sentido, porque sería hundirnos y desaparecer.



Los procesos de trabajo son importantísimos para dar servicio ágil y profesional, además de cumplir con la nueva ley de distribución que, como saben, incorpora documentación varia que hemos de proporcionar al cliente y no debemos invertir tiempo en papeleo que puede estar en nuestra plataforma.

La plataforma es súper necesaria para explotar las carteras, la estrategia es el fácil mantenimiento de nuestras carteras para dedicarnos a la parte técnica con nuestros *back office* y la parte comercial con nuestros gestores personales de clientes.

Desarrollos de nuevas herramientas

No podemos parar. Hemos de estar en pleno desarrollo constante de nuevas herramientas que nos acerquen al cliente en tiempo y forma. Hasta ahora hemos estado todos al lado de nuestros clientes, poniéndonos en contacto con ellos para saber cómo estaban y ofreciendo nuestra ayuda. Pero hemos de pensar en la cuenta de resultados de nuestras empresas, en nuestros ingresos y en la rentabilidad de nuestras carteras. No podemos gastar tiempo en trabajos administrativos, tarificaciones y mil tareas que deben estar en procesos automáticos.



■
Nuestra actividad profesional no desaparecerá si nos adaptamos a los nuevos tiempos que vienen
 ■

Y ahora la pregunta es ¿cuándo y cómo comercializar? Vienen tiempos difíciles, pero como empresas de servicios, nuestros clientes esperan de nosotros que les asesoremos en productos que tienen y pueden mejorar, como las pólizas de hogar con cobertura de ciber. Porque el teletrabajo ha de ser seguro; o seguros de salud con atención médica telefónica, que hasta ahora parecían garantías prescindibles y nos hemos dado cuenta de su importancia.

Las empresas valorarán una revisión para adaptar sus contratos a su realidad actual que seguro ha cambiado. ¿Cuántas empresas tenemos todavía sin el seguro de Cyber o sin un D&O? Y qué importante es ahora.

Nunca he creído en el comercial agresivo ni en la colocación de seguros, y ahora menos, pero qué importante es un CRM y una buena base de datos para conocer a nuestro cliente, donde poder cruzar qué seguros tiene y qué seguros puede necesitar, para hacer una llamada y poder ofrecerle un producto que creemos encaja para él.

Igual de importantes son nuestros *partners*, las compañías aseguradoras que crean en nosotros como medio de distribución profesional y que trabajemos juntos para y por el cliente.

Personas ayudando a personas

Nuestro personal ha de ser gestores comerciales al servicio del cliente para acompañarle y adelantarse a sus necesidades, si no otro lo hará. No olvidemos que somos personas ayudando a personas, por eso tengo claro que nuestra actividad profesional no desaparecerá si nos adaptamos a los nuevos tiempos.

No perdamos de vista la economía de las corredurías. Las empresas han de tener una tesorería saneada que ahora sí o sí con las cuentas separadas de la nueva ley de distribución, en vigor desde el 6 de mayo, vamos a tener un sector limpio económicamente hablando.

La unión es la clave del éxito

Creo que la unión y la colaboración entre corredurías será la clave del éxito para el crecimiento, porque esta crisis nos ha enseñado que solos no vamos a ningún lado. Tenemos que encontrar propósitos y visiones comunes para hacer proyectos empresariales juntos y poder hacer frente a nuevos competidores de internet, entidades bancarias y otros Gullivers. El éxito del post Covid-19 para nuestras corredurías es optimizar recursos y tener visión 360 grados.



El plan de pensiones como último recurso frente al Covid-19

Desde el pasado mes de abril ya es posible rescatar parte del plan de pensiones para compensar la merma de ingresos por la pandemia de Covid-19. Las entidades se preparan para una avalancha de peticiones, aunque están preparadas para afrontarlas

V.M.Z. Fotos: Getty

A pesar de que el objetivo de los planes de pensiones es el ahorro a largo plazo y no se puede disponer de él hasta la jubilación, hay supuestos extraordinarios que permiten rescatar de forma anticipada el capital depositado en ellos. Desde el pasado mes de abril, uno de estos supuestos es haber sufrido un ERTE o un descenso de los ingresos del 75% en el caso de los trabajadores autónomos como consecuencia del impacto del Covid-19.

El gobierno publicó a finales del pasado mes de abril las condiciones en las que los ahorradores que lo necesiten podrán acudir a sus planes de pensiones para obtener liquidez de forma temporal. De acuerdo con las indicaciones del ejecutivo, recogidas por Europa Press, el rescate se podrá

realizar hasta un mes después del estado de alarma y se flexibiliza la documentación necesaria. Eso sí, el importe será limitado.

Para poder rescatar de forma anticipada el capital ahorrado en un plan de pensiones, el partícipe debe estar afectado por un ERTE, no poder abrir su negocio o comercio por el estado de alarma o se vea abocado al cese de negocio durante el estado de alarma y hasta un mes adicional.

Hasta 1.613 euros al mes

El capital rescatado será el resultado de prorratear para el periodo de duración del ERTE o la suspensión de actividad el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM) anual para 12 pagas vigente para 2020 (6.454 euros) multiplicado por



Antes de planetar el rescate anticipado del plan de pensiones hay que ver el impacto en la rentabilidad y la factura fiscal. iStock

tres: 19.362 euros anuales. Así, lo máximo que se podrá rescatar cada mes serían 1.613 euros.

Estas son las pautas que aparecen en el Real Decreto-ley de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo aprobado el 21 de abril por el Consejo de Ministros. Este texto complementa y precisa al Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo.

En el caso de los asalariados, el importe que podrán rescatar de los planes de pensiones se calcula con los salarios que deja de percibir, que tendrán que justificarse con la última nómina y mientras dure el ERTE, con un máximo de igual a la vigencia del estado de alarma más un mes.

Autónomos y empresarios

Además, en el caso de los empresarios que no hayan podido abrir sus negocios y los trabajadores por cuenta propia, se calculará en base a los ingresos netos estimados que se hayan dejado de percibir durante la vigencia del estado de alarma más un mes adicional. Tendrán que justificarse con la presentación de la declaración anual del IRPF del ejercicio anterior. Y las autoliquidaciones del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) del último trimestre. Además, Europa Press afirma que deberán entregar una declaración responsable en la que se exponga el importe mensual de reducción de ingresos.

José Luis Manrique, director de estudios del Observatorio Inverco, recuerda que los planes de pensiones ya han demostrado su eficacia en situaciones extraordinarias, aportando liquidez a sus participantes. "Ya ocurrió hace unos años, cuando se aprobaron los supuestos especiales de liquidez en caso de enfermedad grave y desempleo de larga duración, y en la actualidad este nuevo supuesto va a aliviar el efecto negativo que la crisis sanitaria

106.231

Los planes de pensiones acumulan 106.231 millones de euros en el primer trimestre

ria ha generado en participantes afectados por ERTE o titulares de establecimientos que se hayan visto obligados a cesar su actividad o la hayan visto reducida notablemente".

Numerosas peticiones

Desde que se aprobó este nuevo supuesto, las entidades gestoras de planes de pensiones, entre las que también se encuentran compañías de seguros, han agilizado su puesta en marcha, según explica Manrique. "De hecho, a fecha actual, casi la totalidad de entidades ya han tramitado solicitudes de rescate anticipado".

Pero, de momento, no se puede hablar de una avalancha de rescates. “Aunque aún no disponemos de cifras definitivas sobre el volumen de rescates, sí prevemos que este mecanismo extraordinario de liquidez sea ampliamente utilizado por los partícipes afectados por la crisis sanitaria, y que necesiten disponer de dichos ahorros”, señala el director de estudios del Observatorio Inverco.

Los planes de pensiones ya ayudaron a paliar los efectos negativos de la crisis financiera de 2008 sobre los parados de larga duración. Inverco recuerda que desde que se aprobó ese supuesto de liquidez extraordinario junto con el de enfermedad grave, los planes de pensiones han aportado más de 4.000 millones de euros de liquidez extra a sus partícipes en los últimos diez años.

Planes de pensiones como último recurso

A la hora de solicitar el rescate anticipado del plan de pensiones, el partícipe debe tener en cuenta algunos factores importantes. Y uno de ellos es la rentabilidad. Otro, el impacto fiscal. “Teniendo en cuenta que el momento de rentabilidades no es el más propicio para hacer reembolsos -ya

El sector se prepara ante una posible avalancha de rescates en los próximos meses

que aún no se han recuperado completamente las pérdidas de los mercados en estos meses- y el impacto fiscal que supone el cobro de estas cantidades -como rentas del trabajo en el IRPF-, es lógico que se utilice el Plan como último recurso frente a otros productos de ahorro-inversión ante la necesidad de liquidez”, explica Carolina Mateo, responsable de desarrollo de negocio de Ibercaja Pensión.

En la entidad financiera esperan que la *avalancha* de peticiones, de haberla, tendrá lugar más adelante: “el número de peticiones de cobro empiezan a ser más numerosas, aunque no son todavía muy significativas en volúmenes. Pensamos que en la medida en que la situación de alerta sanitaria y su impacto en el empleo se alarguen, las peticiones se irán incrementando”.

Mateo añade que en Ibercaja “hemos sido ágiles en aplicar la medida para facilitar cuanto antes el acceso a nuestros clientes a estas cantidades y aliviar así la bajada de ingresos que hayan podido sufrir a causa de la situación provocada por el Covid-19.

En media las cantidades cobradas rondan los 1.400 euros por partícipe en nuestra entidad”.

La responsable de desarrollo de negocio de Ibercaja Pensión señala que “el momento de rentabilidades no es el más propicio para hacer reembolsos -ya que aún no se han recuperado completamente las pérdidas de los mercados en estos meses- y el impacto fiscal que supone el cobro de estas cantidades, es lógico que se utilice el plan de pensiones como último recurso frente a otros productos de ahorro-inversión ante la necesidad de liquidez”.

Además, no hay prisa en acudir al rescate, ya que este podrá solicitarse hasta el próximo 30 de septiembre, recuerdan los expertos consultados.

Evolución de los planes de pensiones

A pesar del comportamiento errático de los mercados en los primeros tres meses del año, ha sido un buen trimestre para los planes de pensiones. Las aportaciones realizadas por los partícipes han crecido un 20%, de acuerdo con los datos publicados por Inverco.

Las aportaciones en el periodo se han centrado en categorías con especial potencial de revalorización, como son las de mayor exposición a acciones (Renta Variable y Renta Variable Mixta). También han crecido las aportaciones a planes de empleo respecto al mismo trimestre del año anterior, tanto por parte del promotor como por parte del partícipe.

El incremento en las aportaciones a este tipo de instrumentos de ahorro del primer trimestre del año, unido a la ligera reducción en el volumen total de prestaciones, ha permitido que las prestaciones netas del conjunto del sistema se reduzcan un 66% respecto al año anterior hasta los 100,2 millones de euros.

En los Planes de Renta Variable y Renta Variable Mixta -exposición a acciones superior al 70% de la cartera-, se han incrementado las aportaciones brutas en 54,1 y 38 millones de euros respectivamente -siempre respecto al mismo periodo del año anterior-.

En total, los planes de pensiones acumulan 106.231 millones de euros en ahorro de los partícipes, -lo que supone una reducción del 8,8% respecto al cierre de diciembre de 2019-, de acuerdo con los datos de Inverco al cierre del primer trimestre.



Crisis Covid-19

El RACE crea un mapa para consultar las fases de la desescalada

El Real Automóvil Club de España (RACE) ha hecho público un mapa en el que se podrá comprobar en qué fase del confinamiento se encuentra cada una de las provincias de España. Este mapa distingue, con una leyenda de colores, las cuatro fases previstas por el Gobierno -cero, uno, dos y tres-, información muy útil, tanto para saber qué se puede hacer, en materia de movilidad, en cada una de las provincias. Como para prevenir desplazamientos entre ellas cuando sea posible.

Es importante conocer las posibilidades de movilidad que los españoles vamos a poder ejercer en función de la fase en la que la provincia se encuentre, puesto que el estado de normalidad no se consigue hasta superar la Fase III, momento en el que se permitirá viajar a provincias diferentes a aquella en la que se resida y que, a su vez, también hayan superado dicha Fase III.



Además, la compañía ha lanzado una serie de recomendaciones para que convivan en las calles peatones, ciclistas y conductores. La alta frecuencia de peatones y ciclistas por las calles, en las que tienen que mantener las distancias de seguridad aconsejadas por las autoridades sanitarias, en muchos casos, está haciendo que circulen por la calzada, hecho que supone un riesgo tanto para estos como para los propios conductores, explica la compañía de asistencia.

Tecnología

La inteligencia artificial será crucial para las aseguradoras tras la pandemia de Covid-19

Las empresas se verán obligadas a reconsiderar sus prioridades de gasto como resultado de la pandemia de Covid-19. Y se espera que las aseguradoras aumenten la inversión en inteligencia artificial (IA), según explica la consultora GlobalData. De acuerdo con la encuesta trimestral de tendencias tecnológicas de GlobalData de 2019, el 67% de las empresas de la industria aseguradora actualmente usa Inteligencia Artificial. Aunque el 90% de las empresas creen que la IA tendrá una influencia disruptiva en el sector, su adopción sigue siendo inferior a la de otras tecnologías. Incluida la computación en la nube (83%), big data (78%) e Internet de las cosas (70%).

Beatriz Benito, analista senior de seguros de GlobalData, comenta que "en un momento en que las aseguradoras están avanzando hacia la interrupción de la venta de productos y renuncia a los deducibles, es probable que la adopción de tecnología como IA,

que ofrece la posibilidad de ahorros operativos y eficiencias, cautive el interés de la industria". La aplicación de inteligencia artificial es amplia. Y puede usarse en diferentes áreas de la cadena de valor del seguro. Se espera que las inversiones en esta tecnología se centren en acelerar las reclamaciones y detectar el fraude.

Cómo afecta el Covid-19

Hasta ahora, el brote de Covid-19 ha aumentado el número de reclamaciones en varias líneas comerciales, incluidas las pólizas de seguro de viaje y de interrupción de negocio. Además, las dificultades financieras podrían impulsar el fraude. Esto sería consecuencia de la distancia social obligatoria, que elimina la necesidad de cualquier contacto cara a cara entre clientes y agentes para presentar un siniestro. Mientras las medidas de distanciamiento social permanezcan vigentes, presentar siniestros digitalmente será de suma importancia, señalan.

JUAN JOSÉ LÓPEZ VIVAS

Vicepresidente primero de Panasef



“No poder despedir a un ser querido es una situación emocional difícil de superar”

Juan José López Vivas es Licenciado en Medicina, Cirugía ortopédica y Traumatología. Actualmente es vicepresidente primero de Panasef, la Asociación Nacional de Servicios Funerarios, que agrupa a esos profesionales invisibles que también han luchado sin descanso para combatir la pandemia de Covid-19 desde marzo

Por V. M. Z. Fotos: eE

¿Cómo está afectando la pandemia a los servicios funerarios?

Los servicios funerarios hemos sido uno de los sectores más implicados. En algunas ciudades como Madrid, el trabajo se ha multiplicado por seis durante varias semanas y hemos tenido que tomar decisiones críticas y poner todos los recursos necesarios para evitar el colapso. Se ha aumentado la plantilla de numerosas empresas, se han

tenido que tomar medidas de protección para evitar el contagio, etc.

El sector funerario dispone del mayor número de hornos crematorios de Europa y una de las mejores redes de instalaciones del mundo. Sin embargo, el aumento tan importante de fallecidos durante tantos días consecutivos en algunas ciudades ha sido muy difícil de gestionar. Además, nuestras empre-

sas han tenido que adaptar radicalmente su forma de actuar. La mitad de los servicios que ofrecemos no se han podido prestar por seguridad. Ahora, la situación vuelve a la calma. Nos estamos preparando para la nueva normalidad estableciendo como prioridad la seguridad de todos, a pesar de que entendemos que no poder despedir a un ser querido es una situación emocional difícil de superar.

¿El coronavirus va a suponer un cambio en el rito del deceso y del luto?

Entendemos que no. La despedida de nuestros seres queridos y los ritos que acompañan esa despedida son elementos necesarios para trabajar el duelo. Forman parte de nuestra cultura. Es imprescindible que transcurra un periodo de tiempo desde la defunción hasta la inhumación o cremación, en el cual la familia asume la pérdida y este tiempo transcurre en los tanatorios, donde además estás acompañado de todos tus fami-

¿Qué demandan como uno de los sectores que ha estado y está en primera línea de la lucha contra la pandemia?

Desde el comienzo de la pandemia hemos reclamado que el sector funerario es el último eslabón de la cadena sanitaria. Y por tanto, nuestro personal debía de estar protegido. Al principio, las empresas funerarias no disponían del material sanitario de protección necesario para poder trabajar con todas las garantías. Y nuestro personal ha sido siempre lo más importante. No podíamos permitirnos el contagio de los profesionales funerarios y el cierre de nuestras instalaciones. Esa situación hubiera provocado una situación sanitaria aún más alarmante. Los servicios funerarios formamos parte de la vida cotidiana y, sin embargo, estamos acostumbrados a ser los grandes olvidados. Los funerarios estamos acostumbrados a vivir grandes tragedias, atentados, accidentes aéreos, etc., sin embargo, lo que hemos vivido estos días será muy difícil de olvidar

“Los funerarios estamos acostumbrados a vivir grandes tragedias, pero lo que hemos visto estos días será difícil de olvidar”

■
“Si esta situación se repite, sería esencial contar con una Ley Básica de Servicios Funerarios nacional”



liares y amigos, que hacen más llevadero ese trance. Durante la pandemia no se ha podido despedir a los fallecidos como a sus familiares y a las empresas de servicios funerarios nos hubiera gustado.

¿Va a cambiar su relación con las compañías de seguros especialistas en decesos?

El 65% de la población española tiene un seguro de decesos. Este dato ha provocado que el 80% de los servicios funerarios que se han contratado durante la pandemia estaban asegurados. Esta situación ha permitido que las funerarias no hayan escatimado en medios ni económicos ni humanos para hacer frente a esta pandemia y evitar el colapso. Entendemos que la relación va a mejorar, ya que ha aumentado la confianza en ambos sentidos y ha demostrado que el seguro de decesos es un seguro en pleno auge.

¿Se ha gestionado bien la pandemia?

Aunque a todos nos ha sorprendido la magnitud de la crisis sanitaria y su velocidad, creemos que ha habido decisiones que tenían que haber sido consensuadas con el sector. Las morgues de Madrid se organizaron sin contar con el sector funerario. Seguramente, nuestra participación a la hora de tomar este tipo de medidas hubiera sido de gran utilidad.

¿Qué les pediría a los políticos?

En general pediría consenso de los principales partidos para poder salir de la crisis sanitaria en la que nos encontramos y, como consecuencia, la crisis económica que se está provocando. Y, en particular para el sector funerario, que nos presten la atención necesaria. Si se cumplen los pronósticos y se vuelve a repetir una situación como la que hemos vivido, sería esencial contar con una Ley Básica de Servicios Funerarios nacional.

Productos

MGS actualiza las coberturas de su seguro de alquiler

MGS Seguros continúa implementando nuevas medidas dirigidas a reforzar el apoyo a sus clientes con el objetivo de ayudarles a afrontar el escenario de emergencia sanitaria ocasionado por el Covid-19. Por ello, ha actualizado el producto MGS Protección de Alquiler. Se trata de un seguro que garantiza al propietario el importe de las rentas de alquiler que hayan resultado impagadas por el inquilino, siempre que se haya iniciado su reclamación y las acciones judiciales de desahucio.

El impacto económico que la pandemia está ocasionando en muchas familias, está propiciando que propietarios e inquilinos estén alcanzando acuerdos para facilitar el pago del alquiler, bien sea a través de un aplazamiento o una reducción temporal de la cuota, entre otras. MGS asume plenamente dichos acuerdos, por lo que en caso de impago se ajustará la reclamación y la indemnización a lo que se haya



pactado entre las partes, explica la compañía.

Así mismo, si ante una situación de impago el propietario no alcanzara un acuerdo con el inquilino, o si habiéndolo alcanzado este lo incumpliera, podrá solicitar el adelanto de las rentas impagadas que prevé la póliza aun cuando, como consecuencia de las restricciones establecidas en el Real Decreto de estado de alarma, no se hayan podido iniciar las acciones judiciales de desahucio.

Ahorro e inversión

Mapfre lanza un nuevo 'unit linked' ligado a la evolución del índice 'Eurostoxx Select Dividend 30'

Mapfre refuerza su oferta en seguros de vida-ahorro con el lanzamiento de *Garantía Cupón Activo*, un nuevo *unit linked*, a prima única con una duración de seis años y tres meses, ligado a la evolución del índice Eurostoxx Select Dividend 30 y con garantía a vencimiento del 90% del capital. Según explica el grupo asegurador, este producto supone una interesante alternativa de ahorro a medio-largo plazo para aquellos inversores dispuestos a asumir cierto nivel de riesgo, "a cambio de contar con una posible rentabilidad muy atractiva".

Garantía Cupón Activo se puede contratar a partir de 3.000 euros y permite diversificar los ahorros del cliente, ofreciendo una expectativa de rentabilidad favorable en el entorno de tipos de interés de renta fija en el que nos encontramos. El valor del índice de referencia (Eurostoxx Select Dividend 30) se observará anualmente en el mes de septiembre, y si éste

fuera igual o superior al valor del índice inicial, se pagará un cupón del 3,36%. En ese caso, desaparece el riesgo de pérdida a vencimiento, garantizando el reembolso del 100% del capital más los cupones que se hayan podido obtener, añade el grupo que preside Antonio Huertas.

Si en ninguno de los periodos el valor del índice ha sido igual o superior, el pago a vencimiento en septiembre de 2026 dependerá de su valoración a esa fecha respecto a la inicial, pero con la tranquilidad de saber que, si dicho valor fuera inferior al 90%, se garantiza en todo caso el 90% del capital invertido.

Este seguro de vida ahorro también dispone de un capital adicional garantizado en caso de fallecimiento y puede contratarse en cualquiera de las alrededor de 3.000 oficinas que Mapfre tiene repartidas por todo el territorio nacional hasta el próximo 12 de junio o hasta agotar existencias.

Una oportunidad de empleo asegurado

El sector asegurador, ya sea en compañías o en la distribución, ofrece multitud de salidas profesionales y oportunidades de empleo, incluso en tiempos de incertidumbre como los que ha provocado la pandemia de coronavirus

Redacción. Fotos: iStock

El sector asegurador supone cerca del 6% del producto interior bruto (PIB) y da empleo de forma directa a cerca de 50.000 personas en España, pero su alcance es mucho mayor. De esta masa laboral, cerca del 96% cuenta con contrato indefinido y vocación de largo plazo. Y es que, quien comienza a trabajar en el sector asegurador, se queda una media de 15 años.

Y lo hace porque, valga la redundancia, se trata de un sector seguro en el que desarrollar una carrera profesional a largo plazo. La transformación digital del seguro ha propiciado la apertura de las compañías a nuevos perfiles profesionales con talento dirigido a nuevos puestos de trabajo especializados en *big data* y otras tecnologías llamadas a transformar el modelo de negocio de las aseguradoras. Pero los perfiles a veces mal llamados tradicionales también se buscan, como actuarios o comerciales. En este último ámbito siempre hay oportunidades en el seguro.

En la última edición del informe Estamos Seguros, la patronal del seguro Unespa, afirmaba que "el sector asegurador es proveedor de empleo de la máxima calidad. Esto queda demostrado en la estabilidad de sus contratos, la retribución, las políticas de igualdad, el compromiso con las personas con discapacidad, etc. La industria del seguro está cada vez más comprometida con una sociedad igualitaria y sostenible y, por ello, genera políticas que favorezcan el bienestar de sus trabajadores".

580.000 puestos de trabajo

La influencia del seguro en el empleo va más allá. Gracias a sus actuaciones en prácticamente todos los ámbitos de la sociedad, genera una importante corriente de pagos hacia diversos profesionales. De esta manera, el seguro se convierte "en una fuente de generación de trabajo para muchos de estos profesionales. Se estima que la demanda de servicios que realiza el seguro genera cerca de 580.000 puestos de trabajo inducidos", señala Estamos Seguros.

Mediación: una oportunidad siempre

Uno de los mayores ámbitos de empleo indirecto del seguro es la distribución. La mediación de seguros se perfila como una oportunidad de empleo incluso en tiempos de incertidumbre. La formación de calidad y el trato con el cliente -ya sea de forma presencial o a distancia, como es obligado ahora- son una constante en el sector.

Las opciones son muy numerosas, desde los agentes vinculados a una compañía específica a los corredores de seguros y reaseguros, que ofrecen su trabajo de asesoramiento independiente a sus clientes a través de acuerdos de comercialización con diversas compañías de seguros.

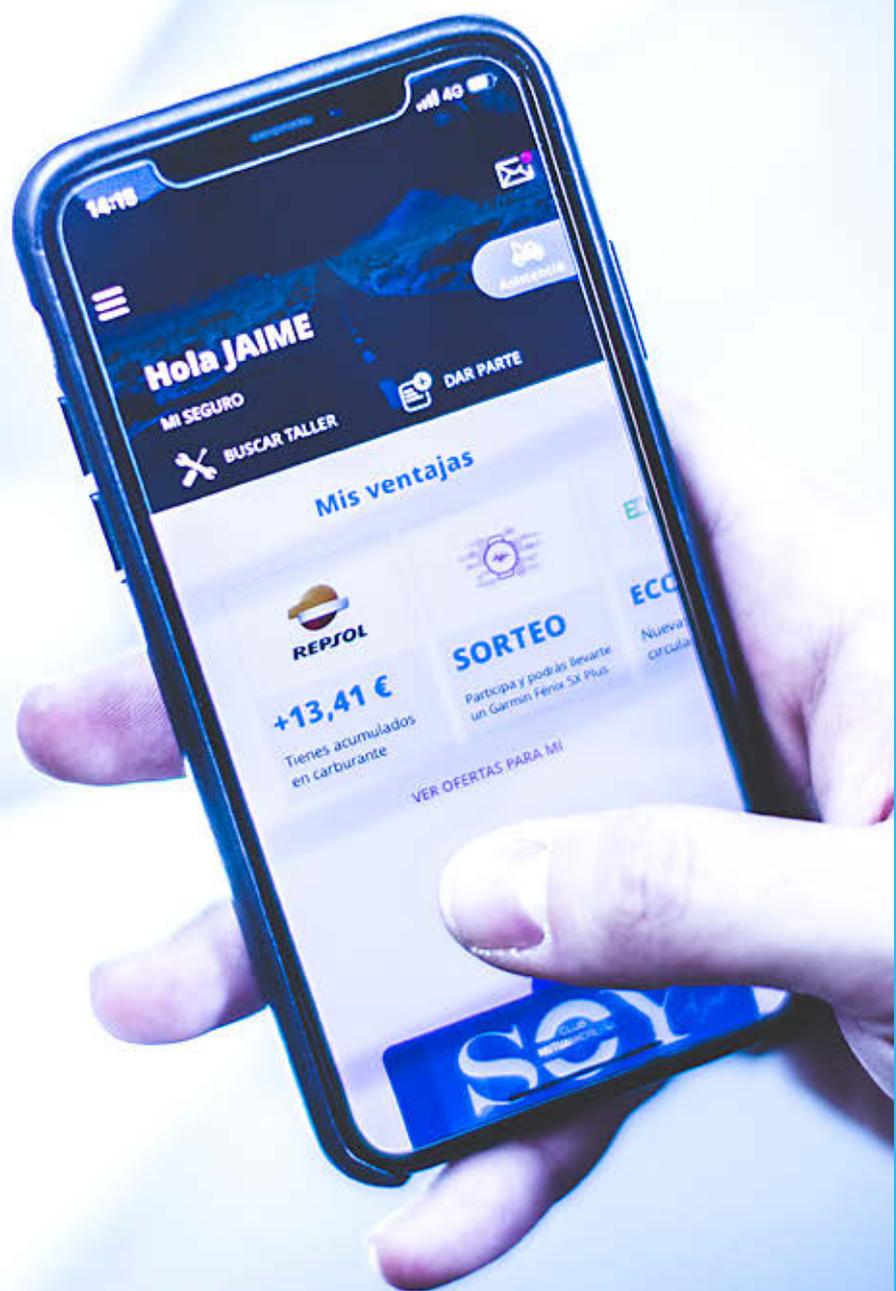
De acuerdo con los últimos datos disponibles de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), en España hay registrados 79.539 mediadores de seguros. De estos, 3.606 son corredores de seguros personas jurídicas y 1.533 corredores de seguros personas físicas. La mediación de seguros es siempre una buena opción para desarrollar una carrera profesional estable y a largo plazo en el sector asegurador.



Mutua Madrileña ofrece todas sus gestiones 'online'

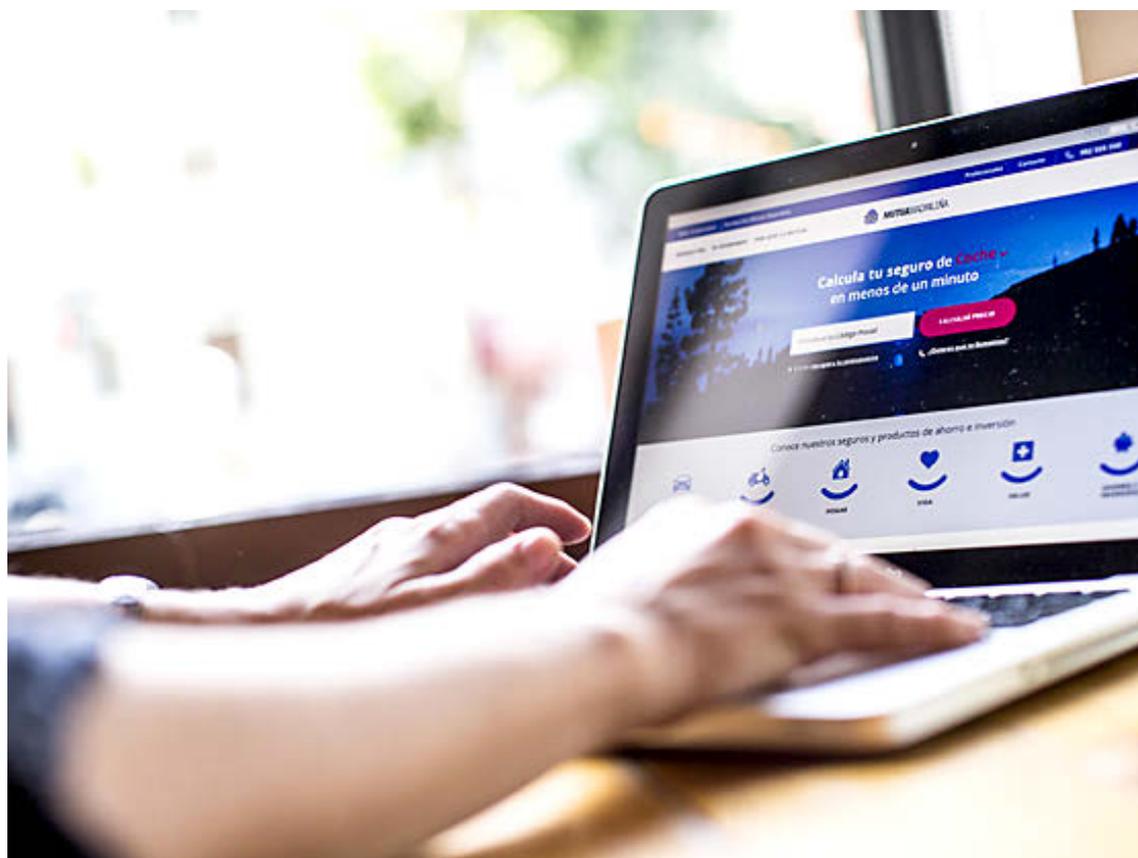
La aseguradora permite dar partes 'online', a través de su web o su 'app', modificar sus pólizas o solicitar servicios, como el de la asistencia en carretera o el traslado de su vehículo para pasar la ITV

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña



Estar en casa no es un inconveniente para tener sus seguros al día. Los avances en transformación digital han hecho posible que en esta crisis y pese al estado de alarma y confinamiento podamos continuar con las gestiones necesarias de forma digital. Mutua Madrileña es una de las entidades que permite realizar una operativa íntegramente *online*, vía web, *app* e incluso a través de un asistente virtual.

El crecimiento de clientes digitales, acelerado en los últimos años, ha seguido creciendo de forma intensa en estos meses de confinamiento: desde que comenzó el año, más de un tercio de los asegurados de Mutua han accedido a sus canales digitales. Mutua ya cuenta con 400.000 usuarios únicos al mes en su *app* y con 200.000 usuarios al mes de media en su área privada web. Por su parte, *Eme*, el asistente virtual de la aseguradora, atiende más de 72.000 personas al mes.



Los canales digitales se han convertido en un punto de contacto cada vez más útil e importante en la entidad. La web y la *app* se imponen como vías principales de contacto de los clientes de Mutua y están demostrando ser un alivio y una gran ayuda en los difíciles momentos actuales. A través de estas herramientas, Mutua continúa prestando servicio al 100% en esta excepcional situación de crisis que vivimos, derivada de la pandemia de coronavirus. La operativa digital permite realizar cualquier trámite de forma fácil, intuitiva y rápida.

Seguimiento completo 'online'

Mutua Madrileña ofrece ya una amplia operativa digital en todos los seguros que comercializa: autos, motos, hogar, vida y accidentes. En relación a todos estos ramos, los clientes pueden ver ya toda la información de sus pólizas, sus últimos recibos, la fecha de vencimiento y las coberturas y garantías contratadas. Igualmente, se pueden hacer *online* las modificaciones necesarias, como puede ser una cesión de póliza, la modificación de datos personales o incluso cambiar la modalidad de pago de su seguro. También a través de la web o de la *app*, los clientes pueden consultar y descargar recibos, solicitar duplicados de su póliza o acceder a cupones digitales de descuentos del programa de fidelización.

Uno de los servicios digitales más valorados de Mutua es el que permite dar un parte *online*, una

prestación que agiliza y facilita los trámites. En la actualidad, un 30% de los partes ya son digitales. En cuanto a asistencias de auto se refiere, más del 16% del total registrado en 2020 se han solicitado a través de la *app*, con una excelente valoración del servicio. Además, un buen número de sus servicios de valor añadido se pueden ya solicitar *online*, como la renovación del carné de conducir, el servicio de traslado para pasar la ITV, contratar un coche de alquiler o reclamar asesoramiento jurídico.

Otra novedad recientemente incorporada a la operativa digital de Mutua Madrileña es la posibilidad de contratar suplementos o coberturas adicionales para las pólizas de hogar a través de la web. Entre otras gestiones, los asegurados ya pueden ampliar coberturas ya contratadas, como por ejemplo ampliar el capital asegurado -tanto en continente como en contenido- o suscribir nuevas garantías opcionales de su seguro.

Transformación digital: objetivo estratégico

Mutua Madrileña está inmersa desde hace varios años en un intenso proceso de transformación digital, uno de los ejes centrales de su actual Plan Estratégico 2018-2020. Así se pone de manifiesto en las importantes mejoras que ha llevado a cabo en los últimos ejercicios. En 2019, se realizaron avances en los canales de contacto *online*, en el ámbito del marketing digital, *big data* y en el desarrollo de procesos digitales e innovación.

Mutua digital, en cifras

53%

de clientes digitales

400.000

usuarios únicos al mes en la *app*

200.000

usuarios al mes de media en el área privada web

30%

de los partes se realizan *online*

72.000

consultas al mes atendidas a través del asistente virtual *Eme*

Más de un 53% de los clientes de Mutua son ya digitales

El crecimiento de clientes digitales continúa acelerándose en Mutua Madrileña. En 2019, un 51% de los asegurados realizó gestiones *online*, cifra que ya alcanza el 53% en 2020. Es decir, más de la mitad de los clientes de Mutua usaron sus canales digitales al menos una vez el pasado ejercicio.

En cuanto a nuevos seguros se refiere, en 2019, un 44% de sus nuevos seguros de auto se suscribieron *online*. El año pasado, 150.838 clientes contrataron sus nuevas pólizas de auto a través de canales digitales, un 14,6% más que en 2018.

Fórmulas para acercarse al asegurado cuando más lo necesita

Las consecuencias de la pandemia de Covid-19 son muchas y muy variadas. Por ello, las compañías de seguros tratan de acercarse a sus clientes y ayudarles a superar la crisis, como hace Preventiva Seguros a través del portal 'expertosenvivir.com'

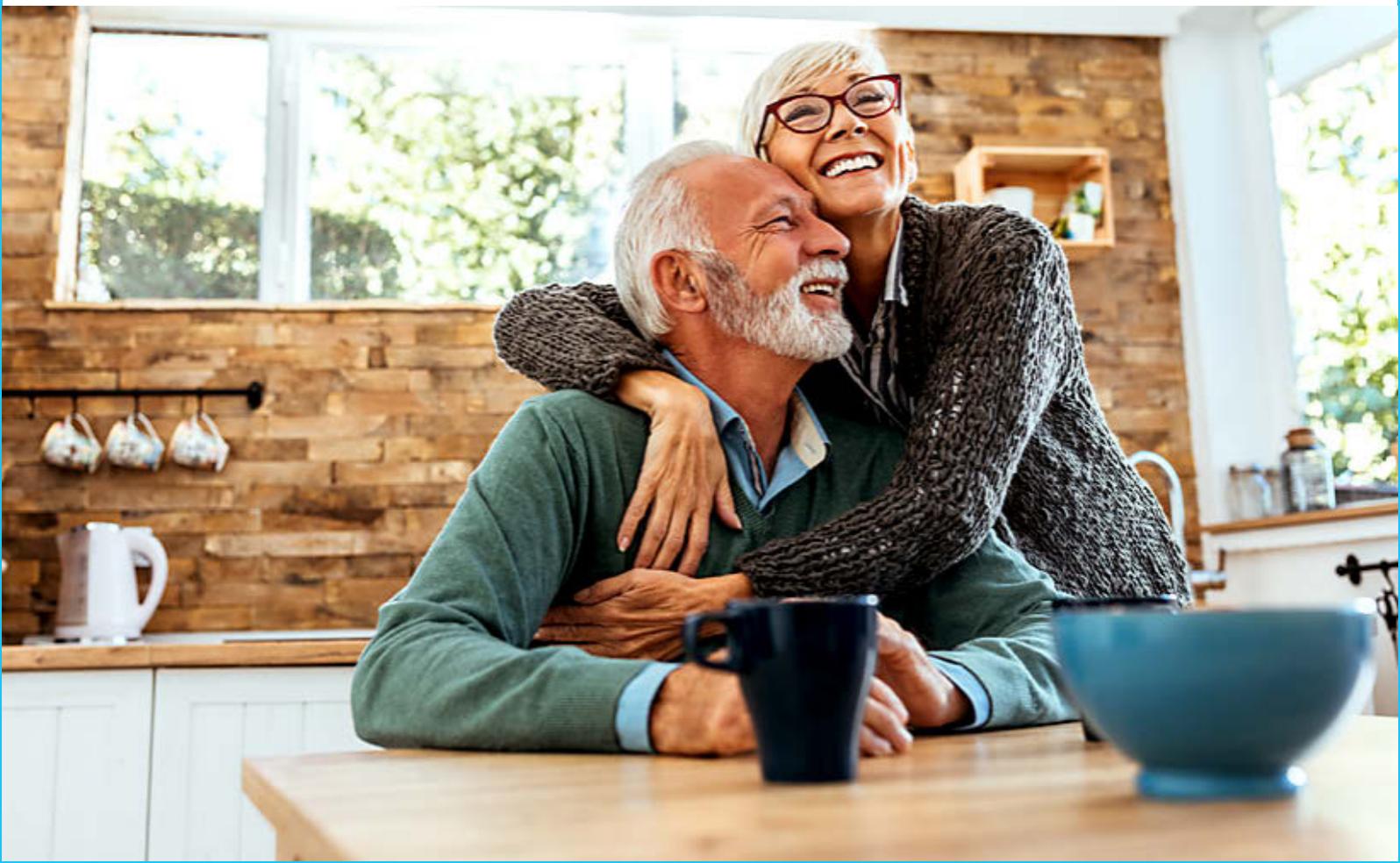
Redacción. Fotos: iStock

La pandemia de coronavirus o Covid-19 ha obligado a dos tercios de la población mundial a cambiar de forma brusca sus hábitos de vida y a confinarse en sus casas para tratar de frenar la expansión de la enfermedad. En esta situación de confinamiento, muchos hábitos han cambiado, como la apuesta masiva y obligada por el teletrabajo, la formación a distancia o nuevos hábitos de protección personal e higiene.

Esta nueva forma de vivir también ha propiciado que las compañías de seguros establezcan nuevos canales de comunicación con sus clientes para poder

ofrecer un servicio acorde con los nuevos tiempos. Para ayudar a sus asegurados y a todo aquel que lo necesite, Preventiva Seguros ha lanzado un portal, *expertosenvivir.com*, en el que ofrece diferentes consejos para que los usuarios pasen lo mejor posible el tiempo que dure el confinamiento decretado por el Gobierno para combatir el Covid-19.

El objetivo de la compañía es "acompañar a sus asegurados y a todo aquel que acceda a la nueva web ofreciéndoles diferentes consejos que les ayuden a mejorar su calidad de vida estos días", explica Preventiva Seguros.



Seguros

elEconomista.es

Entre los contenidos disponibles en el portal, se ofrecen consejos para teletrabajar, o las mejores opciones para pasar el confinamiento en familia. Estos contenidos se renovarán de forma periódica, cada semana, con recursos para hacer frente a la situación provocada por la pandemia de coronavirus.

Apuesta por los contenidos audiovisuales

Preventiva Seguros ofrece, además, diferentes contenidos audiovisuales. Desde el vídeo que han grabado los empleados del grupo asegurador hasta vídeos animados y las colaboraciones de diferentes expertos e *influencers* como Mago More, Víctor Küppers o la jugadora de golf profesional Carmen Alonso, entre otros.

Además, el portal de Preventiva busca dar un toque de simpatía y humor en estas semanas tan complicadas para muchas familias con los vídeos cortos de humor del noticiero Preventiva Good News. El objetivo del grupo asegurador que preside Antonio Fernández-Huerga es "mostrar esperanza y contribuir al alivio a través de la sonrisa". Para lograrlo, Preventiva lanza cada semana un vídeo protagonizado por Federico de Juan. El presentador y humorista aporta cada semana un toque de humor, junto a destacados personajes, siempre desde casa. "En estos momentos en los que las malas noticias inundan los canales de comunicación, necesitamos que nos transmitan optimismo y nos hagan sonreír, que nos cuenten historias divertidas", explica la entidad.

Medidas de Preventiva frente al Covid-19

Ante la grave situación que ha provocado la pandemia de coronavirus en España, el comité de contingencias de Preventiva Seguros emitió un comunicado en el que reitera a todos sus reasegurados, aliados y colaboradores que el grupo asegurador "tal como viene operando el conjunto del sector asegurador, y como ya trasladó en su primer comunicado, mantiene la cobertura a todos sus asegurados y reasegurados, sin aplicar exclusión por epidemia, nuestra corresponsabilidad sectorial y nuestra responsabilidad social en estos duros momentos nos lo exigen así".

La compañía añade que "nuestra actividad permanece intacta, incluyendo la actividad comercial con el uso de la firma electrónica, con nuestros servicios centrales, agencias y sucursales teletrabajando al 100%".

Servicio reforzado

La compañía explica que se han reforzado los servicios esenciales, "muy especialmente los concernientes a las prestaciones de decesos, manteniendo el servicio 24 horas y 365 días al año de atención a las familias, el seguimiento caso a caso, e informando a cada familia por nuestros supervisores de asistencia".



Trámites aplazados por el estado de alarma

Preventiva explica que las gestiones administrativas, si bien se están realizando en la mayoría de los casos de forma telemática, van a un ritmo muy lento y toda aquella documentación que utiliza el correo ordinario está llegando con mucho retraso. Esta situación representará que los trámites de gestión *post mortem* se tendrán que completar pasado el periodo de excepcionalidad, señalan.

El grupo Preventiva reitera en un comunicado el reconocimiento al esfuerzo y dedicación que están realizando en estos momentos los proveedores funerarios. Así como "el gran servicio que están prestando a la sociedad, con total dedicación y responsabilidad, reconocimiento que no está siendo tan manifiesto como el que reciben otros sectores implicados en la primera línea de la lucha contra la epidemia y las consecuencias de esta".

¿Cómo afecta el confinamiento a nuestra visión?

El excesivo uso de pantallas y dispositivos móviles afectan a nuestra salud visual. Las medidas de higiene deben extremarse también para evitar el contagio de Covid-19

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Estamos tan acostumbrados a trabajar frente a las pantallas que apenas reparamos en los efectos de éstas sobre nuestra visión. Sin embargo, fijar la vista durante horas en ordenadores, teléfonos móviles, tabletas y televisión tiene consecuencias. Cansancio visual, irritación, visión borrosa y sequedad son las más corrientes. A este conjunto de síntomas se denomina "síndrome visual informático". Para reducir el impacto basta con simples medidas ergonómicas como hacer pausas, parpadear frecuentemente, evitar los deslumbramientos y reflejos, reducir el brillo excesivo de las pantallas, usar lentes adaptadas al ordenador -que protegen de la luz azul- o ajustar la resolución del monitor.

Con respecto al coronavirus, hay que señalar que, debido a su composición, el ojo puede ser un receptor del Covid-19. Algunos estudios revelan que la enfermedad puede afectar la visión con conjuntivitis leve, secreciones, o lagrimeo constante. No obstante, aunque la mayoría de los expertos sostienen que contraer la enfermedad a través del contacto mano-ojo es poco probable, se recomienda a los usuarios de gafas limpiarlas con agua y jabón o gel hidroalcohólico tras haber estado expuestas a secreciones de otras personas o haberlas tocado después de palpar superficies potencialmente infectadas -barandillas, barras de transporte público, picaportes, pasamanos, etc.-. Los consejos son similares para los usuarios de lentes de contacto. Es necesario señalar que algunos especialistas desapruueban su empleo durante la pandemia.

Como destaca el Colegio Oficial de Ópticos-Optometristas de Andalucía -TuOptometrista.com-, según un informe publicado en *The New England Journal of Medicine*, el virus puede mantener su capacidad de infección hasta tres días en superficies como el acero inoxidable y el plástico.

Higiene ocular

Una buena higiene ocular ayuda a prevenir el contagio y a reducir los efectos nocivos de las pantallas. Lo más sencillo para limpiar los ojos es realizar baños oculares con solución salina.



En relación con los tratamientos oftalmológicos, el equipo médico de la Unidad de Retina, Mácula y Glaucoma de Oftalvist recuerda la importancia de mantener tanto los tratamientos como las revisiones para evitar una pérdida irreversible de la visión e insisten en la "necesidad de tratar de inmediato a todos los pacientes en los casos urgentes que precisen cirugía, como

Los pacientes con patologías oculares graves no deben abandonar los tratamientos

los traumatismos oculares, desprendimiento de retina, infecciones oculares o glaucoma severo". Según la doctora Beatriz Gonzalo, "los pacientes con degeneración macular, retinopatía diabética, trombosis venosas o miopía magna deben seguir acudiendo a sus centros oftalmológicos". No hay excusa que valga.

El dilema del seguro y la interrupción de negocio por Covid-19

Ante la multitud de empresas obligadas a cerrar por la pandemia, ¿el seguro cubre esta interrupción de negocio? En algunos países europeos ya se han iniciado acciones por el redactado de algunas pólizas

V.M.Z. Fotos: istock

Es la pregunta del millón en miles de empresas de todo el mundo. La pandemia de coronavirus ha obligado a cerrar fábricas y empresas, con el perjuicio económico que implica. Aquellos empresarios que contrataron la cobertura de interrupción de negocio se preguntan ¿esta situación la cubre el seguro? No es una respuesta sencilla. Iván Sainz, director general de Willis Towers Watson, explica que, con carácter general, las pólizas de daños materiales y pérdida de beneficios amparan los daños directos sufridos por los activos asegurados, y la pérdida de beneficios derivada de la paralización parcial o total de la instalación consecuencia directa de esos daños materiales amparados bajo el condicionado de la póliza. De esta manera, “la garantía de pérdida de beneficios sólo se activa tras la ocurrencia de un daño material garantizado, o que un daño suceda en proveedores/clientes impidiendo el suministro o las ventas, y genere una pérdida para el asegurado”.

Sin daño material

El director general de Willis Towers Watson señala que, en el caso de Covid-19, no se produce este daño material en las instalaciones: “y si no se produce daño material, no se activaría la cobertura de pérdida de beneficios”. Sin embargo, hay excepciones. “En algunas pólizas en las que se garantiza de forma sublimitada algún tipo de inhabilitación por contingencias del tipo brotes de legionela, norovirus o similares, cuarentenas decretadas por la autoridad..., en clientes de *real estate*, o pérdidas por interrupción de negocio por enfermedades de declaración obligatoria o por impedimento de acceso dictaminado por la autoridad competente por enfermedad transmisible en riesgos más industriales”, explica.

En este sentido, Sainz señala que, en el contexto de crisis global sanitaria, en el que enfrentamos una paralización técnica de las actividades en todo el país, y donde los inmuebles potencialmente afectados por estas circunstancias no son el origen ni el foco del problema, sino que son un damnificado



más, “el encaje de cobertura estará a priori cuestionado”.

Formas de cubrir la interrupción de negocio

El director general de Willis Towers Watson añade que hay otras soluciones para asegurar la interrupción de negocio, “pero sin duda, totalmente insuficientes para cubrir pérdidas como las que estamos viendo. Hay distintas soluciones, desde temas más sencillos de impedimento de acceso o retrasos mediante parámetros de climatología o derivados. O también estructuras de transferencia alternativa de riesgos más sofisticadas, como *Cat Bonds*, derivados, indexados, *swaps*... Existen también mecanismos híbridos de financiación y transferencia mediante soluciones multi año/multi línea, cautivas o soluciones estructuradas que pueden permitir transferir este tipo de riesgos no ‘tradicionales’”. En el caso de las pandemias, “habría pocas soluciones”, porque son “complejas de suscribir y requieren una inversión importante, concluye Sainz.

La sociedad después del coronavirus: más solidaria y digital

La pandemia supondrá un punto de inflexión para la sociedad. El mundo que surja tras la crisis estará marcado por nuevos retos, con la solidaridad y la tecnología al frente

V.M.Z.. Fotos: iStock

Más proteccionismo, cierre de fronteras, cambios geoestratégicos, etc. El nuevo mundo tras el Covid-19 comienza a configurarse y empresas y sociedad deben encontrar su sitio. Aunque las previsiones del Instituto Coordinadas de Gobernanza y Economía Aplicada ofrecen un panorama algo sombrío, no es así como lo ven algunas entidades del sector asegurador.

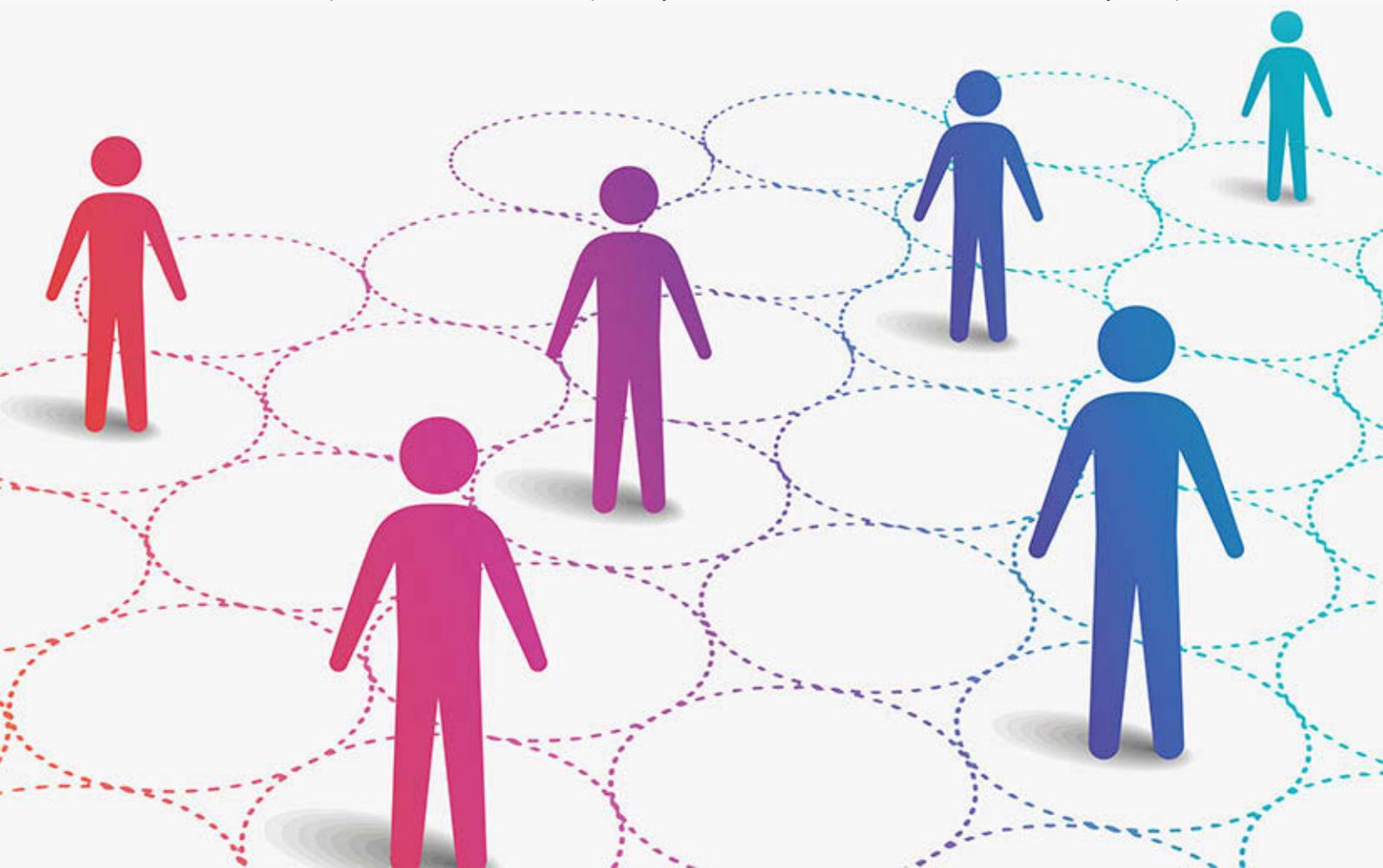
El Instituto de Coordinadas afirma en un reciente estudio que el impacto del Covid-19 es tal que "ya hay pocas dudas de que va a transformar en el medio plazo nuestro mundo social, político y económico".

Y entre estos cambios enumeran "cambios sustanciales que nos conducirán inexorablemente a nuevas concepciones de los elementos de poder y soberanía de los estados, con una interpretación completamente novedosa de conceptos clásicos de la defensa, la seguridad, como bio-poder o poder digital, que ahora se van a conectar aún más".

Anuncian también cambios de calado en el sistema financiero y bursátil y "cambios radicales" en el escenario geopolítico, con nuevos puntos de fricción entre superpotencias como China y Estados Unidos o replanteamientos de las figuras supranacionales, desde las más globales como la ONU, el FMI, el Banco Mundial, la muy cuestionada OMS, a los espacios de cooperación regional como la UE, Mercosur, cuando las fronteras reaparecen, y populismo y nacionalismo "pescan en aguas revueltas".

Solidaridad y optimismo

En este marasmo socioeconómico que predicen algunos pensadores el sector asegurador ve ciertos rayos de esperanza y un ligero optimismo acerca de los cambios que experimentará la sociedad tras el tsunami que está suponiendo el Covid-19. Para María Jesús Díaz Toribio, directora estratégica y desarrollo corporativo de AXA, la pandemia cambiará la forma de consumir de los españoles, con la potenciación de la digitalización en todas sus vertientes, del ocio a la comunicación y, en especial el comer-





cio electrónico. “La crisis también supondrá una aceleración para el consumo consciente. Muestra de ello, son los llamamientos para realizar compras *online* a negocios locales y de cercanía o para apoyar a marcas que se han visto muy afectadas”.

La nueva sociedad también tendrá otros valores, algunos de ellos reforzados por la pandemia, que “está reforzando el rol de las relaciones afectivas, de la construcción de valores de equipo en las compañías y la importancia de la colaboración para superar la adversidad. El consumidor está mirando a las marcas como un pilar de estabilidad, buscando confort o una seguridad que no siempre encuentra en otros estamentos”, explica Díaz Toribio.

Y seremos más solidarios. Al menos así afirman fuentes de Mutua Madrileña, “la sociedad española ha destacado siempre por su solidaridad, como se está demostrando en la actual crisis que vivimos. Posiblemente después de la actual epidemia nuestra sociedad sea todavía más solidaria y comprometida con las necesidades sociales”.

La directora estratégica y desarrollo corporativo de AXA coincide en este punto, que también se ve reflejado en el mundo empresarial: “en general todas las empresas están adoptando un espíritu de solidaridad con la sociedad, especialmente con ayudas económicas, apoyo al sistema sanitario -donaciones de mascarillas, ropa para hospitales, etc.- y apoyo a la vida durante el confinamiento a través de conteni-

do para pasar el tiempo, descuentos o servicios gratuitos, etc.”.

Preocupados por la economía

Todo esto no quita para que la sociedad española esté cada vez más preocupada por el futuro de la economía, que ya supera a la preocupación por la salud en muchas encuestas. “De hecho, piensan que ya están siguiendo las recomendaciones por evitar el contagio y no todos se perciben como colectivo de riesgo; pero sí perciben gran riesgo para su economía y sienten que no pueden hacer nada por frenar la recesión en la economía”, explica la directiva de AXA.

En este contexto de incertidumbre no todo son malas noticias. Y la tecnología puede jugar un papel muy relevante en la era

postcovid. Javier Sirvent, experto en transformación y tecnología y polímata digital, señala en una entrevista reciente a Seguros Tv que “la tecnología va a hacer que esta pandemia, que este desastre a nivel mundial pase. Y pasará muy rápido, mucho antes de lo que imaginan, pero también viene una crisis”, explica. Pero es optimista: “nuevos productos, nuevos servicios, nuevas profesiones van a ser motores del cambio y de nuevos modelos de negocio”. “Está todo por hacer, vivimos el momento más apasionante de la humanidad, y quizá también el más complicado de los últimos años”. No le falta razón.

La tecnología ayudará a que la pandemia pase “antes de lo que pensamos”, dice Javier Sirvent

Profesionales a prueba de riesgos

Hiscox asegura más de 150 actividades profesionales diferentes para que tengan su responsabilidad civil cubierta y puedan ejercer su actividad con total tranquilidad

Redacción. Fotos: eE

A la hora de emprender una actividad profesional es preciso tener en cuenta muchos factores, como el mercado, el tipo de clientes al que dirigirse o analizar las fortalezas y debilidades de nuestra competencia. Estas premisas son válidas para cualquier tipo de negocio, desde un comercio hasta un despacho profesional. Algo que todos deben tener en cuenta son los seguros que protegerán su actividad. Uno de los más impor-

tantes y a los que en muchas ocasiones no se les presta la atención adecuada es a los seguros de responsabilidad civil profesional.

Estas pólizas cubren los errores o negligencias cometidas durante el desarrollo de una actividad que generan un perjuicio económico, personal o material a un tercero. Hiscox, compañía de seguros especialista en este tipo de riesgos, explica que su seguro de Responsabilidad Civil Profesional "está diseñado para proteger su negocio si un cliente le reclama por haber entregado un trabajo defectuoso o un servicio insatisfactorio. Le cubrirá los gastos de defensa, así como si tiene que hacer frente a una compensación para corregir dicho error".

¿Quién necesita un seguro de RC Profesional?

Este tipo de pólizas están dirigidas a una gran diversidad de profesionales de múltiples sectores. En muchas ocasiones, no basta con una póliza de responsabilidad civil general, sino que tiene que estar amoldada a las necesidades específicas de cada profesión y actividad, ya que no asumen los mismos riesgos un abogado, un periodista o un gestor de fincas.



¿Qué tipo de riesgos cubre?

El mal uso de una máquina o de la propia tecnología, un cortocircuito o problemas de seguridad en los equipos o las oficinas son solo un ejemplo de los riesgos a los que se enfrentan los profesionales de cualquier actividad. Además de contar con un plan de prevención de riesgos laborales o un plan de seguridad profesional, el seguro de RC supone un pilar de protección básica en el caso de que durante la actividad el profesional provoque perjuicios económicos, personales o materiales a terceros. Y si el profesional recibe una demanda, la compañía se encarga de todo el proceso.

Para ello, Hiscox asegura más de 150 actividades profesionales con seguros para pymes, autónomos y emprendedores en general a través de su seguro de responsabilidad civil para empresas. De esta manera, cada profesión o actividad tiene cubiertos los principales riesgos a los que están expuestos. Por ejemplo: una empresa contrata a una agencia de marketing y publicidad para diseñar e imprimir la cartelería de un evento. Un error en el arte final impide a la imprenta entregar los carteles y folletos a tiempo. La empresa organizadora del evento reclama a la agencia una compensación por los perjuicios sufridos. Un seguro especializado en profesionales de marketing, publicidad y comunicación correría con los gastos de su defensa legal, así como con la indemnización correspondiente, en el caso de que tuviera que afrontarla, explica Hiscox.

O este caso, de una clínica de medicina alternativa: un paciente con una enfermedad ósea acude a una clínica de medicina alternativa y le prescriben un tratamiento con tablas de ejercicios y sesiones de masaje. Sin embargo, la dolencia se complica y el cliente demanda al propietario porque considera a la clínica responsable de su empeoramiento. El seguro de RC Profesional lo cubriría.

También podría darse este caso: una asesoría fiscal prepara y entrega toda la documentación de un cliente a Hacienda, pero comete un error y se olvida de entregar unos formularios que exigen a la empresa de pagar unos impuestos. Hacienda se percató del error y reclama el pago con los debidos intereses. La empresa demanda a la gestoría por negligencia a la hora de desarrollar su trabajo y no haber entregado la documentación requerida.

¿Las instituciones educativas necesitan asegurarse? Un estudiante es víctima de *bullying* por un grupo de compañeros de clase. El alumno comienza a no querer ir a la escuela y sus notas se resienten. Los profesores no ven signos de acoso y no toman medidas, pero los padres reclaman al colegio por el daño producido a su hijo.



Hiscox asegura la RC de más de 150 actividades.

“Los seguros de Hiscox cubren una amplia gama de riesgos profesionales para empresas de cualquier tamaño y autónomos. Un seguro de RC profesional para autónomos y para pymes está diseñado para proteger al profesional teniendo en cuenta las particularidades de cada actividad, tamaño de la empresa y riesgos a los que se exponen”, explica la compañía que en España dirige David Heras.

Servicios de valor añadido

Tener la RC Profesional cubierta permite a los asegurados de Hiscox centrarse en su negocio, especialmente en los tiempos tan inciertos que vivimos como consecuencia de la pandemia de coronavirus. Además de las coberturas que tradicionalmente amparan los seguros de RC Profesional, Hiscox ha incorporado nuevos servicios para aportar valor añadido a sus clientes. Es el caso del asesoramiento legal telefónico de Arag.

“Este anuncio es una de las diferentes respuestas que hemos planteado para enriquecer nuestros productos, dirigidos a empresas y profesionales, ante la emergencia provocada por el Covid-19. En pocas semanas ha cambiado el escenario y las reglas del juego en muchos ámbitos que afectan directamente al día a día de nuestros asegurados”, comenta David Heras, director general de Hiscox.

La compañía ofrece el servicio de asesoría de ARAG.



Compañías

Fitch confirma la nota de fortaleza financiera de Santalucía

Fitch ratifica la calificación de fortaleza financiera (IFS) de Santalucía, como "A" y perspectiva estable. El pasado mes de octubre, la compañía aseguradora recibió por parte de Fitch una calificación crediticia de largo plazo de 'A-' con perspectiva estable y una calificación de fortaleza financiera (IFS) de 'A' con perspectiva estable. Dicha calificación debe ser revisada anualmente y siempre que se produzca una situación excepcional que pueda impactar en la solvencia de la compañía.

Dada la situación generada por la expansión de la pandemia de Covid-19, la agencia de calificación crediticia Fitch ha decidido revisar en este último mes sus calificaciones de fortaleza financiera (IFS) de bancos y aseguradoras. En su nota del pasado 27 de abril, reafirma su calificación de fortaleza financiera de la aseguradora: "A" con perspectiva estable, en este contexto de Covid-19.



La compañía explica que Fitch sigue viendo la capitalización de Santalucía como "fuerte", con ratios financieros y de capital solo marginalmente inferiores a los de 2019. Su modelo de capital ajustado al riesgo (FMB) sigue calificando la fortaleza de balance como "fuerte", sin cambios frente a 2019. Santalucía ha puesto en marcha su Plan #SigamosAvanzando coincidiendo con el retorno progresivo a los centros de trabajo. Desde el 4 de mayo ha iniciado la apertura al público de sus oficinas.

Vida y pensiones

El déficit contributivo de la Seguridad Social sube hasta el 1,7% del PIB en el primer trimestre

El último informe publicado por el Observatorio de Pensiones de Willis Towers Watson, elaborado por la compañía en colaboración con la Universidad de Valencia, arroja que el saldo del Sistema de Seguridad Social en el primer trimestre de 2020 muestra un déficit anual contributivo de 21.169 millones de euros, lo que representa el 1,7% del PIB, mientras que a finales de 2019 era de 19.761 millones de euros, equivalentes al 1,6% del PIB.

Como explica Gregorio Gil de Rozas, director senior del Área de Retirement de Willis Towers Watson, "el incremento del déficit contributivo es una muy mala noticia porque muestra cómo el agujero de la Seguridad Social aumenta, y eso que apenas recoge parcialmente el impacto de 15 días de la pandemia Covid-19".

"Me temo que cuando analicemos el saldo a final del segundo trimestre, incorporando ya una gran

parte del impacto de la pandemia, el déficit se habrá incrementado mucho más por la reducción de las cotizaciones", añade Gil de Rozas.

Salud financiera de la Seguridad Social

El déficit anual contributivo es el índice que mejor recoge la salud financiera real del sistema de la Seguridad Social, ya que se calcula tras introducir ajustes en los ingresos y gastos por operaciones no financieras, excluyendo los ingresos y gastos no contributivos y las transferencias internas.

Pero hay otro dato que también resulta de gran interés, y que tampoco ha mostrado cifras alentadoras. Se trata del saldo del Sistema de Seguridad Social por operaciones no financieras, que arroja un déficit anual en el primer trimestre de 20.359 millones de euros, un 1,65% del PIB, cuantía bastante mayor que los 16.793 millones de euros de déficit anual de 2019, equivalentes al 1,35% del PIB.

Si quieres
conocer la
cara de tu
compañía
de seguros
!VISÍTANOS!

seguros^{tv}

expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador

www.segurostves



Nueva movilidad: más eléctrica y ¿menos compartida?

La crisis del Covid-19 ha hecho que se tambaleen los cimientos del transporte. Los fabricantes de vehículos y los gobernantes deben 'repensar' el futuro de la movilidad urbana en función del mundo que surja tras la pandemia

F.S.M. Fotos: iStock

Cuando todo lo que nos rodea está sumido en la incertidumbre, es complicado dibujar el futuro. Y más cuando se trata de esbozar cómo será la movilidad en un mundo transformado por la pandemia de coronavirus. Hasta hace unos meses, todo parecía apuntar hacia un transporte eléctrico, compartido y sostenible como la base de la nueva movilidad. Ahora, dependerá de la famosa curva de contagios y de cuánto tardemos en doblegarla.

No lo decimos nosotros. Lo señaló John Moavenzadeh, director de movilidad urbana del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT, por sus siglas en inglés) en una conferencia digital de CASA SEAT. Lo que Moavenzadeh quiere decir es que, si conseguimos doblegar pronto la curva de contagios y controlar la pandemia, los cambios serán coyunturales y pronto volveremos a nuestra antigua normalidad. Por el contrario, si sobrevienen nuevas

olas de contagios y nuevos picos, el cambio será estructural, renovando por completo nuestras costumbres a la hora de desplazarnos dentro y fuera de las ciudades.

El futuro de la movilidad

Si algo bueno ha tenido este parón forzoso por la pandemia es la reducción de las emisiones contaminantes en las ciudades. El uso del transporte privado ha caído en algunas ciudades hasta un 80%, lo que ha propiciado cielos despejados de contaminación y un renacer de la naturaleza en las urbes pocas veces visto en las últimas décadas. Pero seamos realistas, la actividad volverá a las calles y repuntará la comunicación. O no. En nuestras manos está optar por fórmulas de transporte menos contaminantes, como los coches electros o los vehículos de movilidad personal.

Uno de los sectores más afectados por este cambio es el transporte público. Con una caída en su uso de cerca de un 90% en las principales ciudades españolas -Madrid y Barcelona- y la necesidad de mantener la máxima distancia social posible en los trayectos harán que muchos usuarios abandonen el transporte público para volver a su vehículo privado. El aumento del teletrabajo también influirá: en teoría, menos trabajadores tendrán que desplazarse a una oficina. Pero el director de movilidad urbana del MIT sigue considerando al transporte público "un componente absolutamente vital" en la movilidad de las ciudades.

El futuro de la movilidad girará en torno a los coches autónomos eléctricos y compartidos

Para Moavenzadeh, el futuro de la movilidad se apoyará en tres ejes: el vehículo autónomo, compartidos y transporte integrado. Aunque la llegada del Covid-19 ha paralizado el desarrollo de los coches autónomos y habrá que reinventar el concepto de movilidad compartida, por el temor al contagio. Los taxis y las compañías VTC también deberán reorientar su negocio tras la pandemia, advirtió el experto del MIT.

El papel de los fabricantes de coches

Otro actor principal que deberá encontrar un nuevo papel en la movilidad del futuro son los fabricantes de coches. Más centrados ahora en hacer coches más limpios y ecológicos que mejores coches, las firmas quieren jugar un papel predominante en el nuevo escenario. La tendencia apunta a un mayor uso del vehículo privado -al menos hasta que esté disponible una vacuna segura- y a reforzar la apuesta por los vehículos eléctricos. Aunque hay quien predice una huida de la ciudad en busca de mayor tranquilidad y menor riesgo de contagio.

Recomendaciones para viajar seguro

Ante esta nueva realidad, Fundación Mapfre recomienda "desplazarse en bicicleta, moto o patinete u optar por el vehículo privado con mascarilla, preferentemente si es eléctrico y si se comparte". Son algunas de las propuestas más eficaces para contribuir a una movilidad segura, sana y sostenible, afirman. También recomiendan viajar en transporte público -siempre con mascarilla- y realizar traslados a pie, cuando las distancias sean cortas, para minimizar el riesgo de contagio.

La fundación ha analizado las mejores opciones de movilidad de cara a la entrada en vigor de la fase 1 de la desescalada en distintas Comunidades Autónomas, que coincidirá con una recuperación de la movilidad y, seguramente, con un incremento de la siniestralidad. "Es el momento de seguir avanzando hacia una movilidad más segura, sana y sostenible. Y, al mismo tiempo, de reconocer, en un momento tan excepcional, el papel de todos los modos de transporte. Incluido el vehículo particular, una de las alternativas con menor riesgo de contagio del virus", señala Jesús Monclús, director de Prevención y Seguridad Vial de Fundación Mapfre.

En este sentido, considera que las cifras de siniestralidad se han reducido de manera importante. "Pero menos de lo que hubiera sido deseable". En parte debido a la "falta de cumplimiento de las normas de tráfico. Sobre todo, relacionadas con la velocidad. Y como resultado de un mayor estrés laboral y anímico y peor calidad de sueño entre algunos conductores".



RICARDO TAYAR

Fundador y CEO de Flat 101



“Debemos centrarnos en los problemas y necesidades de hoy”

CEO y fundador de Flat 101, la multipremiada agencia de gestión integral de proyectos digitales y CRO (optimización de la tasa de conversión, según sus siglas en inglés). Ricardo también es autor de los libros ‘CRO, diseño y desarrollo de negocios Digitales’ y ‘CRO profesional’. Conocemos mejor a este profesional digital

Por Anita Cufari. Fotos: eE

¿Qué hace el CRO por una empresa?

Todos los negocios digitales pasan por varias fases, da igual su tamaño: creación y puesta en marcha. En la segunda, se busca tráfico porque, sin eso, nadie vende. Después, prestar atención a los datos para comprender qué está pasando. Y, luego, es cuando consideran el CRO porque tienen una madurez, conocen su producto, tienen tráfico y datos, pero no son capaces de explotarlos

ni utilizarlos para mejorar de manera ágil y conseguir el mejor rendimiento comercial.

En este contexto, ¿de dónde están cojeando las empresas españolas?

Veo, en general, que el foco es atraer muchísimo tráfico, pero no hacer nada con él. Escasea el tratamiento y análisis de datos y todavía hay menos accionabilidad de esos datos. También veo que se lanzan muchísimas

acciones sin pensarlas bien. Muchos se han centrado en ejecutar, sin analizar si tienen o no sentido en este contexto. Veo mucha ejecución y poca reflexión y planificación. Y eso no suele tener retornos de valor.

Además del estudio anual de conversión en España, Flat 101 lanzó un informe de impacto del Covid-19 y, en breve, sale el segundo, ¿está viendo alguna evolución?

Ha habido cambios significativos en los datos. Al principio, solo un 15% de los usuarios afirmaba gastar más en compras *online*. Ahora ese porcentaje ha subido al 46%. El ticket medio ha aumentado. Los resultados nuevos los publicaremos la segunda semana de mayo y estarán disponibles para todos en la *landing* del estudio.

Tras el éxito de sus 'Digital Sessions', ¿habrá segunda edición?

Sí, el 21 de mayo haremos la de *Ecommerce* y el 28, la de *Digital Analytics*. Los datos de

¿Y para darlo a conocer?

En el caso más de guerrilla, Whatsapp está funcionando muy bien para negocios muy pequeños, que lanzan iniciativas en páginas de Facebook o en Instagram y las promocionan a todos sus contactos que, a su vez, las promocionan y así se genera un efecto halo que permite llegar a mucha gente.

¿Algunos casos o buenas prácticas que esté viendo en banca, seguros o salud?

Hay compañías que están facilitando contenidos y *apps* de valor real de manera abierta, como DKV, Elma Care o Sanitas. Hay bancos que se están ofreciendo a asesorarte, a ayudarte, como las iniciativas de ING en Instagram; o el trabajo de Bankinter, BBVA o Santander a nivel de marca. Hay aseguradoras como Mutua, Mapfre, Aegon o AXA que están haciendo un excelente trabajo de información, cobertura y servicio. Lo mejor que puede hacerse ahora mismo es identificar las principales problemáticas y casos de uso

“Veo, en general, que el foco es atraer muchísimo tráfico, pero no hacer nada con él”

“Si la idea no funciona, la abandonaré rápido. Pero también debo poner recursos para conseguir los resultados”



charlas y horarios estarán en nuestra web y la inscripción es 100% gratuita.

Con un presupuesto limitado, ¿dónde invertiría para que un 'ecommerce' despegue?

Montaría algo muy sencillo con una plataforma de alquiler o un sistema muy asequible. Que el desarrollo no me cueste más del 30% de mi presupuesto. El resto, en publicidad en canales en los que estén mis potenciales clientes. A partir de ahí, reinvertiría proporcionalmente. Si la idea no funciona, la abandonaré rápido. También debo poner recursos para conseguir los resultados. Si tuviera que distribuir tiempo y presupuesto en un *ecommerce* nuevo: un 15% en planificar y pensar el modelo de negocio, un 30% en diseño y desarrollo y el 55% restante en promocionar y captar clientes. A partir de aquí, incorporar sofisticación al proyecto y sobre todo datos. Y analizar todo lo que se pueda.

que ahora un cliente quiere resolver y diseñar la mejor solución y comunicación posible para ello. En banca, las empresas tienen muchas dudas sobre ICO, pólizas, líneas de crédito, etc., céntrate en informar muy, muy bien y facilita un primer contacto, humaniza la operación. En seguros, hay muchas dudas sobre el pago de seguros que ahora mismo no tienen mucho sentido o sobran las contrataciones nuevas. Debemos centrarnos en los problemas y necesidades de hoy. Podemos pensar en mañana o pasado, pero centrémonos en el hoy.

¿Cuál es el momento para llamar a Flat 101?

Cuando ves que tu negocio digital funciona, pero no consigues exprimirlo al 100% o cuando necesitas servicios específicos de alto rendimiento, como SEO, gestión de Ads, *Digital Analytics* o UX/UI, siempre con foco en la transacción y en el detalle.

Estos son los principales motivos de visita al veterinario

Revisiones, vacunas, esterilización, tratamiento de enfermedades, curas de lesiones, implantación de chips, etc., por unos motivos u otros tener un animal de compañía supone pasar por el veterinario en numerosas ocasiones

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Quien tenga un hijo sabe que las visitas al pediatra resultan algo frecuente; quien tenga una mascota ya conocerá que las consultas al veterinario también lo son. Por unos motivos o por otros, y aunque vuestro animal de compañía goce de buena salud, suele ser pertinente -cuando no necesaria- la visita a estos profesionales médicos unas cuantas veces al año.

Realizar una revisión de la salud del animal cada cierto tiempo es recomendable, al igual que lo resulta para nosotros. Pero, además, es prácticamente seguro que a lo largo de la vida de nuestra mascota debamos acudir al veterinario en más de una ocasión, a causa de los problemas de salud que tenga nuestro compañero de piso.

Uno de los motivos más frecuentes por los que un animal suele pasar por el veterinario es, en el caso de los perros y los gatos, la esterilización o castración. Por mucho que nos duela, se recomienda con el fin no sólo de evitar la posibilidad de concebir, sino de prevenir muchas enfermedades y apaciguar, en algunos casos, el carácter del animal en caso de que sea algo agresivo.

Vacunación, obligatoria

Si ese proceso es recomendable, el de vacunación es necesario para ayudar al animal a tener una buena calidad de vida al gozar de una buena protección contra enfermedades. Algunas son obligatorias, mientras que otras resultan de elección opcional. Les recordamos también que hay que llevar al día la cartilla de vacunación para disponer de la información correcta cuando sea pertinente.

A buen seguro tocará también pasar por el veterinario para insertar al animal un pequeño chip de identificación, lo que nos resultará de gran ayuda en caso de que éste se pierda en un futuro. En definitiva, una especie de DNI animal.

Estas tres son las más frecuentes -e importantes- razones de visita, pero seguramente tendremos que acudir con nuestro animal de compañía al veterinario por muchos motivos. Por ejemplo, para que se nos asesore sobre la alimentación que mejor se adapte a las necesidades de la mascota, teniendo en cuenta

su raza y estado físico; a causa de problemas de salud causados por parásitos como pulgas, garrapatas o ácaros, que provocan picor e irritación en la piel; para ayudar a minimizar e incluso eliminar malos comportamientos, ofreciendo consejo al dueño sobre educación animal; para regularizar el celo, tanto en frecuencia como en duración, en el caso de las hembras de can o gato; para prevenir o tratar enfermedades relativamente comunes como la hidatidosis en lo que respecta a los perros; o para tener que curar e incluso operar en caso de que se produzca un desgraciado accidente o una lesión.

Motivos hay muchos, y conllevan tiempo y dinero, pero acudir al veterinario resulta esencial si queremos cuidar a nuestra mascota y procurar que tenga la mejor salud posible. Porque vivir con un animal de compañía puede ser una gozada, pero también debemos tener claro que resulta una responsabilidad.



Bricolaje: casa puesta a punto

Este periodo de confinamiento está sirviendo para que le prestemos atención a actividades que, por falta de tiempo o de interés, pasaban antes desapercibidas o se tenían que aplazar forzosamente. Este es un gran momento para realizar esas labores de mantenimiento de la casa que tiene pendientes

D. F. T. Fotos: iStock

Nuestro ritmo de vida con prisa y sin pausa, nuestra mente expuesta a mil millones de estímulos y pensamientos y nuestra constante actividad 'multitarea' han pasado, por lo menos durante unos meses, a mejor vida. Quizás ahora hagamos menos cosas que antes, pero las realizamos con tiempo, concentración y dedicación. En definitiva, las hacemos mejor.

En estas semanas se han leído centenares de libros que se tenían aparcados, se han escuchado esos discos que estaban olvidados, se ha iniciado o retomado el ejercicio casero y muchos aprendices de cocina se han convertido casi en expertos. Y además, varias tareas del hogar pendientes se han podido al fin realizar.

Al menos el parón nos está viniendo bien para prestar una mayor atención a nuestra casa, que -al igual que las personas y los vehículos- también necesita

que se cuide su mantenimiento. Cada hogar tendrá sus particularidades, pero de igual modo no está de más que -más allá de la cocina y de la limpieza- aprovechemos para remangarnos y trabajar en actividades como:

-Hacer de manitas. Seguramente habrá en la casa un picaporte que gire mal, una mesa, banqueta o silla que cojee o alguna bombilla que se habrá fundido. También una cisterna que no funcione correctamente o un grifo que gotee. Pequeñas cosas que no precisan de la ayuda de ningún profesional, sino de un poco de tiempo y paciencia. Trabajar en esas reparaciones puede ser, además de útil, un pasatiempo entretenido, amén de descubrirnos habilidades de las que creíamos carecer.

-Dedicarnos a la pintura y la restauración. No nos referimos a decorar la Capilla Sixtina, sino a restaurar aquellas paredes que por el paso del tiempo habían quedado deslucidas, descoloridas o afeadas a causa de agujeros, pequeñas grietas u otros defectos. Esa labor también vale para cualquier objeto que tengamos en casa.

-Aprovechar mejor el espacio en el hogar. Puede ser el momento también de reordenar, de trabajar para realizar una disposición más cómoda y agradable tanto del mobiliario como de nuestras colecciones de discos o libros, nuestra ropa... Clasificar y ordenar puede dar pereza, pero se demostrará útil cuando localicemos al instante una cazadora o reencontremos esa novela que vagaba perdida en algún lugar indeterminado.

-Quitarnos de encima objetos innecesarios. Cuántas cosas tendremos en casa que no nos supongan apego emocional ni nos sirvan ya de nada, a las que no damos uso y que pueden tirarse e incluso ser de utilidad a otras personas. Identificarlas, seleccionarlas y quitárnoslas de encima será sin duda una buena práctica.



Trabajar en tiempos de confinamiento: la oficina en casa

Tras casi dos meses de teletrabajo, muchos consideran hacer de esta obligación una elección a largo plazo. Pero necesitan contar con un buen equipo, estas son las mejores opciones

Ana M. Serrano. Fotos: eE



Este monitor de LG tiene 43 pulgadas y altavoces integrados. Es ideal para los profesionales que necesitan alto rendimiento. iStock

Es tiempo de teletrabajo y, aunque puede parecer un sistema muy cómodo y muy tentador, lidiar con la situación no es tan fácil en ciertas ocasiones. Al margen de la presencia infantil, las distracciones y obstáculos como hallar el espacio adecuado para montar la oficina, quienes experimentaban por primera vez el placer de trabajar en casa es posible que se hayan sentido -al principio- bastante desconcertados. A estas alturas de confinamiento, la mayoría ya habrán superado tentaciones erróneas como trabajar en el sofá, en la cama o con la tele encendida. También habrán logrado establecer ciertos horarios para mantener a raya interrupciones innecesarias, paseos a la nevera y ausencias voluntarias en las redes sociales. Es posible incluso que, tras montarse un rinconcito propio donde instalar un escritorio, ordenador, teléfono y demás herramientas laborales, se estén planteando adoptar este sistema de por vida.

En fin, que ya lo tenemos todo: la mesa, la silla, cajoneras, una buena iluminación preferentemente LED, libros, ordenador, conexión a Internet, etc. Además, para proteger la información de la empresa, ésta nos

ha facilitado una solución segura a través de una VPN y plataformas tipo Fortinet o AnyConnect.

Falta un aspecto fundamental: el tecnológico

Porque, a ver, seamos conscientes: no es lo mismo trastear el fin de semana con un ordenador personal pensado para el entretenimiento que pasarse horas y horas trabajando ante una pantalla. Empezando por esta, tanto si se trata de un ordenador de sobremesa como de un portátil, la elección de un monitor adecuado va a ser muy beneficioso para nuestros ojos. Lo suyo es elegir un panel de alta resolución (Full HD, 1.920 x 1.080 puntos) y un monitor de, al menos 24 pulgadas.

Si el trabajo obliga a realizar varias tareas al tiempo, los modelos panorámicos resultan bastante prácticos y los más comunes; sin embargo, los ultrapanorámicos permiten trabajar con mayor comodidad. Los diseños con bordes ultrafinos optimizan aún más el espacio. Entre los más recomendados por los expertos *tech* se encuentra el monitor HP 24w, cuyo precio lo

Si trabaja con un portátil, mejor con un soporte adecuado.



Seguros

elEconomista.es

convierte en uno de los más atractivos. Ofrece muy buena calidad de imagen y brillo y un diseño fino y elegante. El LG 25UM58-P (ultrawide de 25 pulgadas) es muy tentador para quienes trabajan con varias pestañas abiertas. Incluye *software* para dividir la pantalla y es compatible con VESA.

Entre los de 27 pulgadas destaca el BenQ GW2780E. Un monitor sencillo con gestión de brillo y tecnología Eye-Care para minimizar el impacto ocular. Su diseño de bisel estrecho incluye sistema de gestión de cables y altavoces integrados. Si se necesita una gran diagonal, el LG 43UD79-B es el indicado. Sus 43 pulgadas con resolución 4K UHD se ofrecen a un precio bastante razonable. Se trata de un modelo versátil, muy adecuado para altas productividades. Permite dividir la pantalla en cuatro zonas, viene con mando a distancia y altavoces integrados.

Para conectar el portátil a un monitor externo es necesario un cable, obvio. En los equipos encontraremos puertos mini-HDMI/HDMI o USB-C, mientras que lo habitual en monitores es que cuenten con HDMI y DisplayPort. Por tanto, si se quiere conectar un equipo con HDMI a un monitor con Display Port la propuesta de AmazonBasics es la más económica. Si el monitor es más veterano y tiene DVI, también Amazon dispone del cable adecuado en varias longitudes. Si tiene un equipo con Mini Display Port y quiere conectarlo a un puerto Display Port, el cable de UGREEN (11,99 euros) es buena alternativa.

En el caso de utilizar el portátil a pelo, es interesante hacerse con un soporte para situarlo a la altura precisa: justo ante los ojos. Si ofrece refrigeración, mejor todavía. Es muy elegante la base ODAY cuyo diseño metálico evoca los Macbooks. Se adapta a portátiles de 11 a 17 pulgadas. La propuesta de Slynos también es de acero inoxidable; es apta también para móviles y tabletas.

Es cierto que la mayoría de los portátiles vienen con cámara integrada. No así los sobremesa. En tiempos de teletrabajo, una *webcam* resulta imprescindible. A la hora de hacerse con una, es recomendable fijarse en la resolución, los fotogramas por segundo, la corrección de la iluminación y la forma de sujeción. Sencilla, compacta y asequible es la Logitech C270. Graba en vídeo (calidad HD 720p) en pantalla panorámica y viene con micrófono integrado con sensor para filtrar el ruido de fondo. Es compatible con Windows, Mac y ChromeOS y se fija mediante una pinza. Si requiere una grabación más definida, la firma propone la C920 HD Pro: graba en Full HD (1080p/30 fps), tiene corrección de iluminación, adapta el campo de visión e incluye micrófono estéreo.

Finalmente, con la WiFi conectada a destajo, es posible que se necesite algún amplificador de la señal. Puede suceder también que el lugar escogido como oficina casera no reciba bien la señal. Para solucio-



Monitor con sistema Eye-Care de BenQ.

Para trabajar en casa lo mejor es contar con buena iluminación.

nar esta contingencia no es necesario hacerse con un sistema complejo tipo WiFi Mesh. Basta con un PLC sencillo que ofrezca una alta velocidad con conexión Ethernet Gigabit 10/100/1000 y buen *software* de gestión.

Bien económico es el repetidor TP-Link RE200 AC750 con banda dual. Algo más sofisticado es el kit TP-Link TL-PA9020, que ofrece dos puertos Gigabit, aunque sin conectividad inalámbrica. El Devolo 1200+ WiFi es el más equilibrado con buena velocidad de transferencia y conexión Wi-Fi a dos bandas. Incluye cable Ethernet; gracias al enchufe incorporado en la parte delantera pasa prácticamente desapercibido. Ya tiene todo lo que necesita en casa.



Los corredores de seguros ya han recaudado más de 123.500 euros a favor de Cruz Roja durante el estado de alarma.

Corredores de seguros y compañías ayudan contra el Covid-19

El sector asegurador, desde las compañías hasta los corredores están llevando a cabo diversas iniciativas que servirán de mucha ayuda en la reconstrucción tras la crisis

D. F. T. Fotos: istock

El gran impacto del Covid 19 se está haciendo notar en todos los ámbitos de la vida. A nadie se le escapa que estamos atravesando por momentos difíciles, tanto en lo sanitario como en lo económico. Es momento de remar juntos y encontrar soluciones; tiempo para la solidaridad, especialmente con aquellas personas o colectivos que están acusando más fuertemente el terremoto causado por el virus. Numerosas compañías y agrupaciones del sector asegurador han puesto su granito de arena a la reconstrucción que nuestra sociedad precisa en todos los aspectos, encabezando iniciativas solidarias o participando en ellas.

Es el caso de las asociaciones de corredores de seguros. Muchas de ellas -Adecose, Aunna, Ciac, Cojebro, E2K, Espabrok, Fecor, Consejo General, Aemes, Apromes y Willis Towers Watson Networks - se han aliado para, en colaboración con la Cruz

Roja, recaudar 316.000 euros que se destinarán a las personas más necesitadas. El dinero irá dirigido a la compra y entrega de bienes básicos tanto en los domicilios como en otros espacios. Participar en la iniciativa está a disposición de cualquier corredor, ya que se ha habilitado una cuenta especial de Cruz Roja de cara a que quien lo desee pueda realizar su donativo.

Las aseguradoras tampoco se han quedado atrás. Más de cien compañías se han unido para crear un fondo de 37 millones de euros con el fin de constituir un seguro colectivo que protegerá a cerca de 700.000 profesionales sanitarios de hospitales públicos y residencias. Se trata de un seguro de vida que indemnizará con 30.000 euros a los herederos de los profesionales sanitarios que mueran a consecuencia del Covid-19 y que también ofrecerá un subsidio de hospitalización a quienes lo precisen. Unespa promovió la creación de un fondo en el que han participado hasta cien entidades.

Por su parte, Reale Seguros ha donado 2,7 millones de euros a diferentes proyectos de ayuda a los más afectados. Uno se destina a la desinfección y dotación de material para residencias de mayores; otro impulsará un proyecto de investigación frente al coronavirus en el Hospital La Paz de Madrid; otro reforzará el plantel de profesionales para el apoyo psicológico, tanto a pacientes como a médicos, en las unidades de cuidados intensivos de la región madrileña; y el último, financiará un programa de los voluntarios de Banco Farmacéutico mediante el cual se entregarán medicamentos a domicilio.

Seguro de crédito

La línea Cesce Covid-19 moviliza créditos por 339 millones de euros

La línea Cesce Covid-19, línea extraordinaria de cobertura para créditos de capital circulante, que la compañía gestiona por cuenta del Estado, ha registrado 149 solicitudes de cobertura y ha movilizado créditos bancarios por importe de 338,8 millones de euros en sus tres primeras semanas de funcionamiento. De las 149 solicitudes recibidas hasta el momento, se han aprobado e imputado a la línea 66 operaciones.

La compañía explica que la ayuda se abrió el pasado 7 de abril y registrará solicitudes hasta el próximo mes de septiembre. Está destinada a apoyar a empresas exportadoras, pymes o empresas no cotizadas, que estén afectadas por la situación económica derivada de la pandemia de Covid-19. La línea dispone de hasta 2.000 millones de euros, "un importante apoyo que ya ha empezado a llegar a las empresas", explica la compañía de seguro de crédito.



De las operaciones registradas hasta el comienzo del mes de mayo, casi el 70% del total (103) corresponde a pymes y el resto, a empresas de mayor tamaño no cotizadas. Las solicitudes proceden de sectores como la industria manufacturera, comercio al por menor y al por mayor, actividades profesionales, científicas y técnicas, transporte y almacenamiento, construcción, actividades financieras y de seguros, e información y comunicaciones, entre otras, concluye la compañía.

Consumidores

Los mediadores de seguros reciben un 50% más de consultas por la epidemia de coronavirus

La crisis del coronavirus ha disparado en más de un 50% las consultas hechas a los mediadores de seguros en las últimas semanas por parte de sus clientes. La mayoría de las preguntas recibidas, el 70%, se refieren a pymes con problemas económicos, seguros de salud y de automóvil.

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros Profesionales de España, a través de sus colegios, ha recopilado las distintas consultas recibidas desde que se decretó el estado de alarma. Estas son algunas de las más frecuentes.

Muchas pymes se han visto obligadas a ralentizar o cesar totalmente su actividad como consecuencia del coronavirus, los empresarios afectados quieren saber si los seguros multirriesgo cubren la pérdida de sus beneficios. También son recurrentes las consultas sobre si pueden cobrar la indemnización del Consorcio de Compensación de Seguros (CSS)

por la garantía de lucro cesante. La preocupación por la salud se traslada a consultas dirigidas a saber si quienes muestran síntomas de una posible infección por coronavirus tienen su asistencia sanitaria garantizada conforme a su póliza de salud. También son frecuentes las preguntas sobre si la realización de la prueba del COVID-19, está incluida.

Otra de las preguntas más recurrentes por parte de los asegurados es si su póliza de automóvil les protege de igual forma durante el estado de alarma. Frente a los bulos que han circulado, el Consejo General recuerda que la realidad es que el estado de alarma no modifica las protecciones que ofrece el seguro del automóvil, tanto si los desplazamientos están autorizados como si no lo están. En el caso de furgonetas de reparto de empresas con su actividad paralizada, la pregunta es si pueden dejar de pagar las cuotas o recibir algún tipo de ayuda para hacerlo, explica la institución.

Primer trimestre

Las divisas y las catástrofes merman un 32% el beneficio de Mapfre

El beneficio neto de Mapfre en los tres primeros meses de este año se situará en 127 millones de euros, un 32% inferior al del mismo periodo del año anterior. El resultado está lastrado por las catástrofes naturales. En concreto, por el impacto del terremoto que sufrió Puerto Rico a principios del ejercicio, cuyo impacto asciende a 54 millones de euros, y por los efectos de la tormenta Gloria, en España, con un impacto de 14 millones de euros.

El grupo asegurador que presiden Antonio Huertas explica en una nota enviada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que las monedas de los países emergentes también han tenido un impacto negativo, detrayendo más de 6 millones del resultado neto. Si se excluye el impacto de estos eventos catastróficos, el resultado ajustado se situaría por encima de los 190 millones de euros, con un crecimiento superior al 3%, señalan.

Resultados financieros

El Grupo Catalana Occidente gana un 10% menos pero crece un 11,3% más

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido entre enero y marzo de 2020 un resultado consolidado de 97,7 millones de euros, un 10,4% menos que en el mismo periodo del año anterior. Este descenso se debe a la evolución de resultado técnico del negocio de crédito. No obstante, el volumen de negocio del grupo se incrementa un 11,3% hasta alcanzar los 1.486,1 millones, gracias al sostenido crecimiento en el negocio tradicional y la aportación de Antares a la factu-

ración. El resultado recurrente del negocio tradicional (las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) mejora un 7,8% hasta los 55,4 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 18% respecto al mismo periodo del año anterior hasta los 875,6 millones de euros, explica el grupo asegurador en un comunicado..

Mediación de seguros

Hiscox refuerza su programa de formación 'online' para corredores

Hiscox ha superado los 1.500 corredores formados durante las semanas de confinamiento, a través del programa especial de *webinar* desarrollados por la compañía para sus colaboradores. En total, la aseguradora ha realizado, desde el pasado 12 de marzo y hasta el jueves 7 de mayo, cinco *webinars* sobre ciberseguridad en los que se ha analizado el funcionamiento de su seguro *Hiscox CyberClear*. O, en colaboración con Deloitte, se han ofrecido consejos para

teletrabajar con seguridad en el escenario de confinamiento.

Por otro lado, la compañía que en España dirige David Heras ha anunciado que el 21 de mayo tendrá lugar el quinto y último módulo del "Taller de iniciación a la ciberseguridad" impartido en colaboración con Fernando Conde, experto y colaborador de Hiscox en esta materia

Productos

Generali amplía las coberturas de RC a las empresas de restauración

Generali, con el objetivo de apoyar a sus clientes del sector restauración, ampliará su cobertura de Responsabilidad Civil de Explotación, incorporando de manera automática y gratuita la responsabilidad civil por comidas servidas fuera del local hasta el próximo 31 de agosto de 2020.

El sector de la restauración ha sufrido el impacto directo de la crisis sanitaria provocada por el coro-

navirus, incluso antes de que se decretara el estado de alarma el pasado 14 de marzo. La mayoría de las comunidades Autónomas decretó el cierre de este tipo de establecimientos antes de la declaración del estado de alarma, explica la compañía. Para compensar estas potenciales pérdidas, muchos establecimientos han optado por ampliar sus servicios y ofrecer comidas fuera del local, para llevarlo a domicilio.

Jugar a ser dios

Esta vez, le propongo un juego. Anímese. Le prometo que no tiene que usar la pantalla. Es hora de descansar la vista, relajarse y entretenerse pensando

Anita Cufari. Fotos: iStock

Le voy a invitar a jugar a los dados. Si es habilidoso y quiere realmente hacerlos, bastará con imprimir el esquema básico de un cubo. Si no, dibújelos, que le hará mejor a su cabeza. Haga cinco dados -al final le doy una alternativa menos artesanal o DIY-. Coja un papel y escriba seis amenazas del hoy en el terreno laboral, profesional y personal. Continúe con seis fortalezas, media docena de debilidades y otro tanto de oportunidades. ¿A que le suena de los DAFO? Es así. Pero esta vez no hablamos de su empresa, hablamos de usted.

Y, ahora, la quinta lista es para seis cosas que desea. Esos sueños que mueven el alma, que no tienen por qué ser laborales y, sin embargo, le hacen bien a usted.

Escriba un concepto por lado del dado. Por supuesto, cada cubo reunirá las seis ideas relacionadas. Es decir, el dado de las amenazas, el de las fortalezas, el del espíritu, etc. Así con todos.

Ahora, juegue a ser dios, a cambiar la realidad a su antojo, casi al azar. Vaya con sus cubos al baño, si hay demasiada gente en casa, o espere a que todos estén dormidos.

De azar, nada

Agite los dados y arrójelos. Haga que el dado del bien de espíritu siempre mande y que todo gire a su alrededor. Luego, piense cómo puede unir esos conceptos. No se limite a lo que tiene o las imposibilidades de hoy. Ellas ya le rigen la vida. Vaya más allá. Juegue.

Anote sus ideas en un papelito y fuerce las ideas para que encajen y tengan sentido, aunque sean, en principio, ficticias.

¿Cómo podría hacer para que esa amenaza se neutralizara con esa fortaleza y diera como resultado eso que le hace bien al alma? ¿Es posible? ¡Aquí todo es posible!

Escriba, descubra y tenga hallazgos. Vaya al encuentro de lo inesperado, riase de sus ocurrencias, abra

el juego, permítase pensar escenarios diferentes, soluciones distintas y renovadas.

Enfréntese a lo nuevo, es posible que ninguna idea sea óptima al principio. Trabájela.

¿Que tendría que intervenir un extraterrestre? ¡Bienvenido E.T. a esta dinámica! No se limite. Proyecte, sorpréndase y aprenda. Sea feliz jugando con opciones y alternativas. Permítase ser audaz en los resultados. Ríase de ese Ferrari que podría cambiarle la vida.

Con que descubra algo nuevo, una cosa, por mínima que sea, habrá cambiado su día y, con suerte, algo en su vida.

Y, como siempre le digo, si le duele la vida, hay profesionales dispuestos a ayudarlo.

¡Ah! Le debía la alternativa menos artesanal: haga papelitos. Si tiene de diferentes colores o texturas, mejor. Así distingue muy bien cada uno de los temas.



Jan van Eyck vive en el Museo de Bellas Artes de Gante

En 2020 se conmemoran 600 años desde que las pinturas de Jan van Eyck deslumbraran en Flandes. Una visita virtual a la exposición conmemorativa es imprescindible

Ana M. Serrano. Fotos: Art in Flanders y KIRK-IRPA.

Este 2020 se perfilaba allá por el mes de enero como el gran año dedicado a Jan van Eyck. El maestro flamenco, el más célebre de los Primitivos pintores del norte de Europa, nació en la Baja Edad Media, entre 1385 y 1390, probablemente en Maaseik. Sin embargo, las primeras noticias acerca de su trabajo datan de 1420 -de ahí la celebración del sexto centenario-. Se encontraba entonces en La Haya, pero poco después, tras la muerte del emperador, regresó a los Países Bajos del sur.

Por este motivo, las ciudades flamencas especialmente vinculadas con su vida y su obra -Gante y Brujas, donde falleció poco antes del 13 de junio de 1441 según la cuenta destinada a sus funerales en la iglesia de San Donaciano- programaron una serie de actos y exposiciones dedicadas al maestro.

Mientras que en el Groeningemuseum de Brujas se presentaba a principios de marzo una muestra centrada en las dos obras de van Eyck custodiadas por el museo (Virgen del canónigo Van der Paele y el Retrato de Margarita van Eyck), la gran cita artística se situaba en el Museo de Bellas Artes de Gante que reunía por primera vez en la historia diez de las únicas veinte pinturas conservadas en la actualidad.

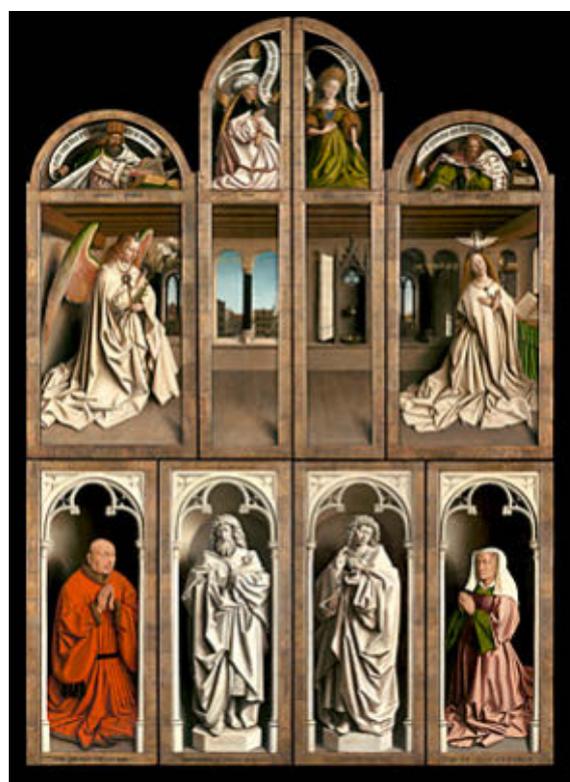
Van Eyck. Una revolución óptica abrió sus puertas según lo previsto el pasado 1 de febrero. Ante la imposibilidad de visitar la exposición y también de la prórroga de la misma -las instituciones prestamistas no prolongan el lapso del préstamo-, el museo propone una visita virtual para conocer en profundidad, además de las tablas mencionadas, otras piezas de su taller, copias de cuadros perdidos, así como miniaturas, esculturas y dibujos de la Baja Edad Media.



Jan van Eyck. Retrato de Baudouin de Lannoy.

Gemäldegalerie der Staatlichen Museen zu Berlin

Jan van Eyck y Hubert van Eyck. Adoración del Cordero Místico.
Art in Flanders



Las piezas centrales de la muestra son los recién restaurados ocho paneles exteriores del Políptico de la Adoración del Cordero Místico, que regresarán en los próximos meses a la catedral de Gante para no salir ya jamás del lugar para el que fueron realizados. La restauración del célebre políptico de San Bavón comenzó en 2012 en una de las salas del MSK. Aquello supuso toda una revelación de colores, detalles, datos y curiosidades escondidas bajo capas y capas de suciedad y barnices.

Contextualizado el mundo del siglo XV y la obra de Van Eyck, el visitante se sumerge en la riqueza y el nivel de detalle de su revolución óptica. Esta transformación de las técnicas pictóricas se aprecia en tres facetas: su técnica al óleo, su observación del mundo y su pintura de los fenómenos ópticos de la luz, los reflejos y las distorsiones.



Cócteles a domicilio

Aunque aún no está muy claro cómo será nuestra vida en las próximas semanas, parece que eso de salir de noche, escuchar una música que ponga ambiente a la escena y acercarse a la barra del bar para degustar un cóctel aún está lejano. A menos que se decida por pedir el suyo para tomar en casa

Anita Cufari. Fotos: eE

Yo no sé si a usted le pasa... puede que tenga alguna botella de mis destilados favoritos, -incluso alguna botella fetiche-, pero si quiero reproducir algunos cócteles en casa, siempre me falta algo, el angostura, el zumo de lichis o lo que sea. Siempre hay algo que no tengo.

Menos mal que ya se asoman algunas experiencias de coctelería a domicilio. Hoy, viajamos a los mixólogos de Barcelona y Madrid que han dado un paso al frente y dijeron: yo te lo llevo a casa.

El Perdita

Este antiguo burdel filosófico que Picasso frecuentaba en el barrio Gótico ofrece el servicio de *delivery* y el de *take away* de algunas de sus creaciones más traviesas con esencia nocturna.

Así, bastará con visitar su Instagram (@soyperdita) o la web de su hermano mayor HiddenBoquería para

pedir sus "Twists on classics" como el House Negroni, Mexpresso Martinis, o el Fino Colada -la versión de piña colada con vino fino-.

¿Qué recibiremos? Todos los ingredientes necesarios para sentirnos en este rincón ecléctico de la Ciudad Condal, además de un *shaker* especial para preparar las mezclas.

80-20 ml

Aquí, la magia creadora de los postres líquidos y cócteles comestibles de Matías Sarli se convierten en los pack Doble Dosis para armar con el Gin Fiz Azahar, Espresso Negroni, Margarita Mango o el Moscow Mule Mediterráneo. Incluso tiene la opción de que le creen un cóctel solo para usted.

¿Qué recibe? El *mix* en botella de 125 ml o de 1 litro, y fresquito para degustar al momento.

14 de la Rosa

Directos desde el corazón del barrio de Gracia, los cócteles y vinos naturales del 14de la rosa llegan a casa antes de las ocho de la noche para degustar cuando queramos. Su Negroni, el Mona Margarita -Tequila Blanco, Cointreau, Lillet Blanc, Ácido Cítrico, Aceite de Lima, Saline-, vienen embotellados con una presentación de estética minimalista y artesanal a la puerta. Algo de su atmósfera retro, sin dejar de ser auténticos, se cuele en cada uno de sus *mixes*.

MX Roberto Ruiz

Llegamos a Madrid para llenar el corazón de los sabores de México. El chef Roberto Ruiz se estrena con un nuevo proyecto de comida mexicana y cócteles a domicilio a través de Deliveroo. Además de una clásica Margarita con José Cuervo reposado, el chef nos propone su Mezcaliña, con mezcal espadín, lima, jengibre, miel de agave y chile de árbol. Y como Ruiz es un apasionado de la música, la experiencia se completa con sus listas de Spotify que nos tiene preparadas para la ocasión.

Con todas estas opciones, la primera y la última siempre serán en casa.



Closca Mask, diseñada para respirar

Prácticas y de diseño. Closca lanza sus mascarillas reutilizables y seguras frente al coronavirus con un modelo de venta solidario y a la espera de recibir la certificación que las homologa FFP2

Ana M. Serrano. Fotos: eE



Hace siete años, un joven ingeniero valenciano se lanzó al mundo del diseño y la innovación urbana decidido a transformar las prioridades y la estética del modelo productivo. Era el año 2013 cuando Carlos Ferrando, bajo el lema *Inspire Change*, fundó la firma Closca -término valenciano que significa casco, pero también caparazón o cráneo-. La idea inicial era diseñar cascos deportivos y botellas de agua reutilizables con el fin de construir un futuro sostenible.

Con el firme propósito de "inspirar un cambio social a través de un diseño con belleza, honestidad, responsabilidad y consciencia", fue escalando posiciones en el mercado internacional. Sus dos primeros diseños -*Closca helmet* y *Closca bottle*- se convirtieron en dos iconos para dos problemas actuales: la polución derivada de la movilidad urbana y el exceso de consumo de plástico. Hoy, ambos productos se pueden encontrar en templos del diseño como el MoMA, el Guggenheim de Nueva York, el Pompidou de París o el Victoria & Albert en Londres.

Ante el preocupante aumento de la contaminación en ciudades como Nueva Delhi o Pekín, Nueva York, Madrid o Londres, Closca comenzó a diseñar un nuevo producto -*Closca Mask*- para protegerse del humo, los microorganismos y el polen. En pleno proceso llegó el Covid-19 y la innovadora mascarilla reutilizable de la firma valenciana se convierte en un inesperado símbolo de la pandemia.

"Ojalá no tuviera que existir una máscara de diseño para poder salir a la calle", afirma Ferrando. Pero hoy, volver a respirar tranquilos es una prioridad. Así que en Closca se han puesto las pilas, fabricando a

destajo sus nuevas máscaras que, además de prácticas y bonitas, incorporan seis filtros anticoronavirus homologados. *Closca Mask* es plegable, se puede lavar y se adapta a las diferentes tallas gracias a su cierre de velcro. Está disponible -en preventa www.closca.com- en tres colores, blanco, gris y negro; cada uno con cinco variantes.

Sin ánimo de lucro

El beneficio generado se convertirá en la donación de mascarillas sanitarias a la población de riesgo -más de 10.000 mascarillas, empezando con el personal del hospital de Alzira y colectivos vulnerables-. Extenderán la acción solidaria a hospitales y grupos de riesgo en otros países.

Pese a que la máscara se ensambla utilizando los criterios especificados en la norma EN 149: 2001 + A1: 2009 para obtener una protección FFP2, el producto aún no está considerado como tal por el Reglamento Europeo. Actualmente se encuentra en proceso de obtener la certificación y aún no debe usarse en lugares donde la legislación exija FFP2.

Las Closca Mask están disponibles en tres colores y son lavables.

