

Revista mensual | 12 de noviembre de 2020 | N°84

Seguros

elEconomista.es

LAS MUTUALIDADES, ANTE EL DESAFÍO DE LAS FUSIONES PARA GARANTIZAR SU FUTURO

La DGSFP anima a estas entidades a buscar uniones para apuntalar su rentabilidad

AHORRO

LA REFORMA DE
LAS PENSIONES DEL
PACTO DE TOLEDO
SERÁ INSUFICIENTE





Reportaje | P8

El reto de las mutualidades: ¿fusionarse o morir?

El empuje regulatorio y la presión sobre la rentabilidad actual y futura ha hecho que la Dirección General de Seguros impulse a estas entidades del seguro a que se unan.



Entrevista | P12

Enrique Sanz, presidente de Mutualidad de la Abogacía

"Cuando culmine la fusión, nos consolidaremos como una de las de las principales aseguradoras de vida del mercado español".



Ahorro | P34

La insuficiente reforma de las pensiones del Pacto de Toledo

El sector asegurador considera un buen paso el dado por el Pacto de Toledo con sus recomendaciones, pero estas serán insuficientes.



Con pasión | P30

Víctor Ortiz, socio fundador de la 'legaltech' Heritae

El socio fundador de esta innovadora startup señala que "queremos hacer más transparente el mercado de las herencias".

Movilidad | P24

Cinco claves para tener a punto el coche (y la moto) este invierno

La llegada del frío y las malas condiciones climatológicas obliga a los conductores a extremar la precaución y a tener a punto sus vehículos para la nueva estación.

Consejos útiles | P22

La informática forense se dispara por el aumento de la ciberdelincuencia

Son profesionales que ayudan a los jueces en los procesos por ciberdelincuencia. Los peritos informáticos han multiplicado su trabajo desde el inicio de la pandemia.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez

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

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

Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Coedita: Marketing Site, S.L. Seguros TV

Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)



El dilema del tamaño amenaza a las mutualidades

El mercado impone sus propias reglas. Y con unos requerimientos regulatorios y de supervisión cada vez más exigentes y la presión de los mercados financieros, el tamaño comienza a ser un factor para tener en cuenta en el sector de las mutualidades. Estas entidades son el germen del seguro tal y como lo conocemos y constituyen una parte fundamental de la economía social. En España hay actualmente 253 mutualidades, ya sean de seguros o de previsión social. Aseguran a más de dos millones de personas y gestionan activos por valor de 45.934 millones de euros. Están formadas por entidades muy heterogéneas. Desde gigantes del sector asegurador como Mutua Madrileña o Pelayo Seguros hasta mutuas locales y provinciales o entidades gremiales que velan por el futuro financiero de sus mutualistas.

Son una parte fundamental de la previsión social complementaria y canaliza el ahorro para la jubilación de muchos españoles. Pero se enfrentan a las mismas reglas que las compañías de seguros multinacionales y, a veces, necesitan unirse para seguir siendo competitivas. Esa es, al menos, la teoría que ha impulsado a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) a instar a algunas de estas entidades a consolidarse a través de fusiones. Para garantizar su rentabilidad presente y futura y, así, preservar su existencia.

■
Las mutualidades son parte de la economía social, que tan relevante será en la reconstrucción económica tras la crisis
■

Analizamos el sector de las mutualidades y algunas de las operaciones corporativas que se han impulsado entre ellas en los últimos meses. Una de ellas, protagonizada por Mutualidad de la Abogacía, dará lugar a una de las principales compañías del ramo de vida del mercado asegurador español. El aprovechamiento de sinergias, ahorro de costes y capacidad de afrontar mejor las turbulencias del mercado y el impacto de la crisis económica derivada de la pandemia de Covid-19 son algunas de las razones para apostar por la consolidación del sector. Pero no son movimientos obligatorios. Así lo cree Enrique Sanz Fernández-Lomana, presidente de Mutualidad de la Abogacía y de la Confederación de Mutualidades de España, a quien entrevistamos en este número para conocer más a fondo las peculiaridades de las mutualidades.

Además, ahondamos en el seguro de decesos y en cómo las compañías generalistas apuestan por entrar en el ramo de la mano de compañías especializadas en este ramo del seguro, en el que la experiencia y el trato al cliente son fundamentales para dar un buen servicio en uno de los momentos más delicados de una familia. Tampoco nos olvidamos del futuro del sistema público de pensiones y de la batería de 21 propuestas elaborada por la Comisión del Pacto de Toledo para tratar de garantizar la viabilidad a largo plazo de las pensiones públicas. Ese sí que será un debate arduo. Feliz lectura.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

Apuntes sobre el tratamiento fiscal de las ventas de seguros

Corría el 92 del pasado siglo cuando una Ley, la del IVA, dejaba exentas las operaciones de seguros en sus artículos 20 y siguientes. La Directiva 2006/112/CE abundaba en ese punto desde su Título IX, artículos 131 y siguientes. Con el 135.1 dejaba claro que tampoco la actividad de los agentes y corredores estaría sujeta. Con inusitado esmero, la Hacienda española se apresuró, no obstante, a dejar entremedias el asunto resuelto pues acabando 1996 vio la luz la Ley 13 de dicho año (¡buen número!) que sacaba de la chistera un Impuesto sobre las Primas de Seguros. Especial esmero, digo, pues aplica sobre todo el territorio español, hasta 12 millas de la costa y en todo el espacio aéreo. Es decir, es un impuesto digno de un capitán general: por tierra, mar y aire.

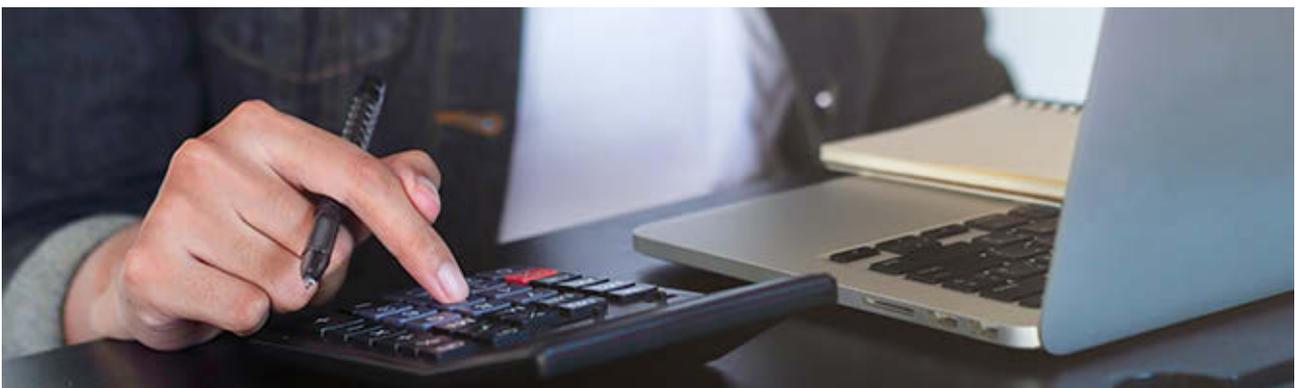
Eso sí, las operaciones de seguro, en España, están exentas de IVA con la claridad y coherencia habituales en la madre patria. Usted ya me entiende.

Un servidor tiene claro, clarísimo, que los impuestos deben servir para pagar el gasto público que, espera, vaya destinado mayormente a educación, sanidad, investigación y protección social. Mira por donde, lo que más

necesitamos en esta era Covid-19 y su maldita nueva normalidad (la anterior ha muerto, que nos quede claro). Subirlo dos puntos básicos puede representar un aliento para las arcas públicas, pero no sé hasta qué punto apuntillará el último estertor de alguna economía moribunda. Y, claro, a mayor gasto en esos conceptos y con menos contribuyentes aportando la solución lógica es "a los que queden les tengo que cobrar más". Entre otros temas, claro, el IPS ha entrado en el punto de mira.

Ya puestos, a alguien se le podría ocurrir en Europa que nuestro IPS no es sino un eufemismo doméstico de un IVA llevado al ámbito del tabú administrativo. Eso sí, esa brizna desecada mental supone que todo microempresario del seguro tiene que soportar el IVA que paga de la luz, de la impresora nueva, del alquiler o del *renting*, cuando le iría muy bien poderlo compensar con aquel cobrado en sus facturas. ¿A quién beneficia este modelo? ¿Podría repensarse la estrategia fiscal?

Como nota divertida, resulta que la cesión de contratos de seguros y reaseguros entre aseguradoras no está exenta de IVA y tampoco lo está la venta de una cartera de seguros, pues no se considera una "prestación de seguros".



REALE **VIDA RIESGO** PROTÉGETE ANTE SITUACIONES INESPERADAS

Los seguros de **Vida Riesgo** de Reale se adaptan a tus necesidades personales, laborales y familiares. Con una amplia gama de capitales, coberturas complementarias y el asesoramiento de nuestros mediadores profesionales, tú sólo tendrás que elegir la solución:

- Reale Vida Global
- Reale Vida Responsable
- Reale Vida Temporal a Plazo
- Reale Vida Esencial II
- Reale Vida Instinto Familiar

El 94% de los clientes que ya se sienten protegidos por nuestros seguros, están muy satisfechos con el asesoramiento recibido.



Más información en: www.reale.es o en el 902 400 900 / 914 547 400.

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

**Javier Bustos**

Global Head of Affinity de Willis Towers Watson

Energéticas, ‘telecos’ y aseguradoras podrían capitalizar un mayor potencial del ‘IoT’

La vivienda inteligente ya no es ciencia ficción y, si bien una casa totalmente domótica no está al alcance de todos los bolsillos, sí lo está automatizar distintas funciones de los dispositivos del hogar como persianas, iluminación o electrodomésticos. El Internet de las Cosas (IoT) lo ha hecho posible, democratizando el hogar inteligente. Y la tendencia continuará incrementándose. Esto ha provocado una importante consolidación del mercado del hogar inteligente.

De hecho, durante el primer trimestre de 2020 ha crecido un 3,8% en comparación con el mismo trimestre del año anterior. En Europa se han superado los 22 millones de unidades vendidas según los últimos datos publicados por IDC; y se espera que este nicho de mercado alcance los 200 millones de unidades suministradas en 2024, registrando una tasa de crecimiento anual compuesta del 16,15% desde 2020.

Dentro del mercado en auge que está creando el IoT, compañías del sector de la energía y operadores de servicios móviles están especialmente bien posicionados para ganar presencia. Su enorme conocimiento del consumidor y experiencia de usuario, sumados a unas fuertes redes comerciales y los ya potentes canales de distribución de que disponen les sitúan en una posición privilegiada para ganar terreno, pero aún existen oportunidades para generar valor adicional a la hora de integrar soluciones que protejan de forma integral los nuevos hogares inteligentes.

Ofrecer energía y/o conectividad deja de ser suficiente *per se* para generar niveles de lealtad entre los consumidores. Hay que proporcionar soluciones que atiendan a sus necesidades diarias, y dentro de estas, empiezan a ser clave los seguros y servicios de asistencia en el hogar que cubran incidencias en el nuevo ecosistema de conectividad en el que, por poner apenas un ejemplo, tu móvil da instrucciones a tu lavadora y tu frigorífico conecta directamente con el centro comercial para hacer un pedido *online* al ver que se están agotando determinadas existencias.



El nuevo contexto IoT, igual que ofrece beneficios sin precedentes, abre la puerta a nuevos potenciales riesgos desconocidos hasta ahora, ya sea porque los sistemas fallen o porque cualquier siniestro dañe alguno de sus elementos. Un hogar así necesita una protección muy específica. Sobre todo en materia de seguridad, ya que, al estar conectado a una red, puede ser víctima de la actividad maliciosa de un hacker.

Esta es, precisamente, la mayor preocupación de los usuarios. Domo-tizar una casa, si bien es rentable a medio plazo, no es barato. Este coste justifica sobradamente la necesidad de contar con una póliza que plantee indemnizaciones y otro tipo de garantías para proteger la casa y la tecnología de la que depende. Esto se traduce de igual modo en una clara oportunidad para los proveedores de servicios a la hora de proporcionar a sus clientes soluciones diseñadas para paliar estos riesgos.

Proveedores de servicios de telecomunicaciones, energía y aseguradoras pueden avanzar juntos en este sentido. Si combinamos nuevas fórmulas enmarcadas en ciberseguridad con aquellas otras ligadas a asegurar dispositivos de electrónica de consumo, electrodomésticos y asistencia en el hogar, se abre un amplio abanico de servicios que, de un lado, añadirá un valor inigualable a los hogares y las vidas de las personas. De otro, abrirá nuevas vías de ingresos y rentabilidad a los agentes de los sectores implicados.



Nadie ha aprovechado aún todo el potencial que ofrece el Internet de las Cosas de consumo

Un ejemplo sencillo y práctico de cómo podría funcionar esta integración cabría resumirse así: un sensor inteligente instalado en el hogar detecta una fuga de agua y avisa inmediatamente y en paralelo al consumidor, a la aseguradora y al proveedor de servicios del hogar, facilitando la rápida asistencia de profesionales para su reparación y evitando que se produzcan más daños.

Hablamos también de una oportunidad magnífica para que los proveedores de servicios optimicen la personalización de sus ofertas a cliente y las aseguradoras proporcionen pólizas más adaptadas gracias a la evaluación del riesgo, que puede ser incluso individualizada para cada cliente a través del análisis de los datos recopilados del hogar inteligente a asegurar gracias a la tecnología IoT.

Este seguro deberá responder a las necesidades concretas de los usuarios, y no serán las mismas para aquel que solo dispone de un sistema de videovigilancia o un electrodoméstico que para los que dependen completamente de un hogar conectado con IoT, donde se generan muchas más interacciones, muchos más datos, y muchos más riesgos asociados.

En este caso, estas necesidades pasan por una asistencia continua, ya que se trata de instalaciones y dispositivos especiales que, al depender de la red, pueden presentar problemas que requieran la ayuda de un experto. Por eso, este tipo de seguros deben ofrecer la mejor asistencia informática y tecnológica posible, tanto para solucionar problemas como para recibir asesoramiento sobre cuestiones tan importantes como la privacidad y la seguridad cuando se está conectado a una red.

Si tenemos en cuenta esto, no hay duda de que la integración es el camino que debemos seguir para lograr que el hogar inteligente sea, además, seguro. Nadie ha aprovechado aún todo el potencial que ofrece el IoT de consumo en este sentido. Quien lo haga antes tiene muchas posibilidades de convertirse en referente del mercado con una estrategia a largo plazo muy prometedora.

El reto de las mutualidades: ¿hay futuro sin fusiones?

Son más de 200 entidades y gestionan activos por valor de cerca de 50.000 millones de euros. Las mutualidades se enfrentan al reto de afrontar esta nueva crisis en solitario o apostando por la concentración

V.M.Z. Fotos: iStock

Bankia y CaixaBank han abierto la veda de las grandes fusiones de entidades financieras, pero no son las únicas. Las mutualidades aseguradoras y de previsión social también podrían protagonizar un amplio movimiento de concentración en los próximos meses para adaptarse a las exigencias regulatorias de Solvencia II, así como a las turbulencias económicas que se deriven de la crisis sanitaria del Covid-19. Algunas entidades ya han abierto el camino anunciando integraciones en los últimos meses. Y a raíz de los movimientos impulsados por Mutualidad de la Abogacía y Mutualidad de la Ingeniería, o de HNA y Premaat, el sector asegurador no descarta más

fusiones, espoleadas esta vez por el supervisor. La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) se puso en contacto con algunas mutualidades el pasado mes de septiembre para sugerirles la posibilidad de fusionarse con otras entidades. ¿El motivo? Las exigencias regulatorias y el impacto de la crisis sanitaria sobre estas entidades hacen que el organismo supervisor vea peligrar la rentabilidad de algunas de estas entidades.

La DGSFP vigila de cerca la evolución de una treintena de mutuas y de medio centenar de mutualidades de previsión social. A estas se suman las 176 mutualidades que están bajo la super-





visión de las comunidades autónomas. En total, el sector mutual aglutina a 253 entidades muy dispares entre sí, ya que entre sus principales compañías se encuentran Mutua Madrileña o Pelayo Seguros. Las mutualidades aseguran a más de dos millones de personas, gestionan cerca de 46.000 millones de euros en activos y facturan cerca de 3.560 millones de euros al año en primas.

¿Qué hace especial a una mutualidad?

Las mutualidades, ya sean de seguros o de previsión social, son asociaciones de personas sin ánimo de lucro con participación democrática, transparencia y autogestión. Las mutualidades de previsión social, en concreto, tienen como objetivo complementar las prestaciones de la Seguridad Social. Según señala la Confederación de Mutualidades de España, "representan una forma moderna y solidaria de organización de la previsión social, otorgando prestaciones de pensiones en los supuestos de jubilación, viudedad, orfandad, invalidez, enfermedad o pérdida temporal de trabajo".

El presidente de la Confederación, Enrique Sanz Fernández-Lomana, a quien entrevistamos en profundidad en las páginas 12 a 14, señala que las mutualidades forman parte de la economía social "y este sector va a constituirse en un instrumento esencial en el proceso de reconstrucción económica y social del país tras la pandemia".

Para el también presidente de Mutualidad de la Abogacía, "las mutualidades tienen una gran importan-

cia en el presente y mantendrán un gran protagonismo en el futuro".

Y para ello es necesario que sean entidades fuertes y solventes. Aunque no siempre será necesario recurrir a operaciones corporativas. "En la medida en que las mutualidades, sea cual sea su tamaño, sean solventes, obtengan rentabilidad y tengan una proporcionada tasa de sustitución entre los mutualistas nuevos y los que pasan a situación de pasivos, yo no veo obligado que se produzcan integraciones", señala.

Aunque Sanz Fernández-Lomana reconoce que "no hay duda de que las exigencias regulatorias son cada día más rígidas y gravosas, y que la baja rentabilidad de las inversiones, con tipos de interés negativos en el corto plazo se gestionan con más eficiencia desde entidades de mayor tamaño mediante procesos de concentración que generen nuevas sinergias, reduzcan costes e incrementen la cuota de mercado y el universo de posibles mutualistas". Pero deja en manos de cada mutualidad decidir su futuro: "son decisiones que corresponden en exclusiva a las distintas entidades, que adoptarán las decisiones que consideren en cada momento más beneficiosas desde su legítima autonomía".

Fusiones en marcha

El movimiento de concentración entre las mutualidades no se ha hecho esperar, con algunas operaciones anunciadas antes de que comenzara la pandemia. A principios del ejercicio, hna, Mutualidad de Arquitectos y Químicos, y Premaat, Previsión Mutua



de Aparejadores y Arquitectos Técnicos, anunciaron su intención de fusionarse. La operación fue refrendada el pasado mes de julio por las respectivas asambleas de ambas entidades.

Según explicaron ambas mutualidades, tras su fusión, la entidad resultante ampliará su carácter alternativo y refuerza su presencia en el sector asegurador con una "notable posición financiera que facilitará el cumplimiento de los nuevos retos y condicionamientos regulatorios".

Así, desde un punto de vista administrativo, operativo y empresarial, la fusión permite obtener sinergias y economías de escala, que dotarán de mayor eficiencia a la entidad resultante, y redundará en la mejora de la atención a los mutualistas y su retorno económico. La operación es la primera fusión de estas características, por su dimensión. Y es un "claro ejemplo de colaboración entre ambas entidades y sus órganos de gobierno". La suma de ambas entidades dará lugar a un balance con más de 4.000 millones de euros en activos y cerca de 200.000 asegurados.

Avanza Mutual

La otra operación de integración en marcha la protagonizan Mutualidad de la Abogacía y Mutualidad de la Ingeniería. El pasado mes de junio ambas entidades anunciaron la operación, que ha recibido el visto bueno de las asambleas de ambas entidades el pasado mes de octubre. El acuerdo incluye la creación de una nueva sociedad, Avanza Mutual de Seguros y Reaseguros, a través de la que comercializarán productos de seguro colectivo e individual y de ahorro entre los profesionales de la Ingeniería, sus Colegios y sus asociaciones profesionales.

La operación permitirá a ambas mutualidades "aprovechar sinergias, mejorar su posición en el mercado y sus capacidades de previsión social e inversión. Así

Las 253 mutualidades españolas gestionan más de 45.900 millones de euros en activos

como generar oportunidades para sus mutualistas actuales y futuros", explicaron ambas entidades. Mutualidad de la Abogacía aportará su "fortaleza y respaldo financiero" a la sociedad con el objetivo de realizar una inversión rentable participando en la comercialización de productos de seguro y ahorro para ingenieros. Por su parte, la Mutualidad de la Ingeniería aportará su "cartera y sus recursos saneados" con el fin de prestar un mejor servicio a su colectivo.

En la primera fase de la fusión, Mutualidad de la Abogacía crea la sociedad aseguradora "Avanza Mutual" y, posteriormente, Mutualidad de la Ingeniería aportará a esa nueva sociedad sus 60.000 mutualistas y su actual negocio asegurador -a excepción de los mutualistas y la actividad correspondiente a la alterntividad al régimen especial de trabajadores de autónomos.

A continuación, una vez aprobada y ejecutada la primera fase, tendrá lugar la integración de la unidad de negocio alternativo de Mutualidad de Ingeniería en la estructura de Mutualidad de la Abogacía, mediante una operación de fusión por absorción.

Tras la operación, Mutualidad de la Abogacía se consolidará como la primera mutualidad del sector y una de las principales entidades aseguradoras en el seguro de vida, explica la compañía. Además, a través de la propia entidad y de Avanza Mutual dará servicio a más de 265.000 personas entre abogados e ingenieros gestionando un volumen de ahorro de 8.000 millones de euros.

Ambas operaciones, que el mercado estima que no será las únicas, deben recibir aún el visto bueno de la DGSFP y de Competencia.

Resultados

El seguro de vida mantiene el ahorro en el tercer trimestre

Las aseguradoras gestionaban 238.721 millones de euros en ahorro de sus clientes a cierre de septiembre. Prácticamente lo mismo que un año atrás. De esa cantidad, 192.887 millones corresponden a productos de seguro, 0,87% menos que hace un año. Los restantes 45.835 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a aseguradoras, según los datos de Unespa.

Los seguros *unit linked*, aquellos en los que el tomador asume el riesgo de la inversión aumentan el patrimonio bajo gestión un 5,5%, hasta los 14.541 millo-

nes. Les siguen los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP). Estas pólizas movían 4.354 millones al acabar septiembre y crecen un 2,56%. Los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) se mantienen estables, de acuerdo con la información de la patronal del sector.

La paralización de la actividad económica por la pandemia se ha hecho sentir en la evolución del negocio de vida. Muchas líneas de negocio han reducido el ahorro bajo gestión. Los descensos más pronunciados se han dado en la transformación de patrimonio en rentas vitalicias (-6,05%), así como en los capitales diferidos (-2,60%). También en PPA (-2,30%) y en rentas vitalicias y temporales (-1,1%). Los ingresos por primas del negocio de vida riesgo se situaron en 3.719 millones de euros.

Los seguros unit-linked aumentan el patrimonio bajo gestión un 5,5%, hasta los 14.541 millones. Les siguen los seguros individuales de ahorro a largo plazo, que movían 4.354 millones al acabar septiembre y crecen un 2,56% de un ejercicio para otro.

helvetia.es

**Agente.
Profesional.
Únete a
nosotros.**



simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza



ENRIQUE SANZ FERNÁNDEZ-LOMANA

Presidente de Mutualidad de la Abogacía y de la Confederación Española de Mutualidades



“Cuando culmine la fusión, nos consolidaremos como una de las principales aseguradoras de vida”

Presidente de la Mutualidad de la Abogacía desde 2016, Enrique Sanz Fernández-Lomana fue decano del Colegio de Abogados de Valladolid de 2000 a 2009, así como consejero electivo del Consejo General de la Abogacía de 2010 a 2016. Desde mayo de 2019 preside, además, la Confederación de Mutualidades de España.

Por Virginia M. Zamarreño. Fotos: eE

¿Cómo ha afectado el Covid-19 a las mutualidades en general y a Mutualidad de la Abogacía en particular?

La cartera de inversión de la Mutualidad ha mantenido un comportamiento positivo. En los primeros meses de la pandemia, como consecuencia de la confusión de los mercados, se produjo una pérdida de valoración en nuestros activos fundamentalmente de renta variable. Pero no solo hemos recuperado la

valoración, sino que las plusvalías son superiores incluso al cierre de 2019. Por ello, tanto a nuestros profesionales como a los mutualistas quiero trasladarles un mensaje de tranquilidad y confianza respecto al impacto económico de la crisis del coronavirus en la entidad. De hecho, el ratio de solvencia se mantiene en torno al 200%. En cuanto al sector en general, como el resto de las entidades financieras está pasando un proceso seme-

jante: una incidencia muy agresiva en los primeros meses de la pandemia, como consecuencia de las turbulencias de los mercados, y una posterior recuperación paulatina de valoración. Quizá el elemento negativo son los ingresos por primas, que ha afectado a todo el sector, si bien los rescates se mantienen en términos semejantes al año 2019.

¿Qué medidas ha tomado la compañía para hacer frente a esta situación?

En Mutualidad de la Abogacía, desde que tuvimos consciencia del problema, en febrero, organizamos un plan de contingencia en garantía de la salud de nuestros empleados y de los mutualistas, de tal forma que el 11 de marzo ya estaba toda la plantilla teletrabajando. Simultáneamente, pusimos en marcha un plan de acción con distintas medidas dirigidas a mitigar el impacto que la crisis pudiera originar en la economía de nuestros mutualistas. De estas medidas, destacaría una línea de préstamos sin interés con una

todavía para cerrar el ejercicio, que puede ser especialmente importante, pero hoy nuestras previsiones son que caerán ligeramente los ingresos por primas respecto del presupuesto aprobado a primeros de año, para lo que ya hemos hecho las correcciones pertinentes. Pensamos que mantendremos a final de 2020 los niveles de 2019. Y en cuanto a la rentabilidad, nuestras previsiones son que se mantendrá en torno a la que hemos venido dando a cuenta a lo largo del año, que ha sido del 3%, aunque habrá que estar muy atentos a las oscilaciones de los mercados.

En junio anunciaron la fusión con Mutuality de la Ingeniería y la creación de Avanza Mutual. ¿Cómo va la operación?

En la asamblea que celebramos el 3 de octubre los asambleístas de Mutuality de la Abogacía la aprobaron; a su vez, lo habían aprobado en su asamblea los de Mutuality de la Ingeniería unos días antes. Actualmente estamos pendientes de obtener las auto-

“Al Gobierno le pediría una acción decidida para resolver de una vez la sostenibilidad del sistema de pensiones”

“Lo que parecía un año de recuperación macro se ha convertido en una crisis cuya profundidad no podemos valorar”



dotación inicial de cinco millones de euros, mil ayudas de 750 euros para los mutualistas alternativos, aquellos que trabajan por cuenta propia y están en la mutualidad como sustitutivo del régimen especial de trabajadores autónomos. Además, hicimos otras medidas de carácter social, como el acompañamiento emocional en el confinamiento, la atención psicológica telefónica y llamadas de acompañamiento a mutualistas mayores de 65 años. En estos casos en colaboración con asociaciones especializadas.

¿Cómo prevén cerrar el ejercicio?

Lo que en principio parecía un año de recuperación macro y unos mercados aparentemente tranquilos, sin sobresaltos, se ha convertido en el comienzo de una crisis económica cuya profundidad definitiva no somos capaces de valorar de manera precisa en estos momentos. Nos queda un trimestre

rizaciones administrativas, que esperamos recibir antes de final de año. Entendemos que se trata de un acuerdo muy beneficioso para ambas entidades y para los mutualistas. Cuando culmine el proceso de fusión nos consolidará como una de las principales aseguradoras de vida en España y ampliará nuestro campo de actuación al colectivo profesional de la ingeniería, a quienes queremos ofrecer un amplio catálogo de productos mejorando en lo posible las coberturas y los retornos que recibían hasta ahora.

Además de presidir la mutua es presidente de la Confederación Española de Mutualidades. ¿Cómo será el futuro de las mutualidades en el mercado español?

Las mutualidades forman parte de la economía social y este sector va a constituirse en un instrumento esencial en el proceso de reconstrucción económica y social del país

tras la pandemia. Por tanto, yo diría que las mutualidades tienen una gran importancia en el presente y mantendrán un gran protagonismo en el futuro. Singularmente, las mutualidades de previsión representan un vehículo idóneo para el desarrollo de la previsión social complementaria, tanto en la previsión colectiva como en la individual. De la misma forma que hemos demostrado ser un modelo de éxito aquellas mutualidades como la nuestra que ofrecemos previsión social como alternativa del sistema público, seguramente también podemos ser muy eficientes en la previsión social complementaria, tanto en el segundo como en el tercer pilar.

¿Habrá más integraciones entre mutuas?

En la medida en que las mutualidades, sea cual sea su tamaño, sean solventes, obtengan rentabilidad y tengan una proporcionada tasa de sustitución entre los mutualistas nuevos y los que pasan a situación de pasivos, yo no veo obligado que se produzcan

listas y el objetivo es la obtención de beneficios, una finalidad plenamente legítima. Las mutualidades tienen un régimen de autogestión y un importante ahorro de costes. Además de que al no tener que remunerar el capital, todos los excedentes van destinados a reforzar el balance y la solvencia de la entidad. En Mutualidad de la Abogacía el ratio anual de gastos frente al ahorro gestionado es del 0,21%, frente al 1,21% de media del mercado en las aseguradoras de vida y del 1,25% de los fondos de pensiones. Eso da una idea del ahorro que se puede producir y del beneficio que a lo largo de los años van consiguiendo con ese punto de menores costes todos los años.

¿Qué le pediría al Gobierno?

Al Gobierno le pediría una acción decidida para resolver de una vez la sostenibilidad del sistema de pensiones. Ello pasa por un definitivo impulso de la previsión complementaria desarrollando medidas de promoción del

“Las mutualidades tienen una gran importancia en el presente y mantendrán un gran protagonismo en el futuro”

“La baja rentabilidad de las inversiones se gestiona con más eficiencia desde entidades de mayor tamaño”



integraciones. Ahora bien, no hay duda de que las exigencias regulatorias son cada día más rígidas y gravosas, y que la baja rentabilidad de las inversiones, con tipos de interés negativos en el corto plazo se gestionan con más eficiencia desde entidades de mayor tamaño mediante procesos de concentración que generen nuevas sinergias, reduzcan costes e incrementen la cuota de mercado y el universo de posibles mutualistas. Son decisiones que corresponden en exclusiva a las distintas entidades, que adoptarán las decisiones que consideren en cada momento más beneficiosas.

¿Qué diferencia hay entre una sociedad anónima y una mutualidad?

Ambas tienen sensibles diferencias. Las mutualidades son entidades sin ánimo de lucro de base personalista, mientras que la sociedad anónima es una sociedad capita-

segundo y tercer pilar y estimulando el ahorro finalista. Y ahí tienen un papel protagonista las mutualidades de previsión, precisamente por su carácter de entidades sin ánimo de lucro y por los bajos costes de gestión. Pero son necesarios incentivos fiscales, lo contrario de lo que proyecta el Gobierno, con la eliminación de las deducciones por aportaciones a planes de pensiones. Y desde luego le pediría también, porque considero que es un acto de justicia, la modificación de la fiscalidad que grava la rentabilidad obtenida en los planes de pensiones que debe tributar como rentas del ahorro y en ningún caso como rentas del trabajo, como ocurre en la actualidad, y que constituye un auténtico expolio. Y por último, le pediría también que cuando destine recursos para ayudar a los trabajadores autónomos, que no excluya a los autónomos alternativos al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.



AFIN.2

Asistencia Familiar Integral

- **Decesos**
- **Accidentes**
- **Hogar**
- **Vida**

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

Infórmate en el **900 20 30 10**



Preventiva

Seguros



preventiva.com

Newcorred, cinco años al lado de los nuevos corredores

Con cerca de 300 miembros, Newcorred ayuda y apoya a los emprendedores que llegan al sector asegurador a desarrollar su carrera como corredores o nuevas corredurías.

Redacción. Fotos: eE

Newcorred, la Asociación de los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros de España, es la única organización profesional que se dedica exclusivamente a dar apoyo al emprendedor que llega a la profesión de corredor de seguros. "Nuestra misión es ofrecer a nuestros miembros todo el apoyo, acompañamiento, asesoramiento y ayuda en su día a día que les asegure no estar solos en los primeros años de su nueva actividad profesional". Además, Newcorred fomenta, desde el inicio de su actividad, la ética y cultura del corredor de seguros. "Les trasladamos unos valores para que sean desde el principio unos profesionales serios, éticos y perfectos cumplidores de las normas que regulan las prácticas en distribución de seguros, así como respetuosos con las entidades aseguradoras, con los compañeros de profesión y, sobre todo, con los clientes", explica Jorge Campos, presidente de Newcorred.

Ventajas de pertenecer a la asociación

Newcorred facilita a sus miembros un completo panel

de servicios auxiliares especialmente diseñado para las necesidades de los nuevos corredores en el arranque de la actividad. "Les ayudamos en la formalización de los acuerdos con las aseguradoras, en la definición de su panel de productos, les damos formación permanente para ellos y para sus equipos, les asistimos y atendemos en todas las dudas y cuestiones que se les plantea en su actividad. Les facilitamos la creación y contratación de equipos de colaboradores, ponemos a su disposición Newcorreduría -la correduría cautiva interna del grupo para colocar riesgos de difícil colocación-. Además, les asesoramos en la elección de las herramientas tecnológicas, les facilitamos todos los servicios que la normativa les exige por su profesión. Además de otros muchos servicios que reciben como miembros de Newcorred", señala su presidente.

¿Qué perfiles se asocian a Newcorred?

En Newcorred solo tienen cabida las personas y sociedades que están comenzando su actividad en España como corredores de seguros. Actualmente, son una de cada dos altas los que se integran en la organización, "nuestro nivel de representatividad en este colectivo de emprendedores es total". El perfil del nuevo corredor se repite desde hace unos años: el 80% cuenta con experiencia previa en mediación de seguros -el 50% da el paso desde la figura de agente y cuenta con más de diez años de experiencia-, explican. Hay un 20% que llega a la profesión sin experiencia previa, pero cuentan con una fuente de generación de clientes muy importante. Son administradores de fincas, gestorías, asesores fiscales, contables, laborales, abogados o inmobiliarias que quieren crear una segunda línea de actividad. "Son empresarios con una actividad principal que cuentan ya con clientes y que se complementa perfectamente con la actividad de corredor de seguros", señalan.



Newcorred aglutina ya a cerca de 300 emprendedores corredores y corredurías de seguros.

“En cualquier actividad profesional, estar solo es una de las principales amenazas que más daño hacen. Además, en nuestra profesión, la soledad es el factor más negativo y perjudicial para el buen desarrollo de nuestro día a día. Y es mucho más negativa en la fase de arranque, donde toda ayuda es decisiva”. Todos los miembros de Newcorred están comenzando una actividad profesional. Sus servicios están diseñados para cubrir las necesidades de sus primeros años como corredores. “El compañerismo y la ayuda entre los compañeros es una de las principales aportaciones de valor. Nosotros lo llamamos Cultura Newcorred”.

Newcorred arrancó en 2016 con 30 miembros y va a cerrar 2020 con 300. De ellos, 270 con la condición de asociados -corredores o corredurías en activo- y 30 afiliados, una figura en la que se pueden integrar las personas que se están formando para obtener el título de corredor, “son nuestra propia cantera”, añaden.

Buena acogida en el sector asegurador

A punto de cumplir cinco años, Jorge Campos afirma que “nos hemos ganado el respeto y reconocimiento de nuestro sector, de las principales instituciones y entidades y de nuestros colegas”. “Muchas aseguradoras, incluso, cuando se dirige a ellos un nuevo corredor, nos recomiendan y los animan a que se integren en Newcorred. Lo mismo nos pasa con otros colegas y asociaciones”. Para el presidente de Newcorred, una de las razones es que las entidades han percibido la “Cultura Newcorred” y saben que los nuevos corredores que la integran “están acompañados, tutelados, asesorados, formados... y de eso también se benefician las propias entidades”. Su labor ya ha sido reconocida con varios premios: el Premio Especial Premaat a “Las Iniciativas que aportan valor”; y el Premio Especial del Jurado de los Premios de Marketing y Comunicación del sector asegurador 2020 con la campaña #YoSigoaTuLado.

El dilema del tamaño

Siempre se ha dicho que, en la profesión de corredor, es necesario contar con un volumen de negocio mínimo. “Nuestra experiencia nos dice que esa afirmación no se cumple tan rigurosamente como en otras actividades. Si tener unos ingresos ya consolidados es importante, lo verdaderamente importante para sobrevivir es el resultado. Y los nuevos corredores parten con una mínima carga de gastos. Por eso, el beneficio se obtiene más rápido y la necesidad de ingresos es menor para garantizar los mínimos necesarios”, explica Campos. Esto se refleja en las cifras, apenas hay caídas en los primeros años, aunque situaciones como la que vivimos por la pandemia, está haciendo bastante daño, “ya que los nuevos corredores no cuentan con el colchón económico que supone tener una cartera de clientes ya consolidada que les garantice, si no crecer, al menos unos ingresos recurrentes en las renovaciones”.

Nueva etapa en 2021

Newcorred celebra su quinto aniversario en 2021 y con él, el inicio de una nueva etapa de consolidación y el lan-



Jorge Campos, presidente de Newcorred.

Newcorred de un vistazo

■ **Año de fundación:**
2016

■ **Sede social:**
Segundo Mata 1, Planta 2, oficina 11. CP 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

■ **Número de corredurías asociadas:**
295 (270 miembros y 25 afiliados)

■ **Distribución geográfica:**
Nacional

■ **Incorporaciones a la red en 2020:**
82 nuevos miembros

■ **Página web:**
www.newcorred.org

■ **Perfiles en Redes Sociales Twitter:**
https://twitter.com/newcorred

■ **Facebook:**
https://www.facebook.com/NEWCORRED-538654849639067

■ **LinkedIn:**
https://www.linkedin.com/company/19164567
https://www.linkedin.com/company/newcorred-org-prof-de-los-nuevos-corredores-y-corredur%C3%ADas

■ **Youtube:**
https://www.youtube.com/channel/UCxTW-DBV81-8x9hWMkeH5_w

■ **Contacto:**
info@newcorred.org

■ **Presidente:**
Jorge Campos presidencia@newcorred.org

zamiento de nuevos proyectos, como la creación de una segunda etapa o nivel “a la que puedan pasar aquellos miembros que alcancen un nivel de madurez y suponga que ya han superado la fase de emprendimiento” y la potenciación de los Gremios Profesionales que pusieron en marcha este año con el Gremio de Administradores de Fincas-Corredores y que ampliarán con otras profesiones en los próximos meses.



Es el primer y único servicio de atención al cliente por WhatsApp de una aseguradora en España que une tres tipos de tecnologías complejas.

Mutua Madrileña atiende a sus clientes a través de WhatsApp

Gracias al uso de la inteligencia artificial (IA) la aseguradora da servicio las 24 horas y los 7 días de la semana a través de su asistente virtual, 'Eme', reconocido por Google como caso de éxito mundial

elEconomista. Fotos: Mutua Madrileña

Como si fuera una conversación con amigos. En cualquier momento, de forma cómoda, sencilla y rápida y desde cualquier lugar. Así de fácil es contactar con Mutua Madrileña, aseguradora que, de forma pionera, ofrece atención al cliente a través de WhatsApp las 24 horas al día los 7 días a la semana.

Mutua Madrileña ha puesto en marcha este nuevo servicio a través de la popular plataforma de men-

sajería, el principal canal de comunicación usado por la población española, a la que ha conectado su asistente virtual *Eme*, desarrollado mediante la inteligencia artificial de Google Cloud y que ha sido reconocido como caso de éxito mundial en el sector seguros. El asistente atiende más de 1.000 temáticas diferentes relacionadas todas ellas con los servicios, productos o la gestión de las compañías del Grupo Mutua Madrileña.

Seguros

elEconomista.es

Juan Larrauri, gerente de estrategia digital de Mutua Madrileña, señala que se trata del primer y único servicio de atención al cliente por WhatsApp de una aseguradora en España que une tres tipos de tecnologías complejas: los sistemas de Mutua, la inteligencia artificial de Google Cloud más la tecnología de la plataforma de mensajería.

WhatsApp complementa, de este modo, los canales actuales y se suma a la estrategia multicanal de Mutua Madrileña que ya presta servicio de atención a sus clientes a través de sus oficinas, vía web, *app*, redes sociales y telefónicamente.

Alto nivel de interacción

Las primeras cifras de uso de este canal de atención al cliente ponen de manifiesto que está a pleno rendimiento. En apenas un mes, el WhatsApp de Mutua ha recibido más de 110.000 consultas, que han sido contestadas con una ratio de acierto cercano al 90%. En un año, la aseguradora prevé atender más de 2 millones de solicitudes por esta vía.

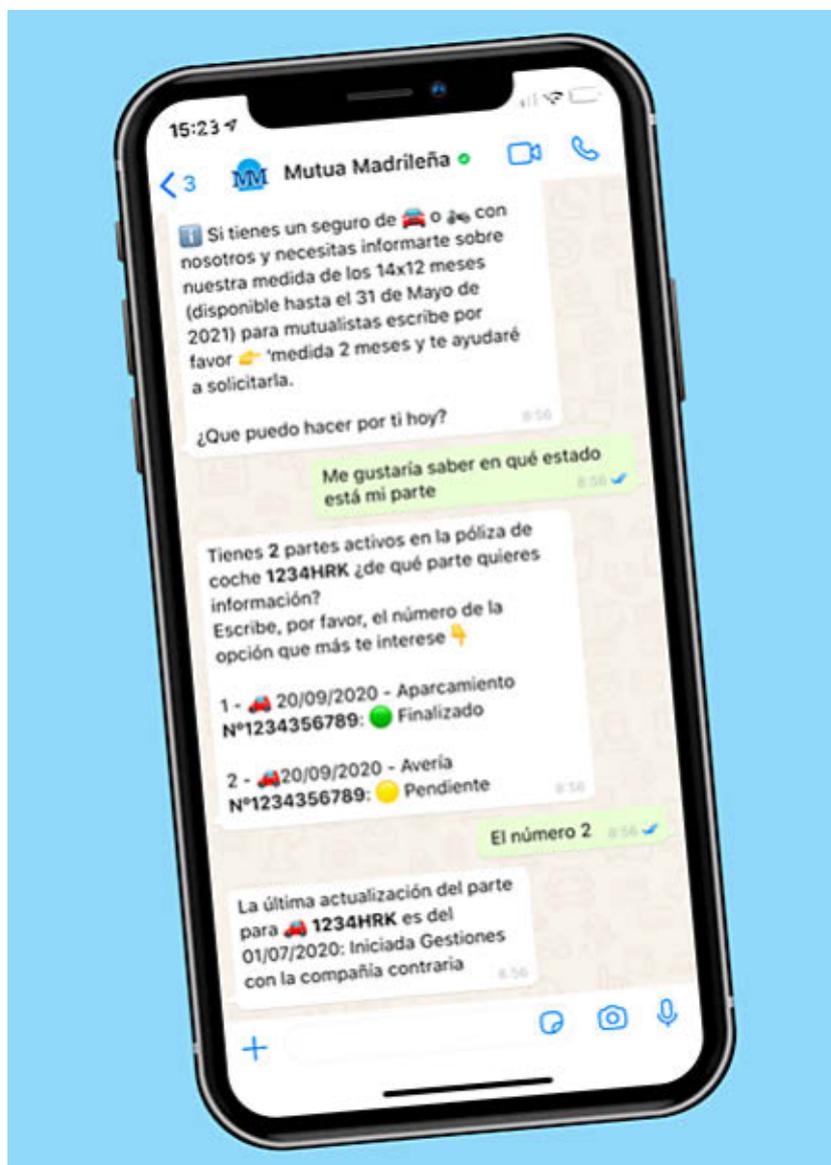
En apenas un mes,
el WhatsApp de Mutua
ha recibido 110.000 consultas

El WhatsApp de Mutua es un canal con un alto nivel de interacción por usuario, de 3,2 interacciones por consulta. Actualmente, su uso se sitúa por encima de otros canales de la aseguradora en los que opera Eme, como son la *app* y la web.

En cuanto a temáticas, un 28% de las consultas realizadas se refieren a campañas o medidas lanzadas por la compañía, sobre todo en relación al Covid-19, dado el elevado volumen de iniciativas y beneficios en favor de los mutualistas que la compañía ha puesto en marcha desde el inicio de la pandemia (dos meses de seguro gratis, vehículo de sustitución gratuito para personal de servicios esenciales, ayudas a los mutualistas que queden en paro...), un 18% se refieren a gestiones con sus seguros, un 13% con servicios relacionados con las pólizas y un 10% con formas de contacto.

Hacia la digitalización completa

El servicio de atención por WhatsApp es otro de los numerosos proyectos en los que está trabajando Mutua Madrileña en el marco de su transformación y con los que la compañía busca impulsar su digitalización ante las nuevas tendencias de los consumidores, que demandan información y gestión de trámites de forma cada vez más rápida, cómoda, sencilla y segura. Además, la herramienta ampliará sus funcionalidades a lo largo de los próximos meses.



'Eme' es capaz de responder de forma personalizada a los clientes.

Charla directa e inmediata

Para poder comunicarse con Mutua a través de WhatsApp, basta con visitar la web de la aseguradora y hacer clic en el logo reconocible de la aplicación de mensajería. Automáticamente, se abrirá una nueva conversación en WhatsApp a través de la que se pueden realizar todas las preguntas que se desee, con un formato conversacional sencillo y cercano. Alternativamente el cliente puede agregar el número 915036435 de Mutua Madrileña a su lista de contactos de la aplicación WhatsApp en su versión móvil o PC.

Cualquier persona (sea o no mutualista) podrá resolver las dudas con carácter

general que tenga relacionadas con Mutua y sus servicios (seguros, fondos, inmuebles...) a través de esta plataforma digital. El servicio de atención al cliente que presta WhatsApp responde a todo tipo de cuestiones corporativas y relacionadas con Mutua Madrileña, sus negocios y sus productos: ¿cuáles son mis coberturas?, ¿cómo pido una grúa?, ¿cómo reparo un pinchazo?, etc.

'Eme' a través de WhatsApp también es capaz de responder de forma personalizada a clientes, como en qué estado está un parte de accidente de coche, sus recibos, datos de la póliza o consultar promociones y descuentos.

Especialistas en cuidar y proteger a las familias

Noviembre es el mes para recordar a nuestros seres queridos y para recordar que el seguro de decesos está ahí para ayudar a las familias cuando más lo necesitan

V. M. Z. Fotos: iStock



El 45% de los españoles tiene contratado un seguro de decesos, lo que convierte a este ramo del negocio asegurador en el tercero más contratado, por detrás de automóviles y hogar. Lo que hace peculiar a este seguro, -además de que su configuración es prácticamente única en Europa- es que, en muchos casos, constituye una verdadera tradición familiar. Contratado en muchos casos por los abuelos cuando firmaron su propia familia, la póliza de decesos se ha ido manteniendo en los hogares como una señal de protección de la familia ante la pérdida de un ser querido, uno de los peores momentos por lo que atraviesa un hogar. Y esa póliza, con el paso de los años, se ha convertido en una herramienta de protección y prestación de servicios que va más allá del sepelio.

Las mujeres lo demandan más

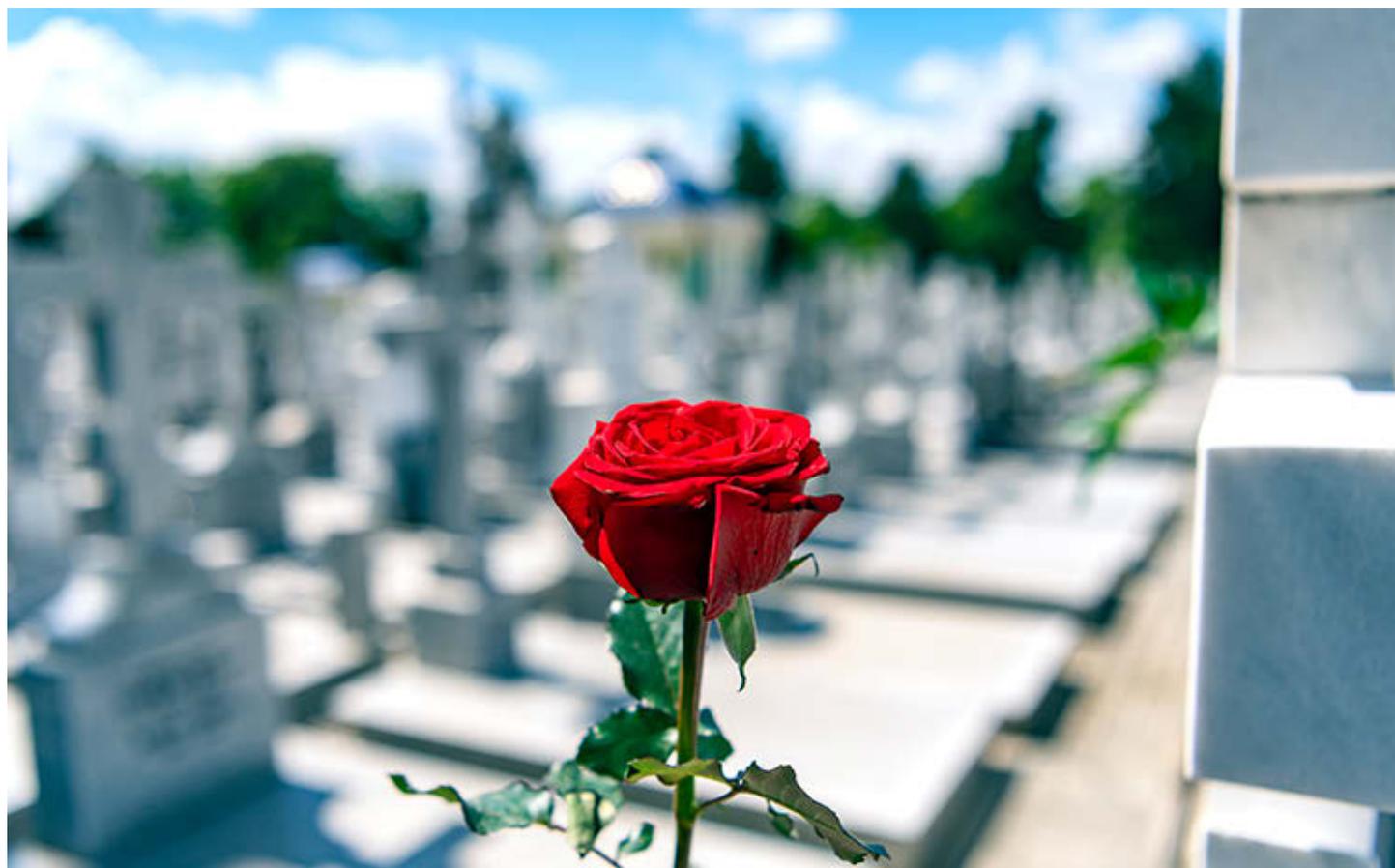
De acuerdo con un estudio de Rastreator, las mujeres son las que más han demandado y contratado un seguro de decesos en el último año: el 49% frente al 39% de los hombres. En cuanto a la edad, los españoles de mayor edad, entre 55 y 65 años, son quienes más los han contratado, un 54%, seguido de la franja de edad entre 45 y 55 años, con un 41%. "Desde el mes de enero a septiembre de este año hemos podido ver como las contrataciones han aumentado un 12% en nuestro comparador, una muestra de la alta penetración de este producto entre los españoles", explica Víctor López, responsable del área de aseguradoras de Rastreator.

Cada vez más compañías generalistas se alían con especialistas en el ramo

Especialización en la prestación de servicios

En el mercado español, el seguro de decesos está liderado por compañías especialistas en el ramo con una tradición en algunos casos centenaria en la prestación de este servicio. La peculiaridad del ramo hace que este servicio deba ser especialmente delicado y considerado con las circunstancias tan concretas que rodean la pérdida de un ser querido y todos los trámites que debe abordar la familia. Además, se ha convertido en uno de los ramos del seguro que más crecen a pesar de crisis y volatilidad del mercado, por lo que en los últimos años muchas compañías de seguros generalistas han apostado por crecer en este tipo de seguros.

Una opción por la que han apostado compañías como Liberty o Allianz ha sido aliarse con una compañía especialista. En este caso, Preventiva Seguros. La compañía que preside Antonio Fernández-Huerga cuenta con más de 70 años de experiencia en el seguro de decesos y ha ayudado a Allianz y a Liberty a entrar en este ramo aprovechando su expe-



riencia en la prestación de servicios funerarios. En el caso de Allianz, Preventiva Seguros actúa como socio reasegurador y prestador de servicio.

El impacto de la pandemia

El seguro de decesos también ha sentido el impacto de la pandemia de Covid-19. En los meses de la primera ola, las compañías decidieron no aplicar la cláusula de exclusión de pandemias y cubrir los casos de fallecimiento a causa del virus. Y su contratación sigue prestando el mismo servicio que antes de la pandemia. Esto es, cubre la prestación del servicio funerario, tanto entierro como incineración, las gestiones administrativas y también puede responsabilizarse del traslado del fallecido, la asistencia en viaje, así como de ofrecer atención psicológica a los familiares de la persona fallecida.

En cuanto a los costes, el comparador de seguros recalca que "las aseguradoras no están cobrando de más en ningún caso debido a la situación y, como siempre, si existe un exceso de la suma asegurada sobre el coste del servicio prestado por el asegurador, que en esta situación es probable que ocurra al reducir el velatorio, la ceremonia, o los recordatorios corresponderá a los herederos, ya que en el caso de los seguros de decesos, el interesado no elige directamente el capital, sino que lo establece la ase-

guradora teniendo en cuenta los servicios fúnebres que se desean contratar llegado el momento y dónde tendrá lugar el sepelio".

Sin embargo, en esta situación y dado que las medidas de seguridad son más altas (urna de zinc, doble sudario...), las funerarias han creado en las facturas

3.500

Es el coste medio
en España de lo que
supone un servicio funerario

un concepto llamado "Manipulación por Covid-19" en el que el importe puede ir desde los 200 hasta los 1.200 euros. "El seguro de decesos, que es un tipo de producto exclusivo de nuestro país ya que en otros países esta situación se aborda a través de seguros de vida, donde el seguro es indemnizatorio y no de servicio como lo es actualmente el seguro de decesos español, apenas ha experimentado grandes variaciones a lo largo de los años. Sin embargo, con la llegada de la Covid-19 las aseguradoras han trabajado a contrarreloj para adaptarse a la difícil situación que vivimos", matiza el responsable del área de aseguradoras de Rastreator.

La informática forense se dispara ante el alza de la ciberdelincuencia

El auge de los delitos informáticos ha disparado la demanda de peritos informáticos en los últimos años. ¿Qué hacen exactamente estos profesionales?

V.M.Z. Fotos: iStock



La informática forense ayuda con las pruebas en los procesos judiciales.

La mayor parte de nuestra vida cotidiana transcurre en la red. Trabajo, comunicación y entretenimiento han encontrado en el ámbito tecnológico un impulso y la capacidad de llegar cada vez a más personas. Pero la digitalización también ha multiplicado los ámbitos en los que los delincuentes actúan, poniendo en riesgo a hogares y empresas.

El aumento del teletrabajo y del uso de Internet para estar más cerca de familiares y amigos como consecuencia de las medidas de alejamiento físico impuestas por la pandemia de coronavirus han disparado las vulnerabilidades digitales de profesionales y particulares. La mejor defensa siempre es la prevención, pero cuando el daño ya está hecho, ¿a quién podemos recurrir?

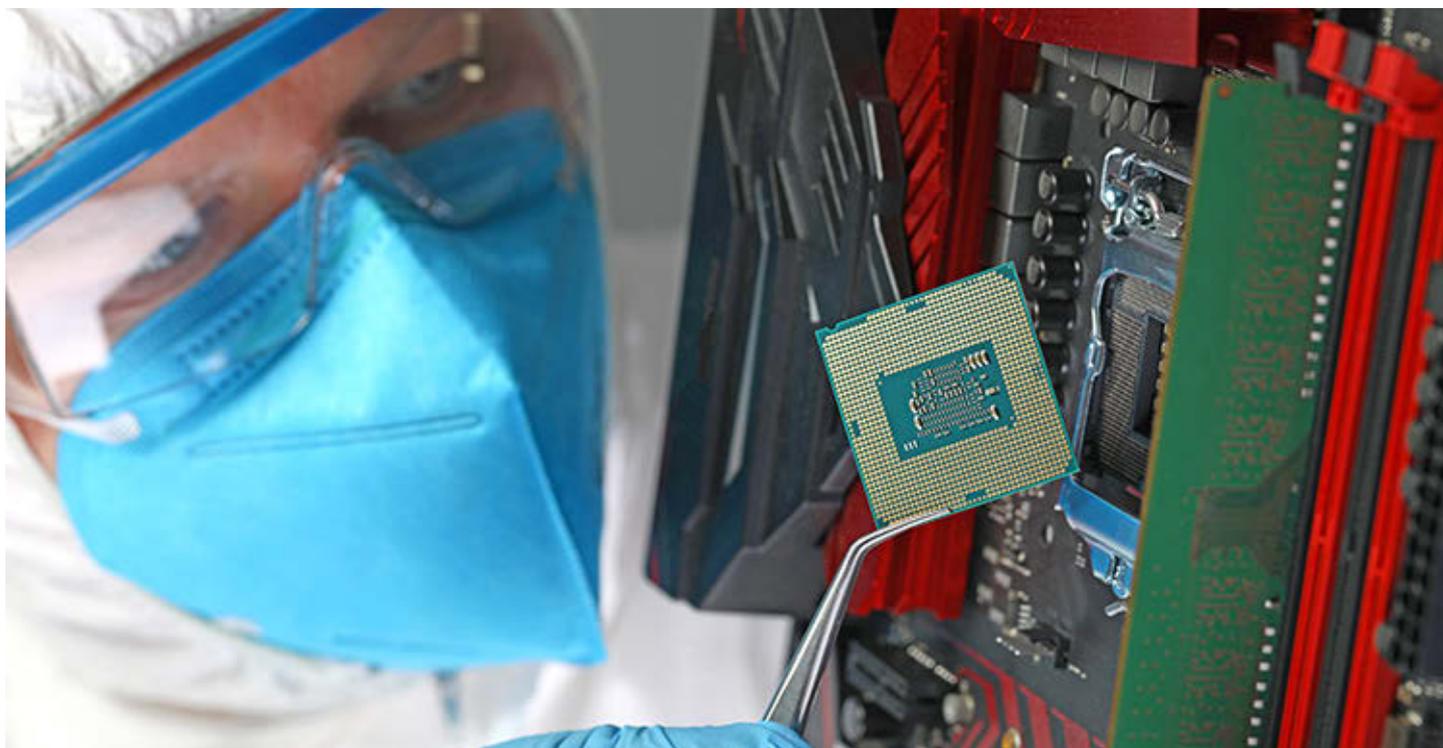
La labor de los peritos informáticos

Cuando se sufre un ataque informático de cualquier tipo es preciso recabar la información necesaria para determinar el daño sufrido y sus consecuencias, tratar de llegar al origen y descubrir al responsable. Esa es la labor de los peritos informáticos. En los últimos años, a medida que se dispara el uso de los dispositivos conectados, aumenta de forma exponencial la demanda de los servicios de los peritos informáticos.

Y estos profesionales tendrán más trabajo en el futuro, ya que la automatización de procesos y el auge de Internet de las cosas aplicado a vehículos, hogares y otros ámbitos, requerirá de su pericia para ayudar a la Justicia y a los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado a perseguir a los ciberdelincuentes.

La delincuencia se adapta a las nuevas costumbres sociales y las evidencias y pruebas pasan al mundo virtual: conversaciones de chat, correos electrónicos, grabaciones de cámaras de seguridad o dispositivos móviles, verificar si un proyecto de *software* se ajusta a las condiciones pactadas en el contrato... Todo ello debe ser verificado por un especialista para que puedan ser verificadas como pruebas y poder usarse en un juicio. Aquí es donde entran en juego el perito informático y la informática forense.

El perito informático es un profesional formado en informática forense con la suficiente capacidad ana-



El aumento de las estafas y los robos a través de medios informáticos dispara la demanda de la informática forense.

lítica y técnica y con conocimientos jurídicos, que tiene atribuciones especiales en el entorno de un procedimiento judicial. Como cualquier profesional de la pericia, el perito informático se convierte en los ojos del juez en ámbitos en los que no es experto. Su dictamen puede determinar la sentencia que dicte el magistrado en el proceso.

“El informático forense es un especialista que aplica sus conocimientos para, partiendo de una situación en la que se ha producido cualquier tipo de circunstancia adversa en que la tecnología juega un papel relevante, hace el camino inverso hasta llegar al origen de esta”, explica José Antonio Antón, CEO de ALTF8.

Servicios para empresas y particulares

Los peritos informáticos y la informática forense no están pensados únicamente para empresas y profesionales. Los hogares también pueden necesitar de sus servicios especializados. “En el ámbito privado, es frecuente que se soliciten servicios de certificación de comunicaciones electrónicas. Actualmente, nuestro día a día está lleno de este tipo de elementos: conversaciones por WhatsApp, *emails*, publicaciones en redes sociales... En un escenario de conflicto entre particulares es frecuente que se necesite aportar alguno de aquellos, siendo preceptiva la certificación por parte de un profesional”, explica Antón.

El CEO de ALTF8 añade que, en los últimos tiempos, la proliferación de la ciberdelincuencia ha sido

exponencial. “Esto ha generado toda una ola de demanda de servicios relacionados con las estafas y los robos a través de medios informáticos y electrónicos. Últimamente, he sido testigo de diversas operaciones en las que un delincuente se hace pasar por un proveedor con el que la víctima está inmersa en una operación de adquisición de una cierta importancia: coches, casas, etc. En el momento de efectuar el pago o la provisión de fondos, el delincuente envía un *mail* usurpando la identidad del proveedor real y engaña a la víctima para que envíe el dinero a una cuenta distinta”, advierte José Antonio Antón.

El informático forense en la empresa

En el mundo empresarial, el informático forense interviene en multitud de escenarios diferentes. Al igual que en el caso de la atención a particulares, la certificación de comunicaciones electrónicas es un servicio muy demandado, explica el CEO de ALTF8.

“También abundan los casos en los que se requiere al profesional para que investigue un caso de espionaje industrial o un intento de estafa. Entre los más frecuentes, últimamente ha aumentado muchísimo la existencia de casos con el método de *fraude del CEO*. En dicho tipo de estafa, el delincuente se hace pasar por el CEO de la compañía en un mensaje de correo electrónico en el que insta al director financiero a efectuar una importante transferencia de dinero a un tercero, en un brevísimo plazo de tiempo, con la excusa de una supuesta y falsa operación de adquisición o similar”, explica Antón.

5 CLAVES

para tener a punto el coche (y la moto) para el invierno

La bajada de las temperaturas obliga a los conductores a prestar más atención al mantenimiento de sus vehículos. Europ Assistance nos da las claves

F. S. M. Fotos: iStock



La bajada de las temperaturas, la disminución de las horas de luz, las malas condiciones climatológicas, son todas las características propias del invierno. Estas condiciones también afectan a la conducción, por lo que extremar la precaución al volante se hace imprescindible, pero también lo es el mantenimiento del vehículo.

Ahora que el frío comienza a apretar, antes de conducir se deben tener en cuenta aspectos como "verificar que el estado, profundidad y presión de los neumáticos es el adecuado, comprobar que todas las luces funcionan correctamente y en caso de tener alguna fundida proceder a su sustitución, observar el estado de los limpiaparabrisas por su posible envejecimiento o mal estado, revisar el nivel del líquido refrigerante y su estado, así como el aceite", explican fuentes de Europ Assistance, compañía especialista en asistencia y seguros de viaje.

Pero esto no es lo único que un avezado conductor debe tener en cuenta: "También sería interesante

verificar el correcto funcionamiento del sistema de climatización, ya que muy probablemente deba de ser utilizado para evitar el empañamiento de las lunas. Si se prevé helada o nieve, es importante dejar los limpiaparabrisas levantados o tapar con cartón el cristal para evitar que se queden pegados", añaden.

Además de todo esto, en las motos deberá revisarse también: el antivaho o uso de pinlock, ya que evita que se empañe la visera cuando llueve, asegurarse de llevar ropa térmica, chubasquero a poder ser reflectante y guantes de repuesto por si se mojan por dentro.

El mantenimiento del vehículo en invierno

En invierno se debe tener especial cuidado con los limpiaparabrisas: levantar las escobillas del cristal cuando estén previstas heladas para evitar su pegado a la luna y daños en sus gomas. Además, usar líquido limpiaparabrisas y no agua para bajar el grado de congelación de este y un rápido deshielo de la luna en caso necesario. Lo mismo sirve para el líqui-

do de refrigerante para evitar su congelación y asegurar una correcta refrigeración en todo momento.

Si el vehículo no va a ser utilizado durante un largo periodo de tiempo, es recomendable desconectar la batería y guardarla dentro de la vivienda -especialmente en sitios donde bajen mucho las temperaturas nocturnas-. En vehículos diésel es conveniente dejar calentarse a los calentadores antes de arrancar el vehículo -incluso realizarlo en varias ocasiones antes de arrancar. En el caso de vehículos híbridos o eléctricos es aconsejable que pernocten en garajes o en sitios donde no bajen mucho las temperaturas para evitar que se acorte la vida útil de sus baterías, explican desde la compañía.

También conviene conectar el aire acondicionado una vez por semana aproximadamente para que se lubriquen las tóricas y evitar que se gripe el compresor. Además, si circulamos por carreteras donde se ha echado sal es recomendable lavar el vehículo, ya que la sal es corrosiva. También es muy importante revisar el estado de los neumáticos, "ya que tanto una presión baja o alta como un desgaste excesivo en la banda de rodadura afectan considerablemente a la estabilidad y a las distancias de frenado", advierten los especialistas de Europ Assistance.

Consejos de Europ Asistente para conducir en invierno

Los expertos de la compañía aconsejan llevar las luces del vehículo encendidas para mayor visibilidad. También recomendamos mantener una mayor distancia de seguridad, ya que en el asfalto mojado o helado la distancia de frenado es bastante más elevada. Si la calzada está deslizante es recomendable circular en marchas largas a baja velocidad y para salir en parado realizarlo en segunda marcha siempre que sea posible.

En caso de conducción en nieve es importante evitar las frenadas y maniobras bruscas, y tener especial precaución en lugares sombríos y de poca circulación por posibles placas de hielo. Es importante intentar graduar la temperatura interior a 21º para evitar empañamientos, revisar la climatología antes de realizar un viaje y llevar cadenas de nieve para utilizarlas en caso necesario.

Por último, pero no menos importante, es recomendable llevar el depósito de combustible lleno, ya que en el caso de quedar atrapados por problemas de la climatología deberemos permanecer con el vehículo arrancado para mantener la climatización adecuada.

Asistencia en carretera

El mercado de la asistencia en carretera siempre está en continua evolución, es por ello que en Europ Assistance se adaptan a las necesidades de sus clientes, a los que prestan servicios como: el che-



queo exprés, que consiste en la revisión de los vehículos para garantizar su correcto funcionamiento y su seguridad.

Seguros de neumáticos: Revisión de la presión y estado de los neumáticos, revisión de la rueda de repuesto, e inflado de los neumáticos que lo necesitan. Traslado a la ITV. Este servicio además puede incluir el traslado del vehículo de sustitución al cliente a su domicilio y su posterior recogida, y la devolución de su vehículo con el mantenimiento realizado en su domicilio. Además, Europ Assistance ofre-

En invierno es necesario extremar la precaución y el vehículo a punto

ce el Consultorio telefónico del automóvil, con asesoramiento especializado; Segunda opinión mecánica en caso de avería o accidente; Mantenimiento preventivo para compañías de renting.

"En el ámbito de la asistencia en carretera, las mejoras tecnológicas no solo ayudan a prevenir daños y mejorar la calidad del servicio, sino que también nos ayudan, como compañía de asistencia, a ser más eficientes. Por ello, en lo referente a los vehículos eléctricos, garantizamos a nuestros clientes la reposición del cable de recarga en caso de avería, hurto o deterioro de este, un reparador 24h para la estación de recarga en su domicilio e incluso puede optar por un vehículo de sustitución de combustión tradicional para aquellos desplazamientos que requieran una mayor autonomía del vehículo", concluye la compañía.

Así afectarán las ayudas por la pandemia en la próxima declaración de la Renta

Quedan meses para la presentación de la próxima declaración de la Renta y tanto los trabajadores por cuenta ajena como los autónomos que hayan recibido ayudas del Estado, deben prepararse para devolver a Hacienda en la próxima primavera parte de lo ingresado

Diego Fernández Torrealba. Foto: Alberto Martín

No, no nos hemos confundido con el titular que encabeza este artículo: sabemos que queda todavía cerca de medio año para la apertura del plazo para la presentación de la declaración de la Renta, que tendrá lugar durante la primavera de 2021. Pero nunca está de más ser previsora y anticiparse, en la medida de lo posible, a los acontecimientos futuros, incluso en la incertidumbre en la que todos estamos sumidos en este año para olvidar. Eso todavía cobra más sentido en el caso de los autónomos, que se enfrentan, como el resto de profesionales, a una situación complicada e incierta a corto e incluso a medio plazo.

Muchos de ellos han solicitado (y recibido) ayudas económicas del Estado en este año, ayudas que les sirven para tratar de seguir adelante frente al temporal pero que tendrán su repercusión en la próxima Renta, pues tendrán que tributarlas. ¿De qué manera? Abonando una cantidad al Ministerio de Hacienda, que en muchos de los casos se situará en torno a los 1.000 euros.

Independientemente de cuál sea el concepto de la ayuda recibida -prórroga de la prestación ordinaria por cese compatible con la actividad, prestaciones para autónomos estacionales afectados por el Covid-19, ayuda para autónomos con bajos ingresos, subvención extraordinaria por suspensión de la actividad- tributará como rendimiento de trabajo, al igual que lo hacen los trabajadores asalariados. Y es que, aunque el origen que dé lugar a la percepción de la ayuda sea una actividad económica, ésta no puede calificarse como derivada de la misma. Por eso, no quedará otra que incluir cualquiera de estas ayudas en la declaración para no exponernos a un expediente sancionador por parte de la Agencia Tributaria.

Los autónomos que se encuentren en este caso, por lo tanto, deberán considerar esa situación y planear el futuro cercano teniendo eso en cuenta. La única esperanza es que el Ministerio de Hacienda pueda plantear algún tipo de exención a rendimientos obtenidos por ayudas a autónomos afectados por el Covid-19, aunque -al menos según la opinión de los expertos de la aseguradora Arag- se antoja complicado que eso suceda.



En cuanto a los trabajadores por cuenta ajena, la situación es muy similar a la de los autónomos: quienes se hayan visto involucrados en un ERTE tienen bastantes posibilidades de que la declaración de la Renta les salga a pagar en el curso 2021. ¿Por qué? Porque en el presente año se les ha retenido menos

Las ayudas recibidas por los autónomos se consideran rentas del trabajo a la hora de tributar

IRPF en sus nóminas y porque la prestación por desempleo carece de retención en la mayoría de los casos. Así que ambos sectores, empleados y emprendedores, deberán prever lo que seguramente sucederá en un futuro y hacer acopio de fondos en la medida de lo posible para dentro de unos meses.

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

seguros^{tv}

Expertos en
Comunicación Audiovisual
para el sector asegurador

www.segurostves

5G, la revolución móvil que ya está en marcha

El lanzamiento de los últimos 'smartphones' de Samsung y Apple ha impulsado el despliegue de las redes 5G en España. Estas son las ventajas que ofrece esta tecnología

Ana M. Serrano. Fotos: eE

Las redes 5G llevan tiempo divulgando un futuro prometedor para las comunicaciones: velocidad, latencia (tiempo de descarga), nuevos usos e incremento sustancial de usuarios y aparatos. Sin embargo, los expertos en teleco no son tan optimistas. Consideran que las infraestructuras disponibles hoy en día (redes NSA) no ofrecen la cobertura necesaria al soporte 5G y, a través de ellas, el usuario apenas va a notar la diferencia en cuanto a latencia y velocidad. No obstante, las más importantes operadoras en España se han lanzado a la innovación con el fin de encabezar el cambio, en principio, inminente; en realidad, no tanto.

Con respecto al soporte tecnológico, solo Vodafone dispone de red 5G y solo en 21 ciudades españolas con cobertura del 50%. El resto de los operadores de telefonía móvil en nuestro país aún se encuentran a la espera, aunque el pasado mes de

septiembre Telefónica, Orange y MásMóvil anunciaron su inminente despliegue en diferentes ciudades españolas. Ante un avance que no tiene vuelta de hoja, las principales compañías tecnológicas de todo el mundo sí se han adelantado al futuro con propuestas de terminales compatibles con la red 5G cada vez más sofisticados y menos costosos. A ver, asequibles no son, pero tampoco sus precios se disparan si los comparamos con sus hermanos 4G. De hecho, casi todas las marcas cuentan ya con una o varias propuestas, no sólo en las gamas altas, también en las medias. A continuación repasamos los móviles de última generación adaptados al 5G.

Opciones para todos los bolsillos

Comenzando por las gamas intermedias, destaca el nuevo LG *Velvet 5G*, que nace con la intención de conquistar un rango de mercado donde no hay excesiva competencia. Y no sólo por su diseño ergonómico, ligero y sinuoso, sino por su potencial tecnológico protagonizado por su procesador, el Snapdragon 765G, más 6 GB de RAM y 128 de almacenamiento. Cuenta con cámara triple con disposición vertical, pantalla panorámica OLED de 6,8", sistema de sonido 3D con Bokeh de voz, reductor de ruido y estabilizador del movimiento. La batería de 4.300 mAh y carga súper rápida inalámbrica garantizan la conexión permanente.

Huawei *P40 Lite 5G* es la apuesta más económica de la firma china. Se trata de un terminal muy básico en cuanto a estética: panel de 6,5 pulgadas con resolución FullHD+ y tecnología IPS que dificulta enormemente la visualización del contenido de la pantalla a la luz del día. El procesador Kirin 820 permite la conexión 5G y funciona de forma correcta en las tareas cotidianas. Cuenta con un lector de



huellas lateral y reconocimiento facial bidimensional. Como viene sucediendo desde el bloqueo estadounidense, no incluye aplicaciones de Google.

El Samsung *Galaxy A42 5G* es el modelo más asequible de la multinacional coreana. Disponible desde el pasado 3 de noviembre, el modelo incluye pantalla HD súper AMOLED de 6,6 pulgadas y cuádruple cámara trasera. El procesador SM 7225 de ocho núcleos (que permite la compatibilidad 5G) aumenta la memoria (4 GB de RAM y 128 GB) y la duración de la batería (5.000 mAh). El último modelo de la familia *Galaxy S20* acaba de aterrizar en el mercado con pantalla perforada de 120 Hz, procesador Snapdragon 865 y triple cámara trasera. El *Galaxy S20 FE* cuenta con 6 GB / 8 GB, 128 GB de almacenamiento más microSD (hasta 1 TB) y pantalla Amoled 6,5 pulgadas con resolución FullHD+, 120 Hz.

El *OnePlus Nord* se sitúa en uno de los puestos más altos de la gama media. Cuenta con seis cámaras,

Samsung y Apple han incorporado la tecnología 5G a sus modelos de gama alta

con el mismo sensor principal de 48 MP que el *OnePlus 8* y añade una estabilización óptica de imagen (OIS) para evitar fotos y vídeos borrosos o con temblores. El nuevo terminal está impulsado por la Snapdragon 765G 5G con una velocidad de CPU mejorada y una representación de los gráficos un 30% más rápida. También añade 12 GB de RAM y batería de 4.115 mAh, compatible con el sistema de carga rápida Warp Charge 30T.

La gama alta conquista el 5G

El panel de la gama alta lo abrimos con un inusual en las listas, el *ASUS Zenfone 7 Pro*. Muy *premium* y recién llegado al mercado, el nuevo terminal cuenta con pantalla Amoled de 6,67 pulgadas con 90 Hz de tasa de refresco y Gorilla Glass 6; el sistema de cámara -Flip Camera- pivota 180°, lo que le permite funcionar como cámara trasera y delantera, ambas de 64 megapíxeles. Dispone de 8 GB de RAM y 256 de almacenamiento interno. Al mando, el procesador Snapdragon 865+.

La familia *P* del gigante chino se renovó una vez más la pasada primavera con sus *Huawei P40*, *P40 Pro* y *P40+*, terminales compatibles con redes 5G NSA y SA, gracias al procesador Kirin 990. El trío comparte diseño, pero difieren en la batería, el tamaño de la pantalla (6,1 pulgadas el *Huawei P40*; 6,58 pulgadas el *Pro* y el *Pro+*) y en el tipo: el pequeño cuenta con pantalla plana, mientras que los mayores apuestan por las curvas y los marcos mínimos.

Los Samsung *Galaxy S20*, *S20+* y *S20 Ultra 5G* comparten el procesador Exynos 990 junto al módem Exynos 5123, compatibles con redes 5G NSA y SA. Se diferencian en el tamaño de la pantalla -de 6,2, 6,7 y 6,9 pulgadas, respectivamente-, la batería (4.000, 4.500 y 5.000 mAh) y las cámaras. El mayor de la familia dispone de un ostentoso módulo para sus cuatro cámaras, que sobresale bastante.

OnePlus 8 y *8 Pro* llegaron en primavera. El *OnePlus 8* es el modelo básico, el *Pro* tiene algunas mejoras como la tasa de refresco de la pantalla. También es más grande y algo más grueso. Ambos disponen de pantalla perforada Fluid Amoled curva. El Snapdragon 865, la GPU Adreno 650 y el módem Snapdragon X55, además de ser los procesadores más potentes del mercado, son compatibles con redes 5G NSA y SA.

Cerramos con el nuevo *iPhone 12*. El último modelo de los Cupertino, que también tiene versión *Pro*, llega con pantalla OLED de mayor resolución, soporte HDR 10 y un diseño mucho más Apple con bordes rectos, acabado brillante, ligero y antideslizamientos. Mantiene el puerto *Lightning*, los controles de encendido y volumen de siempre y doble cámara. El *iPhone 12* y el *iPhone 12 mini* no son compatibles con las tarjetas Micro SIM, sino con Nano SIM y eSIM. La tecnología 5G agiliza las cargas y las descargas y mejora la calidad del vídeo en *streaming*.



VÍCTOR ORTIZ

Socio fundador de Heritae



“Queremos hacer más transparente el mercado de las herencias”

La gestión de una herencia es un trámite legal que hay que pasar en uno de los momentos más delicados: la pérdida de un ser querido. La ‘startup legaltech’ Heritae tiene el objetivo de agilizar esta gestión de manera ‘online’ ofreciendo, además, el apoyo de su equipo. Nos cuenta más su socio fundador, Víctor Ortiz

Por Anita Cufari. Fotos: eE

¿Quién es Víctor Ortiz?

Soy socio fundador de Heritae, abogado del ICAM y Perito Judicial Inmobiliario. Empecé mi carrera en el Banco Santander en Estados Unidos, trabajando en el departamento de Banca de Inversión. De vuelta a España, he trabajado en la asesoría jurídica del grupo Clement, me he dedicado a la promoción inmobiliaria y cofundado la *startup* inmobiliaria Clicpiso (hoy Clikalia). Estudié Derecho

y Ciencias Políticas y de la Administración Pública (E-5) en ICADE, para después cursar un LLM en Banca y Finanzas en la Fordham Law School de Nueva York, compaginándolo con el Máster de Acceso a la Abogacía, que estudié por la UNED.

¿Qué es Heritae y qué soluciona?

Es la primera *startup legaltech* española que ofrece el asesoramiento legal y fiscal nece-

sario en el marco de las herencias, así como su gestión integral desde el punto de vista administrativo. No sólo abarcamos la reclamación de tu herencia -una vez haya ocurrido el fallecimiento-, también su planificación en vida para dejarle resuelto el trámite a tus herederos. Con nuestro servicio nos encargamos de evitar que pagues más de la cuenta en impuestos -tanto en la planificación como en la tramitación de la herencia- y evitamos que surjan líos familiares dejando la herencia clara y fácil.

¿Cómo surge el proyecto?

Tras haber realizado varias herencias, nos dimos cuenta de que se podía industrializar el proceso, reduciendo el tiempo de trabajo "manual" y, por tanto, repercutir esto en el precio del servicio. De esta manera, logramos que el abogado invierta su tiempo en las tareas donde realmente aporta valor, que es el asesoramiento jurídico y fiscal. Y no en la realización de tareas administrativas.

tes, en la medida de lo posible, no tengan que ocuparse ni preocuparse de nada. Entendemos que el fallecimiento de un familiar es una situación difícil. Por eso, nuestra máxima es tratar de hacerle la vida lo más fácil posible al cliente, tramitando su herencia lo mejor y más rápido posible.

¿Cómo ayuda Heritae en unos momentos tan delicados?

En Heritae el cliente está en el centro de todas nuestras decisiones. Desde el momento de la contratación, nos encargamos de realizar todos los trámites, evitándole al cliente desplazamientos innecesarios y agilizando las gestiones al máximo posible. Hacemos que la adjudicación de una herencia se pueda hacer sin que el cliente tenga siquiera que desplazarse a la oficina. El proceso se realiza digitalmente. Tu herencia tramitada sin moverte del sofá. También existe la posibilidad de venir a nuestras oficinas y conocerlos, dado que entendemos que estamos ante

“Al ser un modelo 100% digital, contamos con ventaja sobre otros competidores”

■
“La digitalización supone una inversión económica que en estos tiempos cuesta asumir”



¿Qué problemas se encuentran las personas a la hora de gestionar una herencia?

Heredar supone realizar muchos trámites burocráticos. Desde la petición de certificados en el Ministerio de Justicia y los distintos bancos donde el fallecido tuviera vinculaciones, hasta pasar por notaría, tasar inmuebles o mover la escritura por los distintos registros donde tengan que acudir los herederos para inscribir las nuevas titularidades.

Además de todo esto, hay que liquidar el Impuesto de Sucesiones y el Impuesto de plusvalía Municipal ante todos los municipios donde el finado tuviese un inmueble urbano. A todo esto se le añade la complicación del "momento". Ante el fallecimiento de un familiar, la mayoría de las personas se encuentra ante un carrusel de emociones y sentimientos con los que es complicado lidiar. En Heritae intentamos que nuestros clien-

tes, en la medida de lo posible, no tengan que ocuparse ni preocuparse de nada. Entendemos que el fallecimiento de un familiar es una situación difícil. Por eso, nuestra máxima es tratar de hacerle la vida lo más fácil posible al cliente, tramitando su herencia lo mejor y más rápido posible.

¿Cuáles son las principales trabas que se encuentra a la hora de gestionar una herencia? ¿Cómo afectan las diferentes legislaciones según el territorio donde se encuentra la persona?

El principal problema que tienen los clientes es, aparte de todos los trámites y de los distintos agentes con los que hay que lidiar, el fallecimiento de un familiar y todo lo que eso conlleva a nivel emocional. Para nosotros, la parte procedimental es sencilla, hemos simplificado y automatizado el proceso y nos encargamos de todo para hacerle la vida más fácil al cliente.

Por otro lado, nuestra mayor complicación llega a la hora de liquidar las plusvalías municipales, puesto que dependemos de los tiem-

pos que marquen los distintos ayuntamientos de la geografía española. La mayoría de ellos no disponen de la posibilidad de auto-liquidar el impuesto, sino que tienes que solicitar la plusvalía al ayuntamiento y esperar a que te manden la liquidación.

Es un proceso poco automatizable y que entorpece en cierta medida nuestro cometido. Algunos Registros de la Propiedad no inscriben las nuevas titularidades sin haber liquidado la plusvalía municipal, lo que dilata la complicación de un expediente.

¿Cómo está avanzando la digitalización en el sector legal? ¿Qué trabas os habéis encontrado en la creación de la empresa?

El proceso está siendo lento, empezando por los propios abogados que, en general, somos reacios a los cambios, puesto que el negocio de la abogacía siempre se ha identificado con la *artesanía*. En este sentido, la digitalización supone una inversión económica,

¿Qué planes tienen para 2021?

Nos gustaría llegar a ser un referente en el mercado de las herencias a nivel nacional. Me gusta repetir que nuestro sueño es que la gente identifique el trámite de una herencia con Heritae, como pasa con los *donuts* o los *chupachups*.

Más a corto plazo, para 2021, queremos llegar a las 200 operaciones entre planificaciones y tramitaciones de herencias y ser uno de los competidores dominantes de ciudades como Madrid o Barcelona.

¿Qué han aprendido de todo el proceso de creación de Heritae?

Emprender supone enfrentarse a muchas situaciones que trabajando por cuenta ajena no sabes ni que existen.

Nóminas, seguridad social, IVA, distintos desafíos del emprender a los que no estamos acostumbrados pero cuya superación

“Evitamos que surjan líos familiares dejando la herencia clara y fácil”

“Logramos que el abogado invierta su tiempo en las tareas donde realmente aporta valor”



que en estos tiempos cuesta asumir. Por otro lado, las Administraciones han avanzado bastante en este sentido, pero aún queda mucho por hacer. Por ejemplo, el acceso a las API de las administraciones es muy limitado, lo que nos ha ralentizado e, incluso, entorpecido en el desarrollo de nuestra tecnología.

¿Cómo ha afectado la pandemia al desarrollo de Heritae?

Por un lado, ha ralentizado el lanzamiento. Nos ha costado más sentarnos con los inversores e incluso hemos tenido que estar más de una vez en cuarentena debido a algún positivo por Covid dentro del equipo. Pero ya en el mercado, al ser un modelo 100% digital, contamos con ventaja sobre otros competidores que siguen un modelo más tradicional y necesitan mantener reuniones presenciales y no gozan de las ventajas del teletrabajo.

nos enriquece e ilusiona, puesto que es algo nuevo que aprender. Realmente es una sensación excitante la de crear algo de cero y ver cómo, con tu esfuerzo, ilusión y -muchadedicación, las ideas se van tornando en realidades. Es una sensación incomparable.

¿Cuáles son las preguntas que siempre tenéis que responder? ¿Qué dudas suelen tener vuestros clientes?

Cuáles son nuestros honorarios, no. Este era y es uno de los objetivos de Heritae. Queríamos hacer más transparente el mercado de las herencias. Ahora, respondiendo a tu pregunta, la gente está preocupada por el tiempo que durará el trámite y sobre todo cuando son los plazos de presentación de los impuestos y cuando van a tener que ir pagando estos. Realmente heredar supone para mucha gente un estrés de liquidez ¡a pesar de que van a recibir dinero!

Por qué este invierno es más importante que nunca vacunarse de la gripe

La vacunación evitó el 26% de las hospitalizaciones, el 40% de los ingresos en UCI y el 37% de las defunciones por gripe de personas mayores de 65 años, según Sanidad

Ana M. Serrano. Foto: iStock

La gripe es una enfermedad infecciosa respiratoria producida por un virus. El virus se transmite con facilidad propagándose rápidamente por vía aérea -mayoritariamente durante el otoño y el invierno-. Este año, la temporada se presenta bastante más cruda a causa de la incidencia y las complicaciones sanitarias del Covid-19 que, junto la gripe tradicional, puede crear una situación de salud pública insostenible. Además de la similar transmisión y enfermedades respiratorias que causan, ambos virus presentan una sintomatología muy parecida: fiebre, tos o pérdida de olfato/gusto.

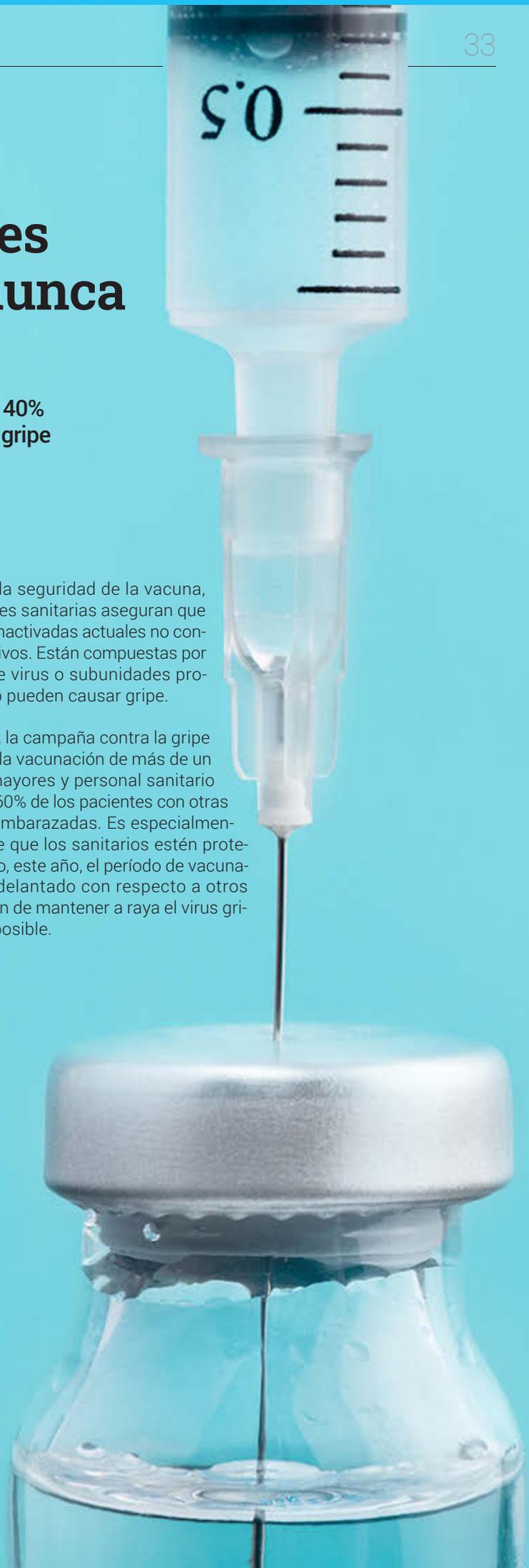
También las recomendaciones son idénticas: lavarse las manos con frecuencia, utilizar pañuelos desechables, taparse con el codo al estornudar o toser y limitar los contactos en caso de síntomas.

Hay varias cuestiones que inquietan a la ciudadanía. La primera es si existe relación entre la mala evolución de las personas infectadas por SARS-CoV-2 con la exposición previa a la vacuna frente a la gripe. El Ministerio de Sanidad incide en la inexistencia de evidencias que demuestren tal relación ni que exista un mayor riesgo de infectarse por coronavirus tras recibir la vacuna contra la gripe. Sí se han encontrado evidencias científicas que demuestran que hay más riesgo de complicaciones y muerte si una persona se infecta a la vez de gripe y de SARS-CoV-2.

La segunda cuestión a tener en cuenta es si pueden o deben vacunarse frente a la gripe las personas que han tenido Covid-19 y sus contactos estrechos. El Ministerio que dirige Salvador Illa recomienda hacerlo: "Las vacunas son seguras en personas que han superado o que padecen el Covid-19. En pacientes que han superado el Covid-19 o la padecen de forma leve o asintomática se recomienda la vacunación tras finalizar los días de aislamiento. En pacientes ingresados por este motivo, el personal sanitario establecerá el momento adecuado", explican.

En cuanto a la seguridad de la vacuna, las autoridades sanitarias aseguran que las vacunas inactivadas actuales no contienen virus vivos. Están compuestas por fracciones de virus o subunidades proteicas que no pueden causar gripe.

Este invierno, la campaña contra la gripe busca lograr la vacunación de más de un 75% de los mayores y personal sanitario y más de un 60% de los pacientes con otras dolencias y embarazadas. Es especialmente importante que los sanitarios estén protegidos. Por ello, este año, el período de vacunación se ha adelantado con respecto a otros años con el fin de mantener a raya el virus gripe lo antes posible.



La reforma de las pensiones del Pacto de Toledo será insuficiente

Tras cuatro años de trabajo llenos de interrupciones, el Pacto de Toledo ha publicado, por fin, sus 21 recomendaciones para la reforma del sistema público de pensiones. Unas medidas que el sector asegurador considera insuficientes

V. M. Z..



El Congreso debe debatir las propuestas del Pacto de Toledo. Europa Press

El sistema público de pensiones necesita una reforma integral que termine de una vez por todas con el déficit de la Seguridad Social y garantice unas pensiones de jubilación justas y sostenibles en el largo plazo. Para ello, el Pacto de Toledo ha conseguido -tras cuatro años de trabajos y muchas interrupciones- presentar un documento con 21 recomendaciones que deberán ser debatidas en el Congreso de los Diputados en un pleno que aún no tiene fecha.

El objetivo del Pacto de Toledo es apuntalar el poder adquisitivo de los pensionistas actuales y separar las fuentes de financiación para comenzar a solventar el problema del déficit estructural de la Seguridad Social. Pero el sector asegurador considera que estas medidas se quedan cortas y abogan por una reforma estructural del sistema de pensiones.

Para Rafael Villanueva, manager de retirement de Willis Towers Watson en España, se trata de una propuesta que contiene "iniciativas necesarias e interesantes", y supone "romper la tónica de parálisis en la que se encontraba la Comisión, en un momento en el que se acumulan ocho años de déficit al comparar ingresos con gastos". Para el directivo de Willis Towers Watson, uno de los aspectos más positivos de las recomendaciones es que la reforma abarca los cuatro pilares de la previsión: Seguridad Social, previsión en la empresa, previsión individual y un cuarto pilar con soluciones innovadoras como las hipotecas inversas. Pero, "no se aborda aún el rediseño integral que posiblemente necesite el sistema", lamenta.

Redistribución de gastos y fuentes de financiación

Uno de los aspectos en los que se centra el Informe de evaluación y reforma del sistema de pensiones del Pacto de Toledo es en trasladar gastos de la Seguridad Social a otras partidas de los presupuestos generales del Estado (PGE), algo que Villanueva señala como "demasiado continuista e insuficiente".

Además, algunas medidas impulsarán los gastos, como vincular la revalorización anual de las pensiones al IPC o la posibilidad de elegir los años más favorables de cotización para el cálculo de la pensión. En



La Comisión del Pacto de Toledo publicó el pasado 27 de octubre su informe con 21 recomendaciones para reformar las pensiones. EP

este sentido, BBVA Research prevé que este sobre-coste, que al final deben pagar los ciudadanos vía impuestos o más cotizaciones sociales, suponga un aumento hasta los 3.500 euros por contribuyente y año en 2045 desde los 980 euros calculados en 2019.

Hay aspectos positivos en la reforma, no todo es malo. Rafael Villanueva destaca el reforzamiento del segundo pilar, la previsión en la empresa, "especialmente si se replica el sistema de auto adhesión británico que tan buenos resultados está dando". El directivo de Willis Towers Watson pide que se trabaje este aspecto para que esta medida llegue a muchos trabajadores y autónomos que actualmente no cuentan con él y, "al menos entretanto, no desincentivar el ahorro individual a través del tercer pilar".

Prolongación de la vida laboral

Adeuar la vida laboral al aumento de la esperanza de vida es otro factor determinante para apuntalar el sistema público de pensiones a largo plazo. Entre las recomendaciones del Pacto de Toledo está acercar la edad real de jubilación a la edad legal de retiro. Willis Towers Watson considera adecuado fomentar la prolongación voluntaria de la vida laboral en un entorno de esperanza de vida en aumento, "algo que alivia la situación financiera de la Seguridad Social y que resuelve una demanda creciente por parte de los trabajadores", indica Villanueva.

También considera fundamental aumentar la información a los trabajadores. "Algo absolutamente necesario para que puedan tomar decisiones razonadas en cuanto a la planificación de su jubilación". Esta es

una petición tradicional del sector asegurador, aunque siempre ha caído en saco roto, quizá por el impacto que supondría en la población y el consiguiente impacto en las próximas elecciones generales.

Otras propuestas necesarias

Para asegurar los principios de sostenibilidad, suficiencia y equidad del sistema, Willis Towers Watson considera necesarias otras reformas que no contempla el documento del Pacto de Toledo. "Sería necesario entre otras cosas corregir ciertas distorsiones que existen en el sistema con el fin de obtener una mayor relación entre aportaciones y prestaciones, como argumenta el Instituto de Actuarios Españoles a través del Factor de Equidad Actuarial (FdEA) y que recomienda actuar sobre tres puntos: el tope del 100% del coeficiente por años cotizados; las elevadas penalizaciones por anticipar la edad de jubilación y las bajas bonificaciones por retrasar la edad de jubilación".

Incentivar penalizando

Para el seguro, incentivar los planes de pensiones de empresa es una buena medida, pero su efecto se diluye al proponer la reducción de los incentivos fiscales de los planes de pensiones individuales de los 8.000 euros anuales actuales a los 2.000 euros planteados en los PGE. Para Unespa e Inverco, las patronales del seguro y los planes de pensiones, respectivamente, esta medida es "discriminatoria para la gran mayoría de la población ocupada española" y temen que, lejos de incentivar el ahorro para la jubilación, este decaigan con el consiguiente perjuicio para la economía del país.

Prepare a su mascota para el invierno

Si nosotros nos protegemos contra el frío, deberíamos pensar también en proteger a nuestros animales de compañía. Aportamos unas cuantas pautas para ayudar a su mejor amigo a soportar mejor el invierno y las bajas temperaturas

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

Empieza a arreciar el frío. Comienzan los días cortos, las noches largas, el viento fuerte, la lluvia y, en algunos lugares, hasta la nieve. Es de suponer que tomaremos las medidas adecuadas para protegernos del mal tiempo y estar lo mejor posible, ¿verdad? Pues lo mismo debemos hacer con nuestro compañero de piso en caso de que tengamos algún animal de compañía. Perros, gatos y demás fauna doméstica también sufren con el frío y es nuestra obligación ayudarles a combatirlo. ¿De qué manera? Les ofrecemos algunos consejos básicos.

En primer lugar, hay que tener muy claras las características particulares del animal, informándonos a través de expertos de su resistencia al frío, pues cada uno es un mundo y unas razas están más preparadas que otras para soportar las bajas temperaturas. Ello nos pondrá en la pista de hasta qué punto es necesario o no su cuidado y atención en ese sentido.

Vigilar la alimentación y prevenir el frío son claves para la salud de las mascotas

De cualquier manera, en la mayoría de los casos en invierno es recomendable realizar cepillados regulares al animal -bien sea un perro o un gato, las mascotas más comunes- ya que su pelaje actúa como un termorregulador y por ello debe realizar su función perfectamente. Cepillándoles ayudamos a distribuir su grasa y a mejorar la circulación.

La hora del baño

En cuanto al baño, los expertos recomiendan limitar los lavados de las mascotas durante la temporada fría, pues lavarles demasiado puede secar y debilitar la piel. Y cuidar luego de realizar un buen secado, pues de no ser así, seguramente pondremos en peligro su salud,

especialmente si después lo sacamos a la calle. A los felinos ya se sabe: hay que dejarles a su aire que ya son capaces de lavarse perfectamente solos. Pero, ante cualquier duda acerca de la higiene y cuidados concretos de su felino, no dude en consultar con su veterinario, ya que cada raza requiere de unos cuidados específicos.

La longitud del pelaje es otro aspecto esencial, por lo que deberemos consultar a un veterinario -o a un peluquero- cuál es la adecuada para su raza de cara a contribuir a que el pelo le proteja y aisle del frío. Obviamente, por sentido común, olvídense de rasurar al animal si no quieren condenarle a una hipotermia.

Entrar en calor

En cuanto al abrigo, depende también mucho de la raza de la mascota... y, por supuesto, de donde residamos. Si residimos en un lugar frío puede que le venga bien en ocasiones salir a la calle con un abrigo, un impermeable... e incluso con botines en las patas en casos de hielo y nieve. Pero, por favor, seamos prácticos y sensatos: no les abriguemos por moda, solo por necesidad.

Tanto el ejercicio habitual -no olvidemos jugar con ellos- como la alimentación son fundamentales para que el animal genere energía y active su circulación, lo que ayudará a nuestra mascota a entrar en calor. En invierno las necesidades calóricas suelen ser mayores no sólo en los humanos, sino en otras razas de animales, como perros y gatos; así que deben comer algo más... Pero cuidado con sobrealimentarles.



Qué hacer si su empresa está en apuros

El impacto del Covid-19 se deja notar en cientos de sectores. Según el Banco de España el 25% de las compañías españolas se encuentra en situación de quiebra. Si es usted dueño de una empresa o negocio, le ofrecemos una serie de consejos de gestión que le pueden ayudar a mantener la nave a flote

Diego Fernández Torrealba. Foto: iStock

La gravísima crisis que estamos viviendo a todos los niveles -política, sanitaria, social- se deja notar cada vez más en la economía. España está atravesando un momento muy difícil, con la tasa de paro en niveles históricos, millones de personas en riesgo de pobreza y miles de negocios que han tenido que cerrar o están pasando serios apuros.

Si ese es su caso y está al frente de una empresa que pelea por su subsistencia tendrá la presión de enfrentarse a un complicado proceso de gestión y toma de decisiones, muchas de ellas muy difíciles por sus implicaciones y complicaciones económicas, materiales, organizativas, sociales y humanas. Aun siendo cada empresa y cada caso un mundo, sí que podemos ofrecerle -apoyados en las conclusiones de firmas expertas en la materia como las asesorías Reinforce y Dipcom- una serie de consejos genéricos para tratar de salir a flote con el menor coste posible.

Posiblemente deba hacer frente a una reestructuración laboral en su empresa, teniendo que despedir a parte de sus trabajadores, reducir la jornada de su plantilla o congelar y rebajar sueldos. Amén de reestructurar y reorganizar las secciones de su negocio, establecer nuevos objetivos y buscar la manera de que el negocio siga siendo rentable -o, al menos, que las pérdidas sean lo más leves posible-. Una situación difícil para todos, incluido usted, que puede llevarse de un modo mejor analizando el escenario con capacidad de anticipación y planificación; es vital estudiar el problema antes de que la situación financiera de la empresa se deteriore para desarrollar una estrategia y un plan de competitividad, designando responsables para los nuevos objetivos marcados y, si es posible, comprometiéndose con los empleados a revertir las medidas de ajuste en caso de recuperación.

Para el empresario sería importante también contar con apoyo técnico externo con experiencia en la gestión de RRHH en empresas para reforzar todo el proceso de definición del plan, incluidos sus aspectos organizativos, legales, comunicativos y negociadores. Además, también sería positiva la formación de un equipo específico interno que se centra en el proceso de reestructuración sin resentirse



del desgaste del trabajo diario en la empresa. Y, por supuesto, llevar a cabo un correcto y ético plan de comunicación con la plantilla, estableciendo un permanente y sincero diálogo social con los trabajadores que lleve a acordar medidas conjuntas con sus representantes y a ofrecer al equipo algo de seguridad en medio de la incertidumbre.

Otro de los escenarios puede ser tener que acogerse a un concurso de acreedores. Tomar esta medida no tiene por qué conducir necesariamente a la liquidación y puede significar la oportunidad de que la empresa se recupere, ya que permite conseguir una refinanciación de la deuda hasta un plazo de cinco años, que pueden, incluso, ser diez en casos excepcionales.

Productos

'Baby Life', el primer seguro de dependencia para recién nacidos

El embarazo y los cinco primeros años de vida de un niño son considerados como los más delicados desde el punto de vista de la dependencia. Durante este tiempo, nos enfrentamos a diferentes factores de riesgo que pueden dejar secuelas en el recién nacido y generar una discapacidad física o intelectual que, a su vez, puede desembocar en situaciones muy complicadas de gestionar para la familia a todos los niveles.

En este contexto, Chance Underwriting Agency, la agencia de suscripción de Willis Towers Watson, ha creado *Baby Life*. Con la capacidad aseguradora de Zurich Seguros. Se trata de un innovador producto asegurador para no nacidos que tiene como objetivo proteger al bebé ante una posible situación de dependencia, ayudando a los progenitores a hacer frente a los, a veces muy grandes y diversos, gastos económicos que pudieran surgir.



Baby Life es un seguro pionero en Europa que da cobertura al asegurado mediante una indemnización que ayuda económicamente al desarrollo del recién nacido ante problemas que hubieran podido surgir durante el embarazo, en el parto, o a partir del alumbramiento y hasta su quinto año de vida del bebé, y derivar en una dependencia severa o total. El seguro puede contratarse entre el segundo mes de gestación y la fecha del parto, explica la agencia de suscripción en un comunicado.

RSC

El sector asegurador español amplía la cobertura por Covid-19 al personal sanitario y de residencias

El seguro reitera su compromiso en la lucha contra el Covid-19. Las aseguradoras participantes en el fondo para proteger frente al coronavirus al personal de centros sanitarios y de residencias en España han acordado extender la vigencia del seguro gratuito de vida y subsidio por hospitalización hasta el próximo 31 de diciembre.

El pasado abril, 109 entidades aportaron 38 millones de euros que se están empleando en proteger a todo el personal de hospitales, tanto públicos como privados; centros públicos de atención primaria y servicios de emergencias; así como a quienes trabajan en residencias, tanto públicas o privadas, de mayores, de personas con discapacidad (intelectual o física), parálisis cerebral, autismo y salud mental.

En total, la industria del seguro da cobertura gratuita a más de un millón de personas que presta sus servicios en estos centros en todo el país. La pro-

tección se anunció en primavera y dio comienzo con carácter retroactivo. Se tomó como fecha de partida de la cobertura el pasado 14 de marzo, día en que se declaró el estado de alarma.

Originalmente, el seguro tenía una vigencia de medio año. Su vencimiento estaba previsto para el 13 de septiembre. A la vuelta de vacaciones fue prorrogado hasta el 31 de octubre. Ahora se extiende su plazo por segunda vez y estará operativo hasta fin de año. En las últimas semanas se han incrementado las infecciones por coronavirus en España. Esto supone un incremento del riesgo de infección para el personal de centros sanitarios y residencias. "En este contexto, la industria del seguro desea refrendar su compromiso con estos profesionales ampliando la vigencia del seguro de vida y subsidio de hospitalización que ha dispuesto para ellos. La protección que el seguro presta a este colectivo se mantiene igual", explica Unespa, la patronal del sector.

Ciberriesgos

Hiscox detecta un alza del 67% en el fraude financiero en Internet

El fraude financiero aumentó un 67% en todo el mundo respecto a los primeros meses del año durante el segundo trimestre, que coincidió con las medidas de limitación de movilidad en todo el mundo. Específicamente en el mercado europeo, en el que se incluye España, se registraron tres veces más siniestros por robos financieros que entre enero y marzo, según el estudio de Hiscox.

El fraude por desvío de dinero fue la principal táctica empleada por los ciberdelincuentes, y la implantación del teletrabajo ha sido clave de ese aumento, por ejemplo, provocando que el nuevo escenario no permitiera seguir los procesos y procedimientos habituales para los pagos y aprobaciones de proveedores. "Es importante que empresas y profesionales comprendan la cobertura que tienen ante incidentes ciber y agreguen cobertura adicional contra delitos de esta naturaleza, así como que ejerzan un



iStock

mayor control sobre la ciberseguridad de sus proveedores, y es que en muchas ocasiones el origen del incidente se produjo en terceras compañías", analiza Mónica Calonje, directora de Legal y Siniestros de Hiscox.

Los ataques de *ransomware* afectaron a las grandes organizaciones, quienes sufrieron más incidentes entre enero y junio de 2020 que durante todo 2019. Hiscox espera que esta cifra se duplique.

Inversión

Santalucía crea un fondo de capital riesgo junto a Altamar Capital Partners para invertir a largo plazo

Santalucía refuerza su estrategia de inversión en Activos Privados con la creación de un fondo de capital riesgo que le permitirá acceder, de manera eficiente y diversificada, a las mejores oportunidades de inversión globales en esta tipología de activos, de la mano de Altamar Capital Partners. El vehículo *Santalucía Inversiones Alternativas, F.C.R.*, ya registrado en la CNMV, invertirá en las estrategias de Private Equity, Venture Capital, Real Estate, Infraestructuras y Deuda Privada. Mediante una adecuada selección de gestoras consolidadas con demostrada capacidad para obtener, de forma recurrente, "rentabilidades atractivas con baja volatilidad", explica la compañía.

Estará gestionado por Altamar Private Equity y su estrategia estará en línea con la política de inversión de Santalucía, para formar una cartera equilibrada en términos de rentabilidad-riesgo, diversificada por añadas, tamaños de empresas y geogra-

fías, con mayor peso en los mercados de Estados Unidos y Europa. A diferencia de un fondo tradicional de capital privado, que puede tener una vida media de entre diez y doce años, *Santalucía Inversiones Alternativas* es lo que se denomina un vehículo *Evergreen* o permanente, es decir, que cuenta con un plazo ilimitado. Y cubre así las necesidades de la aseguradora que, dada la naturaleza de su negocio, precisa un enfoque estratégico con un horizonte temporal de largo plazo.

Según José Manuel Jiménez Mena, director general financiero de la entidad, "a través de este vehículo, Santalucía seguirá profundizando en la diversificación de su cartera de inversiones, incrementando gradualmente sus inversiones en activos privados, con el objetivo de optimizar el binomio rentabilidad/riesgo en este entorno prolongado de tipos de interés bajos y alta volatilidad en los mercados cotizados".

Resultados

VidaCaixa gana un 3,4% menos hasta septiembre por la pandemia



VidaCaixa obtuvo de enero a septiembre un beneficio neto consolidado de 527,8 millones de euros, un 3,4% menos que el año pasado. "Se trata de un descenso muy moderado teniendo en cuenta la situación actual de pandemia y sus afectaciones en los mercados", explica la compañía en un comunicado.

En el tercer trimestre del año, VidaCaixa consolidó su liderazgo con una cuota de mercado del 11,40%

del total del negocio asegurador y con un volumen de recursos gestionados y negocio de riesgo que avanzaron a buen ritmo. Así pues, el volumen de recursos gestionados se elevó hasta los 93.444,9 millones de euros, un 3,2% más que el año pasado, un incremento positivo que se produce a pesar de la disminución de la actividad registrada en los mercados a causa de la pandemia, señala la compañía de seguros de CaixaBank.

Productos

Generali lanza un seguro de RC Profesional para autónomos y pymes



La actual crisis sanitaria ha puesto de manifiesto la importancia de contar con un seguro que cubra todos aspectos derivados de la actividad profesional. Por este motivo, Generali lanza un nuevo seguro de "Responsabilidad Civil Profesional" con el objetivo de apoyar a aquellos autónomos y empresas de ciertas actividades empresariales.

Este seguro de Responsabilidad Civil Profesional

está dirigido a profesionales de actividades profesionales de riesgo bajo o medio de los ámbitos de la comunicación y el marketing; la asesoría y consultoría; la educación y bienestar. Así como a aquellas profesiones relacionadas con la informática, ingeniería y arquitectura; y el sector económico, jurídico y administrativo. Además, podrán contratar una serie de coberturas adicionales, explica la compañía en un comunicado.

Innovación

Reale Group acelera su innovación con una inversión de 4,5 millones



Reale Group acelera su proceso de innovación y modernización con una inversión de 4,5 millones de euros en FinTLV, fondo israelí de *venture capital insurtech* y *fintech* líder a nivel mundial. El grupo asegurador entra en el fondo a través del holding Reale Mutua Assicurazioni, en calidad de *Limited Partner*.

Más allá de la lógica financiera, la inversión en FinTLV representa para Reale Group una importante opor-

tunidad para expandir su propia capacidad de búsqueda de soluciones innovadoras en el mercado israelí, uno de los más atractivos del mundo. Reale Group y FinTLV, de hecho, han firmado también una *partnership* que permitirá, de forma preferente, a las compañías de seguros de Reale Group –con sede en Italia, España y Chile– diseñar *test* y *proof of concept* con las *start-up* israelíes, con el objetivo de acelerar el proceso de innovación del grupo italiano.

Viajes

Europ Assistance asegura las estancias vacacionales de SpainHoliday



Europ Assistance, con el seguro Easy Rent, ofrece una innovadora alternativa a la fianza en todos los alojamientos Turísticos. La compañía aseguradora ofrece tranquilidad a los inquilinos para protegerse de gastos adicionales en caso de que se produzcan daños accidentales en una propiedad de alquiler durante su estancia, para hacer que la experiencia de alquilar una casa de vacaciones no se convierta en una preocupación.

Este acuerdo entre Europ Assistance y la plataforma de alojamiento vacacional SpainHoliday beneficia tanto al inquilino como al dueño de la vivienda de la plataforma, para que ambos estén protegidos frente a cualquier daño accidental gracias a la compañía aseguradora. De tal forma, si los inquilinos dañan el alojamiento, se le reembolsa al propietario los costes de reparación, explica la compañía en un comunicado.



Malrollistas por defecto

Lo malo que nos pasa se arraiga en el cuerpo, en la memoria, en los pensamientos, como un pulpo con ventosas infalibles. Lo bueno, apenas nos dura unos minutos. ¿Estamos destinados a ser ‘malrollistas’? ¿Somos ‘Drama Queens’ desde la cuna? En realidad, no. Bueno, un poco sí

Anita Cufari. Foto: iStock

Una cosa es la función de nuestro cerebro y, otra, el buenrollismo ilustrado en el que pretendemos vivir. Que nos hemos tragado los miles de discursos sobre ser positivos y ver el lado bueno de la vida. ¡Pero usted se siente mal! “No importa, ignórese” parece que dijeran algunos gurús de lo positivo.

Hace poco me topé con una legión de adictos al *mindfulness*. Se pasaban recetas de cómo mejorar la vida y se llenaban de libros que no daban abasto a leer, con tal de encontrar el santo grial que acomodara sus vidas. Raro. Paradójicamente, casi todos eran infelices. Eso sí, muy conscientes de todas las frases que había que resaltar en un libro.

La realidad es que contamos con un sesgo negativo. Una tendencia natural de regodearnos en aquello no tan bueno que vivimos. Pero ojo, no es que seamos depresivos por naturaleza. Darle la vuelta a “lo malo” es cuestión de supervivencia.

Y es que por muy digitalizados que seamos, nuestros *hardware* y *software* aún siguen combatiendo al león. Su misión sigue siendo mantenernos a salvo. Así que si vive algo “malo”, el cerebro tiene que procesar esa información. Tiene que aprender para que no le pase dos veces. “El que se quema con leche, ve una vaca y llora”, dice el refranero popular. Y es que si ha sufrido, que sirva para que no le pase otra vez.

Lo malo de todo esto es que se puede convertir en un círculo vicioso. Es decir, sentir las lucubraciones

incesantes y negativas de la cabeza todo el (mal-dito) tiempo.

Chao, ‘Drama Queen’ vital

Si siente que todo está mal, apunte aquellas cosas que suceden en su día y que le alegran o, por lo menos, no le amargan. Le ayudará a entender que hay vida más allá del enroscamiento.

Cuando el lodo se hace muy espeso y el cuello está a punto de hundirse, déle vacaciones momentáneas al mal rollo. Céntrese en su respiración, en los sonidos, distinga cuántos pájaros cantan por la ventana, trate de sentir cómo suena ese violín o cómo crea esa atmósfera aquel violonchelo.

Esto hace que el cerebro se centre en eso y acalle —por un rato—el murmullo constante, cansino y abrumador que tiene dentro.

Visualice salidas. Hágase la imagen mental de cómo podría escapar de ese espacio oscuro donde se encuentra. Aunque no lo crea, funciona como entrenamiento virtual del cerebro.

Por supuesto, todo este malrollismo innato se va de las manos y con frecuencia. Nos sumimos en temporadas oscuras de descenso a los propios infiernos y no podemos salir de allí. Ahí es el momento de acudir a quien realmente sabe cómo, en su caso particular, se puede salir del pozo. Porque si le duele la cabeza, va al médico. ¿Y si le duele la vida? Pues eso.



Fragmento de 'El precio de una madre, a mejorar la raza', de Marceliano Santa María Sedano (1866–1952).

El Prado abre sus puertas a sus polémicas e incómodas invitadas

El Museo del Prado retoma su actividad expositiva con una muestra excepcional: 'Invitadas. Fragmentos sobre mujeres, ideología y artes plásticas en España'

Ana M. Serrano. Foto: Ayuntamiento de Burgos

Solo el título, *Invitadas*, de la casi recién estrenada exposición del Prado supone toda una declaración de intenciones: la de subrayar, a través del arte, el modo en el que desde el poder se sometía a la mujer al servicio de la figura masculina y se constreñía su rol en la sociedad al ámbito doméstico. Como meras invitadas acudían las mujeres a los certámenes artísticos, las Exposiciones Nacionales y las Academias de Bellas Artes: sujetas al mismo discurso paternalista y el molde patriarcal promovido desde el Estado. Y como tales se supone que debían comportarse cuando se encontraban fuera de su reducido espacio, invitadas por los hombres a participar en un sistema no diseñado para ellas.

Este es el foco de la exposición, sobre el que Carlos G. Navarro -técnico de Conservación de Pintura del Siglo XIX del museo y comisario de la misma- incide de manera constante. Se trata de una muestra audaz que cuestiona los cánones, la herencia ideológica

recibida por el museo a cuya difusión contribuyó. "El recorrido propone una revisión crítica sobre la consideración de la mujer en mundo del arte -en concreto en el sistema artístico español- y la sociedad del siglo XIX", explica. Un total de 133 obras de arte -la mayoría pertenecientes a los fondos propios del Prado- agrupadas en 17 secciones dan buena cuenta de ese estatus que el sistema impuso a la mujer durante la etapa decimonónica.

Y es ese trato injusto y despectivo hacia la figura femenina el que, como una especie de catarsis y autocrítica, el Prado desea resaltar. Tal vez por ello, la muestra incomoda al espectador en determinados momentos, no sólo por la crudeza con la que algunos artistas pintan la misoginia y la desigualdad -resultan espeluznantes *La bestia humana* o *El sátiro*, ambos de Antonio Fillol-; también por la exhibición de desnudos femeninos casi infantiles, de escenas de esclavitud o de humillación de las modelos que posaban desnudas de forma obligada.

Por otro lado, y pese la polémica levantada por ciertas asociaciones con perspectiva de género que no consideran suficiente la representación de mujeres artistas, la exposición recupera la figura de pintoras como María Luisa de la Riva, Francisca Stuart, Adriana Rostán, Rosario Weiss, Lluïsa Vidal, Brockmann o María Roësset; la escultura de Adela Ginés y Helena Sorolla. En el ámbito de la fotografía, otorga el protagonismo a la obra de Jane Clifford, la encargada de fotografiar el Tesoro del Delfín que también custodia el Museo. Se han tenido muy en cuenta, tanto en la estructura expositiva como en la redacción del catálogo, los extraordinarios estudios de género de Estrella de Diego y Carlos Reyero.

La vida cambia un poco en una cata de chocolate

¿Ha probado el chocolate? Piense en la última vez que abrió una tableta y el aroma inundó la habitación, su boca se convirtió en un festín de sensaciones con esa sensación de postgusto eterno que varía, juguetón, con el tiempo.

Anita Cufari. Foto: eE

Muchos tenemos la injusta sensación de conocer el mundo del chocolate a través de las tabletas de los supermercados. Tal vez incluso, nuestra cultura general se haya asombrado un poco con alguna barra artesanal o de esas chocolaterías de renombre.

Pero, así como pasa como con el mundo del vino o el del aceite de oliva extra virgen, conocer es admirar y apreciar. Y entender un poco más al chocolate, es descubrirlo por primera vez. Porque mucho sabemos de él, pero lo que desconocemos de su mundo es aún más.

Por ejemplo, que las habas de chocolate pueden tener un sabor tan potente y característico que nos cuentan la historia de su origen. Que es muy frágil su proceso de elaboración y que solo manos expertas, respetuosas con los frutos, cuidan su fermentación y su traslado.

También que el proceso *bean to bar* (del haba a la tableta), requiere de sabiduría, conocimiento y mimo. Que ese siempre gana cuando hablamos de sabores. Que ahora se está poniendo de moda, ¡menos mall!, el revalorizar el fruto, su origen y su elaboración. Que nos hemos conformado demasiado con el chocolate comercial y que nos hemos olvidado del sabor verdadero del chocolate.

Que entra por los ojos, que su brillo y su crujiente nos hablan antes de ir a la boca, contándonos de su calidad. Que lo que la nariz percibe no siempre es lo que la boca detecta.

Pero, claro, estas cosas uno las aprende cuando tiene la oportunidad de probar varios chocolates a la vez. Ahí uno se adentra en las diferencias y similitudes. Entiende que el amargor no siempre es amargo pleno, que cuando está ante un buen producto los matices inundan la boca.

Entonces uno puede viajar a Madagascar, Costa de Marfil, Ghana y cruzar el Atlántico para llegar después a Perú, Ecuador, Guatemala o Venezuela. ¿Se puede distinguir el origen del cacao por su sabor? Los expertos, sí. Los aprendices, lo intentamos.



Las catas online de chocolates ayudan a redescubrir el cacao desde casa.

Así que si ahora le pregunto, nuevamente, si alguna vez ha probado el chocolate, es posible que lo dude un poco. Y eso está bien... ¡Bienvenida curiosidad!

Catas online de chocolate

Que para eso están las catas online de chocolate como las que organiza Kaitxo. Basta con reservar su sitio para recibir el kit con muestras de todas partes del mundo. Un ritual de descubrimiento y asombro con una guía organoléptica y la posibilidad de aprender a descubrir el universo del chocolate de la mano de Raquel González Setien, una *chocolatier* experta, jurado de los más prestigiosos premios internacionales, que está dispuesta a cambiarle un poco la vida en una cata de chocolate.

Otra forma de mirar el otoño

Ya es otoño, el tiempo de los tonos románticos y las miradas intensas. De la misma forma que hicimos el cambio de armario hace unas semanas, toca renovar las gafas de sol y, por supuesto, las graduadas

Ana M. Serrano. Foto: elEconomista

Las tendencias de esta temporada buscan cierto mimetismo con los paisajes otoñales tan atractivos como melancólicos, tanto en las formas como en los colores.

Los días nublados no tienen por qué ser tristes ni aburridos, sólo hay que mirarlos tras unas gafas estilosas y sobrias: el modelo gris tormenta o *stormy weather*, está inspirado en el clima brumoso de esta época. Claro que no la única opción. Granates, como los mejores vinos, y rosas delicados se apuntan al otoño con propuestas *retro* inspiradas en los años 60.

Más otoñal y cálido que el mostaza o el roble no existe. Esta temporada son los tonos estrella del diseño como alegoría del color que tiñe las primeras hojas de los árboles o los rayos de sol que atraviesan las nubes tras la tormenta. Negro, carey y habana son los clásicos que siempre encuentran su hueco, sobre todo entre quienes siguen las tendencias sin complementos en exceso llamativos o extravagantes.

Como el tiempo lluvioso -y las complejas circunstancias que vivimos- nos invitan a permanecer en casa, seguro que abusaremos de las pantallas. Por ello es importante hacerse con unas gafas que cuenten con un filtro de luz azul para proteger la vista de los excesos tecnológicos. *mó* propone una colección elegante, fina, con destellos dorados y monturas minimalistas. Sus gafas sin graduación con tratamiento especial *Blue Stop* aportan protección contra la luz aunque no se tengan problemas de visión.

mó y Juanjo Oliva

La firma española vuelve a colaborar con el diseñador Juanjo Oliva para crear su nueva y exclusiva colección cápsula de gafas graduadas y de sol, disponible desde el 2 de noviembre. Las nuevas *móxOliva* presentan siluetas más arriesgadas, calibres más discretos, formas orgánicas y anguladas en negro y carey, combinados con acetato y acero inoxidable en oro mate. La colección consta de cuatro gafas de sol y dos gafas graduadas.

Una Navidad con vistas

Si a las gafas le sumamos complementos inspiradores y alegres, la fiesta está echada. Los nuevos cordones que lanza *mó* (Multiópticas) combinan tela

de terciopelo con cadena y apliques dorados. Están disponibles en tres colores: lila, granate y azul marino, igual que los estuches de terciopelo.

Todas las gafas *mó* incorporan Beslayt, el cristal antirreflejante exclusivo de Multiópticas, con la garantía de Essilor y Hoya. También disponen de otros materiales: orgánicos, minerales o policarbonato, especialmente indicadas para niños por su resistencia a los impactos.

Cada colección es diseño 100% español, con modelos para todos los gustos y garantía de protección gracias a sus lentes polarizadas en el caso de las gafas de sol.

