

LOS SEGUROS DE SALUD Y LA TELEMEDICINA SALEN REFORZADOS DE LA PANDEMIA

Los asegurados de salud crecen un 8%
entre diciembre de 2019 y el cierre de 2021



AHORRO

**OPCIONES PARA
CONTROLAR LOS IMPUESTOS
EN LA JUBILACIÓN**



Salud | P8

El Covid-19 fortalece los seguros privados y la telemedicina

El seguro de salud ha crecido un 5% y el número de asegurados lo hace un 8% entre diciembre de 2019 y el cierre de 2021, con una mayor demanda de salud digital.



Movilidad | P18

¿Conoce el papel del seguro de coche en un accidente?

El seguro de coche, obligatorio para circular, juega un papel fundamental en el caso de sufrir un accidente de circulación.

Asistencia | P28

La asistencia jurídica se especializa en un entorno de riesgos en aumento

Allianz Partners aumenta los servicios de asistencia jurídica ante el alza de la demanda de servicios por parte de los asegurados en un contexto de mayor incertidumbre.

Ahorro | P30

Las mejores opciones para controlar los impuestos tras la jubilación

Vivienda y renta vitalicia generan las mayores ventajas fiscales tras la jubilación, pero hay otras opciones fiscalmente atractivas para aminorar la factura fiscal.



Entrevista | P12

“La pasión es lo que no te deja dormir, lo que siempre provocas”

Manuel Campa es pintor especializado en coches clásicos, en los brillos de carrocerías y faros, con vinculación con el seguro y el coleccionismo.



Empresas | P21

Por qué la gestión de riesgos es vital para el futuro de una empresa

Conocer los principales riesgos que afectan a una empresa es fundamental para su supervivencia a largo plazo. ¿En qué consiste?

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas

Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo 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)



De intermediarios, precios y poner al cliente en el centro del negocio asegurador

Dicen que, a grandes rasgos, el objetivo de la publicidad es generar emociones y promover la compra de productos y servicios, pero lo que ha provocado la última campaña de Línea Directa ha sido la polémica entre actores del sector asegurador como los mediadores de seguros, los peritos o los abogados. Los intermediarios. Esa palabra tan denostada a veces, tan necesaria en muchas actividades. Y sí, también en el seguro juegan un papel fundamental. La campaña de la aseguradora del coche rojo viene a decir que su modelo de negocio -directo- es capaz de abaratar el seguro al cliente porque elimina los intermediarios "que encarecen el seguro" y por ese mensaje no han querido pasar ni peritos ni mediadores de seguros.

Ambos colectivos han solicitado a lo largo de las últimas semanas a la compañía que retire su campaña, al considerarla vejatoria y engañosa para el consumidor de seguros. Y contradictoria, porque la propia Línea Directa aparece en comparadores de seguros *online*, que no son más que corredores de seguros *online*, esa figura a la que quiere situar como culpable de la subida del precio de las pólizas de coche. Y también de hogar y de salud, que son los nuevos ramos que prometen "evolucionar".

■
La fijación del precio de las pólizas de seguros no es tan sencilla y no se encarece solo con tener o no tener intermediarios
 ■

Para alguien ajeno al sector asegurador, el mensaje de la polémica campaña puede ser razonable y tener sentido, pero lo que nunca nos contarán como consumidores es que el mecanismo de la fijación del precio de una póliza de seguros no es tan sencillo y no siempre el prescindir de un mediador profesional y cualificado abarata el precio. Ya saben eso que dicen, a veces lo barato sale caro. El Consejo General de los Mediadores de Seguros sostiene que "los gastos de captación de clientes a través de una campaña de publicidad tan fuerte como la que despliega Línea Directa son muy superiores a los que realiza cualquier compañía que utiliza red agencial o de corredores como elemento de asesoramiento y calidad, con un servicio personalizado incluido". El máximo organismo de los mediadores de seguros en el mercado español afirma que el *spot* de Línea Directa es "publicidad engañosa que vulnera dos leyes: la Ley General de Publicidad 34/1988 (un anuncio tendrá ese calificativo "cuando induce o puede inducir a error a sus destinatarios, afectando a su comportamiento económico"); y la Ley de Competencia Desleal 3/1991 como ocurre en este caso al afectar al precio o modo de fijación del mismo".

Por supuesto, la aseguradora es libre de publicitar su modelo de negocio directo, con el que ha alcanzado fuertes crecimientos en los últimos años, pero no a costa de desprestigiar a unos profesionales de la mediación aseguradora cuyo objetivo es asesorar al cliente y tratar de buscar la solución que mejor se adapte a sus circunstancias y asistirle en caso de siniestro, sin que eso tenga un mayor coste para el asegurado. La polémica -y la competencia- está servida.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

Periferia del cliente

Paco (voy a llamarlo así) es ingeniero informático y cliente real de una aseguradora de las que podríamos denominar *buenas*. Esta aseguradora es una multinacional que está entre las top en beneficios. No deberían faltar medios humanos, materiales ni masa de asegurados para hacer posible una experiencia de cliente extraordinaria.

Paco tiene su seguro de salud con esta aseguradora. Semanas atrás tenía que hacerse una analítica y pidió autorización a la compañía, pero informaron que no era necesaria. Acudió al centro de análisis "concertado" donde objetaron que era precisa una autorización (no le ayudaron a cursarla, claro está). Contactó con la compañía y le dijeron que sí, que era necesaria la autorización y que (además) necesitaban un informe médico del especialista. Cuando aportó este, manifestaron que no era necesario ni informe ni autorización. En el laboratorio de análisis volvieron a negarle el servicio pues... ¡faltaba la autorización! Entretanto, concertó una cita mediante *app* para otro asunto recurriendo a una consulta *online*, sí, esa en la que todo se hace por videoconferencia. La *app* le confirma la cita...sin fecha ni hora.

Y aquí empezamos la otra experiencia negativa: la *app* es eso, una solución automatizada y digital que carece de soporte humano. Tal soporte es invisible o hay que ser el mismísimo Cristóbal Colón para dar con él y beneficiar a la humanidad entera. La cuestión es que, tras cerca de una hora al teléfono, con varios intentos pues la llamada en espera iba cortándose, Paco sabe de memoria la musiquita de marras, alegre y fresca que nos anuncia que estamos en un sitio empático y humano. Pero ni él ni nadie en la aseguradora es capaz de resolver en qué día y a qué hora tiene su cita simplemente porque nadie en el *call center* tiene acceso a quienes administran el portal de cita *online*: "¡Es otro departamento!".

Eso sí, envían un Word, sin proteger, con el motivo de consulta, nombre de la doctora, el número de colegiado y una reseña que recuerda que no tiene derecho a reembolso de gastos. Ni una coma acerca de la fecha y hora. Se da cuenta de que no está en el centro del interés, sino en una periferia maldita y solitaria.

Cuando era chiquitín me enseñaron que los experimentos se hacen con gaseosa y que las imprudencias se pagan. No se puede demoler lo que funciona para edificar un laberinto carente de soporte. Puede que Paco haya tocado algún punto mal resuelto en el proceso, pero el grave problema de base que pone en evidencia es la ausencia de humanos capacitados y ejecutivos que solucionen un incidente protegiendo al cliente. Ahora el daño ya está hecho pues ha derivado en conflicto.





¿Qué es **VIVO**?

Es el **Seguro de Decesos** que tú y tu familia necesitáis, porque llegado el momento, es la forma de asegurarte que no tengan que preocuparse por nada, porque con VIVO, tu tranquilidad y la de los tuyos es lo que más nos importa.

Infórmate en el
900 20 30 10
o en tu sucursal más cercana.

DEJAR UNA RECETA FAMILIAR

Ese es Tu legado

Nadie puede
elegir como irse,
pero sí qué dejar
a su seres queridos

Por tu tranquilidad, por su tranquilidad,
contrata tu seguro de Decesos

Aseguradoras

Zurich asegurará la gama de dispositivos móviles de Orange

Orange ha elegido a Zurich como la aseguradora de toda la gama de dispositivos móviles (*smartphones*, tabletas y *smartwatches*) distribuida por la operadora a sus clientes a través de sus marcas Orange y Jazztel. Con este acuerdo, Orange reafirma su alianza con Zurich Seguros, y la evolución de su modelo de negocio digital adjudicándole la protección de estos dispositivos en sus canales de distribución. Zurich refuerza su posición en el sector de las telecomunicaciones, mientras que Orange mejora la experiencia de sus clientes.

Este nuevo acuerdo, con una duración inicial de cuatro años, supone un paso en la alianza estratégica que anunciaron ambas firmas en 2020 con la creación de Orange Seguros by Zurich, que actualmente comercializa productos de hogar, comercios y vida. Esto supone una ampliación de la cartera de productos de seguros de Zurich no solamente a los te-



Zurich Seguros amplía su acuerdo con Orange. eE

léfonos móviles, sino a otros dispositivos digitales comercializados por Orange. Los clientes de Orange disfrutarán de una experiencia de compra y de servicio de productos aseguradores totalmente integrada en los canales de la operadora, con los que tendrán acceso a coberturas completas con unos que varían entre los 4 y los 15,50 euros mensuales, en función del valor del dispositivo.

Asistencia

La pandemia duplica el número de seguros de viaje contratados, de acuerdo con los datos de Arag

Con datos de la compañía de asistencia en viaje, Arag, tras comprobar un crecimiento de sus seguros de viaje. Mira con optimismo la campaña veraniega, en la que más de un 90% de los españoles tiene previsto viajar. Pese a que los niveles de desplazamientos no han alcanzado aún los niveles prepandemia, los seguros de viaje sí han aumentado. De hecho, Raúl Pérez, director de Negocio de Asistencia en Viaje de Arag, indica que "la compañía está vendiendo un 30% más de pólizas que en 2019". Para 2023 se espera que ya haya los mismos viajes que durante el 2019. "Es cuando podremos comparar realmente el grado de concienciación de los clientes sobre la importancia de viajar asegurado, pero creemos que habrá crecido de forma significativa", matiza Pérez.

Sobre el éxito de los seguros de viaje de Arag, Raúl Pérez tiene claro el motivo: "Es una cuestión de calidad del servicio. Es nuestra mayor obsesión y, año

tras año, somos valorados en este sentido, como se refleja en el Barómetro Adeccose, en el que la mayoría de la mediación nos califica de nuevo como la mejor compañía de seguros de viaje".

Los asegurados que han contratado un seguro con ellos y lo han de utilizar acaban por volver a contratar una póliza en el futuro. Pablo Etturi, jefe de la Unidad de Prestación de Servicios de Asistencia de Arag, explica que "los clientes exigen calidad y eficacia en los servicios. Una vez utilizado, valoran sobre todo la cercanía y el cuidado que ofrecemos".

Arag ofrece un perfeccionamiento continuo en sus seguros en función de las necesidades de sus asegurados y mediadores. Recientemente se incluyó el paquete Covid o el creado para personas que viajan con sus mascotas. "En verano se espera que podamos proporcionar una nueva evolución de nuestro seguro estrella *Viajeros Plus*", avanza Raúl Pérez.

Inversión

Mapfre y Munich Re lanzan un fondo de oficinas 'prime'

Mapfre, Munich Re y MEAG, la gestora de activos de Munich Re Group, han lanzado un fondo europeo de inversión inmobiliario. Este fondo de inversión alternativo luxemburgués se centra en inmuebles de oficina de gran calidad y con ubicación excelente en las mejores localizaciones de Europa.

El grupo asegurador español y Munich Re se han asociado como inversores iniciales del fondo para el cual han contribuido a la cartera inicial de activos que ya poseen en España y Alemania, respectivamente. Ambos grupos aseguradores llevan colaborando de manera satisfactoria muchos años, de ahí que resulte lógica la ampliación del alcance de su alianza estratégica con este nuevo fondo en el ámbito de la gestión de activos alternativos.

El fondo tiene en cuenta factores medioambientales y sociales como parte integrante de su estra-



Mapfre ofrece nuevos vehículos a inversores institucionales. F. VILLAR

tegia de inversión. Cumple los requisitos que establece el artículo 8 del SFDR como producto de inversión sostenible. Y centra su atención en la descarbonización y una menor huella de carbono. Además, hace hincapié en los objetivos de sostenibilidad de Munich Re, MEAG y Mapfre y satisface la demanda institucional de productos de inversión sostenible.

Aseguradoras

Caser gana 61,7 millones de euros en 2021, un 37% más que un año antes y renueva su logo

Caser facturó 1.954 millones de euros en 2021, un 7% más que durante el ejercicio anterior. Los ingresos totales, añadiendo las aportaciones a planes de pensiones, sumaron 2.070 millones de euros (+6,4%). Los resultados después de impuestos alcanzaron los 61,7 millones de euros, un 37% más que en el ejercicio 2020, que estuvo marcado por la irrupción de la pandemia. El ratio de solvencia fue del 173% sin considerar medidas transitorias sobre provisiones técnicas.

Durante el ejercicio se continuaron aplicando y se consolidaron muchas de las iniciativas lanzadas para adaptar el negocio y los servicios a las nuevas circunstancias. Así, la facturación por primas fue de 1.487 millones de euros, un 4% más que en 2020. Cabe destacar la buena evolución de las primas de riesgo, que en su conjunto sumaron 1.193 millones de euros, es decir, un 5,2% más que en 2020, superando ampliamente el cierre del sector (3,3%).

A este crecimiento ha contribuido principalmente el lanzamiento y la revisión de productos y servicios de carácter innovador, que se presentan o adaptan a las más recientes necesidades de los clientes y asegurados.

Adicionalmente, la consolidación y ampliación de los acuerdos de Caser con entidades financieras en Andorra se ve reflejada en estas cifras. En paralelo, el continuo desarrollo de los planes de digitalización que insisten de manera equilibrada en la relación con el cliente y en la especialización en las necesidades de la mediación, han sido puntos relevantes del desarrollo en este complejo ejercicio.

El ratio de siniestralidad se mantuvo en 67,4%, en línea con el de 2020, durante un ejercicio que se recordará por la ocurrencia de distintos fenómenos naturales adversos, como Filomena o la erupción del volcán de Cumbre Vieja en La Palma.

El Covid-19 fortalece los seguros privados y la telemedicina

Las pólizas para acceder a la sanidad privada y la digitalización médica se consolidan frente a la incertidumbre sanitaria

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock



Las aseguradoras están adaptando sus seguros de salud y los servicios que ofrecen a sus asegurados tras la pandemia.

La pandemia y el consecuente colapso sanitario que sufrió la atención hospitalaria y primaria ha desembocado en un aumento de la contratación de los seguros privados de salud. Según el informe llevado a cabo por Icea *El Seguro de Salud a diciembre de 2021*, desde finales de 2019 el número de asegurados aumentó un 8%. La tendencia se agudizó aún más el pasado verano, ya que entonces la contratación de seguros de salud privados creció un 5% en España. Del mismo modo, la forma de consumir servicios médicos también ha variado. Antes de la pandemia solo algunas aseguradoras comenzaron a comercializar seguros médicos digitales, pero entre 2020 y 2021 la telemedicina se ha normalizado en el sector asegurador.

Los clientes cada vez son más exigentes a la hora de elegir un seguro de salud. Además, la economía actual hace que las aseguradoras tengan que ajustar sus pólizas a los intereses del usuario para ofrecer productos que se adapten a sus necesidades.

Actualmente, al contratar un seguro de salud se puede elegir no solo las coberturas, sino también si se quiere una póliza común o una con reembolso. Otra de las elecciones a tener en cuenta al escoger una póliza de salud es si se quiere con o sin copago. Una de las principales dudas entre los clientes es conocer las diferencias entre un seguro de salud con copago y uno sin copago.

Tal y como indica Mapfre, el copago en los seguros de salud es una pequeña cantidad que el cliente debe pagar cuando acude a un especialista o centro concertado por su póliza médica. El concepto tiene que ver con la participación de los pacientes en el coste por la utilización de los servicios sanitarios que realicen. Esta cantidad es independiente de la prima anual que paga por su seguro. No obstante, elegir que sea con copago o sin él sí repercute en la tarifa, puesto que el cliente que decide tener copagos se va a beneficiar de una serie de prestaciones.

Por un lado, como alega Miguel Azpeitia, director de salud de Caser, el copago "puede convertirse en una alternativa óptima para aquellos usuarios que quieran contar con la protección que ofrece un seguro, pero sin previsión de que vayan a necesitar hacer uso habitual de los servicios y ventajas, salvo en situaciones puntuales, lo que repercute en ese ahorro en el precio de la prima. Además, el usuario de esta modalidad puede acceder al mismo cuadro médico que sin el copago y pagará solo el coste proporcional en pruebas diagnósticas y generalmente muy poco en el caso de hospitalización".

De este modo, escoger el nivel de copago implica que el cliente va a abonar por cada acto médico realizado. "Según el tipo de copago que escojamos va a tener una influencia directa en la prima y en como participamos en el gasto. Hay copagos lineales, es decir, es la misma cantidad la que se abona, por ejemplo 10 euros por acto médico con independencia del acto, o hay copagos diferentes según el acto médico que se realiza, por ejemplo, una cantidad diferente para las urgencias o para las pruebas diagnósticas", explica Belén González, directora de Salud de Aegon.

En cuanto a las desventajas que presenta el copago, "la principal es la percepción que puede tener el asegurado de un mayor coste y no conocer de antemano el precio total de su póliza al tener que abonar una pequeña cantidad cuando se producen determinadas prestaciones. En todo caso, para limitar esta percepción, en algunos productos las compañías limitamos la cantidad máxima anual que el asegurado paga en concepto de copagos", argumenta Jaime Ortiz, director comercial y marketing de Asisa.

Por su parte, el seguro de salud privado sin copago también presenta una serie de beneficios. Por

un lado, el cliente puede acudir al servicio médico sin temor a pagar más por su asistencia, cubre cualquier imprevisto de salud y se puede acudir a los especialistas que el seguro médico pone a disposición de la póliza. Además, es la mejor opción para niños o personas mayores que necesiten acudir con frecuencia al médico.

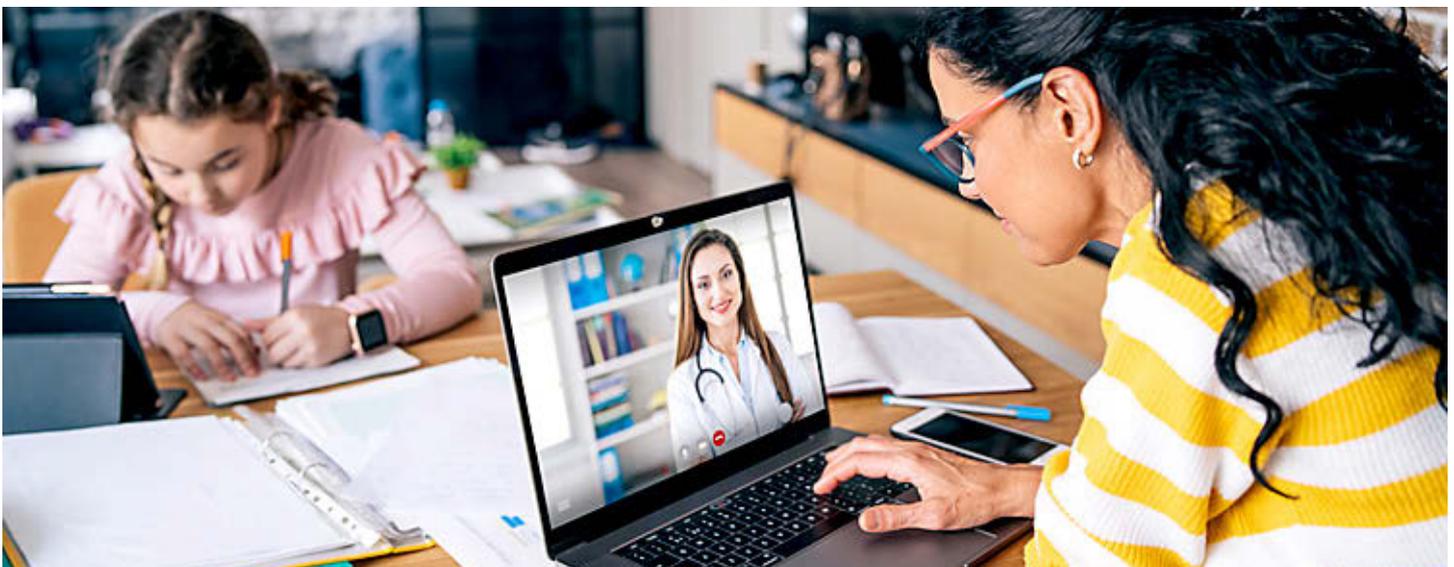
El auge de la telemedicina

Ya es una realidad que la pandemia ha cambiado los hábitos de consumo, esta transformación también se ha reflejado en la medicina *online* en España. Según el último estudio publicado por Mapfre, titulado *Radiografía Savia de la Salud Digital*, destaca que el 71% de los encuestados ya gestiona consul-

El 71% de los encuestados por Savia gestiona su salud a través de medios digitales

tas médicas o informes sobre salud de forma *online*. Además, de cara al futuro, casi el 80% de usuarios cree que utilizará algún servicio de salud digital en los próximos meses.

"La telemedicina se define como el desarrollo de los servicios médicos de atención a un paciente, mediante la utilización de sistemas tecnológicos, permitiendo así que estos se puedan desarrollar sin la necesidad de existir un contacto presencial médico-paciente", afirma Miguel Azpeitia, director de salud de Caser. "Entre las aplicaciones que incluye está la atención en el extranjero, coordinación asistencial y teleasistencia, que permite el seguimiento de enfermedades crónicas, a convalecientes o personas mayores, para que paciente



La pandemia ha cambiado los hábitos de consumo de los españoles y también la forma de gestionar la salud.



La telemedicina se ha convertido en una opción para muchos enfermos.

y médicos puedan estar en contacto directo, sin necesidad de que el paciente se desplace". También se debe destacar la videoconsulta y la tele-radiología.

"La telemedicina permite mejorar la atención sanitaria que reciben personas con enfermedades crónicas, con discapacidad o dependencia y facilita el acceso a más profesionales en las zonas donde la oferta asistencial es más limitada. Además, ayuda a descongestionar las infraestructuras sanitarias y reducir los tiempos de espera" comenta Jaime Ortiz, director comercial y marketing de Asisa. "La telemedicina, en un momento actual de colapso de la sanidad pública y privada, en el acceso a las especialidades más demandadas puede ayudar mucho", comenta Belén González, directora de salud de Aegon. "Evita acudir de forma presencial a consultas más simples que se

puedan solucionar de forma digital, dejando la presencialidad para aquellos casos, en los que realmente es necesario".

Aunque la telemedicina presenta multitud de beneficios, el usuario sigue demandando una serie de necesidades. "Fundamentalmente, rapidez, seguridad y fiabilidad de servicio que le atiende. Y esto, muchas de las soluciones que se han lanzado durante el Covid-19 dejan mucho que desear. No es lo mismo una asesoría informativa que una verdadera consulta, con un profesional identificado y que deje constancia de lo actuado en una historia clínica", objeta Julio Lorca, director de desarrollo de salud digital de DKV.

No obstante, las aseguradoras siguen elaborando mejoras para adaptar la telemedicina a las necesidades de los pacientes con menos habilidades tecnológicas. A pesar de ser un elemento fundamental para la asistencia pública y privada, todos los expertos coinciden en lo mismo. La telemedicina no puede sustituir la presencialidad, ahora bien, es un servicio complementario. Hay ocasiones que se necesita la exploración presencial o una valoración del caso de forma presencial y eso no puede cambiar. Lo mismo ocurre con las interven-

Los asegurados en salud crecieron un 8% entre finales de 2019 y el cierre de 2021

ciones quirúrgicas. Esto no impide que en algunos casos concretos el seguimiento se pueda realizar de modo 100% digital, facilitando la vida de asegurados y médicos.

Otro factor que preocupa a los asegurados es salvaguardar sus datos privados. Esto se puede llevar a cabo incorporando altos niveles de seguridad "como encriptación, rigurosos sistemas de acceso y mediante tecnologías de desarrollo propio, que huyen de sistemas *commodity* de mercado, huyendo de sistemas de mensajería populares o aplicaciones de videoconferencia de uso generalista", indica el director de desarrollo de salud digital de DKV.

Resumiendo, a la hora de contratar un seguro, hay que tener en cuenta algunos factores para acertar con la elección y hacer un uso responsable. Lo primero de todo, es fundamental prestar atención a los períodos de carencia, ya que las coberturas contratadas están activas desde el momento de su formalización. Por otro lado, hay que analizar la cobertura de la póliza y los supuestos que cubre, y realizar una investigación de pros y contras sobre la misma.

Aseguradoras

Mutua alcanza el 76% del capital de Alantra Wealth Management

Grupo Mutua ha acordado con Alantra la adquisición de la participación del 24,4% que esta mantenía en la entidad especializada en banca privada Alantra Wealth Management. La operación se suma a la compra inicial, realizada a finales de 2018, del 50,01% del capital de la entidad. Con esta nueva adquisición, por importe de 16,6 millones de euros, Grupo Mutua, que también ha adquirido un 1,8% adicional de socios minoritarios, eleva su participación hasta el 76,3% del capital. El 23,7% restante de Alantra WM queda en manos de los principales ejecutivos. Alantra Wealth Management cuenta con una destacada penetración en el norte de España y está especializada en el asesoramiento a grandes patrimonios. Su propuesta de valor está basada en un servicio de alta cualificación a través de banqueros privados.

La firma de gestión de activos cuenta con oficinas



El equipo de Alantra Wealth Management seguirá al frente del proyecto. Valeiro

en Bilbao, San Sebastián, Madrid, Barcelona, Sevilla, Coruña, Vitoria y Zaragoza. Desde que Mutua entró en el accionariado de Alantra WM, la compañía ha duplicado ingresos y activos bajo gestión, que superan los 3.330 millones de euros a cierre de 2021.

El equipo de Alantra Wealth Management seguirá liderando este negocio, explica Mutua.

Aseguradoras

CNP Assurances firma la venta de su filial española, CNP Partners, a Mediterráneo Vida

CNP Assurances ha firmado, tras finalizar los procedimientos aplicables de información y consulta a los órganos de representación de los trabajadores, un acuerdo para la venta de su filial española de seguros de vida CNP Partners a Mediterráneo Vida. CNP Partners es una compañía de seguros de vida dedicada principalmente a productos de ahorro tradicional en España e Italia bajo un modelo abierto. A 31 de diciembre de 2021, sus ingresos y utilidad neta representaron respectivamente el 0,75% y el 0,01% de todo el grupo asegurador francés.

Tal y como indica en su nota de prensa del 9 de marzo de 2022, esta venta agilizaría las operaciones europeas de CNP Assurances. El grupo seguirá desarrollando su negocio de protección (seguros de deudores y de previsión) en el mercado español desde sus sucursales. La realización de esta operación queda sujeta a diversas condiciones suspensivas,

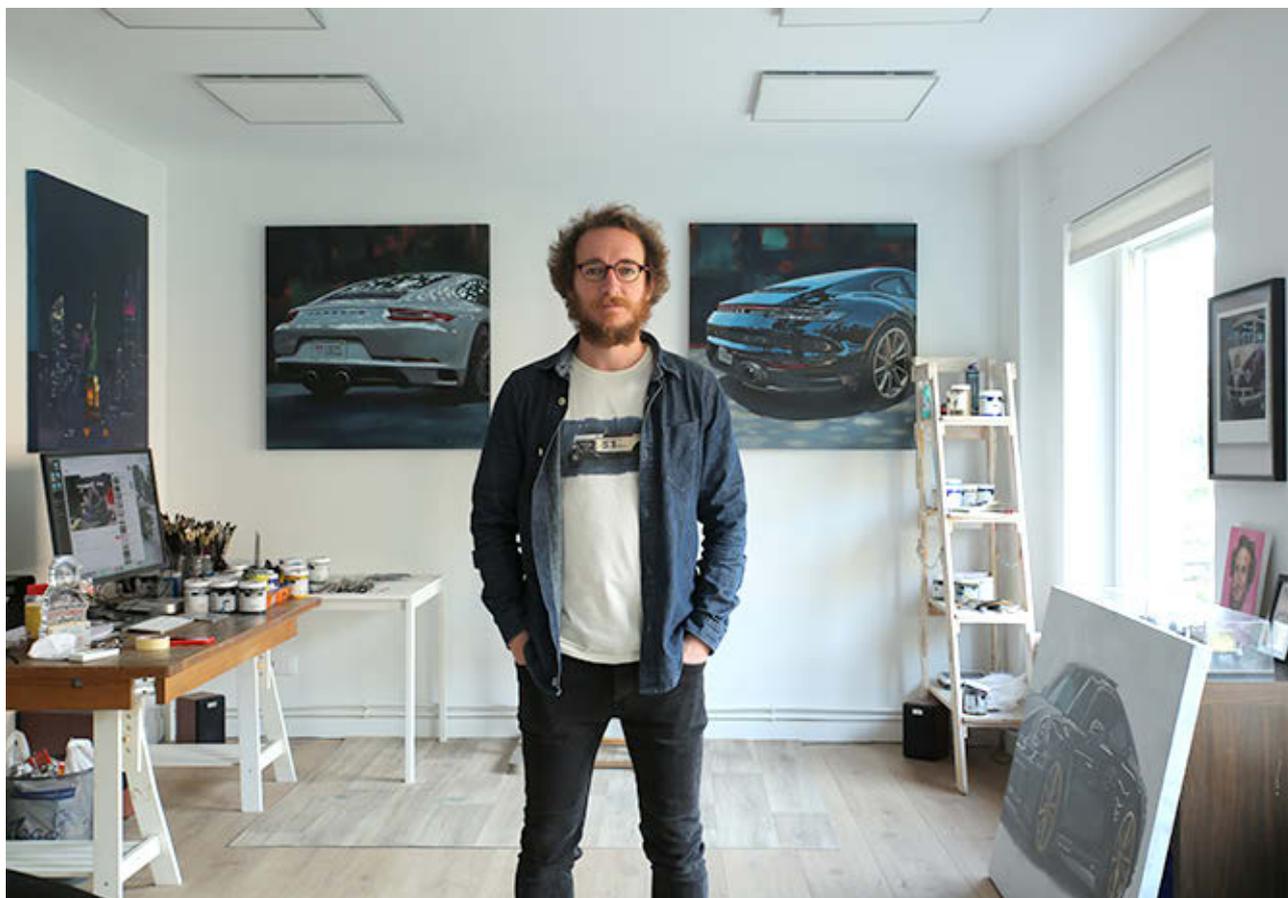
entre las que se incluye la obtención de la autorización de las autoridades competentes en materia prudencial en particular, explica la entidad.

Con esta adquisición, Mediterráneo Vida doblará el tamaño de su balance pasando a gestionar unas inversiones totales de cerca de 5.000 millones de euros e inicia su andadura en el mercado asegurador italiano, donde CNP Partners tiene varios acuerdos de bancaseguros.

La compañía mantendrá la denominación *Partners* en su nuevo nombre como muestra del "compromiso de MedVida con el desarrollo de la actividad de CNP Partners a través de sus actuales socios distribuidores: entidades financieras, brókeres y mediadores y el canal digital. Para reforzar ese compromiso invertirá 20 millones de euros en los dos primeros años para incrementar la competitividad y capacidad de servicio de la nueva compañía".

MANUEL CAMPA

Pintor



“La pasión es lo que no te deja dormir por la noche, lo que siempre provocas”

Manu Campa ha centrado su obra en sus pasiones. Primero los animales, luego las bicicletas, los paisajes urbanos y su luz. Desde hace unos años centra su mirada en el mundo del motor. Los coches clásicos, otra de sus pasiones, son el motivo principal de su obra, con los reflejos y los brillos como seña de identidad de sus cuadros.

Por Virginia M. Zamarreño. Fotos: eE

Con un estilo algo pop, “realista (sin el hiper)”, y figurativo. Manu Campa ha expuesto en ciudades como Miami, Tokio, Nueva York, Lisboa o Madrid, entre muchas otras, es embajador de Mini y Tag Heuer y ha colaborado con marcas como Porsche, Kia, Dunlop, Play Station, Coca Cola o Huawei.

¿Siempre tuvo pasión por la pintura y los coches?

Sin duda, siempre la tuve, los coches son algo que entraron en mi vida desde que era pequeño como es natural para muchos niños, no sé en qué momento surgió la pasión, pero siempre recuerdo ir buscando coches antiguos por la calle y cada vez que tenía ocasión de subirme en alguno me ponía como loco, así que es algo que siempre me ha acompañado. Y la pintura, parecido, lo que pasa es que era algo con lo que yo no pensaba

que fuera a convivir tanto como convivo. Siempre me ha gustado dibujar, siempre me ha gustado pintar, pero no pensé nunca que yo fuera a vivir de ello, sobre todo cuando era pequeño, cuando era adolescente; y lo mejor es que conviven las dos cosas que más me han gustado siempre que son la pintura y los coches ahora de una manera muy natural, así que estoy encantado.

¿Es fácil hacerse un hueco en el mercado del arte?

Pues yo no estoy tan metido en el mercado del arte como en el mercado del coleccionista final o del aficionado al mundo del motor en concreto en los últimos años, con lo cual yo sí he dado con un nicho en el que la promoción no ha sido demasiado complicada porque es una comunidad relativamente pequeña y hay muy poca gente que haga lo que yo hago, así que el hueco no ha sido tan complicado dar con ello, lo que sí es difícil es en general, si pintas paisaje urbano o pintas re-

Mi padre trabajó en Europ Assistance, con lo cual de manera natural siempre hemos tenido el mundo del seguro presente en casa, y por supuesto estoy bien asesorado siempre con seguros desde salud, en el estudio, aseguro mis obras con los envíos que hago, así que bien, siempre hay algo de relación ahí personal y profesional.

¿Qué puede hacer la creatividad por nosotros?

Está claro que nos abre un poco la cabeza, yo creo que nos saca de nuestra zona de confort y todo lo que fuerce o provoque que haya una creatividad detrás de cualquier reacción pues es positiva, yo creo que a todo el mundo le viene bien.

¿Hay alguna fórmula para que un pintor asegure sus ingresos?

No lo creo, más que el trabajo duro, esa es yo creo que la única manera, pero no creo que pueda, no.

“He dado con un nicho en el que la promoción no ha sido demasiado complicada”

“La especialización en la pintura llega a través de dedicarle muchas horas al trabajo”



tratos, hacerte un hueco o tener mucha demanda sí es más complicado. En mi nicho pues quizá no tanto.

¿Cómo llegó a esta especialización?

La especialización en la pintura se llega a través de dedicarle muchas horas al trabajo. Y poco a poco, muy poco a poco se va aprendiendo. Al final la pintura requiere dedicarle muchos años y diez horas al día para evolucionar y para aprender. Y es pasito a pasito como se consigue esto. A mí como siempre me ha gustado el mundo del motor, pues me he ido especializando en esos cuadros realistas con muchos brillos relacionados con coches clásicos y ha sido a base de dedicarle muchas horas y de hacer muchos cuadros.

¿Qué relación tiene un pintor como usted con el mundo del seguro?

¿Qué perfil tienen los compradores de sus obras?

Son coleccionistas o bien de coches o bien de arte, o ambas cosas, en muchas ocasiones convergen el coleccionista de coches con el coleccionista de arte que, bueno, que obviamente cuando ve mi trabajo es algo que le encaja y le apetece poseer.

¿Qué es la pasión para usted?

Lo que no te deja dormir por la noche, diría yo. Eso que siempre tienes en la retina, que siempre provocas, que siempre buscas y a lo que te apetece de manera natural dedicarle todo el tiempo del mundo.

Si le concediesen un deseo, ¿cuál sería?

Es un tópico, pero yo creo que es la salud, Salud, trabajo y que la familia esté bien; yo creo que es lo más importante, o lo que debería ser la prioridad para todo el mundo.

Productos

Mapfre relanza 'Póliza Cheste', su seguro temporal de motos

Llega el buen tiempo, y el aumento de desplazamientos en motos y ciclomotores. Ante esta realidad, Mapfre lanza de nuevo *Póliza Cheste*, un seguro que se puede contratar hasta el 30 de septiembre, y que está indicado para aquellas personas que utilizan su moto durante estos meses.

Con *Póliza Cheste* los asegurados de Mapfre tienen una opción flexible y disponen de la ventaja de no tener que pagar por el año completo del seguro, solo desde el momento que lo contraten y hasta final de año. Además, cuentan con las mejores condiciones en la siguiente renovación.

Este año, como novedad, el grupo asegurador que preside Antonio Huertas señala que *Póliza Cheste* también está disponible dentro de la *Gama Cambio* de la compañía para vehículos eléctricos. Las principales garantías que incluye este seguro para mo-



'Póliza Cheste' de Mapfre puede contratarse hasta el 30 de septiembre. eE

tos y ciclomotores eléctricos son la cobertura de daños, robo e incendio de la batería de alta tensión, el cable de recarga y la asistencia en carretera por descarga de la batería, incluyendo la posibilidad de recarga *in situ*. Además, está incluida la responsabilidad civil por daños a otras estaciones de recarga, así como daños, robo e incendios en la torre de recarga del asegurado.

Hogar

AXA España asegurará los hogares de la red inmobiliaria ComprarCasa

AXA España y la red inmobiliaria ComprarCasa han sellado un acuerdo para proteger los hogares a través de la comercialización de seguros de hogar. Los clientes de la inmobiliaria tendrán a su disposición diferentes modalidades de las pólizas de hogar; que podrán adaptar según la tipología de vivienda o su uso.

Viviendas sin seguro

"En España aún existen un 25% de viviendas que carecen de seguro con el riesgo financiero y social que conlleva. Ante cualquier imprevisto, cuando tenemos casi todos nuestros ahorros en la compra de una vivienda, podemos quedarnos sin nada", afirmaba Daniel Martos, director de bancaseguros, grandes distribuidores y partnership de la compañía.

Para Toni Expósito, CEO de Comprarcasa, "este acuerdo responde al compromiso nuestra red por cuidar la relación con nuestros clientes, ofreciéndo-

les un servicio basado en la experiencia cliente y con foco en la defensa de sus intereses, así como a través de la especialización de nuestros agentes y complementando nuestra actividad con servicios adicionales como los que ofrece AXA".

CompraCasa interviene en más de 5.000 operaciones inmobiliarias cada año. Y tiene una red de más de 500 personas especializadas en la gestión inmobiliaria en más de 200 oficinas repartidas por toda la península ibérica.

Los primeros pasos del acuerdo

El acuerdo ha dado sus primeros pasos en la pasada convención de ComprarCasa ibérica celebrada en Portugal el último fin de semana de abril y a la que han asistido más de 300 personas y en la que la aseguradora ha dado a conocer su oferta de valor para los clientes, según explican ambas entidades a través de un comunicado.

Seguro dental: ¿merece la pena contratarlo?

La asistencia bucodental que ofrece el sistema público de salud suele ser insuficiente para cubrir las necesidades de la población. La solución puede ser contratar un seguro dental.

Ana M. Serrano.

Al margen de la estética y una bonita sonrisa (que también), la salud bucodental es esencial para prevenir afecciones que pueden derivar incluso en el desarrollo de enfermedades cardiovasculares graves. En España, los servicios bucodentales que ofrece la sanidad pública se limitan a prestaciones asistenciales, preventivas, diagnósticas y terapéuticas cuando se trata de procesos infecciosos y/o inflamatorios y traumatismos. Incluye consejo bucodental, tratamiento farmacológico de la patología que lo requiera, exodoncias, exodoncias quirúrgicas, cirugía menor, detección precoz de lesiones premalignas y biopsia de lesiones mucosas. Quedan excluidos tratamientos tan comunes como la ortodoncia o los implantes.

En estos supuestos (y otros como revisiones periódicas, es preciso acudir a clínicas privadas que, normalmente, tienen un alto coste. Por ello, es muy recomendable contratar un seguro dental complementario que cubra consultas, tratamientos preventivos, limpieza anual, radiografías y cirugías sencillas. Casi todas las aseguradoras ofrecen estas coberturas de manera gratuita, además de protección financiada de tratamientos complejos: periodoncia, implantología e intervenciones quirúrgicas.

Ventajas

Algunas compañías aseguradoras disponen de su propia red de clínicas dentales; otras trabajan con odontólogos especializados asociados. En función de la entidad, los servicios odontológicos de pago se adaptan a la modalidad de franquicia o importantes descuentos respecto a las tarifas oficiales. Otra de las ventajas de contratar una póliza dental es la inexistencia de listas de espera. Gracias a la amplitud de los cuadros médicos de libre elección, resulta sencillo acceder a la atención especializada en el momento preciso, sin necesidad de derivaciones y gestiones burocráticas engorrosas.

Los seguros dentales no tienen periodos de carencia (el tiempo que transcurre entre que el paciente contrata su póliza y puede comenzar a utilizar los servicios que incluye).

Antes de contratar un seguro de este tipo es importante analizar una serie de factores: cuántas veces al año se acude al dentista, la necesidad de determi-



El seguro dental permite acceder a los profesionales de la salud bucodental. eE

nados tratamientos, si se trata de una familia con hijos en edad de crecimiento o qué molestias o problemas se sufren habitualmente.

Qué coberturas debe ofrecer un buen seguro dental

Servicios de odontología general y preventiva (revisiones, pruebas diagnósticas), radiología, esto-



Un buen seguro dental debe incluir, además, la garantía de los materiales utilizados

matología, periodoncia, cirugía maxilofacial y tarifas reducidas en ortodoncia e implantología. Es interesante la posibilidad de acceder a nuevas tecnologías (TAC dental) o asistencia telefónica en cualquier momento. Además, deben ofrecer garantía en los materiales utilizados, incluso en los implantes. Y servicio de urgencias 24 horas.



Mutua Madrileña ha celebrado en 2022 su XVI aniversario como patrocinador del Mutua Madrid Open.

Mutua reafirma su compromiso con la sostenibilidad en el Mutua Madrid Open

Para celebrar el 20 aniversario de la competición de la que es el principal patrocinador, Mutua se ha comprometido a plantar 5.000 árboles en el área metropolitana de la ciudad.

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

Mutua Madrileña ha sido, un año más, el patrocinador principal del Mutua Madrid Open de tenis. Un patrocinio con el que la compañía aseguradora promueve los valores del deporte: respeto, liderazgo, esfuerzo, compañerismo... Pero el torneo también sirve para dar voz a su compromiso con la sostenibilidad, un aspecto que impregna ya toda la actividad de Mutua.

Entre las numerosas iniciativas que ha puesto en marcha la aseguradora madrileña con motivo del

Mutua Madrid Open de este año, destaca su Reto Mutua 2022, un proyecto por el que se ha comprometido a plantar 5.000 árboles en el área metropolitana de la ciudad. En concreto, plantará 20 árboles por cada uno de los jugadores y jugadoras que han participado en la última edición del torneo (250). Con esta iniciativa, Mutua pone de manifiesto su vinculación con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente: los árboles reducen la contaminación ambiental, limpian el aire, ayudan a ahorrar energía e incluso combaten el calentamiento glo-

bal. El Reto Mutua 2022 contempla que los citados 5.000 árboles estarán plantados en la ciudad en los próximos 12 meses, antes de que dé comienzo el Mutua Madrid Open de 2023.

El proyecto de Mutua traspasa en esta ocasión la Caja Mágica. Con su reto sostenible, la aseguradora persigue contribuir con el cuidado del medio ambiente y concienciar sobre la sostenibilidad más allá del torneo.

Estrategia global: 'Programa Azul'

La estrategia de sostenibilidad de Mutua Madrileña cuenta con un pilar destacado, su *Programa Azul*, puesto en marcha en 2010, que muestra su compromiso con el planeta a través de cuatro ejes de actuación: la eficiencia energética, la movilidad sostenible, el consumo responsable de los recursos y la gestión integral de los residuos.

En lo referente a la eficiencia energética, la política de Mutua Madrileña ha sido reconocida a nivel mundial y sigue superándose año a año. Mutua es una de las aseguradoras con mayor número de edificios certificados bajo las normas ISO 14001 e ISO 50001.

De hecho, su buen hacer en este ámbito llevó a la compañía a ser la primera aseguradora a nivel mundial en conseguir el Premio a la Excelencia y Gestión de la Energía, otorgado por CEM (*Clean Energy Ministerial*).

Entre las principales fortalezas del sistema de gestión energética de Mutua está la consecución de ahorros, que se logra siguiendo criterios puramente de eficiencia, lo que implica que no tiene en cuenta aspectos como la climatología o el nivel de ocupación de los edificios.

Por ejemplo, desde 2013 Mutua ha reducido sus emisiones de carbono en más de 16.000 toneladas de CO2 y su consumo de energía en más de un 42%. Por su parte, el 100% de la energía eléctrica que consume tiene garantía de origen renovable.

Conscientes del bien preciado que es el agua, Mutua también hace un seguimiento constante de su uso correcto permitiendo ahorrar en la sede corporativa más del 40% de agua consumida. Igualmente, otro de los aspectos más destacados de la política de cuidado al medio ambiente es su compromiso de Residuo Cero, tanto en los centros de trabajo propios como en los edificios arrendados a terceros, mediante el reciclaje del 100% de los residuos orgánicos generados.

En materia de movilidad sostenible, destaca el programa *EcoMutua*, una iniciativa que engloba tanto asesoramiento como seguros con coberturas específicas y diferenciales para vehículos híbridos y eléctricos.

Compromiso social

El compromiso social de Mutua, por su parte, se pone de manifiesto a través de numerosas iniciativas de la compañía y de su fundación, como sus ayudas a la acción social (que han servido en los últimos diez años para mejorar las condiciones de vida de alrededor de 450.000 personas dentro y fuera de España), sus ayudas a la investigación médica (a las que ha destinado más de 63 millones de euros desde su puesta en marcha en el año 2003) o a través de otros proyectos específicos de lucha contra la violencia de género o el acoso escolar.

Además, Mutua trata de apoyar siempre a sus públicos de interés con iniciativas diferenciales en los momentos más difíciles. Así, entre 2020 y 2021 destinó cerca de 200 millones de euros para ayudar a pymes proveedoras, autónomos, clientes y personas en dificultades para afrontar las consecuencias económicas y sanitarias de la pandemia.



Mutua ha aprovechado el Mutua Madrid Open para concienciar sobre la importancia del cuidado del medio ambiente.

Torres Colón, primer Edificio de Oficinas de Consumo Casi Nulo

Las nuevas Torres Colón, propiedad de Mutua Madrileña y que actualmente están siendo rehabilitadas, son otro buen ejemplo de sostenibilidad para la compañía: se convertirán en el primer Edificio de Oficinas de Consumo Casi Nulo (ECCN) de la capital de España. Para lograrlo, la aseguradora dotará

a las torres con instalaciones de última generación en cuanto a eficiencia energética y sostenibilidad en su apuesta constante por lograr la máxima eficiencia.

Torres Colón consumirá un 60% menos de energía que un edificio convencional, lo

que le permitirá generar prácticamente cero emisiones de CO2, frente al alrededor de 1.000 toneladas anuales de CO2 que puede emitir un edificio convencional de similares características. Por otra parte, casi el 10% de la energía que consume será generada en el propio edificio.



Unespa, el Consorcio de Compensación de Seguros e Ingesa acaban de renovar el convenio de asistencia sanitaria en accidentes.

El seguro en los accidentes de coche

El seguro juega un papel fundamental en cualquier accidente de coche brindando asistencia sanitaria, haciéndose cargo de los gastos médicos e indemnizaciones correspondientes, facilitando apoyo en carretera y proporcionando servicios jurídicos a sus clientes.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

La protección y los servicios que ofrece el seguro pueden resultar de gran utilidad en numerosas áreas: hogar, decesos, salud y un largo etcétera. Pero si hay un ramo en el que el seguro no sólo es de contratación obligatoria, sino de una importancia crucial es el de automóvil.

Con millones de vehículos circulando cada día por las vías españolas (y millones de personas en su interior) y, por desgracia, con cientos de accidentes a diario de más o menos gravedad, resulta sencillo comprender la obligatoriedad de los propietarios de

contar con un seguro de automóvil. También es fácil hacerse a la idea de la labor crucial que desempeña el sector asegurador en numerosos aspectos, proporcionando no sólo una amplia cobertura a las personas que la precisen, sino también un importante respaldo económico en caso de accidente de circulación de relevancia.

Gastos médicos

Quizás la cobertura de mayor utilidad de entre las muchas que poseen las pólizas de coche, es la derivada de la necesaria responsabilidad civil del con-

ductor. El seguro, independientemente del producto que se haya contratado, se hace cargo de los gastos médicos derivados de un accidente de tráfico, debiendo abonar a la seguridad social (a la sanidad pública) la cantidad pertinente para la asistencia médica y recuperación de los afectados.

Las cantidades no son pequeñas, ni mucho menos. Recientemente Unespa -Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras-, el Consorcio de Compensación de Seguros e Ingesa -Instituto Nacional de Gestión Sanitaria- han firmado el convenio de asistencia sanitaria pública derivada de accidentes de tráfico de cara al periodo 2022-2025.

En él constan los importes que los servicios de salud deben pedir a los terceros que estén obligados al pago de atenciones o prestaciones sanitarias para víctimas de accidentes de tráfico, en los casos de seguro obligatorio de vehículos de motor. En este año el importe por cada día de hospitalización en planta es de 695 euros diarios, mientras que el de UCI asciende a 1.390. Cada consulta de urgencias tiene un coste de 294 euros, mientras que las jornadas de rehabilitación se valoran en 28 euros.

Además, en caso de que un accidente derive en la invalidez de alguna de las personas afectadas, el seguro también debe hacerse cargo de las correspondientes indemnizaciones hasta los límites establecidos, diferentes en función de si la invalidez es absoluta, gran invalidez, total o parcial.

Asistencia en carretera

Otra de las principales patas del banco de los servicios esenciales de un seguro de coche es la asistencia en carretera. Esta garantía debe proveer de transporte sanitario para las personas heridas e implicadas en un accidente, tanto conductores como acompañantes; proporcionar asistencia sanitaria en España y en el extranjero; correr con los gastos de transporte en caso de defunción; e incluso facilitar el viaje y costear los gastos de alojamiento de un acompañante si el siniestro deriva en hospitalización.

Eso en cuanto a la atención personal. En lo que respecta a la asistencia al vehículo, la póliza debe contemplar los servicios de grúa, reparación in situ, traslado al taller más cercano e incluso rescate y remolque del vehículo en caso de que éste haya volcado o caído por un terraplén, por ejemplo.

Defensa jurídica y reclamación de daños

Cobertura muy útil en el caso de que un determinado accidente se necesite resolver por la vía penal. El seguro pone a disposición del cliente el trabajo de abogados especializados para facilitarles asesoría respecto a su caso particular o incluso proporcionarles defensa jurídica en el supuesto de que la necesiten.

Estos profesionales pueden ocuparse tanto de las reclamaciones de indemnizaciones como de posibles procedimientos penales que deriven del suce-

El seguro de autos se hace cargo de los gastos sanitarios en caso de accidente de circulación

so, especialmente en el caso de que se hayan producido fallecimientos o lesiones de gravedad.

Otras coberturas

Pero el seguro de coche también puede facilitar muchas más garantías a quienes lo contratan, dependiendo de la modalidad de seguro por la que opten, la aseguradora que escojan y su punto de vista personal: daños propios -que proporciona cobertura para todos aquellos desperfectos causados en el vehículo del asegurado, incluso aunque este haya sido el responsable del accidente-, asistencia en viaje en el extranjero, libre elección de taller, rotura de lunas, robo o incendio. La póliza también podría integrar garantías opcionales más conocidas y utilizadas como la de vehículo de sustitución e incluso otras menos comunes como daños a animales y protección al ciclista.



RSC

AXA se reúne con la comisaria europea de Igualdad

La comisaria europea de Igualdad, Helena Dalli, se ha reunido con Carmen Polo, directora de Personas, Organización y Cultura de AXA España; María Eugenia Girón, presidenta de Fundación Diversidad; y nueve empresas más en su visita a la sede de la institución europea en Madrid. El acto se ha producido con motivo del Mes Europeo de la Diversidad. El objetivo del encuentro ha sido compartir buenas prácticas en esta materia.

Dalli ha destacado que "las empresas pueden desempeñar un papel crucial en la promoción de la igualdad, la diversidad y la inclusión en el lugar de trabajo y en la sociedad en general". Por eso les ha animado a "tender puentes con otras empresas, instituciones gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil, en un esfuerzo coordinado para garantizar entornos igualitarios e inclusivos para todos, independientemente del sexo, el origen racial o



La reunión se celebró por el Mes Europeo de la Diversidad. eE

étnico, la religión o las creencias, la discapacidad, la edad o la orientación sexual".

Dalli participó en una reunión de la Comisión Mixta para la UE de las Cortes Generales; y se reunió con las ministras de Igualdad y Derechos Sociales y Agenda 2030 para debatir la contribución española a la construcción de una UE igualitaria y diversa.

Inversión

La Mutualidad de la Abogacía entra en el accionariado de Advero Properties Socimi

Mutualidad de la Abogacía ha anunciado su entrada en el capital de Advero Properties Socimi, SA. La entidad ha realizado un desembolso de 6 millones de euros que suponen una participación del 15% de la sociedad. En el marco de esta operación, Mutualidad de la Abogacía pasa a formar parte del Consejo de Administración de Advero, siendo la entidad representada por Carlos Pérez-Baz, director de Inversiones Inmobiliarias de Mutualidad de la Abogacía. La nueva posición se hizo efectiva en la Junta Universal de Accionistas celebrada el pasado 4 de mayo, en la que se acordó y ejecutó un aumento de capital social mediante la emisión de 679.576 nuevas acciones a un precio de 9,5 euros por acción, por importe total de 6,5 millones de euros.

Carlos Pérez-Baz, director de Inversiones Inmobiliarias en Mutualidad de la Abogacía, ha declarado, al anuncio de la nueva participación, que, "nuestra po-

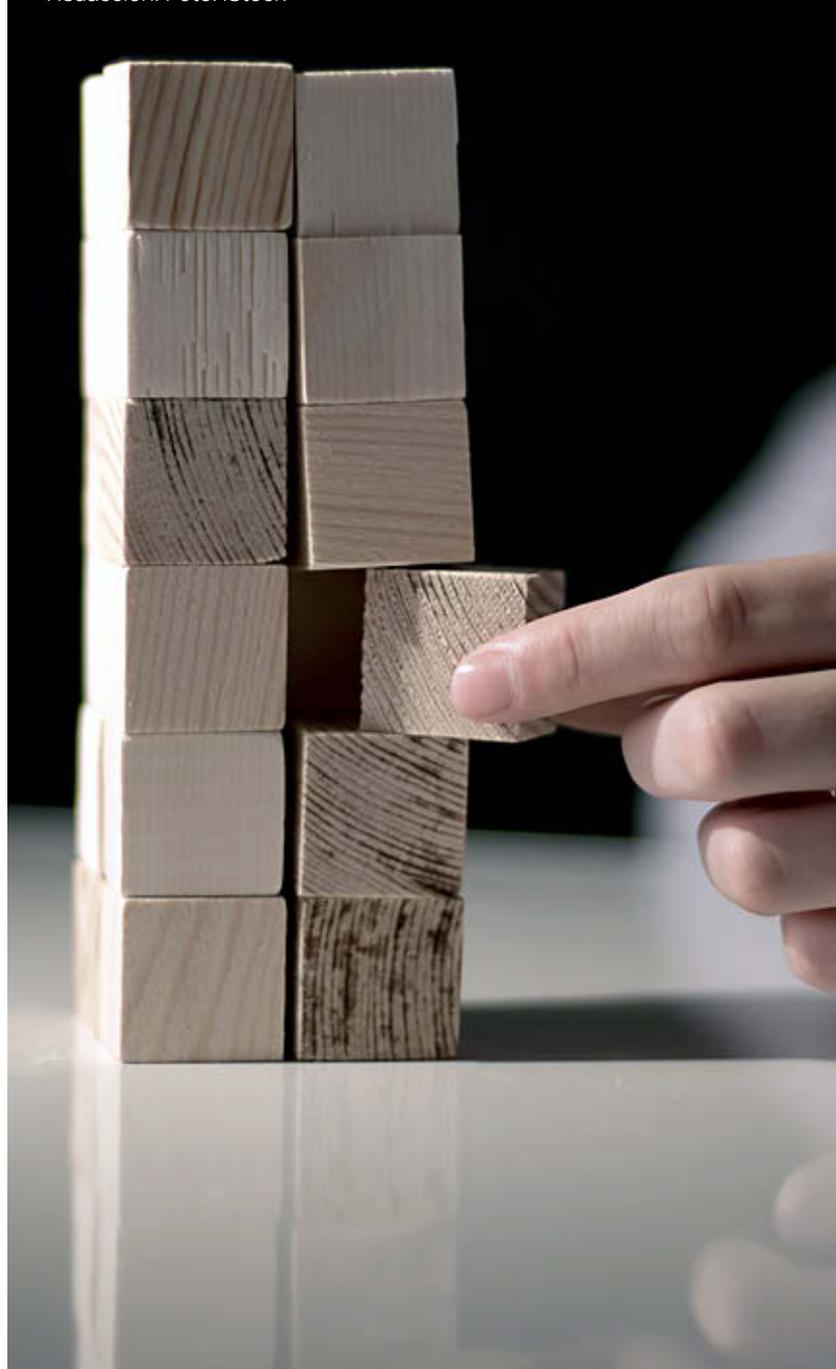
lítica de inversión en el ámbito inmobiliario siempre se ha caracterizado por la apuesta en crear valor, ya sea a través de las distintas tipologías de inmuebles que poseemos en cartera o a través de participaciones como la que celebramos hoy. La entrada en el capital de Advero responde a la voluntad de seguir ampliando nuestro ámbito de actuación, identificando las oportunidades que nos permitan garantizar la rentabilidad para los mutualistas".

Advero es una sociedad de inversión inmobiliaria especializada en la oferta de vivienda de alquiler de calidad en zonas de renta media en España, que, a cierre de 2021, contaba con una inversión acumulada de 20,6 millones de euros en una cartera valorada en 30,6 millones de euros. Por su parte, Mutualidad de la Abogacía suma un total de 44 inmuebles en cartera, con una superficie total de 223.221 m² y un valor de mercado superior a los 763 millones de euros, explica la entidad.

Por qué la gestión de riesgos es vital para una empresa

La gestión de riesgos es una de las principales herramientas al alcance de una empresa para garantizar su actividad y su supervivencia.

Redacción. Foto: iStock



La gestión de riesgos es el proceso de identificar, analizar y responder a factores de riesgo a lo largo de la vida de un proyecto y en beneficio de sus objetivos. La gestión de riesgos adecuada implica el control de posibles eventos futuros y es proactiva, ya que se ocupa de prevenir el daño y no de reaccionar a un mal ya acontecido, según explica la Escuela de Posgrado Gerens.

Los sistemas de gestión de riesgos no tienen como único objetivo identificar los riesgos a los que se expone una empresa. También debe ser capaz de cuantificar el riesgo y de predecir su impacto en la actividad de la empresa. Este debe ser un proceso continuo, la gestión de riesgos debería formar parte de la estrategia de toda empresa.

Falta concienciación

Fundación Inade lleva décadas divulgando acerca de la importancia de la gestión del riesgo en la empresa, y tratando de concienciar a empresas y administraciones de la necesidad de implantar políticas específicas de gestión de riesgos.

"En 2021 solo una de cada seis empresas gallegas disponía de una política de gestión de riesgos. Sin embargo, el estudio que presentamos en el 2020, también de la mano de la USC, demuestra que no disponer de una política de gestión de riesgos adecuada es la séptima causa de mortalidad empresarial, provocando en el periodo 1972-2008 la desaparición del 12,5% del tejido productivo gallego y la destrucción de uno de cada cuatro puestos de trabajo", explica Adolfo Campos, director de Fundación Inade.

Como solución para mejorar estos datos, que también podrían extrapolarse a la totalidad del tejido empresarial español, los directores del estudio de Fundación Inade proponen la puesta en marcha del Observatorio de Riesgos de Galicia. Un ente que, además de publicar estudios periódicos sobre la evolución de la gestión del riesgo, tratará de formar a empresarios y directivos en esta materia.

En un entorno de mercado complicado en el que la tónica general es el endurecimiento de las condiciones de las pólizas de seguros -especialmente en algunos ramos de empresas- una adecuada gestión del riesgo será clave para que las empresas españolas hagan frente a sus riesgos y evitar que un siniestro puede acabar con la actividad y el futuro de un proyecto empresarial. Los mediadores de seguros tienen, además, en este área un importante papel. Su labor de asesoramiento y de identificación de los riesgos y los mecanismos para aminorarlos o transferirlos al sector asegurador es un valor añadido a su actividad de intermediación entre el cliente y la compañía de seguros. Por eso es tan importante contar con el asesoramiento de un profesional cualificado.



El Foro vuelve a celebrarse de forma presencial en su décimo quinta edición. Por Forinvest han pasado más de 3.000 ponentes.

Forinvest analiza el papel de la gestión patrimonial en el futuro de la mediación

Forinvest ha celebrado este año su 15 edición poniendo en valor la cultura financiera. Un certamen por el que han pasado más de 80.000 visitantes y que ha contado con más de 3.000 ponentes en toda su historia.

V.M.Z. Fotos: Marcos Soria

La personalización, el asesoramiento y la digitalización son los principales retos a los que se enfrentan los profesionales de la mediación de seguros. En el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, diferentes mesas redondas han analizado los cambios a los que se enfrentan los profesionales de la mediación y cómo aprovechar estos cambios para evolucionar en su negocio.

En la primera mesa redonda, tras la inauguración oficial por parte de Vicente Soler, conseller de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana, se ha presentado el estudio estadístico sobre la mediación de seguros de la Comunidad Valenciana, con la participación de Florentino Pastor, presidente del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana; Jorge Benítez, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia; Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros

de Castellón; y Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de Seguros de la Dirección General de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana.

En la segunda mesa, moderada por Laura Grande, se han debatido los principales retos de futuro de la mediación. En el debate han participado Luis Carlos Tortajada, director de Desarrollo de Negocio del Canal Corredores de Mapfre; Rafael Calderón, director Canal Corredores de Reale Seguros; Sonia Calzada, directora Negocio Segmento Personas de Zurich Seguros; Pedro Navarro, director Canal Corredores y Canal Brokers de Axa y Fernando Calvin, director de Negocio Presencial de Santalucía. La digitalización y la especialización serán dos factores a tener en cuenta para garantizar el futuro de la mediación de seguros en un mercado cambiante y marcado por la incertidumbre como el actual.



Los Premios Forinvest reconocen la trayectoria profesional de diversos profesionales, entre ellos, Gonzalo Iturmendi.

Premio a la Mediación 2022

A continuación, Javier Barberá, presidente del Consejo General, presentó oficialmente el programa del Congreso de Mediadores 2022 en Forinvest, que se celebrará en Valencia los próximos 19 y 20 de mayo. Antes, se entregó el Premio a la Mediación a la correduría de seguros Centeco, que recogieron Wilfredo Valls y Gerardo Fortuño.

El modelo de éxito de la gestión patrimonial

La sesión de tarde del Foro Internacional del Seguro se centró en la gestión patrimonial como una opción para generar negocio para los mediadores de seguros. En otra mesa redonda moderada por Laura Grande, compañías y corredores de seguros expusieron su experiencia en el asesoramiento financiero. Participaron Enrique Palmer, director de Desarrollo de Negocio de Mapfre Gestión Patrimonial; Andrea Vignaga, director de Desarrollo de Negocio Vida y Pensiones de Santalucía; José Luis Mañero, corredor de seguros con 18 años de experiencia en el asesoramiento patrimonial y Philippe Marugán, corredor de seguros que acaba de añadir a su oferta el asesoramiento financiero y patrimonial.

Los representantes de Mapfre y Santalucía detallaron la oferta que las compañías ofrecen a sus mediadores para intermediar productos de inversión, desde fondos de inversión a *unit linked*.

El problema de la remuneración

Andrea Vignaga recordó que, tras la transposición de la Directiva de Distribución de Seguros, los corredores de seguros no pueden cobrar comisiones directamente de las compañías por la venta de seguros de ahorro vinculados a activos (*unit linked*). Como alternativa, la compañía ofrece a los corredores la posibilidad de cobrar por los *leads* generados a la compañía, o la creación de una agencia vinculada dentro de la correduría para poder recibir la remuneración por la comercialización de este tipo de seguros de ahorro e inversión.



El Foro Internacional del Seguro reúne en Valencia al sector asegurador.

“El cliente ya no es *online* ni *offline*, se mueve de forma caprichosa entre ambos, por lo tanto, ¿cómo debe ser el mediador actual?”. Esta es la pregunta que ha lanzado Sergi Ramo, CEO de growZ Consultants y consultor en ventas con más de 16 años de experiencia. En su ponencia en el Foro Internacional del Seguro ha alertado de que hoy en día “estamos en tiempo de descuento”. “Estar parado es reestar, tus competidores se están moviendo y actualizándose. El futuro es de los mediadores híbridos”, ha subrayado.

Otro momento especial de este foro ha sido la entrega de los Premios Aprocos, que han recaído sobre Mónica Herrera, ex presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y del Consejo autonómico, Inese Insurance School y el proyecto Cuidem Junts, que trata de combatir la soledad y el aislamiento social de las personas mayores de 65 años.

Forinvest ha cerrado su 15 edición, la de su aniversario y se despide hasta 2023 haciendo un balance positivo y esperando seguir siendo una guía en materia empresarial, financiera, aseguradora y económica.

Consejos para distinguir las mejores pantallas en ordenadores portátiles

La pantalla es uno de los elementos más importantes de cualquier ordenador, especialmente cuando se trata de equipos portátiles.

Ana M. Serrano. Fotos: iStock



La última tecnología en pantallas llega a los ordenadores portátiles para mejorar la experiencia de sus usuarios.

Aunque a la hora de adquirir un ordenador portátil la mayoría suele evaluar prestaciones técnicas como la memoria RAM, el SSD, la velocidad del procesador, el peso o la tarjeta gráfica, la pantalla determina gran parte de la experiencia del usuario. Más allá del tamaño (que también importa) o la calidad de la imagen, el monitor no es asunto baladí, sobre todo cuando se va a pasar mucho tiempo ante este.

Factores como la eficiencia energética, los niveles de emisión de luz azul o la capacidad para adaptar el brillo al nivel de luz del entorno condicionan el confort y el impacto sobre la visión. Al igual que la resolución (especialmente importante desde la popularización de las 4K), el tipo de panel o la elección entre pantalla brillo o mate.

Brillo y tasa de refresco

El brillo se mide en nits y define la intensidad de reproducción de los colores. Es decir, el comportamiento del panel expuesto a altas intensidades lumínicas. ¿Cuántas veces hemos experimentado la desagradable sensación de no ver un pimiento a causa de los reflejos en la pantalla del móvil o el portátil a pleno sol? No es por culpa de la resolución, sino del brillo, que requiere un nivel muy elevado para eludir la potencia de la luz del día. A mayor número de nits, mayor será su capacidad de emitir luz y mejor se verán las imágenes en entornos muy luminosos.

Al margen de los nits, la elección entre pantalla brillo o mate depende del uso que cada cual vaya hacer del equipo. Las brillantes, fabricadas con vidrio

reflectante o polímeros, permiten obtener un grado de transparencia muy alto: las imágenes son más vivas y el contraste más intenso. La desventaja: los brillos y reflejos. Una pantalla excesivamente brillante, que cause reflejos de manera muy recurrente, puede causar problemas oftalmológicos como irritación o vista cansada. Las mate tienen un recubrimiento antideslumbrante que evita los reflejos incluso frente a la luz intensa directa. Sin embargo, los colores son más apagados y la iluminación peor.

En cuanto a la tasa o frecuencia de refresco, se trata de un parámetro relativo al número de imágenes por segundo que es capaz de mostrar el monitor. Cuantas más se generen, más rápidamente se actualiza la imagen y más suaves se deslizan las transiciones. Tal frecuencia se mide en Hz. Actualmente, 60 Hz se consideran una frecuencia estándar. No obstante existen equipos con tasas que alcanzan los 144 Hz.

Tipo de panel: pantallas de cristal líquido

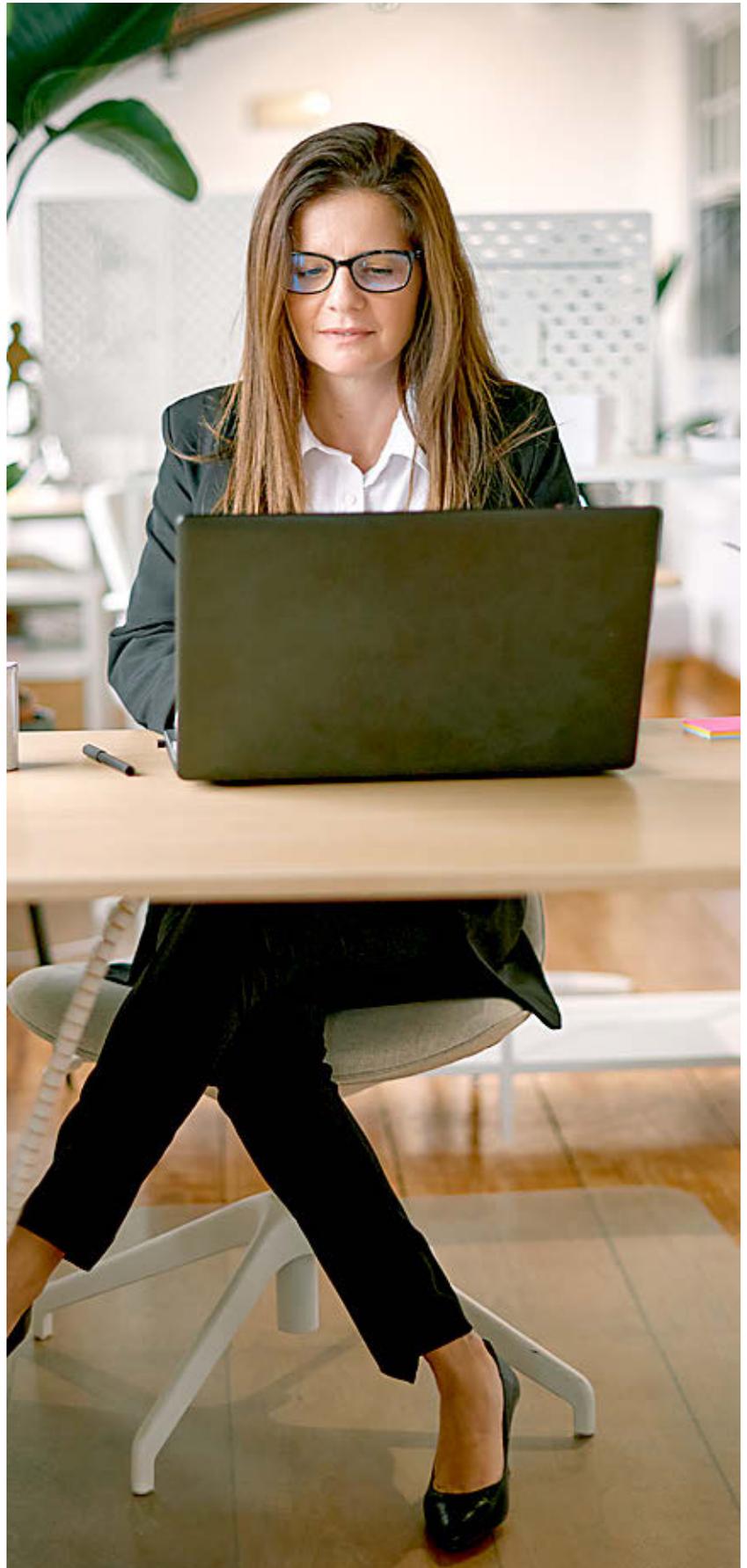
Estos son los tipos de paneles LDC más comunes: los VA (alineación vertical o *vertical alignment*), los TN (*Twisted Nematic*) y los IPS (*In-Plane Switching* o conmutación en el plano). Los primeros

La tasa de refresco, el brillo o el tipo de panel son claves para elegir una buena pantalla

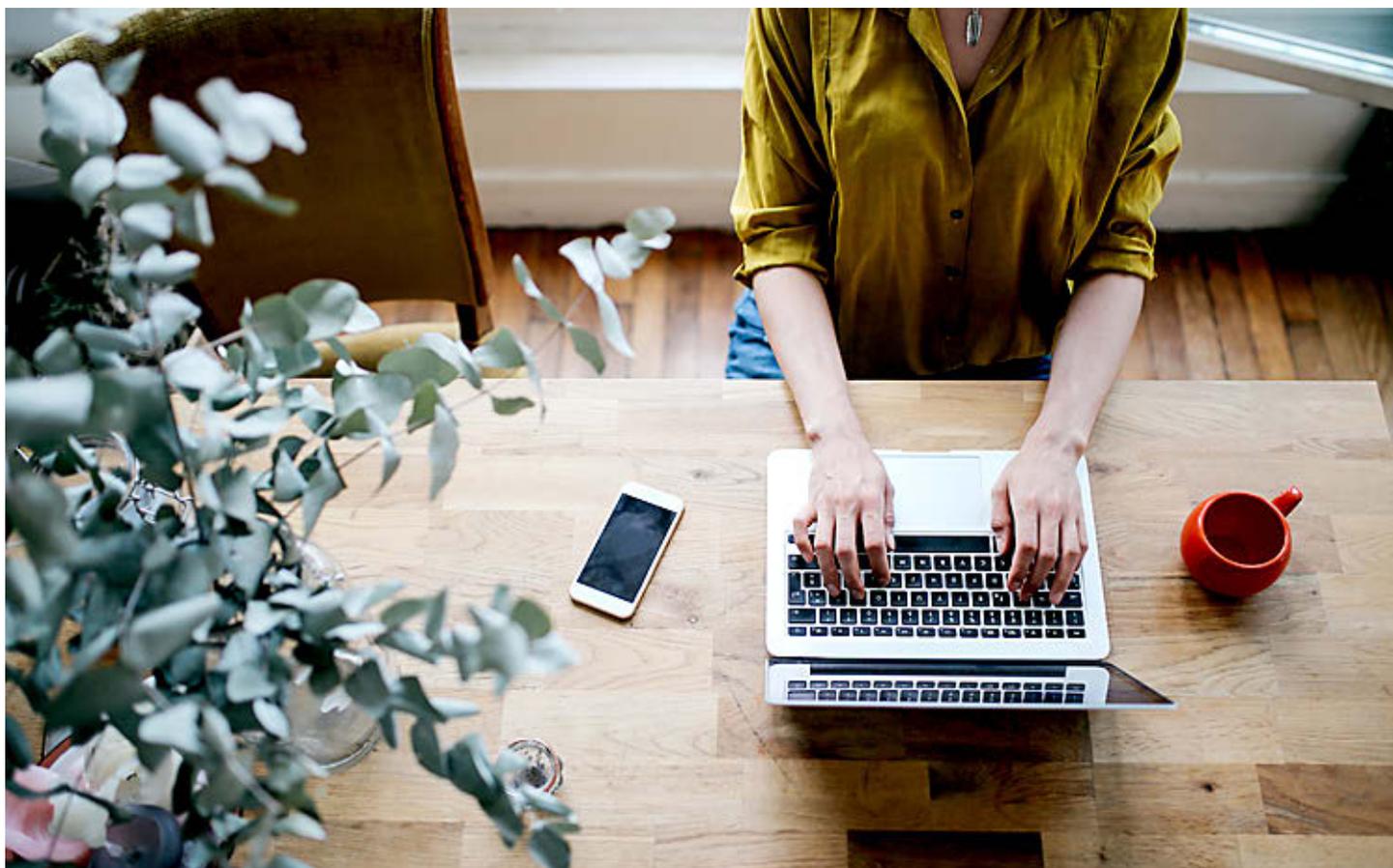
ofrecen buen contraste y una excelente tasa de refresco, por eso son las preferidas para uso general. Los paneles TN, de bajo coste, son bastante antiguos y apenas se usan en la actualidad por la baja calidad de la imagen, mientras que los IPS aunque más lentos, ofrecen una potente intensidad cromática y el mejor ángulo de visión. Sin embargo, el contraste se encuentra por debajo del promedio.

Los paneles OLED

La tecnología OLED, tan venerada en las televisiones, hace tiempo que se ha extendido en el mercado de los ordenadores portátiles. ¿Por qué? Pues porque la experiencia de visualización supera ampliamente las virtudes de las LCD. Claro que el coste también es/era más elevado. Pero ya se sabe que, en el ámbito de la tecnología, lo que al principio parece inasumible se va suavizando con el tiempo. Desde el pasado 2021, las ventajas de las pantallas OLED ganan posiciones por su contraste (1.000.000:1), su brillo entre 500 y 600 nits y su capacidad para mostrar el espacio de color. Por si fuera poco, la nefasta luz azul reduce su nivel de intensidad un nada desdeñable 70%.



A la hora de elegir un portátil, la pantalla debe ser un factor clave.



De la calidad de la pantalla de un portátil depende parte de la salud visual del usuario.

El primero de la lista es el último Dell, el XPS 13 (9310), cuya pantalla -una OLED de relación 16:10 con un contraste de 100.000:1-, protegida con Corning Gorilla Glass 6 y revestida con fibra de carbono, ofrece una resolución Ultra HD+ (3840 x 2400), un pico de brillo de 500 nits (con certificación *DisplayHDR 400*) y una cobertura del 100% del espacio de color DCI-P3. Además, los marcos apenas perceptibles permiten ganar espacio y mostrar más contenido en la parte superior. Lo que la marca denomina InfinityEdge.

El segundo lugar (por situarlo en alguna parte del *ranking*) lo ocupa el Realme Book Prime. La pantalla de este portátil apuesta por un panel LCD de tipo IPS con relación de aspecto 3:2 y una resolución de 2160 x 1440 puntos, acorde con sus 14 pulgadas.

Según Realme, la relación de contraste nativo es de 1500:1 y la capacidad máxima de entrega de brillo de 400 nits. Aunque no se trata de una cifra sorprendente, se desenvuelve bien en el exterior y bajo la acción directa de la luz solar. En cuanto a la resolución, es lo bastante alta para trabajar cómodamente con documentos de cálculo y texto.

De nuevo, el componente más seductor del ASUS Zenbook 14 Flip OLED es su pantalla OLED HDR

NanoEdge de 14 pulgadas, frecuencia de refresco de 90 Hz, brillo máximo de 550 nits, 100% de cobertura del espacio de color DCI-P3 (una opción interesante para la creación de contenidos), relación de contraste 1 000 000:1 y tiempo de respuesta de 0,2 ms. Dos características estas últimas inheren-

600

La tecnología OLED salta de la 'tele' a los portátiles y ofrece hasta 600 nits de brillo

tes a la tecnología OLED.

Cierra la selección el MSI Creator Z17. Presentado en el último CES, también se alzan como la mejor baza de este nuevo portátil las especificaciones de su pantalla: IPS con resolución QHD+ (2560 x 1600 puntos), 17 pulgadas y retroiluminación miniLED. MSI no ha desvelado cuántas zonas de atenuación local independientes incorpora esta pantalla, pero posiblemente se acerque a las 240.

Respecto a la precisión con la que resuelve la colorimetría, la firma propone una cobertura del 100%.

Productos

Mas Vida venderá la hipoteca inversa de Caser Seguros

Caser Seguros y Mas Vida han firmado un acuerdo de colaboración por el que Mas Vida, que ofrece soluciones a mayores durante la jubilación, comercializará el producto *Caser Hipoteca Inversa* de la aseguradora. De esta forma, Mas Vida aumenta su cartera de servicios dirigida a este segmento de población y Caser amplía su capacidad de distribución.

Con la firma de este acuerdo, Mas Vida -nacida en 2019 con el objetivo de dar una alternativa a las personas en edad de jubilación- será agente exclusivo para la comercialización de la distribución de *Caser Hipoteca Inversa*, un producto innovador que convierte en liquidez el ahorro inmobiliario. A través de este servicio, se busca ofrecer más opciones al segmento Silver Economy para que puedan obtener el máximo rendimiento de su propiedad sin tener que dejar de disfrutar de la misma y sin venderla.



Mas Vida será agente exclusivo de la aseguradora. eE

Caser Seguros lanzó su hipoteca inversa en 2019, convirtiéndose así en la primera compañía aseguradora en comercializar este tipo de producto en España, tanto de forma directa al cliente como a través de su red de agentes. Además, durante estos dos años, la entidad ha suscrito diversos acuerdos de colaboración con otras empresas del sector, como Óptima Mayores, Vittalías o Grupo Retiro.

Productos

Reale Seguros lanza un asistente para sus asegurados expatriados junto a Alares

Reale Seguros ha cerrado un acuerdo con Alares para que sea la voz de *miAsistente*, el nuevo servicio de fidelización de clientes expatriados de Reale Seguros. Con este gestor personal telefónico, los *expats* de la aseguradora contarán con una atención especializada y humana las 24 horas, los 365 días del año, en inglés y español.

Este servicio ayudará a las personas extranjeras que viven de forma temporal o permanente en España con una atención personalizada y enfocada en el cuidado de las personas para temas como: gestiones de su día a día, hogar, actualizaciones sobre el Covid-19, temas de salud y deporte, familia, mascotas, vehículo y ocio y tiempo libre.

El objetivo es que las personas de otras nacionalidades se sientan integradas y puedan conocer bien el país o la ciudad nueva en la que van a vivir para adaptarse rápidamente. Al contratar un seguro de

Reale Expat o renueven su póliza, las personas expatriadas accederán a estos servicios de forma ilimitada y gratuita durante un año. "Organízame recogidas y envíos por mensajería", "dame información del procedimiento y apoyo en la gestión de reclamaciones", "quiero conocer actualizaciones y protocolos sobre el Covid-19", "búscame gimnasios cerca de mi zona", "consígueme una guardería para mis hijos", "encuétrame un veterinario", "compárame el precio de autoescuelas", "recomiéndame una ruta de senderismo"... Son algunas de las peticiones que pueden hacerse a *miAsistente*.

A través de una tecnología inclusiva de vanguardia, el cliente siempre tendrá a una persona al otro lado del teléfono que les resolverá sus dudas y peticiones de una forma humana. Además, con este nuevo acuerdo, Reale Seguros contribuye a la inserción laboral de personas con discapacidad a través del Centro Especial de Empleo de Alares.



Las familias tienen en la asistencia jurídica una herramienta fundamental para resolver algunos de los problemas más habituales.

La asistencia jurídica se especializa en un entorno de riesgos en aumento

Allianz Partners amplía los servicios de asistencia jurídica ante el aumento de la demanda de servicios por parte de los asegurados en un contexto de mayor incertidumbre socioeconómica.

Redacción. Fotos: iStock

El aumento del comercio electrónico y del teletrabajo como consecuencia de la pandemia ha propiciado que las empresas y las familias se enfrenten a un mayor número de riesgos, ahora derivados de un uso más intensivo de internet y el comercio electrónico. En este contexto, los servicios de asistencia jurídica son una herramienta fundamental para estar protegido también en el mundo virtual.

De acuerdo con el estudio *E-commerce 2021*, elaborado por IAB en España, cerca de 26 millones de personas, más del 70% de los internautas, son consumidores *online* y realizan, además, varias compras al mes.

Los datos personales se han convertido en un activo importante para las empresas, pero también para los ciberdelincuentes. Según los datos de la Fiscalía General del Estado, en España se gestionaron

cerca de 17.000 procedimientos judiciales por ciberdelincuencia en 2020. Al realizar una transacción digital, los datos personales y bancarios del comprador acceden a la red y, de no tener cuidado, pueden ser utilizados de forma ilegal por otra persona. El equipo de Asistencia Legal de Allianz Partners ofrece algunos consejos para evitar fraudes digitales.

La adecuada protección del dispositivo electrónico con un programa antivirus y las últimas actualizaciones de seguridad son imprescindibles para evitar un fraude *online*. Además, es recomendable evitar las redes públicas y apostar por las conexiones seguras. Los pagos online deben realizarse a través de plataformas cifradas y páginas seguras, con el encabezamiento *https*. Otras recomendaciones de Allianz Partners son verificar la información que facilita la web e ignorar promociones sospechosas, "el consumidor no debe responder ninguna promesa de premio o dinero, ni introducir ningún dato personal, incluyendo el número de móvil", advierten.

El seguro de impago de alquileres

Otra de las principales preocupaciones de las familias en tiempos de incertidumbre como los actuales es no poder hacer frente a los gastos básicos, como el alquiler. Según datos del Consejo General del Poder Judicial, durante el año pasado se produjeron 29.191 desahucios vinculados al impago de rentas de alquiler, frente a los 17.465 de 2020, un 67,13% más.

En este contexto, de acuerdo con el último estudio realizado por Allianz Partners sobre seguros de impago de alquiler, el 65% de los encuestados estaría muy preocupado porque su inquilino deje de pagar las mensualidades y, aunque el 45% afirma que ya

cuenta con un seguro de este tipo, el 14% aún desconoce la existencia de este seguro. De los propietarios que tienen contratado un seguro de impago de alquiler, el 85% elige la modalidad de doce meses.

Allianz Partners señala que las principales necesidades de los propietarios de viviendas en alquiler son "poder seleccionar el mejor inquilino gracias a las *scoring* del seguro, contar con una herramienta de defensa legal que les ayude a desahuciar a un

85%

El 85% de los propietarios que cuenta con seguro de impago del alquiler lo contrata a 12 meses

inquilino que deje de pagar las cuotas y disponer de la garantía de cobro de las rentas ante un impago".

Inmaculada González, responsable de canales alternativos de Allianz Partners, señala que "en Allianz Partners distribuimos seguros de Asistencia Legal e Impago de Alquiler a través de una red de más de 2.000 agentes y corredores expertos, además de nuestro canal directo de venta *online*. A día de hoy, los clientes siguen sin contar con toda la información necesaria a la hora de contratar un seguro de Impago de Alquiler. Existen en el mercado algunos productos no aseguradores que no garantizan las mismas coberturas y que no ofrecen la misma solvencia para el cliente final, es importante analizar bien antes de adquirir un producto de estas características para tener todas las garantías en caso de siniestro".

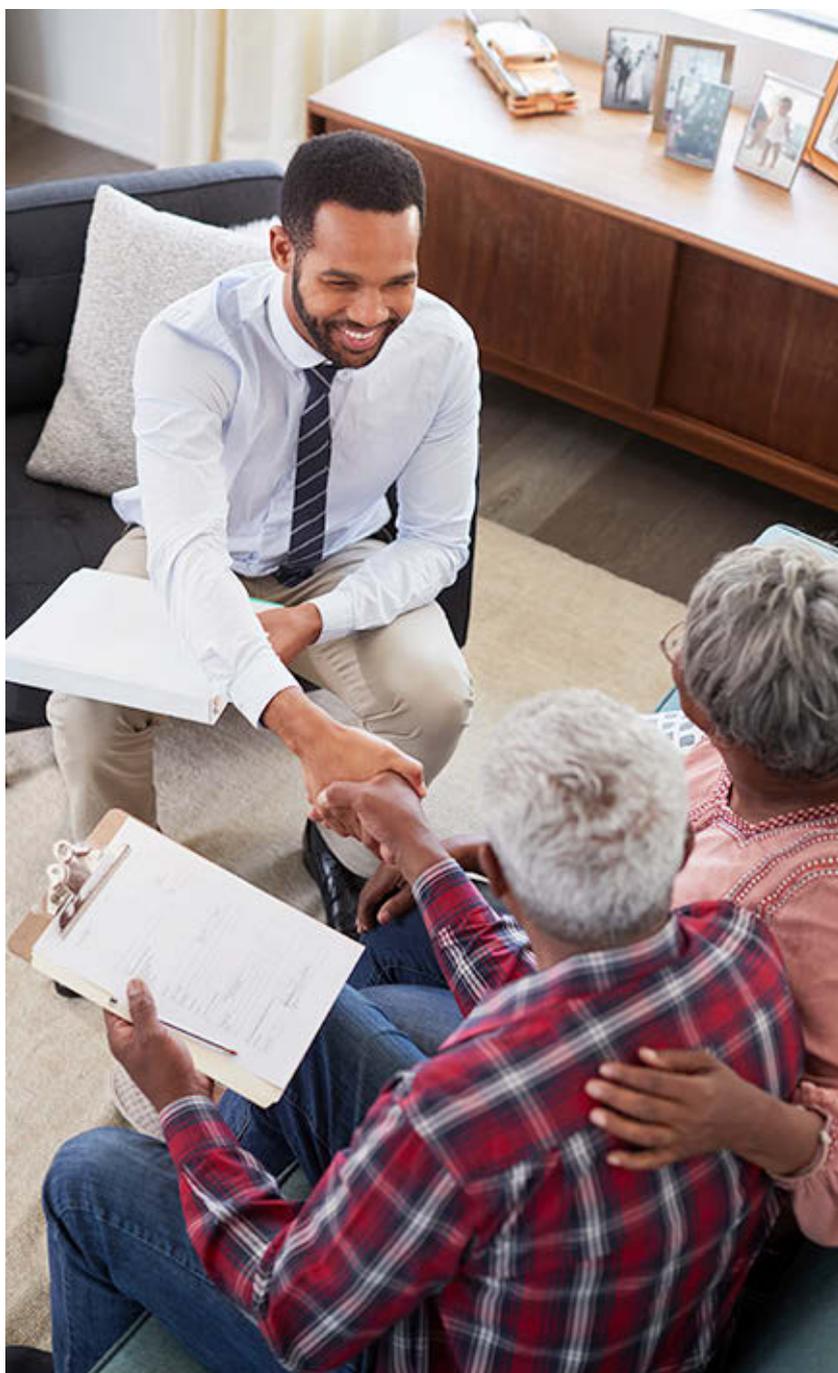


El servicio de Asistencia Jurídica de Allianz Partners ofrece numerosos servicios a sus asegurados.

Las mejores opciones para controlar los impuestos tras la jubilación

De acuerdo con los expertos de WTW, no es recomendable cobrar todos los ahorros al mismo tiempo, ya que la cantidad a pagar a Hacienda se multiplicaría en muchos casos. Vivienda y renta vitalicia generan las mayores ventajas fiscales tras la jubilación, pero hay otras opciones fiscalmente atractivas.

V.M.Z. Fotos: iStock



A efectos de tributación, la pensión de jubilación computa como un salario.

Ahora que estamos en plena campaña de la renta, es el momento de recordar que una vez que se accede a la jubilación, la tributación se mantiene y que incluso es necesario tomar en cuenta la fiscalidad de los diferentes planes de ahorro para que a la hora de rendir cuentas al fisco el contribuyente no se lleve sorpresas desagradables. Como explica Rafael Villanueva, manager del área de Retirement en WTW España, "las pensiones públicas, contributivas y no contributivas, están sujetas a las mismas normas reguladoras del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) que el resto de los rendimientos del trabajo. No obstante, existe una dispensa con límites para las pensiones por incapacidad permanente, en favor de familiares, las de orfandad o viudedad".

Los expertos de WTW explican que las retenciones que se aplican consisten en adelantar lo que habría que pagar de forma anual una vez se haya calculado la totalidad de los rendimientos percibidos. El resultado se regulariza una vez al año en la declaración de la renta. Así, el porcentaje de la retención de las pensiones depende de la cuantía y de una serie de circunstancias personales del pensionista. No todos los pensionistas están obligados a presentar la declaración de la renta cada año. Esta exclusión incluye a quienes hayan tenido unos ingresos inferiores a los 22.000 euros anuales de un único pagador o 14.000 euros si han tenido más de un pagador. En 2022, la pensión mínima en España varía entre los 9.590 y 12.467 euros anuales en función de las cargas del pensionista. Para esta, la retención es menor del 1%. Pero va incrementándose conforme aumenta la cuantía de la pensión, hasta llegar a las pensiones de más de 30.000 euros, que es del 15,59%.

Cómo tributa el ahorro para la jubilación

Como aclara Rafael Villanueva, "los fondos obtenidos en el momento de rescatar un plan de pensiones son considerados como un rendimiento del trabajo. Es decir, están sujetos a la misma normativa de retenciones e incrementan el número de pagadores del pensionista". Además, el tipo de IRPF dependerá de cómo se rescate ese plan de pensiones: en forma de renta mensual, en forma de capital en único cobro o de forma mixta.



Los expertos de WTW no aconsejan rescatar el plan de pensiones íntegramente en forma de capital por su alto coste fiscal.

“Como norma general, WTW desaconseja cobrar todos los ahorros del fondo al mismo tiempo, si bien de forma transitoria es posible aplicar una reducción del 40% en el cobro en forma de capital de derechos procedentes de aportaciones anteriores al cierre de 2006”, advierte Villanueva. Por ejemplo, si una persona tiene ahorrados 100.000 euros en su plan de pensiones y recibe una pensión anual de 20.000 euros, si rescata el plan en pagos mensuales de 300 euros, el rendimiento anual sería de 23.600 euros y solo tributarían al 30% algo más de 3.000 euros. Sin embargo, si decide rescatar el total del fondo de pensiones sin la reducción del 40%, el rendimiento sería de 120.000 euros, de los que 60.000 euros tributarían al 45%. “Es necesario estudiar cada caso antes de decidir si se quiere disponer del plan de pensiones en forma de renta mensual, en forma de capital en un único cobro o de forma mixta”, señala Rafael Villanueva.

Principales ventajas fiscales en la jubilación

El equipo de *Retirement* de WTW destaca las áreas más ventajosas para reducir la carga fiscal en la jubilación. En la vivienda hay una serie de beneficios, como la rebaja en el pago del IBI que ofrecen la mayoría de los ayuntamientos, o la venta de la vivienda habitual, que para las personas jubiladas de más de 65 años está exenta de impuestos. Respecto a la constitución de una renta vitalicia, los mayores de 65 años pueden eximir de cotización la renta obtenida por la transmisión de cualquier elemento patrimonial, siempre que el importe obtenido, con un

máximo de 240.000 euros, se reinvierta en rentas vitalicias para complementar la pensión.

Además, hay otros instrumentos de ahorro fiscalmente atractivos. Rafael Navas, director general de Mutualidad de la Abogacía, destaca los SIALP. Navas lamenta que “poco a poco se han ido eliminando, desde los distintos gobiernos, todos los atractivos fiscales que tenían los seguros de ahorro. De momento, el producto que sigue manteniendo el

240.000

Es el límite exento de tributación fruto de la conversión de un bien en una renta vitalicia

mayor atractivo fiscal son los seguros SIALP que, transcurridos cinco años desde su suscripción, están exentos de tributar los rendimientos generados”. “Desde mi opinión, los SIALP hay que verlos con una perspectiva a más largo plazo y coincidiendo con la fecha de jubilación. Tienen permitida una aportación de 5.000 euros anuales, superior al límite establecido para los sistemas complementarios de pensiones. Es cierto que no tiene un efecto inmediato en el ahorro fiscal, pero al momento de recuperar el ahorro, este está exento de tributar siempre que hayan transcurrido los cinco años mínimos requeridos de permanencia”, concluye.



Asegurar un caballo no es obligatorio en España, aunque sí muy recomendable, especialmente la responsabilidad civil frente a terceros.

¿Es obligatorio asegurar un caballo?

A menudo se considera al perro el mejor amigo del hombre, pero la relación entre los humanos y los caballos ha sido tan habitual y fructífera como especial. Tanto que podríamos considerarlos los otros mejores amigos de nuestra especie.

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Por el alto coste económico que requiere su cuidado, alimentación y mantenimiento (por no hablar del espacio y las instalaciones pertinentes), obviamente no tanta gente cuenta con un caballo en España; pero aun así estos animales superan ampliamente el medio millón de ejemplares en nuestro país, con muchas personas aficionadas al mundo ecuestre o relacionadas profesionalmente con este sector. Ahora bien, ¿qué marca la ley al respecto para los propietarios? ¿Es obligatorio asegurar un caballo en España? La respuesta es no, lo que no quita para que sea recomendable. Al fin y al cabo se trata de animales nobles y pacíficos, pero de gran tamaño y potencia, por lo que son susceptibles de provocar accidentes de mayor o menor gravedad e incluso generar daños materiales y personales, aunque habitualmente sea de manera involuntaria.

Tener un caballo implica una importante responsabilidad, por lo que la suscripción de un producto asegurador es una buena idea. No solo para hacerse cargo de los posibles daños, sino para evitar impor-

tantes pérdidas económicas en caso de enfermedad, robo o pérdida del animal.

Como en casi todos los seguros, los clientes tienen un importante margen de cara a la flexibilización del producto y a la elección de las coberturas. Aquí les hablamos de las principales garantías que puede ofrecer un seguro para equinos:

- Responsabilidad civil: la cobertura fundamental. Protege al dueño frente a las posibles consecuencias, tanto materiales como personales, que pueda generar el animal a terceros, indemnizando a estos en caso de que algo suceda.

- Asistencia veterinaria: de gran utilidad tanto en caso de accidente como de enfermedad, proporcionando al animal el cuidado que necesite. Esta garantía podría hacerse cargo de la totalidad de los gastos o de una parte, según lo estipulado en el contrato.

- Fallecimiento: algunas pólizas incluyen esta cobertura, por la cual la aseguradora debe indemnizar al dueño en caso de pérdida por la cantidad que se haya estipulado en la póliza.

- Coberturas adicionales: este tipo de seguros también podrían incluir otras garantías complementarias, como las de robo, hurto o pérdida, que contemplan indemnizaciones en caso de que se produzca uno de estos supuestos; la de pérdida de uso, que garantiza una compensación económica si el caballo se ve imposibilitado (a causa de accidente o enfermedad) para realizar la función para la que se le adquirió; o la de accidente del dueño o jinete, que permite también al cliente disponer de un respaldo económico ante la posibilidad de que sufra él mismo un daño.

Seguros^{tv}

LA Reportajes
CARA
DE
TU Eventos
COM Entrevistas
PAÑÍA
DE Actualidad
SEGU
ROS

¡VISÍTANOS!

segurostv.es

RSC

Mapfre compensa 15.400 toneladas de CO2 en México

Mapfre ha compensado 15.400 toneladas de CO2 a través del Parque Eólico Oaxaca IV, situado en la región del Istmo de Tehuantepec, en el Estado de Oaxaca, en México. Gracias a dicha instalación, que forma parte de uno de los mayores complejos de energía eólica de Latinoamérica, la aseguradora ha compensado el 79% de las emisiones de carbono emitidas en España y Portugal en 2021. La iniciativa forma parte del Plan Corporativo de Huella Ambiental 2021-2030, con el que la aseguradora selecciona proyectos medioambientales y sociales para compensar las emisiones que no puede reducir.

La compensación de las emisiones se ha realizado a través de la empresa ClimateTrade, *marketplace* climático basado en *blockchain*, que ha ejecutado la transacción de manera transparente, y ha emitido un certificado de compensación de emisiones de



El parque forma parte del Plan Corporativo de Huella Ambiental de Mapfre. eE

CO2. El proyecto de compensación de México se suma al 'Bosque Mapfre', creado en 2021, en el que la multinacional engloba todas las actuaciones de reforestación, dirigidas a preservar la biodiversidad, el capital natural y crear sumideros de carbono en zonas donde desarrolla su actividad. Gracias a este proyecto, ha plantado un total de 6.541 árboles en España y Portugal.

Mediación

NB21 se alía con Hobeem para ofrecer el primer seguro de hogar sostenible y ahorrador

NB21 firma un acuerdo de colaboración con Hobeem, la primera plataforma de eficiencia energética enfocada en los hogares. Con esta unión, la correduría de seguros, que cuenta con más de 45.000 clientes, trata así de cumplir con uno de sus compromisos con la sociedad. Gracias al acuerdo, NB21 ofrece el primer seguro de hogar sostenible y ahorrador. Sus clientes tendrán acceso a NB21 Powered by Hobeem, una aplicación móvil desde la que podrán controlar el consumo de su vivienda, con el objetivo de reducir los recibos de luz, agua y gas, así como su huella medioambiental.

Entre sus múltiples funcionalidades, esta *app* ofrece la posibilidad de integrar dispositivos inteligentes para el control del hogar, contenido ecoformativo y retos y recompensas para aprender a ser más sostenibles. Con esta alianza, Hobeem continúa con su misión de luchar contra el despilfarro energético, tal y como reconoce su CEO Mario Fernández:

"Comenzar a caminar de la mano con NB21 nos brinda la oportunidad de poder ayudar a miles de familias a reducir sus consumos energéticos mientras aumentamos su ecoformación y concienciación medioambiental. Supone traspasar la puerta de los hogares españoles y poder ayudar a las personas en estos temas que generan una gran preocupación en nuestros días".

Por su parte, Juan Carlos Iglesias, director general de NB21, asegura que "la sostenibilidad es el futuro, no cabe la menor duda. Por ello, desde NB21 queremos otorgarle la importancia que se merece convirtiéndola en uno de los ejes centrales de la correduría. A través de nuestro primer lanzamiento, NB21 Powered by Hobeem, acercamos a los hogares de nuestros clientes lo último en tecnología, no solo para ayudarles a ahorrar, también para ser más sostenibles. Este es solo el principio, el 2022 será un año de cambios y mejoras".

Adquisición

El Grupo HLA adquiere el 90,82% del Centro Médico Zaragoza



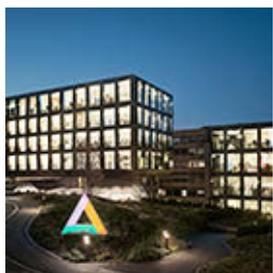
El Grupo HLA ha adquirido el 90,82% de las acciones del Centro Médico Zaragoza. La incorporación de este centro, que a partir de ahora se denominará HLA Centro Médico Zaragoza, permitirá reforzar la oferta asistencial de HLA Montpellier y aproximar algunos de sus servicios al centro de la ciudad.

El Centro Médico Zaragoza es uno de los centros médicos con más tradición y arraigo en la ciudad y

un referente para el cuidado de la salud de muchas familias. Con una dimensión de 600 m², cuenta dentro de su cartera de servicios con un potente servicio de atención primaria de adultos, con diez facultativos, y 12 especialidades más (alergología, reumatología, ginecología, dermatología, endocrinología y nutrición, cardiología, psicología, psiquiatría, cirugía general, urología, traumatología y un punto de atención continuada de urgencias ambulatorias).

Aseguradoras

Helvetia Holding elige a Thomas Schmuckli como presidente



Los accionistas de la asamblea general ordinaria de Helvetia Holding han elegido al Thomas Schmuckli como presidente del Consejo de Administración; y a Luigi Lubelli como miembro de este. Todas las propuestas del Consejo de Administración han sido aprobadas, destaca el grupo asegurador suizo en un comunicado.

La 26ª asamblea general ordinaria ha vuelto a ce-

lebrarse presencialmente en el espacio de exposiciones Olma Messe en St.Gallen. Los 1.810 accionistas con derecho a voto presentes, que representan el 64,8% del capital accionario, han aprobado el informe de gestión, las cuentas anuales y el estado financiero del Grupo Helvetia para 2021. Además, se ha aprobado la gestión del Consejo de Administración y de la Dirección del Grupo para el año fiscal concluido.

Aseguradoras

Arag inicia su modelo de trabajo híbrido



El pasado 1 de mayo entró en vigor el Acuerdo Marco de Modelo de Trabajo Híbrido firmado por Arag y los Comité de Empresa de sus sedes en Barcelona y Madrid, por el cual se regula el teletrabajo. Silvia Cruz, directora de Recursos Humanos de Arag, valora muy positivamente este acuerdo, pues "permite la conciliación y no nos hace perder el vínculo con la empresa". Durante el inicio de la pandemia, tras un periodo de cierre de las oficinas, Arag esta-

bleció el teletrabajo voluntario a toda la plantilla. No fue hasta finales del año pasado que se volvió al trabajo presencial, la mitad de los días, de forma paulatina y en dos turnos.

Con este acuerdo, los trabajadores de la aseguradora prestarán sus servicios en la modalidad de Teletrabajo en un 50% de su jornada laboral anual, según los turnos de presencia asignados.

'Insurtech'

Cleverea lanza un seguro que permite sustituir la fianza del alquiler



Cleverea anuncia su entrada en el segmento de hogar con un nuevo producto diseñado para la sustitución de las fianzas y depósitos de los contratos de arrendamiento de viviendas. Tras el cierre de la ronda de financiación de 5 millones de euros en diciembre y la entrada de la compañía en el ramo de autos a principios de año, la *insurtech* suma ahora a su cartera FianzaZero, un seguro que beneficia a propietarios e inquilinos al mismo tiempo y con el

que prevé alcanzar 5.000 pólizas a lo largo de 2022. Para esta operación, la aseguradora prevé destinar en total 500.000 euros.

FianzaZero lo paga el inquilino para evitar el pago de la fianza y depósitos repartiéndolo en varias cuotas; y protege al propietario frente a las mismas eventualidades que la fianza y el depósito: impagos de rentas y/o suministros, y daños a la propiedad.

A qué huele el Museo del Prado

El Museo Nacional del Prado propone una relación olfativa con la pintura. Será hasta el 3 de julio, en la sala 83 del edificio Villanueva. ¿Los protagonistas? Rubens y Jan Brueghel el Viejo.

Ana M. Serrano. Fotos: Museo Nacional del Prado

Alejandro Vergara -jefe de Conservación de Pintura Flamenca y Escuelas del Norte del museo- y Gregorio Sola -Académico de la Academia del Perfume- comisarán *La esencia de un cuadro*. Una exposición olfativa, una muestra que recorre los aromas del jardín que poseían en Bruselas Isabel Clara Eugenia y su marido.

Ella, gobernadora de los Países Bajos, y el archiduque Alberto de Austria encargaron a Brueghel, entonces pintor de la corte, una serie de obras (*Los cinco sentidos*) que reflejasen el coleccionismo y los gustos de la aristocracia del siglo XVII. Las figuras alegóricas fueron realizadas por su amigo Rubens. En 1636 los cinco cuadros de la serie se encontraban en Madrid, en la colección del rey Felipe IV, quien los instaló en una sala decorada con dos estanterías de ébano y bronce junto a piezas atribuidas a Durero, Tiziano y Patinir.

Hoy se encuentran expuestos en la sala 83 del Prado y configuran esta exposición cuyo germen es *El olfato*, que evoca dicho vergel y la colección de plantas singulares del matrimonio. En él aparecen representadas más de 80 especies de plantas y flores, algunos animales relacionados con el olfato, como el perro sabueso o la civeta, y diferentes objetos vinculados al universo del perfume: guantes perfumados, recipientes con sustancias fragantes, un ambientador que se calienta en un lujoso brasero y alambiques para destilar esencias.

Gregorio Sola ha creado una decena de fragancias a partir de varios elementos presentes en la pintura.

Alegoría invita a detener la mirada sobre el ramillete de flores que huele la figura simbólica del olfato. *Gautes* reproduce el olor de un guante perfumado de ámbar según una fórmula de 1696. *Higuera* evoca el olor verde y aterciopelado del árbol un día de verano. *Flor de Naranja* centra la atención en los alambiques usados para destilar la esencia de la flor (neroli). *Jazmín* nos arrastra hasta la delicadeza de una flor cuyo aroma varía de la mañana a la noche. *Rosa*, la flor de las flores, huele a frutas y a verde, a miel y toques especiados. Brueghel pintó ocho variedades, entre ellas la centifolia y la damascena. *Lirio* es la materia prima



'La esencia de un cuadro' podrá verse y olerse hasta el 3 de julio.

más cara de la perfumería debido a su complejo proceso de elaboración. *Narciso*, original y potente, emana aromas a melocotón sobre un fondo floral pajizo.

Nardo y *Civeta* completan el recorrido aromático que se puede disfrutar en directo gracias a la tecnología AirParfum, desarrollada por Puig que permite oler hasta 100 fragancias distintas sin saturar el olfato.

Tres ingredientes imprescindibles para ganar confianza

¿Qué obstáculos nos impiden confiar? Sería bueno tomar consciencia de ellos, porque solo con saberlo y erradicarlos, puede que ya solo con eso, se gane más confianza.

Elena Fernández. CEO de N-Acción. Foto: iStock

El lenguaje: cómo hablamos, de qué forma somos precisos o imprecisos, a la larga genera mayor o menor confianza, y no solo en los demás que me están escuchando o leyendo, también en mí mismo. Cuando nuestro posibilidad en lugar de decir claramente que sí, se puede interpretar como duda. Sabemos que no todo depende de nosotros, que los tiempos son cambiantes, pero dentro de estos márgenes es fundamental trabajar el lenguaje positivo y de afirmación, ya que esto también ayuda a nuestro cerebro a empezar a funcionar con dirección.

El cerebro se convierte en nuestro aliado cuando tiene un objetivo, una dirección y unos plazos establecidos (*deadline*), es más eficiente. La confusión, la imprecisión, la duda sabotadora por sistema..., agotan nuestro mayor bien, esa concentración que es necesaria para seguir adelante y sentirnos motivados.

Si piensas en cuántas ocasiones no alcanzaste lo que deseabas, no por no contar con capacidades, sino por no contar con claridad, precisión o un tiempo en la agenda, ¿cuántas veces más va a pasar? Quizá tomar consciencia con este artículo te haga darte cuenta de ello y ponerte en marcha para impedir que ocurra más veces.

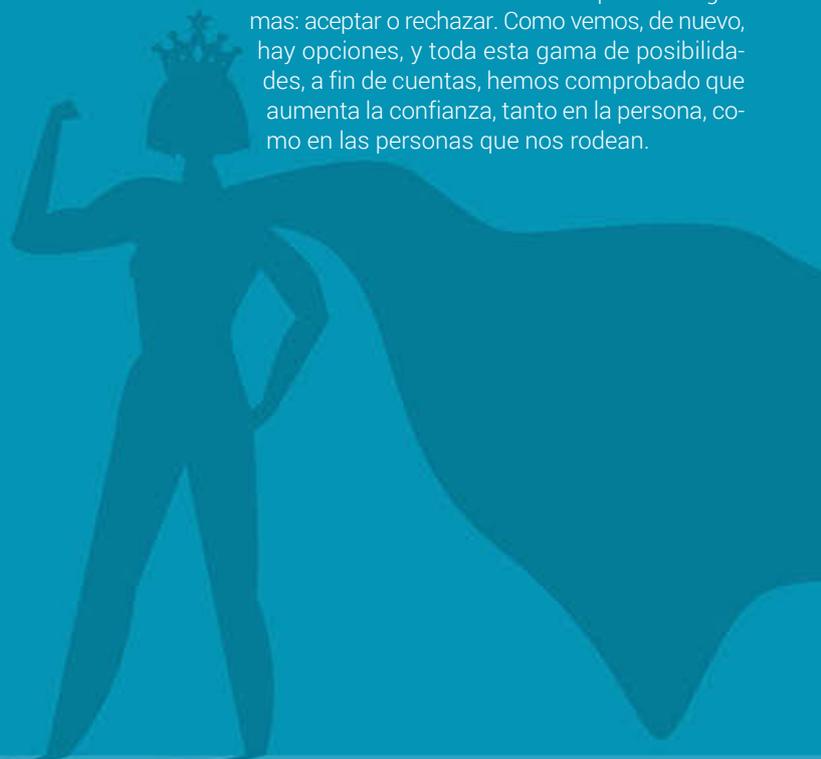
Saber priorizar

Son tantas las urgencias y las ganas de hacerlo todo, hasta contestar a todos los mensajes en día y hora, que en ocasiones se pierde el foco y desatendemos lo importante de ese día. Y luego viene a visitarnos la queja.

A mí me ayuda mucho el ejercicio de las tres piedras, que aprendí y ya no dejo de recomendar en todos los cursos: "Cada mañana hay tres piedras, tres asuntos importantes u urgentes a no postergar, a realizar, a gestionar". Muchos dirán que hay más de tres... sí, mis listas son increíbles..., pero al final, algunas cosas pueden esperar más que otras, y algunas urgencias pasan a ser una piedra importante con la que en principio no había contado.... Pero ya mi cerebro sabe qué vital es adaptarse.

Saber pedir apoyo

Es vital contar con una red real de compañeros, amigos y familiares que ofrezcan apoyo real. Personas que no figuran, sino que realmente están. Esto genera bienestar y a nivel corporal impide que aumente el cortisol, la hormona encargada de afrontar situaciones de estrés. Por eso, solicitar ayuda es lícito. Los demás tienen también dos opciones legítimas: aceptar o rechazar. Como vemos, de nuevo, hay opciones, y toda esta gama de posibilidades, a fin de cuentas, hemos comprobado que aumenta la confianza, tanto en la persona, como en las personas que nos rodean.



Andalucía, Antequera y Barcelona, referentes de diversidad e inclusión

La comunidad autónoma de Andalucía y las ciudades de Antequera y Barcelona han sido reconocidas como capitales europeas de la diversidad e inclusión 2022, en una iniciativa organizada por la Comisión Europea y por Fundación Diversidad.

Redacción. Foto: eE

La comunidad autónoma de Andalucía y las ciudades españolas de Barcelona y Antequera han sido nombradas capitales europeas de la diversidad e inclusión 2022, una nueva iniciativa que se enmarca en el Mes Europeo de la Diversidad, que se celebra en el Viejo Continente durante todo este mayo.

La comunidad autónoma andaluza, de hecho, ha ganado la medalla de oro en el premio especial para las autoridades que promueven la inclusión de la comunidad gitana. Barcelona ha obtenido el bronce en la categoría general, al igual que la malagueña Antequera en la de ciudades de menos de 50.000 habitantes, recibiendo además el voto del público.

En este proyecto, que ha sido organizado por Fundación Diversidad y la Comisión Europea y cuya gala se celebró el pasado 28 de abril en Bruselas, se ha reconocido a ciudades de cinco países del Viejo Continente (Alemania, Croacia, España, Rumanía y Suecia). Se ha destacado a estas urbes por su "labor de construcción de sociedades más justas" debido a su fomento de la inclusión, independientemente del sexo, la condición sexual, el

origen racial y étnico, la religión, las creencias, la discapacidad o la edad.

Colonia (Alemania) ha ganado la medalla de oro en la categoría de municipios de más de 50.000 habitantes, seguida de Gotemburgo (Suecia) con la medalla de plata y de Barcelona. Koprivnica (Croacia) se ha llevado el oro en la categoría de municipios de menos de 50.000 personas por su estrategia de apoyo a las personas con discapacidad, seguida de Ingelheim am Rhein (Alemania), que se ha llevado la plata, y de la española Antequera. En cuanto a la

El mes de mayo ha sido elegido como mes de la diversidad y la inclusión en la Unión Europea

integración de la comunidad gitana, tras Andalucía han quedado Gotemburgo y Grădinari (Rumanía).

La convocatoria de la primera edición estuvo abierta desde el 22 de noviembre de 2021 hasta el 15 de febrero de este año.

Mes de la Diversidad

Como apuntamos antes, mayo ha sido denominado como mes de la diversidad, aunque la ceremonia de apertura de esta iniciativa tuviera lugar el pasado 29 de abril, un día después de la entrega de premios.

Con este motivo España albergará un evento el próximo 18 de mayo a las 16.00 horas organizado por Fundación para la Diversidad y una representación de la Comisión Europea. El acto contará con la apertura institucional de María Ángeles Benítez, directora de la representación de la Comisión Europea en España. Por su parte, María Eugenia Girón, presidenta de Fundación para la Diversidad, será la responsable de la clausura.

Andalucía gana la medalla de oro en inclusión.



CAPITALES EUROPEAS DE LA INCLUSIÓN Y LA DIVERSIDAD

Los caminos del vino: una experiencia enológica en La Rioja Alta

La Rioja Alta es la región más occidental de la comunidad riojana. Bañada por los ríos Ebro, Tírón, Oja y Najerilla, y enmarcada entre la sierra de Cantabria y la de la Demanda, la región disfruta de un clima continental suavizado que otorga al suelo una estructura equilibrada.

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Ahora que se suavizan las temperaturas y las vides comienzan a florecer, Rioja Alta ofrece un sinfín de posibilidades para descubrir sus paisajes, viñedos y bodegas y vivir una experiencia enoturística única. Es justo el momento de la floración el que va a determinar la cosecha. Se trata de una etapa clave para los viticultores, quienes aseguran los posibles daños a través pólizas específicas para productores de uva.

Aparte de en coche, los caminos y senderos de la comarca pueden disfrutarse a pie o golpe de pedal. Si lo suyo es la bicicleta, existen rutas panorámicas que pasan por Cenicero, sus viñedos y bodegas, para terminar en lo alto del cerro El Picón. Las rutas históricas transcurren junto a la vereda del Ebro. Puentes medievales, lagares, chozos y antiguos molinos se suceden en este recorrido plagado de tradición vinícola.

Para dormir a pie de viña y gozar del enoturismo al 100%, Finca La Emperatriz lo tiene todo. Bajo la batuta de los hermanos Eduardo y Víctor Hernáiz, los viñedos de la emperatriz deben su nombre a Eugenia de Montijo, propietaria de los mismos en el siglo XIX. Situada en Baños de Rioja, al pie de la sierra de la Demanda, las 101 hectáreas de la finca conservan la estructura original al modo *Château*: tanto el terruño como la bodega se integran en el dominio, lo que permite controlar la calidad desde la misma cepa.

En 1996, cuando los Hernáiz adquirieron las tierras, no se lanzaron a elaborar vinos a lo loco. Cuatro años invirtieron en estudiar las cualidades de un suelo pobre y de extrema dureza que, sin embargo facilita el drenaje y multiplica la irradiación solar sobre las cepas. Sectorizaron la finca, conservaron las viejas cepas de más de 65 años que habían pervivido y plantaron cepas nuevas tras una cuidadosa selección de clones.

Gracias a ello sus vinos, que obviamente ostentan la DOCa (denominación de origen calificada) Rioja, cautivan por sus aromas complejos, su elegancia y su mineralidad. Además, la altura de la ubicación de la finca (570 metros) y las bajas temperaturas favorecen la maduración lenta del fruto. Resultan



Rioja Alta ofrece múltiples posibilidades para vivir experiencias enoturísticas únicas.



La uva tempranillo es el fundamento de la identidad de los vinos tintos.

particularmente exquisitos los elaborados con la uva procedente del terreno reconocido como Viñedo Singular.

Las antiguas casitas que sirvieron para alojar al mayoral y los trabajadores de la finca se han convertido en tres villas de lujo con jardín privado. Cuentan con salón, comedor, cocina, terraza y *parking* gratuito. Existe la posibilidad de contratar servicios de desayuno y limpieza.

Desastres estéticos que jamás se deben copiar

Las redes sociales están repletas de ellos, de trucos de belleza que prometen milagros en la piel. 'Tiktokers', 'instagramers' y 'youtubers' se han convertido en peligrosos prescriptores de mejunjes nada aconsejables.

Ana M. Serrano.

Se trata de recomendaciones no avaladas por profesionales que, aparte de asegurar resultados cuestionables, pueden causar efectos desastrosos. Una de las mayores críticas a este tipo de fenómenos virales es Elisabeth Álvarez, CEO de InOut y experta en formulación y dermocosmética. Ella nos advierte de algunos de estos desatinos muy populares en TikTok y de las posibles consecuencias.

Muy común se ha vuelto exfoliar los labios con productos abrasivos como la pasta de dientes o mediante rodillos de *microneedling*. Este procedimiento, normalmente empleado en consulta y por profesionales sanitarios para mejorar el aspecto de las cicatrices o atenuar las arruguitas finas, es sobre los labios una auténtica barbaridad: la piel de esta zona apenas tiene capa córnea y se daña con facilidad. "Si exfoliamos los labios solo conseguiremos irritarlos y provocar pequeñas heridas que los deshidraten más. Cuando los tengamos secos, hay que hidratarlos", asegura Álvarez.

El dentífrico tampoco es eficaz contra el acné y los granos, al contrario, es un irritante bastante nocivo para el cutis. Lo mismo sucede con los *sets* sacacomedones. "Es de lo peor que hay en redes sociales". Este tipo de herramientas sin normas de uso y sin la supervisión profesional pueden causar marcas, hematomas e irritaciones graves. Otra tropelía muy de moda es el uso de expansores labiales. Se trata de una especie de succionador no homologado que, además de generar daños en los tejidos, provoca hiperlaxitud.

Emplear hielo para bajar la inflamación de la tez o las bolsas de los ojos sí funciona porque el frío descongiona y activa la circulación. No obstante, se han de tomar precauciones y no aplicarlo directamente, sino envuelto en una tela limpia y suave.

Aceites como el de coco o el de oliva, ricos en vitaminas E y K, son célebres por sus propiedades antioxidantes e hidratantes. Sin embargo, han de estar preparados para su uso cosmético mediante formulaciones adecuadas, pues ambos son comedogénicos, es decir, obstruyen los poros provocando la aparición de espinillas y puntos negros. Estos ingredientes y otros de fácil acceso, como el limón, no deben



Ante un problema de la piel, debemos acudir al dermatólogo. iStock

emplearse en formulaciones caseras. De hecho, no deben fabricarse cosméticos en casa, espacio carente de entornos estériles como los laboratorios.

Ante un problema de la piel, lo suyo es acudir al dermatólogo, quien podrá determinar las causas y establecer un tratamiento adecuado. Todos los segu-

Muchas compañías disponen de médicos estéticos profesionales en sus cuadros sanitarios

ros de salud incluyen en sus coberturas especialistas en dermatología. Aunque los tratamientos estéticos no forman parte de los servicios incluidos en las pólizas de salud, muchas compañías disponen de centros propios especializados o médicos estéticos profesionales en sus cuadros sanitarios.