

LA ENERGÍA VERDE EN LOS HOGARES DISPARA LA OFERTA DE SEGUROS 'ECO'

La instalación de placas solares y la adopción del coche eléctrico modifica los riesgos asegurados en los seguros de hogar y de automóvil

TENDENCIAS

**LECCIONES APRENDIDAS
POR EL SEGURO UN AÑO
DESPUÉS DE LA DANA**





Reportaje | P8

Lecciones aprendidas por el segurosegurador un año después de la Dana

La Dana de octubre de 2024 ha sido un siniestro extraordinario sin precedentes y tanto el seguro como la sociedad deben aprender de los errores.



Salud | P20

Cuidados paliativos: entre la cobertura y la dignidad

Muchos pacientes que lo necesitan no pueden acceder a los cuidados paliativos. El seguro de salud es un complemento en estos casos.

Movilidad | P30

¿Qué seguro contratar cuando viajas al otro lado del mundo?

La cobertura de repatriación es imprescindible en caso de viajes a otros continentes, destinos en los que la atención médica tiene un coste muy elevado.

RSC | P42

Allianz Partners pone en valor el papel de los gruistas en la Dana

La compañía ha estrenado un cortometraje que pone en valor el papel de los gruistas en los primeros compases de la riada que asoló Valencia en octubre de 2024.



Seguro 'eco' | P12

¿Está protegida la energía verde que instalamos en casa?

El crecimiento de las instalaciones fotovoltaicas en los hogares y el coche eléctrico conllevan nuevos riesgos para los propietarios.



Seguro de decesos | P36

La evolución del seguro de decesos hacia protección integral

El seguro de decesos ha evolucionado desde la mera cobertura del sepelio hasta convertirse en un seguro de protección integral familiar.

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

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



El auge de los seguros eco: proteger la energía que producimos

Cada vez más hogares españoles han pasado de ser simples consumidores de energía a convertirse en pequeños productores. Las placas solares en los tejados, los cargadores de vehículos eléctricos en los garajes y las baterías domésticas que almacenan la electricidad ya no son una rareza. Son el reflejo de un cambio profundo en nuestra forma de entender el consumo y la sostenibilidad. Sin embargo, a esta transición verde le falta todavía un pilar esencial: la protección aseguradora adecuada.

Durante años, el seguro del hogar fue suficiente para cubrir los riesgos más comunes: incendios, robos, daños por agua o tormentas. Pero el nuevo hogar eléctrico —ese que produce, almacena y comparte energía— plantea desafíos que las pólizas tradicionales no siempre contemplan. ¿Está cubierta una placa solar que el viento arranca del tejado? ¿Qué ocurre si un cargador provoca un cortocircuito? ¿Y si una batería doméstica sufre un sobrecalentamiento? Las respuestas varían según la aseguradora y, a menudo, también según lo informado por el propio cliente.

■
El auge de las instalaciones solares abre la puerta a nuevos riesgos en los hogares que el asegurado debe conocer y declarar

El auge de los llamados seguros eco responde a esta nueva realidad. Se trata de pólizas adaptadas a las tecnologías limpias, que protegen tanto la inversión en instalaciones energéticas como los riesgos asociados a su uso. Ya no basta con asegurar la vivienda; hay que asegurar también la energía que generamos. En este terreno, las compañías están evolucionando con rapidez, incorporando coberturas específicas para placas fotovoltaicas, cargadores eléctricos y baterías, así como productos combinados que unifican hogar y movilidad eléctrica.

■
Pero aún queda camino. La velocidad con la que se expande la transición energética supera, en muchos casos, la capacidad del mercado para adaptarse. Muchos usuarios instalan sus equipos sin revisar si están cubiertos o sin declararlos a su aseguradora, lo que puede dejar vacíos de protección que solo se descubren cuando ocurre un siniestro.

El reto para los consumidores es claro: anticiparse, revisar y adaptar sus pólizas. Y el del sector asegurador, acompañar este cambio con productos flexibles, transparentes y sostenibles. Si el futuro energético de nuestros hogares es limpio, eficiente y autónomo, también debe ser seguro. Porque producir energía es un paso adelante hacia la independencia... pero hacerlo sin protegerla puede salir muy caro.

Revisar bien las coberturas del seguro de hogar y contar con el asesoramiento adecuado evita caer en el infraseguro, que puede tener desagradables consecuencias en el caso de sufrir un siniestro importante en nuestro hogar.



Carlos Lluch
Corredor de seguros

Inconformistas ante la DANA

Un inconformista es aquel que no está de acuerdo con lo establecido. Y lo establecido es aquello que se prevé que esté ahí para perdurar, para mantenerse tal cual. Por consiguiente, cuando uno ve o percibe algo que no debe permanecer igual no queda otra que pasar a ser inconformista.

Y, declaro, soy inconformista.

En estos días se ha cumplido un año desde la triste manifestación de la DANA del 29 de octubre de 2024 que afectó a cuatro comunidades autónomas, pero se cebó especialmente en la Comunidad Valenciana. Si bien a estas alturas ya podemos tener claro que una forma diligente y responsable de gestión pública de la alerta habría contribuido a salvar muchas vidas, otra cuestión muy distinta es el enorme daño que sufrieron mul-

titud de bienes materiales, tales como vehículos, hogares, negocios e infraestructuras de todo tipo.

Es en este punto donde voy a explicar por qué debo o debemos ser inconformistas.

Invito a quienes lean este artículo a que investiguen en Google o pregunten a su inteligencia artificial (IA) de cabecera qué es un “suelo estanco”, determinante, por ejemplo, de que el suelo fuera incapaz de absorber las 291.900 toneladas de agua que cayeron –solo- sobre el polígono de Paiporta, una escorrentía que tuvo que desplazarse a otros lados, o qué es la “asimetría fluvial” determinante de que en el hemisferio norte todos los cauces que van de oeste a este se desborden hacia la izquierda.

El ser humano modifica, con sus actos y po-





EFE

líticas el recorrido de las escorrentías y lo que se mantuvo libre antaño hoy se inunda. Por eso me pregunto por qué habría que reconstruir donde es seguro que volverá a inundarse más adelante.

Invito a que investigues qué es una albufera y comprenderás que la valenciana es el resultado de la colmatación de una bahía por sedimentos originados en esos barrancos hoy trágicamente célebres. Y aprenderás que un torrente, al igual que un barranco, no se labra con el agua tranquila, continua, sino con riadas bruscas, violentas y esporádicas.

Todo tiene su explicación natural, aunque nos empeñemos en meter casas, polígonos, fábricas y taludes ferroviarios o autopistas que remodelan todo sin tener en cuenta nada. Y, para rizar el rizo, mete un cambio climático que no hace sino empeorar cada vez que se niega que existe por intereses de unos pocos.

Invito a que dejemos de darnos palmaditas por lo bien que lo hemos hecho, desde los seguros. Está claro que el currazo ha sido de órdago, ingente y bajo presión.

Pero no ha bastado si a esta fecha quedan cerca de 1.000 millones de euros pendientes de pago, un año después.

Y no hemos asesorado ni contratado bien si solo el 20% de las empresas contaba con cobertura de pérdida de beneficios. Y menos aún si el 78% de los bienes asegurados padecían de infraseguro; esto es, estaban asegurados por debajo del valor necesario para recuperar lo perdido.

Y, claro está, debemos preguntarnos por qué, del total de 29.000 millones de euros en pérdidas tan solo 4.800 serán pagados por contar con seguro.

Esto no debe permanecer igual, no podemos dejar que la próxima vez que ocurra el drama tenga este alcance. Por eso no podemos ser complacientes, darnos premios, palmaditas en la espalda y convencernos de que lo hemos hecho de cine. Eso tan solo nos invitará a meter la solución bajo la alfombra, donde no inquiete ni moleste. Pero si somos conscientes de lo que de verdad importa, tenemos que ver la realidad desnuda, sin artificios. Y actuar en consecuencia. ¿Te apuntas a ser inconformista?

Los 'unit-linked' impulsan el seguro de vida hasta septiembre

El ahorro gestionado por el seguro de vida creció un 4,6% en los nueve primeros meses del ejercicio, hasta alcanzar los 211.314 millones de euros, sin tener en cuenta el capital aportado a planes de pensiones gestionados por entidades aseguradoras en España.

Redacción. Foto: Ana Morales

El volumen de ahorro gestionado por las aseguradoras a través de productos de vida ahorro alcanzó los 211.314 millones de euros a cierre de septiembre, lo que supone un incremento del 4,6% respecto al mismo periodo del año anterior. A esta cifra se suman otros 66.752 millones de euros procedentes de planes de pensiones cuya gestión recae en entidades aseguradoras, un 4,13% más interanual, de acuerdo con Unespa.

En conjunto, el sector asegurador administraba 285.508 millones de euros al finalizar el tercer trimestre de 2025, lo que representa un crecimiento global del 4,44% frente a septiembre de 2024.

Crecimiento impulsado por los 'unit-linked'

Los *unit-linked* se han consolidado como el producto de mayor dinamismo. Su patrimonio bajo gestión avanzó un 8,76%, hasta situarse en 28.713 millones de euros. También mostraron un notable impulso los capitales diferidos, con un aumento del 8,37%, hasta alcanzar los 53.342 millones.

Unespa explica en un comunicado que la transformación de patrimonio en rentas vitalicias también registró un comportamiento favorable, con 2.569 millones de euros, un 7,12% más que el año ante-

rior. Por su parte, las rentas vitalicias aumentaron un 3,05% hasta los 97.293 millones, mientras que los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) crecieron un 2,46%, hasta 15.711 millones de euros.

No todos los productos mostraron una evolución positiva. Los planes de previsión asegurados (PPA) retrocedieron un 4,86%, situándose en 10.119 millones de euros, mientras que los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) descendieron un 1,33%, hasta 3.567 millones.

El seguro de vida riesgo crece un 6,59% hasta septiembre, con 4,413 millones de euros en primas

Vida riesgo avanza un 6,59%

En paralelo, el negocio de vida riesgo del sector asegurador también mostró fortaleza al cierre del tercer trimestre del año. Los ingresos por primas alcanzaron los 4.413 millones de euros al cierre del tercer trimestre, lo que supone un crecimiento del 6,59% respecto al mismo periodo de 2024.



Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa.

PARA TI NO HAY OTRO LUGAR COMO TU CASA



Te ayudamos las 24 horas con la mejor red de reparadores para **que disfrutes** de tu casa.

GENERALI **SEGURO PARA TU HOGAR**

El seguro de Hogar de Lola, Jaime y María es diferente. ¿Quieres conocer el tuyo?

Lecciones aprendidas un año después de la DANA

La colaboración público-privada, evitar el infraseguro y potenciar el aseguramiento en las zonas vulnerables son algunas de las lecciones que nos deja la dana de octubre de 2024.

V.M:Z..

La tarde del 29 de octubre de 2024 supuso un punto de inflexión para la Comunidad Valenciana. Y para el conjunto de España. Una tromba de agua asolaba el este de la península. La DANA (Depresión Aislada en Niveles Altos) de finales de octubre de 2024 fue una de las más intensas de los últimos años. Dejó precipitaciones torrenciales que en algunas zonas superaron los 250 litros por metro cuadrado en pocas horas, provocando graves inundaciones, cortes de luz y daños en infraestructuras. Las inundaciones de octubre de 2024 afectaron gravemente a la Comunidad Valenciana, Andalucía, Cataluña, Castilla-La Mancha, Baleares y Aragón, dejando tras de sí víctimas mortales y cuantiosos daños materiales.

La consecuencia: miles de viviendas y comercios inundados. Municipios completamente arrasados por la riada. Polígonos industriales y almacenes agrí-

colas gravemente afectados, con pérdidas millonarias en el sector agrario. Y más de 250.000 siniestros declarados ante aseguradoras y el Consorcio de Compensación de Seguros.

Un año después de la catástrofe, el Consorcio de Compensación de Seguros ha pagado 3.840 millones de euros en indemnizaciones a los asegurados afectados. La entidad calcula que la siniestralidad total superará los 4.800 millones de euros. El Consorcio ha tramitado el 98% de las solicitudes recibidas, en la que ha sido la gestión más compleja de sus 70 años de historia. Según los últimos datos, la provincia de Valencia concentra el 95% de las solicitudes (239.196), con un total de 250.702 peticiones de indemnización registradas hasta el 29 de octubre de 2025. De ellas, 209.303 ya han sido abonadas, mientras que otras 4.971 permanecen en fase de valoración pericial, especialmente las relacionadas con da-



Las indemnizaciones pagadas por el Consorcio por los daños a vehículos superan ya los 1.183 millones de euros. iStock



Los voluntarios fueron los primeros en acudir en auxilio de las víctimas de las inundaciones en los municipios afectados. iStock

ños industriales. Por tipo de riesgo, las viviendas y comunidades de propietarios suman más de 1.062 millones de euros pagados, los vehículos automóviles superan los 1.183 millones, y los comercios y almacenes acumulan 837 millones. También se han abonado 701 millones en riesgos industriales, 36 millones en oficinas y 18 millones en obras civiles.

Impulso de la colaboración público-privada

A día de hoy, el Consorcio mantiene operativo el procedimiento especial de colaboración con las aseguradoras para agilizar las peritaciones y pagos en los casos de vehículos, viviendas, comunidades y locales comerciales. Este procedimiento, firmado apenas unos días después de producirse las inundaciones, es un paso más en la colaboración público-privada en el sector asegurador y supone la unión de la fuerza operativa de las compañías aseguradoras en las zonas afectadas con la experiencia del Consorcio de Compensación de Seguros en la gestión de grandes siniestros de riesgos extraordinarios.

Ahora, el Consorcio se muestra partidario de aplicar este modelo operativo para otros grandes siniestros consorciables. Así lo manifestó Carolina Lameiro, subdirectora de Inspección de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en el 32º encuentro asegurador organizado por Deloitte, según informa Aitor Caballero en *elEconomista.es*: "Creo que las lecciones aprendidas con la Dana han sido excepcionales, con un 98% de los siniestros ya tramitados, lo que nos hace un ejemplo a nivel internacional. Por lo que

entiendo que el Consorcio estaría encantado de establecer una operativa similar y estar preparados en caso de que suceda algo similar", explicó Lameiro.

Una postura que ya ha sido reclamada por Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, la patronal del seguro en España. "El año pasado pusimos a disposición del Consorcio la maquina de entidades aseguradoras privadas, y posteriormente firmamos el memorando de entendimiento, a través del cual las compa-

4.800

El Consorcio estima que el coste total de la siniestralidad de la Dana será de 4.800 millones

ñas han tramitado 130.000 siniestros, dejando los más complejos para el Consorcio", explicó. Por poner en contexto, esa cifra es algo más de la mitad de todos los siniestros que los asegurados han reclamado por la Dana. La intención del sector es que este funcionamiento de colaboración público-privado sea un habitual en eventos climáticos con alta siniestralidad "sin que sea necesario discutir o debatir" los elementos de ayuda de cada parte.

Aunque no lo firmaron, los mediadores de seguros fueron actores imprescindibles en la gestión de los siniestros de la Dana en aquellos días de caos y de-

vastación. Muchos de ellos acudieron de forma voluntaria a las zonas afectadas, para ayudar a sus compañeros en la tramitación, en ocasiones de sus propios siniestros, ya que también sufrieron importantes daños materiales y personales en la catástrofe.

Alerta sobre el infraseguro

Otra de las lecciones aprendidas de la Dana es la necesidad de contar con un buen seguro, con las coberturas adecuadas. Del Valle ha señalado que cerca del 25% de las viviendas afectadas carecía de protección. Y, en numerosos casos, a pesar de contar con una póliza en vigor, la protección no cumplía las expectativas de los asegurados. Para ello, es preciso contar con el asesoramiento profesional adecuado que ayude a los propietarios a que las coberturas de sus hogares -especialmente en zonas vulnerables- sean las adecuadas para hacer frente a los daños que puedan sufrir frente a un evento adverso, y que los capitales asegurados estén en línea con el coste de la vida, para no encontrarse en una situación de infraseguro. Y esto también aplica a las empresas y los comercios.

Zurich Seguros analiza, en su informe PERC (Capacidad de Revisión Postevento), el impacto de la Dana de 2024 y propone medidas para fortalecer la resiliencia ante futuros episodios climáticos extremos. Entre sus recomendaciones para el sector asegurador incluye la necesidad de incrementar la penetración del seguro en ramos no obligatorios (hogar, comercio y pymes) con el fin de reducir el porcentaje de población y tejido económico sin acceso a la cobertura del Consorcio de Compensación de Seguros.

Los autores del informe instan a actualizar de forma sistemática los capitales asegurados, promoviendo una revisión anual de los valores de reposición para evitar el infraseguro y garantizar que las indemnizaciones se ajusten al coste real de los daños.

Para ello, es necesario revisar la adecuación de las coberturas contratadas, incorporando garantías críticas como la de pérdida de beneficios, especialmente relevante para pymes y comercios que dependen de la continuidad operativa.

En concreto, es preciso fortalecer la cultura de gestión del riesgo en el tejido económico local, promoviendo prácticas de gerencia de riesgos entre empresas y autónomos, con especial énfasis en los sectores más expuestos a fenómenos climáticos. Además, Zurich recomienda incluir auditorías técnicas y sociales en los procesos de reconstrucción, así como desarrollar políticas de apoyo complementarias a la cobertura aseguradora, orientadas a facilitar la recuperación de los hogares vulnerables y de los negocios que, por carecer de seguro o contar con pólizas insuficientes, quedan fuera del sistema de compensación público-privado.



La Dana de octubre de 2024 ocasionó graves daños en la Comunidad Valenciana. iStock

Factores que agravaron la emergencia

El estudio, elaborado junto con la Z Zurich Foundation y el equipo Asertos (Arquitectura sin Fronteras, Quatorze, Enpeu y la Universidad de Valencia), examina los efectos de la Dana para identificar los factores que agravaron la emergencia y plantear soluciones para una gestión del riesgo más anticipatoria.

Según el informe, aunque el riesgo estaba identificado y existían mapas y sistemas de alerta temprana, la coordinación institucional y la activación preventiva resultaron insuficientes, lo que limitó la eficacia de la respuesta inicial. También se detectaron deficiencias en infraestructuras críticas, especialmente en los sistemas de drenaje urbano, que no pudieron soportar la magnitud de las lluvias. "La gestión del riesgo climático no puede limitarse a reaccionar an-

Un informe de Zurich insta a mejorar la gestión de riesgos en empresas y comercios

te las catástrofes; debe comenzar mucho antes, con conocimiento, prevención y preparación", ha señalado Vicente Cancio, CEO de Zurich Seguros España y miembro del Consejo de Administración de la Z Zurich Foundation. El documento también pone en valor el papel de la ciudadanía tras la catástrofe, que respondió con redes de apoyo vecinal y comunitario, y aboga por mejorar la colaboración entre estos grupos y las autoridades locales. Asimismo, plantea que la recuperación tras eventos como la Dana debe basarse en criterios de resiliencia, equidad y sostenibilidad, garantizando ayudas accesibles y transparentes para los más afectados.

Aseguradoras

El seguro español eleva al 7,1% la inversión en ciberseguridad en 2025

La ciberseguridad se afianza como una de las grandes prioridades del sector asegurador español. Según el "VI Termómetro de la ciberseguridad en el sector asegurador" elaborado por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea), las aseguradoras destinan ya el 7,1% de su presupuesto total de TI a esta materia, reflejando un cambio de tendencia tras años de contención del gasto. El estudio destaca que la mitad de las entidades encuestadas ha aumentado su presupuesto en ciberseguridad hasta un 5%, mientras que un 22,1% lo ha incrementado en más de un 10%, confirmando una apuesta firme por fortalecer la protección digital frente al aumento de las amenazas tecnológicas.

Este crecimiento sitúa a la ciberseguridad como una inversión estratégica, más allá del cumplimiento normativo, enfocada a garantizar la continuidad de negocio, la protección de los datos y la confianza de



La inversión en ciberseguridad es estratégica para el sector asegurador español. iStock

los clientes. El informe señala que las aseguradoras han abandonado la tendencia a reducir recursos en este área, adoptando políticas de inversión sostenida y planes de mejora continua. Entre las prioridades del sector se encuentran la prevención del fraude digital, la formación de los empleados y la implantación de sistemas avanzados de detección y respuesta ante incidentes.

Educación financiera

Generali lanza la segunda temporada de su podcast de educación económica "Tu Ruta Financiera"

Generali ha estrenado la segunda temporada de su podcast "Tu Ruta Financiera", una iniciativa que busca acercar el mundo de las finanzas personales a cualquier persona, independientemente de sus conocimientos previos. El grupo asegurador explica que, a lo largo de nueve capítulos, el programa aborda cuestiones clave de la economía cotidiana con un tono cercano, práctico y sin tecnicismos, convirtiéndose en una herramienta de referencia para quienes quieren aprender a gestionar mejor su dinero.

La nueva temporada, conducida por Pablo Lozano, responsable comercial de productos financieros de Generali, incluye conversaciones con expertos sobre temas de plena actualidad: el futuro de la jubilación, la inflación y la estanflación, la economía de la longevidad, el papel del asesor financiero en la era digital, la geopolítica y el dinero, así como la inversión en la Generación Z o la planificación patri-

monial en tiempos inciertos. Cada episodio combina ejemplos reales y consejos prácticos, facilitando la comprensión de conceptos financieros que afectan a la vida diaria. "La falta de educación financiera no solo limita la capacidad de los ciudadanos para tomar decisiones informadas, también impacta directamente en la estabilidad económica del país", explica María Babé, Chief Marketing, Customers & Communication de Generali España. "Es urgente reforzar la educación financiera desde edades tempranas y promover iniciativas que acerquen el conocimiento económico a toda la ciudadanía".

Según datos del Banco de España, solo el 19% de los españoles posee un conocimiento elevado en finanzas personales, mientras que más del 60% admite tener una formación básica o deficiente. Esta brecha es aún mayor entre los jóvenes, donde apenas un 5% alcanza niveles destacados de competencia financiera.

¿Está protegida la energía verde que instalamos en nuestros hogares?

Las placas solares crecerán más de un 10% y los coches eléctricos alcanzarán el 60% de las ventas en 2035, Las nuevas instalaciones suponen nuevos riesgos para los hogares.

Olga Juárez Gómez.

Cada vez más hogares españoles producen su propia energía. Placas solares, baterías y cargadores de vehículos eléctricos son ya una realidad en viviendas unifamiliares, y empiezan a serlo también en comunidades urbanas. Se habla mucho de sus ventajas, de su capacidad para reducir la factura de la luz o la dependencia del petróleo. Sin embargo, hay preguntas que apenas se plantean hasta que ocurre un imprevisto: ¿qué pasa si el viento arranca una placa, si un rayo daña el inversor, o si un cargador provoca un cortocircuito en el garaje? La respuesta suele estar en el seguro... pero no siempre de la forma que uno espera.

Mercado en expansión con riesgos emergentes

Según la consultora EUPD Research, el número de nuevas instalaciones fotovoltaicas aumentará más de un 10% en Europa en 2025. En paralelo, los coches eléctricos avanzan con paso firme, un estudio

de Strategy& (PwC) prevé que llegarán al 40% de las ventas mundiales en 2030 y alcanzarán el 60% cinco años después. En Europa, las cifras son más ambiciosas aún, se espera que los eléctricos representen un 93% de las matriculaciones en 2035.

Este salto se explica por varias razones: la reducción del precio de las baterías (especialmente las de litio-ferrofosfato), la mejora de la autonomía de los vehículos (con densidades energéticas cercanas a los 400 Wh/kg) y el auge de las ayudas públicas. Pero todo crecimiento tecnológico conlleva nuevos escenarios de riesgo, y el seguro del hogar o del coche tal y como lo conocemos no siempre es suficiente.

Placas solares ¿qué cubre el seguro actual?

Instalar placas solares puede costar entre 4.000 y 12.000 euros según la capacidad y el equipo. Aun-



Cada vez más hogares optan por instalar placas fotovoltaicas para generar su propia energía. iStock

que los fabricantes ofrecen garantías amplias, estas suelen limitarse a defectos de fabricación o pérdida de rendimiento. Frente a eventos externos como granizo, robo, incendio o caída por viento, la protección corre a cuenta del seguro... si lo cubre.

Aquí empiezan los matices, algunas aseguradoras incluyen las placas como parte del continente (estructura de la vivienda), otras como contenido, y otras requieren declararlas específicamente para contemplarlas en la póliza. No todas lo hacen por defecto, y algunas exigen que la instalación haya sido realizada por un técnico autorizado.

Los riesgos típicos que cubren los seguros para placas solares son:

- Daños por fenómenos meteorológicos.
- Incendios y fallos eléctricos.
- Robos o actos vandálicos.
- Daños a terceros (por ejemplo, una placa que se desprende y cae sobre un coche vecino).
- Pérdida temporal de producción en algunos casos.

Si se trata de kits solares conectables a un enchufe ("plug and play"), la protección varía aún más en la distintas pólizas de seguros. Su instalación no exige siempre un técnico certificado, pero pueden estar excluidos de las coberturas si no forman parte del "continuo estructural" de la vivienda.

Cargadores eléctricos: punto ciego frecuente

El cargador doméstico para coche eléctrico, o "wallbox", puede costar entre 500 y 1.500 euros. A pesar de ser un complemento fundamental para quienes apuestan por el vehículo eléctrico, su cobertura en seguros sigue siendo desigual.

En algunos casos el seguro del hogar incluye el cargador como "instalación fija". En otros, se considera accesorio del propio vehículo eléctrico y queda

cubierto por la póliza de automóvil. Pero no es una norma, ya que algunas compañías aseguradoras lo excluyen si no se declara o si se instala sin certificado de boletín eléctrico.

Esto deja un vacío que puede complicar los siniestros. Imaginemos un cortocircuito en el cargador que causa un incendio en el garaje. ¿Responde el seguro del hogar o el del coche?

El criterio general es que el seguro del elemento que provoca el daño responde primero, pero la práctica no siempre es directa. Si el cargador está considerado mobiliario fijo, su póliza de hogar puede cubrir tanto el propio daño como el perjuicio a terceros. Si no lo está, el incidente puede derivar en un conflicto entre compañías asegu-

El aumento de las instalaciones solares en hogares obliga al seguro a renovar sus coberturas

radoras que se resuelve con peritajes y retrasos en la resolución del siniestro sufrido.

Eléctricos: seguro más caro y más complejo

Asegurar un coche eléctrico puede ser más caro que uno de combustión. Según datos de la OCU, las primas pueden alcanzar un 17% más de coste, y otras fuentes hablan incluso de un 30% en determinados casos.

Esto ocurre por varios motivos: las reparaciones requieren talleres especializados, las baterías son caras de sustituir, y el uso urbano (donde más circulan los vehículos eléctricos) eleva la probabilidad de verse envueltos en siniestros menores



El cargador del coche eléctrico puede cubrirlo tanto el seguro del hogar como el del vehículo. iStock



Algunas compañías de seguros exigen que la instalación la realice un técnico cualificado para cubrir las placas solares. istock

durante la circulación.

Pero las aseguradoras se están adaptando, y es cada vez más habitual encontrar coberturas que incluyen:

- Daños o robo de la batería.
- Asistencia si el coche se queda sin carga.
- Sustitución del cable de recarga.
- Protección del punto de recarga doméstico o comunitario.

Algunas compañías han lanzado seguros multirriesgo que abarcan tanto el vehículo como el cargador, o incluso productos combinados que cubren también las placas fotovoltaicas si están vinculadas a la carga del coche.

Un hogar que consume... y produce

Antes la vivienda era solo un espacio a proteger. Hoy es también un centro de generación de energía, con sistemas interconectados que dialogan entre sí: placas solares, baterías, electrodomésticos inteligentes y cargadores eléctricos. Esta interacción genera un nuevo tipo de riesgo, más sistémico que puntual. Una sobrecarga en la batería puede afectar al cargador, y un fallo en este puede saturar todo el sistema.

Por eso, el seguro tradicional del hogar empieza a quedarse corto ante esta transformación. Aunque ya hay pólizas que empiezan a contemplar este ecosistema energético, muchas más siguen dividiendo

la vivienda en compartimentos estancos, lo que puede dejar huecos de protección. Revisar la póliza antes de acometer una instalación se convierte en una medida tan preventiva como revisar el estado del tejado o la instalación de gas. Asegurar los equipos que alimentan esta nueva energía doméstica se está volviendo tan imprescindible como contratar la propia instalación. Placas solares, baterías y cargadores eléctricos forman parte de una inversión que solo resulta rentable y sostenible si está protegida

10%

Las instalaciones fotovoltaicas en hogares crecerán un 10% en 2025, según el EUPD Research

frente a imprevistos. En este sentido, el sector asegurador está en pleno proceso de adaptación, pero aún existe una brecha considerable entre la velocidad de implantación de estas tecnologías y la flexibilidad de las pólizas que se comercializan.

Para el usuario, la clave está en anticiparse, revisar la cobertura actual, valorar la contratación de una póliza específica si la general se queda corta, y entender que ahora la vivienda no solo consume, sino que produce, almacena e incluso comparte energía. Un futuro eléctrico que ya ha llegado, y que también necesita asegurarse.

Mercado

La transición energética redefine el riesgo asegurador

La transición energética avanza a un ritmo sin precedentes y redefine el mapa de riesgos, según el último informe de Swiss Re, que estima que la inversión global destinada a la transición energética, la mitigación del cambio climático y la adaptación superará los 80 billones de dólares hasta 2040. Este volumen de inversión marca “el paso de la fase experimental a una etapa de despliegue masivo” en infraestructuras y tecnologías verdes.

Jimmy Keime, Head Engineering & Nuclear de Swiss Re, subraya que esto está atrayendo una inversión sostenida hacia las energías limpias, pero advierte de que el seguro no debe tratar las renovables como un riesgo “estandarizado”. “Este cambio exige un análisis de riesgos más riguroso y específico”. El informe proyecta que la capacidad global de energías renovables pasará de 4,4 teravatios (TW) en 2024 a 8,5 TW en 2030, y podría generar hasta 26.000



El aumento de las renovables es una oportunidad para el sector asegurador. iStock

millones de dólares anuales en primas de seguros. La evolución del sector también modifica las coberturas que demanda. A medida que las carteras maduran, las necesidades aseguradoras se desplazan desde la fase de construcción hacia la resiliencia operativa, con un auge de los tratados específicos para energía renovable y un papel relevante para las coberturas facultativas en riesgos más complejos.

Mediadores de seguros

Howden Iberia refuerza su posición en el sector marítimo con la adquisición de A.Q. y Asociados

Howden Iberia ha anunciado recientemente la adquisición de A.Q. y Asociados, una correduría con sede en Vigo especializada en el sector marítimo y pesquero. Con esta operación, Howden consolida su estrategia de expansión en el noroeste peninsular y refuerza su experiencia en un ámbito clave para la economía española.

El acuerdo permitirá a Howden integrar un equipo con profundo conocimiento del mercado local y amplia experiencia en la gestión de riesgos vinculados a la actividad marítima y pesquera. El grupo de profesionales de A.Q. y Asociados continuará operando desde Vigo, manteniendo su presencia local pero con el respaldo de la red internacional de Howden, presente en más de 55 países.

Esta adquisición se suma a la reciente integración de Fernando Truque S.L., con sede en Lugo, y refuerza la posición de Howden en Galicia, una región con

gran peso en el sector marítimo y asegurador español, señala la firma en un comunicado.

“Con esta adquisición fortalecemos nuestra presencia y especialización en la industria pesquera y marítima, fundamental para la economía española”, destacó Salvador Marín, CEO de Howden Iberia. “Reforzamos nuestro liderazgo en el territorio gallego, reafirmando nuestro compromiso con la región y colaborando con un equipo especializado y reconocido en el sector. Seguimos comprometidos con incorporar talento, capacidades y soluciones para ofrecer a cada cliente el mejor servicio posible.”

Con esta operación, Howden Iberia continúa su plan de crecimiento estratégico, centrado en la especialización sectorial, la cercanía al cliente y la expansión territorial, reafirmando su apuesta por el mercado español como una de las plataformas clave dentro del grupo internacional.



Las coberturas están diseñadas para ofrecer una protección integral y adaptada a las circunstancias de cada asegurado. J. Valeiro

El seguro de Mutua que protege a los mayores cuando más lo necesitan

La aseguradora ha lanzado el seguro Accidentes Personales Sénior para mayores de 65 años, con servicios de ayuda como personal sanitario a domicilio, acompañamiento a citas médicas, telefarmacia, limpieza del hogar o paseo de mascotas

Roberto Gómez

Un tropiezo en la calle o un accidente doméstico pueden convertirse en un verdadero problema para una persona mayor. En esos instantes, la rapidez y la calidad de la atención marcan la diferencia. El nuevo seguro Accidentes Personales Sénior de Mutua Madrileña nace precisamente para eso: para estar al lado de los mayores cuando más lo necesitan.

El producto, dirigido a mayores de 65 años, ofrece protección ante situaciones de dependencia u hospitalización provocadas por un accidente. Desde el primer minuto, el asegurado cuenta con un servicio de asistencia inmediata que se activa con solo una llamada. La compañía pone en marcha un protocolo ágil que incluye orientación médica, seguimiento del caso y servicios de ayuda personal. Esta co-

bertura asistencial es el pilar del seguro y está pensada para ofrecer tranquilidad tanto al asegurado como a sus familiares.

Mutua Madrileña ha diseñado este producto con una sensibilidad especial hacia las necesidades de las personas mayores. Por eso, la atención no se limita al momento del accidente, sino que se extiende a lo largo del proceso de recuperación, con servicios que facilitan la rehabilitación y el acompañamiento médico.

Protección más allá del accidente

El seguro de accidentes sénior de Mutua Madrileña ofrece la asistencia de un profesional sanitario en el domicilio del asegurado, así como el envío de un auxiliar para acompañamiento a citas médicas, apoyo personal en higiene, vestido y calzado, ser-

La atención no se limita al momento del accidente, sino que se extiende a lo largo del proceso de recuperación

vicios de limpieza del hogar, paseo de mascotas y gestión de compras de medicamentos a través de telefarmacia.

Igualmente, incluye una amplia gama de coberturas que van más allá de la asistencia inmediata. Entre ellas, la indemnización por fallecimiento accidental, que garantiza un respaldo económico a los be-

neficiarios del asegurado. También destacan otras garantías como el adelanto de los gastos de sepelio, el servicio de orientación médica y el asesoramiento jurídico, a las cuales se suman las coberturas adicionales por hospitalización, fractura de huesos y quemaduras.

Por su parte, la asistencia en viaje contempla la repatriación y el transporte sanitario en caso de accidente, así como el regreso anticipado del asegurado ante enfermedad grave o fallecimiento de un familiar. Asimismo, incluye los gastos médicos, quirúrgicos y farmacéuticos derivados de accidentes ocurridos durante el viaje, además de cubrir la prolongación de estancia en hotel en el extranjero por causas accidentales.

Todas estas coberturas están pensadas para ofrecer una protección integral y adaptada a las circunstancias de cada asegurado. El objetivo es que, ante cualquier imprevisto, la persona mayor se sienta respaldada y pueda centrarse en su recuperación sin preocupaciones añadidas.

El nuevo seguro, de contratación sencilla y sin necesidad de reconocimiento médico previo, se ofrece en tres modalidades: Accidentes Personales Sénior Esencial, Accidentes Personales Sénior Completo y Accidentes Personales Sénior Integral. La principal diferencia se encuentra en los límites de indemnización, que oscilan entre los 25.000 y los 75.000 euros, en caso de fallecimiento, y entre los 1.250 euros y los 3.750 euros, en caso del adelanto de gastos de sepelio.

Seguridad en el ahorro

Además de la protección frente a accidentes, Mutua Madrileña ofrece al colectivo sénior soluciones de ahorro-previsión que combinan seguridad, rentabilidad y flexibilidad: seguros de rentas vitalicias y seguros de ahorro tradicionales con rentabilidad garantizada en ambos casos.

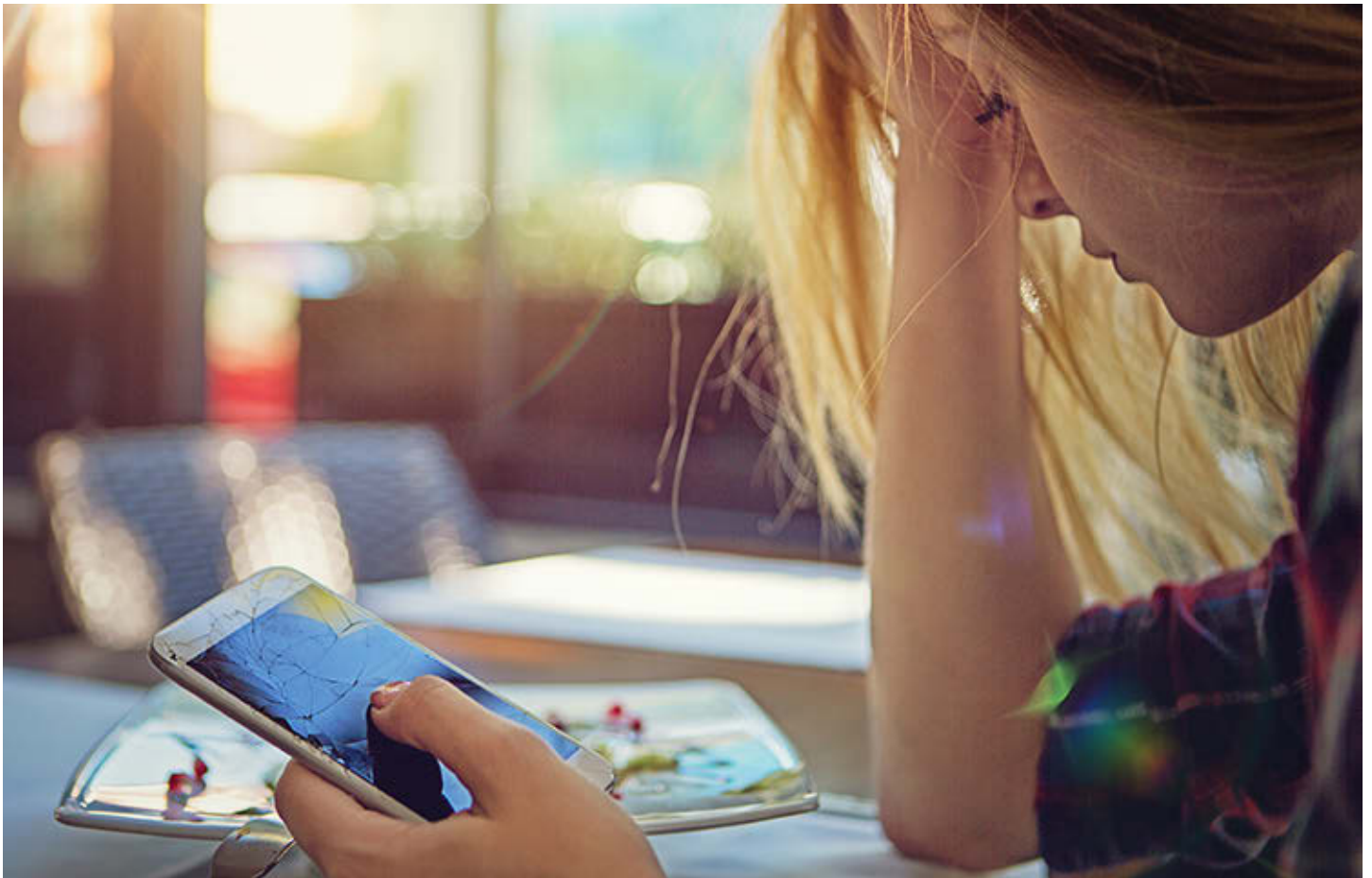
En el caso de los seguros de rentas vitalicias, el asegurado realiza una aportación inicial y recibe una renta periódica mensual de por vida. En Mutua Madrileña, en la actualidad ofrecen una rentabilidad del 3,36% para personas de hasta 68 años, una cifra interesante, competitiva y muy por encima de los tipos de interés del Banco Central Europeo (2%).

Por otro lado, Mutua comercializa en la actualidad un seguro de ahorro con capital e interés garantizado. Plan Ahorro Plus Fidelidad VII presenta un tipo de interés bruto del 2,5% durante el primer año. Se puede invertir en él con una aportación mínima de 750 euros.

Ambas propuestas son opciones de ahorro adecuadas para complementar la pensión pública sin asumir riesgos innecesarios.



Accidentes Personales Sénior dispone de coberturas adicionales por hospitalización, fractura de huesos y quemaduras. Getty



Los dispositivos móviles son ya imprescindibles para nosotros ¿en qué casos están cubiertos por el seguro de hogar? iStock

¿Mi seguro de hogar cubre los dispositivos móviles?

Con sus ventajas e inconvenientes lo cierto es que los dispositivos móviles se han convertido en una parte importante no sólo de nuestro día a día, sino de nuestras vidas, lo que ha aumentado su valor y la importancia de su protección

Diego Fernández Torrealba.

Los dispositivos móviles han cobrado tal importancia a lo largo del siglo XXI que en muchos casos se han convertido casi en una extensión de nosotros mismos. Vida social, fotos, trayectoria y labor profesional, agenda, ocio, reloj, correo electrónico, documentación, comunicación y mucho más se encuentran condensados en estos aparatos que nos han hecho la vida mejor y peor al mismo tiempo, pero cuyo valor actualmente es muy elevado. Nos referimos principalmente a los ordenadores personales y a los omnipresentes smartphones, pero también a otros dispositivos como a las tabletas, los ebooks o los reproductores de música.

Un valor que es importante proteger, sobre todo ante posibilidades como la de una avería o un robo, un panorama en el que de nuevo tiene toda la razón de ser la existencia de seguros. Pero, más allá de los productos específicos para cada aparato... ¿protegen los seguros de hogar los dispositivos móviles?

La sencilla pregunta con la que abrimos este artículo tiene en cambio una respuesta mucho más compleja de lo que parece. La instantánea sería un gran depende, pero aquí detallaremos mucho más en qué casos puede cubrir un seguro de hogar los dispositivos móviles y en cuáles no, desgranando

Seguros

elEconomista.es

todas las posibilidades de protección disponibles para el asegurado, que no son pocas.

Seguros de hogar básicos

Los productos de este ramo más básicos suelen cubrir hasta cierto punto a los dispositivos móviles, pero sólo en unas determinadas condiciones. Muchos se hacen cargo, con los límites y exclusiones que marque el contrato, de los daños a los aparatos que hayan sido derivados de siniestros en el hogar incluidos en la póliza. Así que si el desperfecto ha sido provocado por un incendio, una explosión o una fuga de agua la aseguradora podría hacerse cargo.

En los seguros estándar también suelen estar contemplados los robos dentro de la vivienda, lo que puede valer para amparar el caso de un móvil que haya sido robado en la casa usándose la fuerza (por ejemplo, forzando una cerradura). Eso sí, se requiere de una denuncia policial que atestigüe lo sucedido para poder reclamar a la compañía de seguros.

Coberturas adicionales

Con las coberturas que antes citamos se ofrece una cierta protección, pero insuficiente aún ante numerosos supuestos. Por ejemplo, la rotura accidental de un dispositivo (como si por error se nos cae al suelo) o el robo de este fuera del hogar. Por fortuna, quienes quieran una protección más amplia y completa tienen opciones de sobra para garantizarla.

Una buena vía para ello es la contratación de coberturas adicionales en el seguro de hogar. Especialmente la de todo riesgo tecnológico que ofrecen numerosas aseguradoras, y que sirve para proteger a los dispositivos electrónicos ante muchos tipos de daño, desde los robos (dentro y fuera de hogar) hasta los accidentes —rotura de la pantalla, derrame de líquidos—... que obviamente se hayan producido de manera fortuita. En estos supuestos, siempre dependiendo de las condiciones recogidas en cada contrato de seguro, podría tenerse acceso a reparaciones e incluso indemnizaciones en caso de daños.

La garantía de robo fuera del hogar también podría encontrarse por separado dentro de las posibilidades de elección de cobertura. Y por último no podemos dejar de citar otra garantía de gran utilidad como la asistencia informática.

Otra manera de proteger de una manera específica un determinado dispositivo es incluirlo en el contrato de seguro como parte del contenido de la casa. U optar por suscribir un seguro específico para ese aparato, independiente de nuestro seguro de hogar.

Exclusiones y límites

Por supuesto que en cualquiera de los casos estos servicios no se ofrecen así como así, sino con unas determinadas condiciones, exclusiones y límites económicos anteriormente establecidos.



Algunos seguros de hogar cubren los daños a dispositivos dentro de casa. istock

Por ejemplo, en el condicionado del contrato de seguro podrían estar exentos de la cobertura de todo riesgo tecnológico algunos dispositivos; establecerse indemnizaciones hasta ciertos límites; determinarse que el asegurado deba abonar una franquicia (cantidad de dinero concreta) en caso de siniestro hasta una determinada cantidad, o en un cierto porcentaje; o no cubrirse algunas causas, como la rotura accidental o el derrame de líquidos.

Por eso es importante que el cliente establezca las condiciones del contrato de seguro que quiere junto a la compañía, y que posteriormente esté al tanto del alcance de la cobertura del producto que ha suscrito.

Cuidados paliativos: entre la cobertura y la dignidad

Los paliativos aparecen, cada vez más, en el seguro de salud. Pero, cobertura, continuidad y equidad son aún asignaturas pendientes en un ámbito que exige acompañamiento

Juanra Badillo.

Cuando en el contexto de un problema de salud de difícil cura, o en una situación en la que poco o nada se puede hacer por el paciente, a menudo la mención de los cuidados paliativos a menudo genera controversia. Los cuidados paliativos no significan renunciar al tratamiento, sino adaptarlo. Su meta es mejorar la calidad de vida cuando una enfermedad grave limita las opciones curativas, integrando atención del dolor, soporte emocional, atención familiar y acompañamiento.

Según datos de la Sociedad Española de Cuidados Paliativos (SECPAL), solo alrededor del 40% de los pacientes que necesitan atención paliativa la reci-





España presenta déficit de los servicios de cuidados paliativos en el Sistema Nacional de Salud, con amplias diferencias entre Comunidades Autónomas. iStock

ben en España, pese a que se estima un amplio universo de enfermos que podrían beneficiarse. En ese contexto, el seguro privado de salud ha empezado a ocupar un papel cada vez más visible, ofreciéndose como alternativa o complemento cuando el sistema sanitario público no cubre con la rapidez o intensidad requerida.

Acceso, servicios y matices de las pólizas

En el ámbito de los seguros privados de salud algunas compañías ya integran los cuidados paliativos dentro de su catálogo de prestaciones: planes que incluyen acceso a unidades hospitalarias o domiciliarias de cuidados paliativos, equipos multidisciplinares y servicios continuados.

No obstante, cada póliza incluye sus propios matices y limitaciones. Algunas compañías de seguros incluyen los cuidados paliativos como parte de su cobertura básica, mientras que otras pueden ofrecerlos como una opción añadida, por lo que los asegurados deben revisar qué modalidad concreta están contratando. ¿Incluye atención en domicilio o solo hospitalaria? ¿Es un servicio permanente o con límites temporales? ¿Qué equipos profesionales están implicados? La diferencia entre una cobertura básica y una asistencia completa puede marcar una diferencia sustancial en la experiencia del paciente y su familia.

Además, aunque la cobertura exista, su diseño importa tanto como su disponibilidad. En España, las variaciones territoriales y de prestaciones son significativas. Por ejemplo, mientras algunas comunidades autónomas cuentan con unidades domicilia-

rias completas de paliativos, en otras el ingreso en una unidad especializada puede demorarse. De modo que, independientemente de tener una póliza privada, lo decisivo es saber cómo y cuándo se activa la cobertura.

Por ejemplo, medios especializados en seguros explican que la mayoría de los planes privados cubren servicios de cuidados paliativos, pero los detalles específicos varían según el contrato. Por lo tanto, tener una póliza no garantiza automáticamente atención domiciliaria intensiva o sin copa-

A pesar de la estrategia nacional de cuidados paliativos, muchos pacientes no acceden a ellos

gos, siendo preciso leer con detalle los límites económicos, los techos por año o evento y los entornos habilitados.

Aunque en España existe una estrategia nacional de cuidados paliativos, la realidad muestra que una parte relevante de los pacientes no accede a atención especializada.

Así, el seguro privado se presenta no como sustituto sino como complemento: puede cubrir tiempos de espera, unidades especializadas o atención domiciliaria cuando la pública no lo hace, siendo, en este sentido, una ayuda para mantener dignidad, continuidad y calidad. Por tanto, la pregunta

no es tanto si contratar seguro privado, sino qué alcance tiene y si actúa como verdadero complemento de los servicios públicos. No se trata solo de disponer de recursos, sino de garantizarlos cuando más importan.

Qué revisar antes de elegir una póliza de salud

Dada la complejidad del servicio, revisar la póliza se convierte en una práctica imprescindible. Entre los aspectos clave que todo asegurado o familiar debe verificar destacan:

- Ámbito asistencial: ¿incluye atención domiciliar o sólo hospitalaria?
- Servicios de apoyo: ¿qué incluye en cuanto a psicología, trabajo social, fisioterapia, atención espiritual?
- Duración y límite económico: ¿existe techo anual o límite por evento?
- Activación: ¿requiere ingreso previo o posee acceso directo por el equipo médico?
- Red territorial: ¿dispone de unidades paliativas en la zona de residencia o sólo hospitalarias centralizadas?

En consecuencia, informarse bien equivale a convertir la póliza en una decisión consciente, y no simplemente en una formalidad administrativa.

Alguna pólizas incluyen los cuidados paliativos, en otras es una cobertura opcional

Equidad, formación y normalización

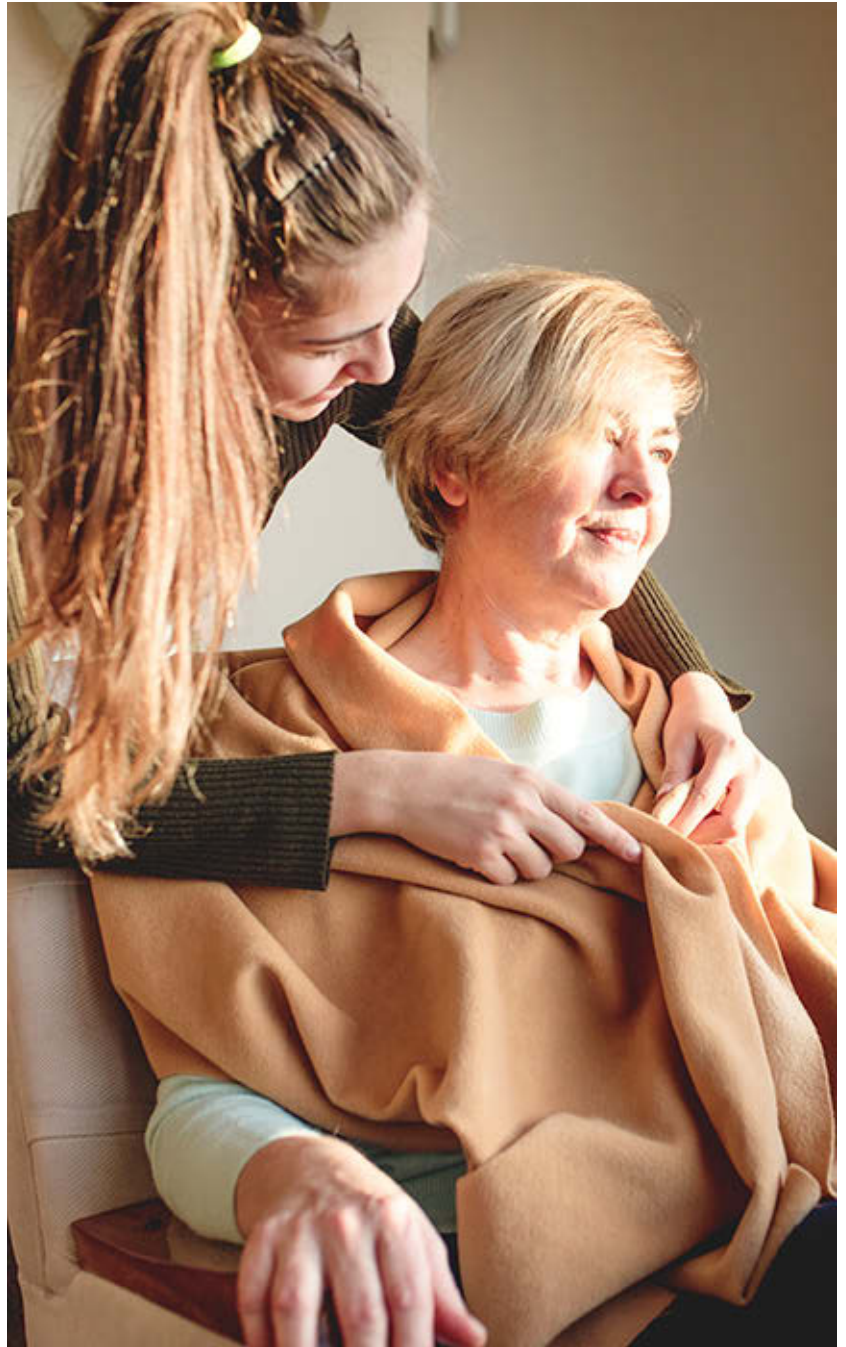
Aun con pólizas que ofrecen cobertura, el panorama global exige avances. España aún presenta un déficit en recursos paliativos: el ratio de servicios es inferior al europeo (0,96 servicios por cada 100.000 habitantes frente a la media de 0,8) y la desigualdad entre comunidades es notable.

Por lo tanto, el reto no se limita a ofrecer cobertura, sino a asegurar que esa cobertura sea efectiva, equitativa y sostenida. Esto pasa por mejorar la formación de profesionales, equipar unidades en todas las regiones y promover estándares comunes para que la prestación sea homogénea.

En ese ámbito, el seguro privado de salud puede jugar un papel catalizador: al exigir cobertura adecuada y aportar recursos, estimula la mejora del sistema en su conjunto. Sin embargo, también debe evitar que la existencia de pólizas privadas refuerce la desigualdad: la equidad es un valor clave.

Dignidad, elección y anticipación

Los cuidados paliativos han dejado de ser un servicio invisible para convertirse en una dimensión esencial del cuidado sanitario. Su incorporación progre-



El seguro de salud puede complementar la atención pública en cuidados paliativos. iStock

siva en las pólizas privadas de salud es una señal de avance, pero su eficacia depende de cómo estén diseñadas las prestaciones, de la capacidad del sistema sanitario público para asegurar recursos y de la conciencia colectiva sobre la dignidad cuando llega el final de la vida.

Así pues, planear, preguntar y elegir bien la cobertura de un seguro privado de salud no solo garantiza un mejor cuidado, sino también una despedida más digna. Porque al final, hablar de paliativos es hablar de calidad de vida en el final de la misma, algo que merecemos todos.

REALE AHORRO GARANTIZADO **MUCHO MÁS** QUE UN SEGURO DE VIDA AHORRO.

MUCHO MÁS es tener un conjunto de soluciones aseguradoras adaptadas a tus necesidades.



- Rentabiliza tus ahorros con **gran liquidez y sin riesgo**.
- Es un producto que te permitirá obtener una **rentabilidad segura del capital invertido** mientras aseguras tu futuro y el de tu familia. Es flexible, con gran liquidez y sin riesgos.

DESCÚBRELO EN **REALE.ES** O EN
TU AGENCIA REALE MÁS CERCANA

900 455 900 / reale.es

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE



Según la consultora Qaracter, la adopción de la IA ya no es una opción, sino una necesidad competitiva. iStock

La IA redefine el sector asegurador y pone a prueba su ciberseguridad

El sector asegurador atraviesa una de las transformaciones más profundas de su historia, impulsada por el avance imparable de la inteligencia artificial (IA)

Ana M. Serrano.

Esta tecnología se ha convertido en un elemento clave para rediseñar los modelos de negocio, optimizar procesos y fortalecer la ciberseguridad. Sin embargo, la inteligencia artificial (IA) también plantea importantes desafíos éticos, organizativos y de seguridad que las empresas deben gestionar con visión estratégica y responsabilidad.

Según Qaracter, consultora tecnológica, la adopción de la IA ya no es una opción, sino una necesidad competitiva. Su desarrollo permite aumentar la productividad, reducir el fraude, mejorar la experiencia

del cliente y fomentar la innovación continua. Esta revolución digital requiere una profunda revisión de las estructuras organizativas y una adaptación de los modelos de liderazgo y de gestión del talento.

Transformación organizativa y profesional

Tradicionalmente, el personal del sector ha estado formado por profesionales especializados en atención al cliente, asesoramiento y análisis de riesgos. Sin embargo, la introducción de la inteligencia artificial está cambiando radicalmente esta composición. Cada vez más empresas apuestan por la in-

corporación de perfiles tecnológicos, como expertos en ciberseguridad, analistas de *big data*, desarrolladores de sistemas de IA y especialistas en gestión de la relación con clientes.

Estos nuevos profesionales no solo aportan conocimientos técnicos, sino también una mentalidad innovadora, adaptable y orientada a la resolución de problemas. La combinación entre la experiencia humana tradicional y la capacidad analítica de la IA se convierte en el verdadero motor de competitividad del sector asegurador.

Transformación de los equipos

El impacto de la inteligencia artificial está transformando la forma en que las personas trabajan. Gracias a los sistemas inteligentes, los empleados pueden resolver problemas de forma más rápida, automatizar tareas repetitivas y concentrarse en actividades de mayor valor añadido.

A medida que los trabajadores dependen menos de la supervisión directa, las estructuras jerárquicas tradicionales pierden peso. Esto sugiere que los puestos intermedios, especialmente los de supervisión operativa, están siendo transformados o incluso reducidos.

En consecuencia, las compañías deben redefinir sus estrategias de liderazgo, fomentando un modelo más horizontal y colaborativo. El reto consiste en equilibrar la autonomía que ofrece la tecnología con la cohesión y la cultura organizativa.

Ciberseguridad: el otro gran desafío de la IA

El avance de la inteligencia artificial no solo impulsa el crecimiento empresarial, sino que también amplifica los riesgos. El Informe de Ciberpreparación 2025 de Hiscox revela que el 57% de las pymes es-

pañolas sufrió ciberataques vinculados con la IA en el último año. Este dato refleja la doble cara de la tecnología: mientras facilita operaciones más seguras, también abre nuevas puertas de entrada para los ciberdelincuentes.

Según el estudio, las pymes españolas experimentaron una media de 1,74 ataques derivados de la IA en los últimos doce meses. Entre las principales vías de entrada destacan los dispositivos del Internet de las Cosas (IoT), responsables del 39% de los ataques, seguidos por la cadena de suministro (33%), los dispositivos móviles y servidores en la nube (30%) y las técnicas de phishing o suplantación de identidad (28%).

La inteligencia artificial se convierte, así, en una nueva fuente de vulnerabilidad. El 22% de las pymes señala las vulnerabilidades de aplicaciones de terceros –como los asistentes generativos– como uno de los principales riesgos, mientras que el 21% menciona los ataques de ingeniería social impulsados por IA.

Gobernanza, formación y seguros cibernéticos

De acuerdo con Hiscox, un 38% de las pymes planea realizar auditorías periódicas sobre el uso de la inteligencia artificial y la seguridad de sus sistemas. Otras compañías optan por externalizar o internalizar determinadas funciones relacionadas la supervisión de herramientas de IA, en busca de mayor control.

Otra medida clave es la inversión en talento. Asimismo, crece la conciencia sobre la necesidad de incluir los riesgos asociados a la IA en los ciberseguros. Un 37% de las empresas ya considera esencial que sus seguros cubran posibles incidentes vinculados con esta tecnología.





El sector asegurador ofrece una buena alternativa a los jóvenes que quieran iniciar su propio proyecto empresarial. iStock

Emprender siendo joven: obstáculos y oportunidades en el sector asegurador

Solo el 6% de los jóvenes españoles emprende, según el GEM. En un entorno incierto, el sector asegurador ofrece estabilidad, ingresos recurrentes y futuro profesional a las nuevas generaciones que se adentran ahora en el mercado laboral

Olga Juárez Gómez.

Hablar de emprendimiento en España es hablar de ilusión y esfuerzo a contracorriente. Aunque las nuevas generaciones muestran una clara disposición a crear sus propios proyectos, el entorno no siempre acompaña.

Un país emprendedor, pero con pocas facilidades

El informe *El emprendimiento en España 2024*, elaborado por la Ceoe y la consultora GAD3, refleja que solo dos

de cada diez jóvenes españoles menores de 30 años han puesto en marcha alguna iniciativa empresarial. Entre las principales motivaciones destacan el deseo de autonomía, la vocación y la posibilidad de mejorar las condiciones laborales, especialmente en un mercado donde la temporalidad y los bajos salarios siguen marcando la pauta.

Sin embargo, el entusiasmo se topa con una realidad



España está a la cola en emprendimiento juvenil. iStock

que no invita al optimismo. Según el *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2022-2023*, la mayoría de jóvenes españoles perciben grandes dificultades para emprender: falta de apoyo financiero, exceso de trámites administrativos y escasa formación en gestión empresarial. Además, siete de cada diez reconocen sentir miedo al fracaso, una barrera psicológica que en otros países europeos está más superada.

Europa avanza, España se frena

La comparación con el entorno europeo es reveladora. España mantiene una de las tasas más bajas de emprendimiento juvenil del continente, con un 6% de jóvenes emprendedores, frente al 13% de Reino Unido o el 12% de los Países Bajos. Francia y Alemania también se sitúan por encima, en torno al 9%, según revelan los datos del GEM.

Estas diferencias no se explican solo por cuestiones económicas, sino por cultura. En los países con mayores tasas, el emprendimiento se percibe como una opción natural de desarrollo profesional. En España, en cambio, todavía predomina una visión tradicional del empleo y una cierta desconfianza hacia el riesgo empresarial.

A esto se suma la dificultad para acceder a financiación y los elevados costes fiscales, señalados por casi el 80% de los jóvenes consultados por la patronal como su principal obstáculo. Otros frenos recurrentes a emprender son la inversión inicial, la falta de formación práctica y la burocracia, que muchos califican como excesiva.

El sector seguros: una vía estable para emprender

En un contexto de incertidumbre, el sector asegurador se consolida como una alternativa atractiva para los jóvenes que desean emprender. Su fortaleza radica en la

estabilidad de la demanda: tanto en épocas de crecimiento como de crisis, las personas y las empresas necesitan proteger su salud, su patrimonio y su futuro financiero, entre otros riesgos.

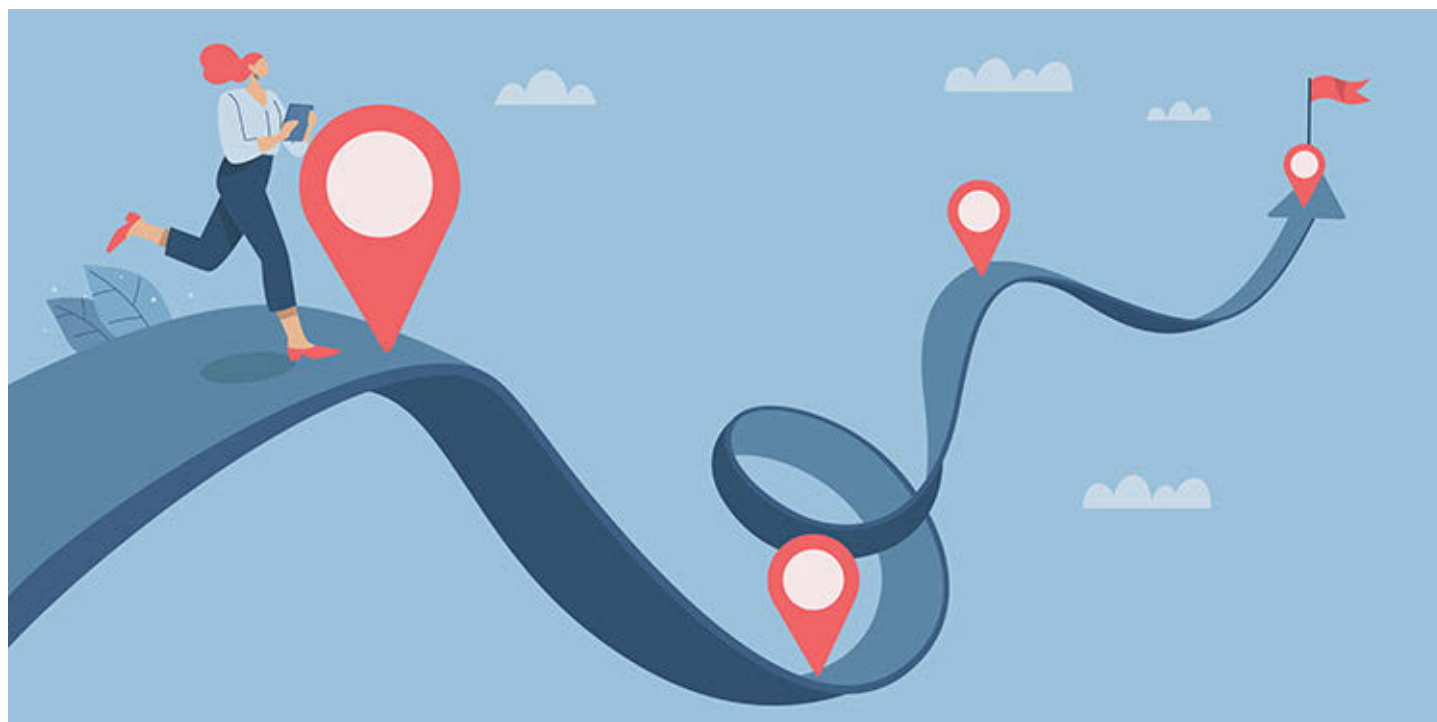
Esta característica convierte a los seguros en un negocio menos expuesto a las fluctuaciones del mercado y, por tanto, en un terreno más seguro para emprender. A diferencia de otros sectores con ingresos variables, los agentes y corredores de seguros generan comisiones y renovaciones anuales, lo que les permite construir una base de ingresos recurrentes que crece con el tiempo.

Otro de sus puntos fuertes es la flexibilidad. Un emprendedor puede organizar su agenda, elegir sus nichos de

El miedo a fracasar es una de las principales barreras para emprender para los más jóvenes

actuación, por ejemplo, salud, vida, ahorro o ciberseguridad, y desarrollar una cartera adaptada a sus propios intereses. Esta autonomía profesional, muy valorada por las nuevas generaciones, permite conciliar vida personal y desarrollo laboral.

Además, el sector asegurador no exige grandes inversiones iniciales. Con una estructura ligera, ordenador, conexión a internet, herramientas de gestión y marketing digital, es posible comenzar sin necesidad de un local físico ni catálogos caros. Esto reduce las barreras de entrada y facilita el acceso a jóvenes con recursos financieros iniciales limitados.



La transformación del sector asegurador puede impulsar las carreras de los más jóvenes en sus áreas técnicas, no solo comerciales. istock

Cómo dar el salto: planificar antes de actuar

Emprender en el mundo del seguro no consiste solo en vender pólizas. Exige una estrategia clara, una planificación detallada y formación continua. Desde firmas especializadas como Recoletos Consultores, se recomienda elaborar un plan de negocio asegurador que incluya:

- Metas financieras realistas, tanto mensuales como anuales, que sirvan de guía y motivación.
- Análisis del público objetivo: definir si el enfoque será hacia particulares, pymes o colectivos profesionales.
- Propuesta de valor diferenciada, incorporando coberturas innovadoras como salud digital, ciberseguridad o seguros D&O.
- Recursos tecnológicos: contar con tarificadores, CRM y herramientas de automatización comercial.
- Evaluación constante de resultados e indicadores clave para ajustar el rumbo.

En paralelo, empresas como H Asesores ofrecen programas de acompañamiento a nuevos mediadores, con formación en habilidades comerciales, gestión de cartera y estrategias digitales. Este tipo de apoyo permite que los jóvenes emprendedores se integren rápidamente en la dinámica del sector, con respaldo profesional y acceso a herramientas probadas.

Profesión con impacto social

Más allá del negocio, dedicarse al sector asegurador tiene una dimensión humana que lo distingue de otros ámbitos. Un mediador no solo comercializa pólizas: asesora, acompaña y protege a las personas ante imprevistos que pueden cambiar sus vidas. Esa función social

otorga sentido al trabajo diario y genera relaciones duraderas con los clientes.

A nivel profesional, la industria aseguradora ofrece oportunidades de desarrollo constante: formación técnica, especialización en nuevos productos, certificaciones y posibilidad de evolucionar hacia la dirección de una correduría o la asesoría financiera integral.

En un mercado en plena transformación digital, los jóvenes con habilidades tecnológicas y capacidad relacional tienen mucho que aportar.

98,2%

El sector asegurador es una de las actividades con el empleo más estable en España

Mirar al futuro con otra mentalidad

Emprender sigue siendo un desafío en España, sobre todo, para quienes empiezan con pocos recursos y muchas ideas. Pero el sector asegurador demuestra a diario que es posible construir un negocio estable y rentable con esfuerzo, estrategia y acompañamiento adecuado.

La clave está en combinar formación, tecnología y actitud. El éxito no llega de inmediato, pero cada cliente satisfecho, cada renovación y cada recomendación refuerzan la base de un proyecto que puede sostenerse durante décadas.

Seguros^{tv}



Las noticias más frescas y claras.

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

¿Qué seguro contratar cuando viajas al otro lado del mundo?

Cuando se viaja a destinos lejanos, lo inesperado puede costar mucho más que el billete de avión. La repatriación médica o por fallecimiento es uno de esos riesgos que pocos evalúan, pero que puede arruinar unas vacaciones o una expatriación

Juanra Badillo.



La repatriación en un avión medicalizado dispara los costes de repatriación en caso de un percance en un destino internacional. iStock

La repatriación, ese riesgo que pocos miden. Salir al extranjero implica libertad, descubrimiento y aventura. Pero también conlleva riesgos: accidentes, enfermedades graves o incluso fallecimientos lejos de casa. Por eso, la cobertura de repatriación más que un extra, es una garantía de retorno y protección.

Un ejemplo: una simple evacuación médica desde otro continente puede alcanzar fácilmente los 30.000 euros, e incluso superar los 100.000 euros si se requiere avión sanitario y personal médico a bordo. A ello se suman los gastos logísticos, hospitalarios y legales que pueden multiplicar el coste final. Así pues, viajar sin una cobertura adecuada no es solo una temeridad económica, sino también emocional: significa dejar al azar algo tan esencial como volver a casa.

Qué debe cubrir una póliza de repatriación

No basta con tener un seguro de viaje cualquiera. Lo fundamental es que la póliza detalle con claridad

cómo y hasta dónde responde en caso de repatriación. Las coberturas imprescindibles son, al menos, las siguientes:

Transporte o evacuación médica: debe incluir tanto el traslado a un hospital adecuado como el regreso al país de residencia si lo requiere el estado del asegurado.

Repatriación de restos y acompañantes: en caso de fallecimiento, la póliza debe cubrir el traslado del cuerpo y los billetes de retorno de familiares o acompañantes.

Cobertura para el resto de viajeros asegurados: cuando se viaja en grupo o en familia, conviene confirmar que el seguro cubre también su regreso en caso de siniestro grave.

Límites amplios y cobertura mundial: muchas pólizas limitan la asistencia a ciertos territorios o impo-

nen topes de gasto insuficientes. Es importante verificar que el seguro es válido en el destino y que no impone restricciones geográficas.

Sin exclusiones imprevistas: enfermedades preexistentes, actividades deportivas o conflictos armados son algunas de las exclusiones más frecuentes. Conviene leer la letra pequeña y, si es necesario, contratar coberturas adicionales.

Por lo tanto, el seguro de viaje ideal no es necesariamente el más caro, sino aquel que está bien ajustado a las necesidades reales del viajero y a los riesgos de su itinerario.

Viajar lejos exige repatriaciones complejas

Cuanto mayor es la distancia, más compleja y costosa resulta la repatriación. No es lo mismo una urgencia en Francia que una fractura en Indonesia o una crisis cardíaca en Chile. En destinos lejanos, las infraestructuras sanitarias son distintas, la burocracia más lenta y la logística más cara.

Así, un traslado aéreo sanitario desde Asia hasta Europa puede requerir varios profesionales médicos, escalas técnicas, oxígeno a bordo y coordinación internacional. En muchos casos, estos costes superan con creces los 50.000 euros, una cifra difícilmente asumible sin seguro.

En resumidas cuentas: quien viaja al otro lado del mundo sin cobertura de repatriación asume, en la práctica, un riesgo que puede arruinar no solo su viaje, sino también su estabilidad económica.

Además, hay ciertos perfiles y destinos para los que una póliza básica no basta. Conviene reforzar la cobertura cuando el viaje es de larga duración o incluye

múltiples destinos remotos; se prevé participar en actividades de riesgo, como buceo, montañismo o deportes de motor; se viaja con menores o personas mayores, cuya atención médica y logística de regreso es más compleja. También cuando el destino tiene infraestructuras sanitarias limitadas o un coste médico elevado, y existen enfermedades previas que podrían complicar la atención médica en el extranjero.

Por lo tanto, no todas las pólizas son iguales, y lo que para un viaje a Europa puede ser suficiente, puede no serlo para un viaje a Sudamérica, África o Asia.

La importancia de una buena elección previa

Antes de contratar un seguro de viaje, conviene revisar en detalle el apartado de repatriación y transporte médico, siendo un buen punto de partida ve-



Una buena cobertura de repatriación es una garantía para poder volver a casa

rificar tres aspectos básicos: el alcance territorial, el límite económico y las condiciones de activación.

También es recomendable confirmar que la asistencia funciona las 24 horas, en varios idiomas, y que el asegurado no deba adelantar el dinero para el traslado. En algunos casos, la compañía aseguradora exige que la repatriación sea aprobada por su equipo médico, lo cual puede evitar abusos, pero también generar demoras.

Además, conviene guardar los números de emergencia en el teléfono móvil, llevar una copia impre-



En muchos destinos, el seguro de viaje convencional no es suficiente ante determinados riesgos. iStock



Un accidente en un destino internacional puede tener un importante coste económico para el viajero. iStock

sa de la póliza y comunicar cualquier enfermedad o tratamiento previo antes de viajar. Unos pasos sencillos que pueden marcar la diferencia entre una gestión ágil y una pesadilla burocrática.

Prevención para una movilidad responsable

Viajar con responsabilidad también significa prevenir el retorno. En la era de la globalización y del turismo de largo recorrido, la repatriación ya no es una opción exótica, sino una necesidad básica.

Para los trabajadores expatriados, estudiantes internacionales o jubilados que residen fuera de su país, la repatriación es incluso un elemento de seguridad jurídica: garantiza el acceso al sistema sanitario de origen y evita dejar a las familias frente a costes inasumibles.

Incluir esta cobertura no solo protege al viajero, sino también a su entorno: familiares, empleadores o instituciones que, en caso de accidente grave, tendrán que asumir la gestión y el coste del retorno. En un contexto donde la movilidad internacional es cada vez mayor, el seguro de repatriación es, en realidad, una forma de planificación preventiva.

Muchas aseguradoras, especialmente las que operan en el ámbito internacional, ofrecen además servicios de coordinación logística, que incluyen acompañamiento durante el traslado, atención psicológica o mediación con hospitales locales, prestaciones estas tan valiosas como la propia cobertura

económica, ya que el viajero no suele estar preparado para gestionar una emergencia médica en otro idioma o bajo mucho estrés.

Por lo tanto, al comparar precios y coberturas, conviene valorar también la capacidad de la compañía para actuar con rapidez y empatía. En una repatriación, cada hora cuenta.

100.000

Una evacuación médica en un destino internacional puede costar más de 100.000 euros

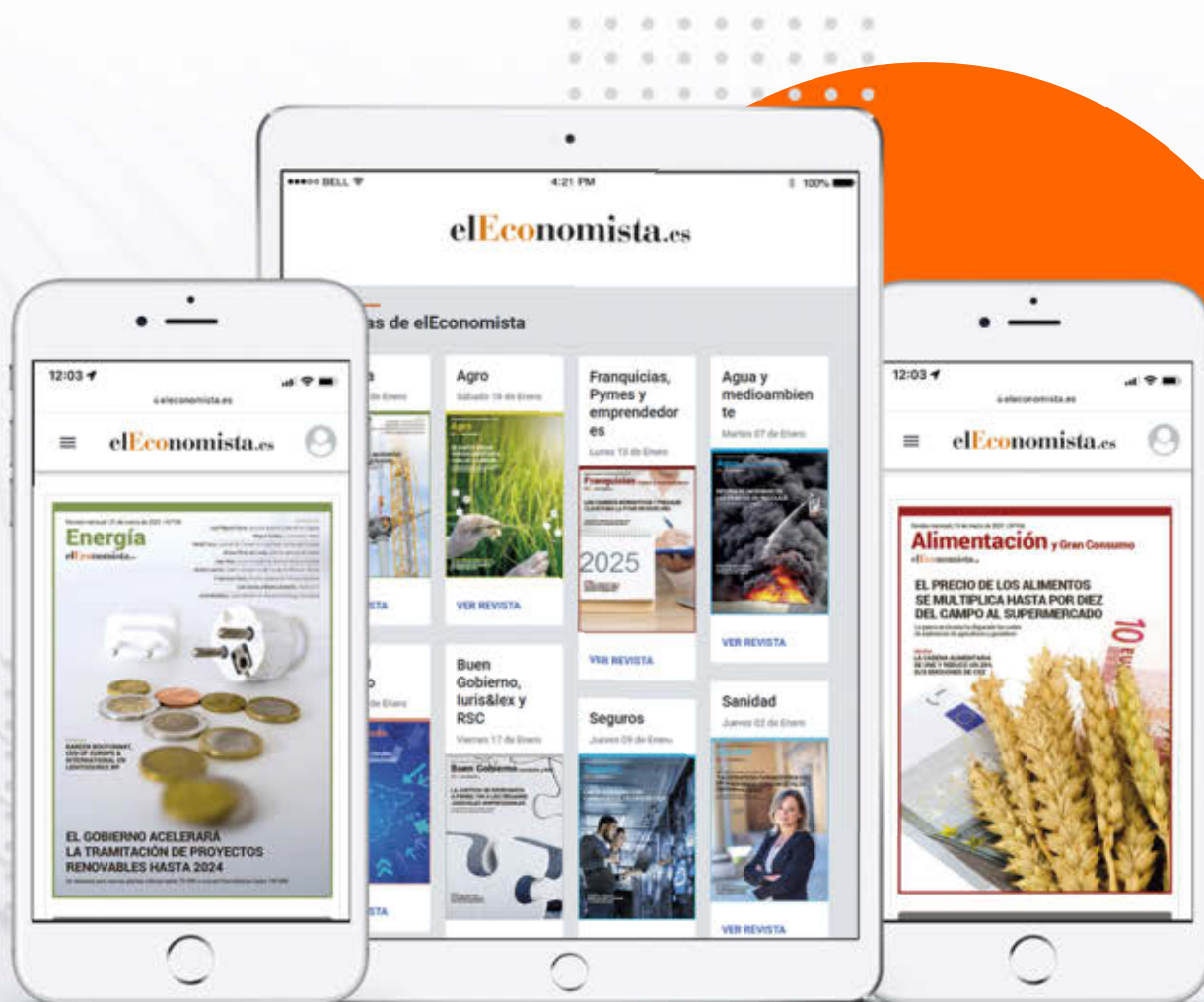
Prever el retorno: viajar bien para volver mejor

Viajar al otro lado del mundo es una experiencia enriquecedora, pero también exige responsabilidad. La cobertura de repatriación no es un lujo, sino un elemento esencial del viaje, por lo que contratar un seguro adecuado significa proteger mucho más que la maleta: significa garantizar que, pase lo que pase, se podrá volver a casa sin complicaciones.

En definitiva, la repatriación no es solo un trámite ni una cláusula oculta de un seguro de viaje: es la certeza de que, incluso en los peores escenarios, hay un plan para regresar a casa.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en

www.eleconomista.es/kiosco/

Aseguradoras

El seguro de salud es el ramo con mayor potencial de crecimiento



Los seguros de salud se consolidan como el ramo con mayor potencial de crecimiento dentro del sector asegurador. Según el III Informe del Mediador de Seguros en España: perspectivas, percepción y retos, elaborado por Aegon, las pólizas de salud son aquellas con más potencial de crecimiento para los próximos años, de acuerdo con el 36% de los encuestados. Los motivos que impulsan a los asegurados a contar en su cartera con una póliza de sa-

lud son variados. El principal es la agilidad de las citas médicas y la reducción de los tiempos de espera (54%). El disponer de acceso directo a especialistas (47,5%) y la tranquilidad de tener cubierta la salud de la familia (46,5%) son las otras dos razones con mayor relevancia. Completan la lista de razones más comunes, los servicios adicionales como la salud dental (19,5%) y no tener problemas financieros en caso de enfermedad (14,3%).

Nombramientos

Helvetia nombra a Marc Brachat nuevo director Financiero en España



El Grupo Helvetia en España ha anunciado el nombramiento de Marc Brachat como su nuevo director Financiero y futuro miembro del comité de dirección, cargo que asumirá oficialmente el 1 de julio de 2026. Brachat sucederá a Antonio García, quien se jubilará 24 años de destacada trayectoria al frente de las áreas financiera y tecnológica del grupo. Con más de 25 años de experiencia en control financiero y 17 en puestos directivos, Marc Brachat

proviene del consejo de administración de Helvetia Consulting AG. Antes, lideró las áreas de Contabilidad, Control de Grupo y Transformación Financiera de Helvetia. El CEO de Helvetia en España, Juan Estallo, destaca que "su enfoque proactivo, su capacidad analítica y su profundo conocimiento técnico serán clave para afrontar con éxito los retos de la integración y el desarrollo del plan estratégico del grupo en nuestro país".

Antetítulo

El CAC confirma la tendencia al alza de la longevidad en España



El Colegio de Actuarios de Cataluña (CAC) celebró en el auditorio de MGS Seguros la Segunda Edición de la Jornada de Conclusiones del Grupo de Trabajo de Análisis de la Longevidad, un encuentro que congregó a más de un centenar de profesionales del sector asegurador y actuarial. Durante la sesión, se presentaron los resultados de los estudios realizados por el grupo en el último año, centrados en la evolución de la esperanza de vida en España y los

factores que influyen en ella. Entre las conclusiones, destaca que la edad más frecuente de fallecimiento en España se situó en 2023 en los 90 años, lo que confirma la tendencia al alza de la longevidad observada en la última década. Asimismo, el estudio revela una diferencia de hasta diez años en la esperanza de vida entre las zonas del interior del país y las áreas costeras, siendo las regiones interiores las que registran una mayor supervivencia.

Mediadores de seguros

Sabseg nombra a Luis Galán como nuevo Chief Operating Officer



Sabseg, grupo de corredurías de seguros en el sur de Europa, ha incorporado a Luis Galán como nuevo Chief Operating Officer (COO), con el objetivo de liderar el área de Operaciones y potenciar la eficiencia y calidad de sus procesos internos. Luis Galán, licenciado en Administración y Dirección de Empresas y con un Máster en Calidad Total por la Asociación Española para la Calidad, cuenta además con certificación en Compliance por la International Com-

pliance Association (ICA) y acreditación Black Belt en Six Sigma, lo que respalda su especialización en mejora continua y optimización de procesos.

Con más de 22 años de experiencia en el sector de corredurías de seguros, Galán ha desarrollado su carrera en posiciones de responsabilidad en España y Europa, abarcando Compliance, Legal, Formación, Real Estate, Procesos y Operaciones.

La puntualidad o el respeto por uno mismo

En esta ocasión, hablaremos de algo tan simple y raro a la vez como es llegar a la hora pactada, en donde parece que está más que permitida la impuntualidad y, además, se premia a los impuntuales con los archifamosos minutos de cortesía. ¿La cortesía es solo para el impuntual?

Ana Méndez. Fotos: istock

Me gustaría destacar la insufrible capacidad de justificar lo injustificable de llegar tarde, que responde más a un acto inconsciente que a una verdadera necesidad de reajuste temporal.

Dos casos recientes en el plano laboral

El primero. Tras aparecer a la hora pactada y llevar varios minutos de espera y avisar de que estaba esperando, la persona en cuestión se da por enterada y me dice que no lo tenía agendado y que se retrasaría todavía más porque estaba en una llamada. Accedo a regañadientes, he de decir, y pasados 20 minutos, me indica que vaya a otro sitio que no era el acordado, porque en ese momento le viene mejor. Ante mi indicación de que estoy en el primer sitio y rondando ya la media hora, le propongo cancelar la cita a lo que me responde con toda una batería de justificaciones, balones fuera, ..., para concluir más o menos que la culpa había sido mía porque ella no recibió las coordenadas de la cita acordadas entre ambas (silencio atronador). Pequeño detalle sin importancia: ella contactó conmigo para acordar que nos viéramos en esa fecha y hora; antes, ni nos conocíamos.

Concluyo diciendo que cancelé el encuentro y me volví por donde había venido.

El segundo, casi calcado, no requiere detalle. Puntualmente, y a través del tema de hoy, pueden alcanzarnos estas reflexiones:

Más allá del valor del tiempo de cada cual, por otra parte, incalculable para cada quien, asumimos que cuando llegamos tarde, es el otro, siempre el otro, quien ha de ceder, en este caso esperar. Una terrible demanda que pasa desapercibida en lo social. En ocasiones los impuntuales llegan sin sobresalto y sin pedir mínimamente disculpas.

La educación, cuidado y esmero hacia la persona que espera, obviamente, se descarta de un plumazo, no existe. Las consideraciones inconscientes de llegar tarde: llamada de atención, ego descontrolado, falta de orden, utilización del otro como objeto, manipulación, etc. parecen ciertamente excesivas, pero, ¿realmente lo son?

No es que no ocurran imprevistos catastróficos y de muy difícil resolución que nos impiden llegar a tiempo, pero si la impuntualidad se vuelve recurrente, invito a hacer lectura implicativa y posicionarnos en consecuencia. Los hábitos, malos hábitos, nos comen la tostada. Supongo que no requiere explicación.

Utiliza el ejemplo de la impuntualidad para descubrir si en otros contextos estás permitiendo "desconsideraciones" hacia otros o hacia ti a las que no les das importancia.





La evolución del seguro de decesos: de la gestión del adiós a la protección integral

La razón de ser de un seguro de decesos es hacerse cargo del coste y la gestión de los servicios fúnebres al fallecimiento de la persona que lo ha contratado. Pero en este artículo iremos más allá para centrarnos en las coberturas complementarias que puede comprender un seguro de esta clase.

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Como todo el mundo conoce en qué consiste un seguro de decesos y para qué sirve hemos decidido poner el foco en otra clase de garantías que complementan el sentido último de este producto y amplían los recursos y las opciones disponibles a la hora de gestionar ese proceso tan doloroso y costoso. Coberturas (que pueden formar parte de los servicios básicos de la póliza o bien contratarse de manera adicional) que proporcionan ayuda psicológica, asistencia jurídica y legal y ofrecen servicios complementarios de utilidad.

En nuestro recorrido por esta clase de coberturas disponibles en el mercado asegurador de decesos empezaremos por las más habituales para acabar por algunas menos comunes y hasta sorprendentes. Hoy en día puede encontrarse prácticamente de todo en el sector seguros, y el ramo del que hoy nos ocupamos no es una excepción.

Garantías habituales

Una muerte deja un vacío muy grande en las personas allegadas al difunto y las obliga a una difícil ges-

ción emocional que puede incluso requerir de atención y ayuda profesional. Por ello la asistencia psicológica en los procesos del duelo es una cobertura de gran valor que está integrada en muchos seguros de decesos, proporcionando ese apoyo experto en un momento tan complicado.

Y si es importante la asistencia psicológica, también lo es la jurídica y legal, otra de las garantías habituales incluso dentro de la cobertura básica de muchas pólizas. De esta manera los familiares se ven asesorados, ayudados y aliviados a la hora de gestionar trámites en ocasiones complicados o resolver cuestiones legales, que deben abordar en una situación en la que además no se encuentran en el mejor estado.

Dentro de estos trámites suele ser también necesaria la gestión del final de la vida digital. Es decir, eliminar la presencia online de la persona fallecida, lo que puede incluir redes sociales, rastro en internet, correo electrónico... Es un servicio relativamente moderno pero sin duda importante, por lo que muchos seguros de este sector lo incluyen hasta como parte de su cobertura básica.

Y por último, entre las coberturas habituales suele estar la asistencia en viaje, en este caso orientada a gestionar y cubrir económicamente los gastos derivados de un suceso de gravedad ocurrido en el extranjero, como un accidente grave o incluso el fallecimiento de la persona. Esta garantía se hace cargo de los costes médicos, de hospitalización y si hiciera falta de repatriación, y puede proporcionar varias garantías adicionales más.

Coberturas menos frecuentes

Aunque son menos frecuentes en la oferta aseguradora (y cuando se incluyen suele ser como garantías complementarias, lo que normalmente requiere de un incremento en el coste del seguro), hay un grupo de coberturas que amplían las prestaciones no sólo cuando se produce un fallecimiento, sino hasta en vida de su cliente.

La personalización de los actos fúnebres (por ejemplo, si se quiere un féretro especial, una mayor cantidad de flores o de arreglos, ceremonias con música o catering, etcétera) es otro de los extras que integran en su oferta varias compañías. Otras, como Meridiano Seguros, ofrecen la posibilidad de disponer de una prestación complementaria destinada a ese efecto.

También hay seguros que dan la opción de contratar garantías que proporcionen indemnizaciones en caso de muerte accidental o de lesiones graves; aunque ya bastante menos habitual, otros productos como los de Mapfre cuentan con la posibilidad de contratar un servicio de conservación del ADN para el estudio de enfermedades genéticas; y algunas



pólizas hasta ofrecen opciones como el mantenimiento del nicho.

Por otro lado están las coberturas que facilitan numerosos servicios en vida del asegurado, como la de enfermedades graves (que proponen aseguradoras como Adity), la teleasistencia o la segunda opinión médica.

Coberturas de toda clase

Finalizamos el artículo refiriéndonos a garantías incluidas en algunos seguros de decesos que aun siendo de utilidad están ya totalmente alejadas del fin último de esta clase de productos, y que por supuesto son complementarias en el 99% de los casos. En este grupo podemos destacar las garantías dedicadas a las mascotas (asistencia veterinaria, urgencias y otros servicios) y otras tan curiosas, variopintas y originales como estas: mano de obra para reparaciones urgentes en la vivienda, reembolso por libre elección de pediatra o curso de pérdida de puntos del permiso de conducir.

El auge de los seguros de vida ahorro para los mayores de 55 años en 2025

El ahorro crece entre los mayores de 55 años y las aseguradoras responden con seguros de vida ahorro adaptados a su nueva realidad financiera.

V.M.Z. Fotos: iStock

En España, más de la mitad de la población sénior consigue ahorrar a final de mes. En concreto, el 51% de los mayores de 55 años declara reservar parte de sus ingresos, un porcentaje que consolida una tendencia creciente iniciada tras la pandemia y que en 2021 era del 48%, de acuerdo con los datos del V Barómetro del consumidor Sénior del Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación Mapfre.

Este cambio refleja una mayor conciencia financiera entre quienes se acercan o ya han alcanzado la jubilación, y coincide con el auge de un segmento asegurador que crece año tras año: los seguros de vida ahorro y productos de liquidez para mayores de 55 años.

Perfil del ahorrador sénior

El perfil del ahorrador sénior español se caracteriza por su prudencia. Sus principales motivaciones para reservar dinero son la seguridad ante imprevistos, la posibilidad de afrontar situaciones de enfermedad o dependencia, y la ayuda a familiares. Entre los menores de 65 años, se suma un objetivo claro: complementar la futura pensión pública.

A medida que se acercan a la jubilación, los señores buscan fórmulas que les permitan optimizar su patrimonio, tanto en activos financieros como en inmuebles. "Este colectivo está más informado que nunca. Analizan, comparan y se interesan por productos que garanticen estabilidad económica y tranquilidad en su día a día", señalan fuentes del sector asegurador.





De media, los mayores de 55 años tienen 2,7 seguros contratados, con preferencia por las pólizas de hogar, vehículos y decesos. Además, un 22% mantiene un plan de pensiones, cifra estable respecto a años anteriores.

Vida ahorro: un seguro en plena expansión

El 2025 ha consolidado una nueva etapa en la oferta de productos aseguradores sénior, marcada por la personalización y la incorporación de servicios de valor añadido. Las principales aseguradoras del país —de Mapfre a Generali, pasando por DKV, Adeslas o Helvetia— han apostado por productos de vida ahorro, dependencia y bienestar diseñados específicamente para los mayores de 55 años. Según datos del sector, el crecimiento anual en estos productos oscila entre el 4% y el 8%, con un fo-

co especial en las rentas vitalicias y las soluciones que permiten convertir la vivienda en liquidez sin perder la titularidad. Es el caso de las fórmulas que aseguran ingresos mensuales a cambio del inmueble, una opción cada vez más popular entre quienes buscan estabilidad sin renunciar a su legado familiar.

Nuevas fórmulas adaptadas a la longevidad

Entre las novedades más destacadas de este año figuran productos como Life5 Sénior, que puede contratarse desde los 55 hasta los 74 años y combina cobertura por fallecimiento con seguro de accidentes e invalidez permanente, o Generali Vida Sénior, que amplía la protección hasta los 75 años e incluye ayudas económicas de hasta 54.000 euros en caso de dependencia.

Por su parte, Helvetia Vida Sénior permite la contratación hasta los 82 años, con un enfoque flexible en requisitos médicos, mientras que compañías como Mapfre o Caser se centran en productos que ofrecen liquidez complementaria a la jubilación. En paralelo, aseguradoras como Adeslas

Las compañías de seguros han ampliado en 2025 su oferta de seguros de vida para séniores

o DKV están potenciando los seguros de salud específicos para mayores, con servicios de teleasistencia, hospitalización, psicología y programas de bienestar personalizados.

Otro factor que ha favorecido este auge es la transformación digital. Las aseguradoras están adaptando sus canales de distribución —bancaseguros, agentes y entornos online— al perfil de un sénior cada vez más conectado, que demanda información clara, comparadores intuitivos y atención personalizada.

Un mercado estratégico para el futuro

La llamada Silver Economy se ha convertido en uno de los motores de crecimiento del sector asegurador. Con un poder adquisitivo creciente y una mayor esperanza de vida, los mayores de 55 años representan ya uno de los colectivos más atractivos para las aseguradoras, no solo por su capacidad de ahorro, sino también por su fidelidad y su visión de largo plazo.

El año 2025 está siendo el año de la consolidación del seguro de vida ahorro sénior. Un producto que combina protección, rentabilidad y bienestar, y que responde a una generación que, más que nunca, quiere vivir su madurez con seguridad y autonomía.

El seguro como fórmula para captar y retener talento en las empresas

Un buen sueldo, una tarea motivadora, la posibilidad de crecimiento profesional, un agradable ambiente laboral y un horario flexible son algunas de las razones que pueden hacer un trabajo motivador para los empleados y atractivo para los candidatos. Más allá de ello el seguro puede ayudar a las empresas a retener y captar talento.

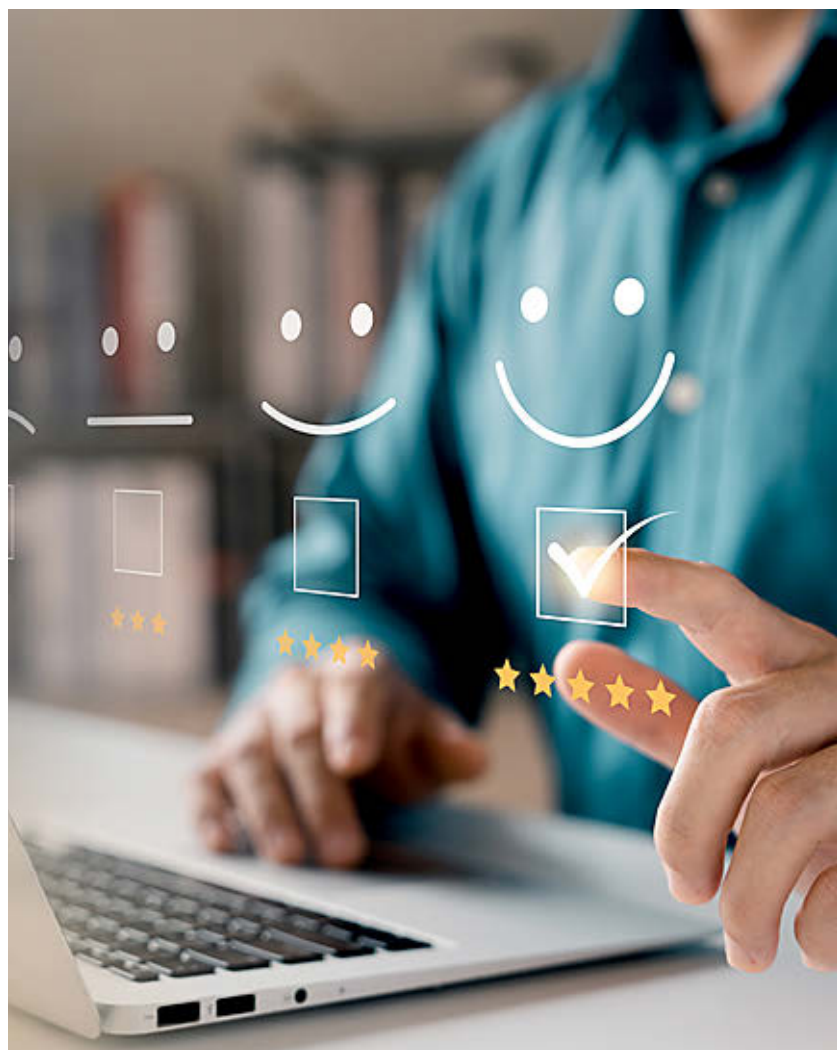
Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

A menudo únicamente se piensa en el salario (en neto, en bruto, comisiones, pagas extraordinarias, etcétera) como la única forma de compensación que una empresa da a sus empleados a cambio de la labor que desempeñan, el esfuerzo que realizan y el tiempo que dedican a su negocio.

Está claro que el dinero es la principal vía para corresponder a la labor de un trabajador, pero ni mucho menos tiene que ser el único incentivo. Generar un entorno agradable de trabajo, ofrecer flexibilidad laboral, facilitar cursos de interés o actividades de ocio de manera gratuita, ayudar al desarrollo profesional y valorar públicamente la tarea de los trabajadores son otra serie de incentivos que contribuyen a que los empleados se sientan valorados, a gusto e identificados con una compañía. Entre estos incentivos no ha de obviarse el papel del sector asegurador, que puede contribuir a la captación y retención de talento a modo de es-



Las empresas tienen cada vez más dificultades para atraer y fidelizar al talento, el seguro puede ser una herramienta útil para este reto.



El seguro de salud se mantiene como uno de los beneficios de empleados mejor valorados.

título extra. ¿De qué manera? Mediante la contratación, por parte de las empresas, de seguros para sus empleados, que pueden significar para ellos un importante complemento a su sueldo y les hacen disponer de una cobertura útil sin tener que desembolsar ni un solo euro. Otra opción es que ofrecerle al trabajador la posibilidad de destinar una parte de su salario para contar con el seguro suscrito por la empresa para la que labora.

Seguros médicos, muy valorados

De entre todos los productos aseguradores que contratan las compañías para sus empleados (o que disponen como incentivo de cara a incorporar a nuevos trabajadores) posiblemente el seguro de salud es el más valorado. Esta clase de seguros médicos, que suelen ser colectivos, suponen un importante beneficio para la plantilla, al permitirles el acceso rápido a servicios privados de atención sanitaria, reduciendo los trámites y las listas de espera y poniendo a su disposición los medios materiales y humanos necesarios para el cuidado de su salud (e incluso de la de sus familiares directos) o la atención

médica que puedan precisar en un momento determinado. Aunque es algo menos habitual, también podrían incluirse en esta clase de pólizas coberturas adicionales como la dental.

Algunas marcas optan por los seguros de vida, de ahorro y de jubilación como beneficios extra para su plantilla, ofreciéndoles de esta manera, a ellos y/o a sus allegados, un respaldo económico frente a determinadas situaciones. Por ejemplo, los de vida suponen un importante apoyo monetario para los familiares de un empleado en caso de que este fallezca, mientras que los de ahorro y jubilación ayudan a los trabajadores a organizar su futuro financiero.

Seguros obligatorios

En otras ocasiones los convenios colectivos o la legislación de un determinado sector profesional obligan a la directiva a la contratación de seguros para los asalariados de una empresa determinada. Por ejemplo el de accidentes de convenio, que cubre los que puedan producirse durante el desempeño de labores profesionales.

También hay que citar los seguros de baja laboral, que ofrecen una ayuda económica a los empleados que tengan bajas de larga duración.

Beneficios fiscales

La contratación de ciertos seguros puede conllevar además beneficios fiscales, tanto para las empresas como para su personal. Los seguros de salud pueden suponer a un empleado que esté exento de tributar hasta 500 euros al mes en el IRPF, mientras que el exceso tributa como rendimiento del trabajo en especie. Por su parte, en el caso de los seguros de vida y jubilación las primas no tributan en el momento de la aportación, sino únicamente al recibirse la prestación.

En cuanto a las empresas, en el caso de que hayan contratado un seguro de salud han de saber que las primas que abonarán por él son un gasto deducible al 100%. Igualmente pasa con respecto a los productos aseguradores de vida y jubilación, aunque en este caso la compañía puede deducir las primas sólo en el momento en el que el trabajador o su familia cobran la prestación asegurada.

Todas estas razones hacen que pueda ser una buena idea por parte de una empresa la contratación de seguros destinados a sus empleados. De este modo se contribuye a incentivar a los candidatos a formar parte de la compañía y a que quienes ya están tengan una mayor identificación con ésta y motivación para trabajar, lo que repercutirá tanto en su rendimiento como en su deseo de permanecer; en resumen: puede ser de gran ayuda a la hora de captar y retener talento.



El homenaje quiere reconocer la labor solidaria del colectivo de gruistas de las zonas más afectadas por la riada de octubre de 2024.

Allianz Partners pone en valor el papel de los gruistas en la DANA

Allianz Partners ha rendido homenaje a los profesionales de grúas que actuaron durante la DANA de 2024 con el estreno del cortometraje “Héroes tras las grúas”, un tributo a su labor solidaria y decisiva en los primeros momentos de la emergencia.

Redacción. Fotos: Francisco Domínguez

El estruendo del agua, los coches flotando, las carreteras intransitables y una población desbordada por la fuerza de la DANA de octubre de 2024. En medio del caos, los gruistas fueron los primeros en acudir, arriesgando su seguridad para ayudar a miles de personas atrapadas o incomunicadas. Un año después, Allianz Partners ha querido rendir homenaje a estos profesionales con el estreno de “Héroes tras las grúas”, un cortometraje que da voz a quienes estuvieron al pie del cañón cuando la emergencia golpeó con más fuerza. El acto tuvo lugar en los cines Cinesa del Centro Comercial Bonaire (Aldaia, Valencia), en un encuentro

cargado de emoción al que asistieron representantes del sector, autoridades locales y los propios protagonistas de la historia. Durante la proyección, los gruistas relataron con imágenes y testimonios la intensidad de aquellas jornadas en las que el tiempo se medía en rescates y kilómetros despejados.

“Había un grave problema: coches por todos lados. Entonces es cuando nos dimos cuenta de que necesitaban nuestra ayuda cien por cien”, recordaba Francisco Bañuls, gerente de Inter Patty (Paterna), quien coordinó a los equipos de asistencia desde

el primer momento. Por su parte, Manuel Fabuel, gerente de Valmar (Paiporta), subrayó la dimensión humana de la tragedia: "La DANA no solo afectó a nuestra localidad, sino también a nuestras familias y vecinos. Salimos a ayudar sin dudarlo".

Reconocimiento al esfuerzo colectivo

Durante el evento, el alcalde de Aldaia, Guillermo Luján Valero, y la alcaldesa de Catarroja, Lorena Silvent, entregaron reconocimientos a los gruistas en representación de todo el sector. Junto a ellos, Borja Díaz, consejero delegado de Allianz Partners en España, destacó la labor imprescindible de estos profesionales y la motivación de la compañía para impulsar este homenaje: "Héroes tras las grúas es un reconocimiento a nuestra red de gruistas y a todos los profesionales del sector, ejemplo de asistencia, profesionalidad y humanidad. Con este proyecto queremos visibilizar su labor y dedicación, especialmente en situaciones extremas".

El responsable de Proveedores de Allianz Partners, Antonio Ibáñez, añadió que el cortometraje "refleja la entrega desinteresada de los gruistas, su rapidez y su cercanía con las personas afectadas", destacando que sin su colaboración la gestión de la emergencia habría sido mucho más complicada.

Una catástrofe sin precedentes

Las cifras dan dimensión a la magnitud de la DANA que azotó el levante español en octubre de 2024. La compañía gestionó 70.000 llamadas de asistencia gestionadas, un 60% más que en un día habitual. En total, 650 kilómetros de carreteras que-

daron dañadas o destruidas. De los 120.000 vehículos afectados, el 98% ya ha sido desguazado. Y lo más importante, más de 75.000 personas afectadas directamente y medio millón de forma indirecta en 78 municipios de Valencia, Castilla-La Mancha y Andalucía, además de las más de doscientas víctimas mortales y el impacto que supuso para sus seres queridos.

En este contexto, Allianz Partners quiso poner en valor que los gruistas fueron una pieza clave para restablecer la movilidad y colaborar con los servicios de emergencia en la retirada de vehículos y escombros, devolviendo la normalidad a miles de vecinos.

Compromiso social y futuro

El homenaje culminó con varios pases abiertos al público del cortometraje, en los que Allianz Partners quiso dar continuidad al espíritu solidario de aquellos días. En colaboración con la ONG Educo, los asistentes pudieron realizar donaciones destinadas a proyectos psicosociales y educativos para menores en la zona de Alfafar, una de las más afectadas por la catástrofe.

Con "Héroes tras las grúas", Allianz Partners no solo reconoce el valor de los profesionales del auxilio en carretera, sino que reafirma su compromiso con un modelo de asistencia basado en la empatía, la coordinación y la vocación de servicio. Porque detrás de cada grúa, hay un héroe que no duda en ponerse en marcha cuando los demás deben detenerse.



Allianz Partners estrenó el corto 'Héroes tras las grúas' el 21 de octubre en Cinesa Bonaire.



Espabrok entregó el 16 de octubre en la Real Fábrica de Tapice su XIII Premio Solidario a la Fundación Pequeño Deseo. V.M.Z.

Invirtiendo en esperanza: el seguro se compromete con la infancia y la familia

El sector asegurador, tradicionalmente percibido como un pilar de la protección financiera, está demostrando ser un apoyo eficiente para la población más vulnerable: la infancia y la adolescencia.

Ana M. Serrano.

A costumbre de medir riesgos y calcular probabilidades, a través de la responsabilidad social corporativa (RSC), la industria aseguradora es también capaz de invertir en esperanza. En los últimos años, corredurías y compañías de seguros han multiplicado iniciativas dirigidas a la protección de los menores —desde apoyo a niños hospitalizados hasta programas de intervención temprana que buscan romper el círculo intergeneracional de la pobreza—, convirtiendo el compromiso social en un pilar estratégico que conecta reputa-

ción, empleados y comunidad. Por ello, tales iniciativas se presentan no sólo como filantropía, sino como inversión social con retorno medible en bienestar y humanidad.

Riesgo y esperanza, las dos caras de la moneda

Si el negocio del seguro nace de la gestión del riesgo, su aportación social a la infancia y la familia demuestra que también puede gestionar esperanza: mitigando vulnerabilidades, abonando oportunidades y, a veces, cumpliendo deseos que devuelven

la sonrisa a los más pequeños. La Responsabilidad Social Corporativa del sector no es una moda; es una palanca estratégica que protege a las nuevas generaciones —los verdaderos asegurados del mañana— y que, bien desplegada, genera beneficios tangibles para la sociedad y para las propias empresas. Los responsables de RSC en compañías y corredurías repiten una idea: la solidaridad bien diseñada refuerza la relación con clientes, mejora la implicación de los empleados y aporta sentido a la actividad empresarial.

En eventos como el Premio Solidario Espabrok se aprecia también la colaboración entre actores —redes de corredurías, organizaciones y aseguradoras— que permite convertir recursos técnicos (voluntariado, horas, minutos de actividad, experiencia sectorial) en impacto humano directo.

La Fundación Generali The Human Safety Net (THSN) España, mediante su Programa Para Familias se centra en el crucial periodo de la primera infancia, reconociendo que los primeros 1.000 días de vida son determinantes para el desarrollo futuro.

XIII edición del Premio Solidario Espabrok

La Real Fábrica de Tapices de Madrid fue el escenario de la XIII edición del Premio Solidario Espabrok, en el que la organización reconoció a la Fundación Pequeño Deseo por su proyecto Deseos por Sonrisas, con el que se movilizarán decenas de miles de “minutos de ilusión” para niños hospitalizados con enfermedades graves, aportándoles alegría y una motivación crucial para su recuperación. La asociación de corredores, que seleccionó este proyecto entre casi cuatrocientas iniciativas presentadas en la plataforma Asegurados Solidarios, subrayó el peso específico de la infancia entre las candidaturas: alrededor de 100 de los proyectos aspirantes tenían como objetivo la ayuda a menores.

Generali THSN y su Programa Para Familias

No todas las acciones pasan por galardones o grandes donativos. La Fundación Generali —proyecto internacional The Human Safety Net (THSN) en España— impulsa el Programa Para Familias, diseñado para apoyar a padres y madres con niños menores de seis años en riesgo de exclusión social. El programa apuesta por fortalecer las habilidades parentales, ofrecer talleres (cuentacuentos, psicomotricidad), orientación para el empleo y campamentos de verano que ofrecen un lugar seguro, desarrollo educativo y alimentación saludable a los niños en los meses de inactividad escolar. Además del apoyo a la crianza positiva, el programa incluye módulos de educación financiera para ayudar a las familias a gestionar mejor sus recursos.

¿El objetivo? Mejorar los entornos de desarrollo durante la primera infancia —un periodo decisivo para el aprendizaje, la salud y el futuro socioeconómico



Fundación Generali THSN apoya a las familias en riesgo de exclusión. EE

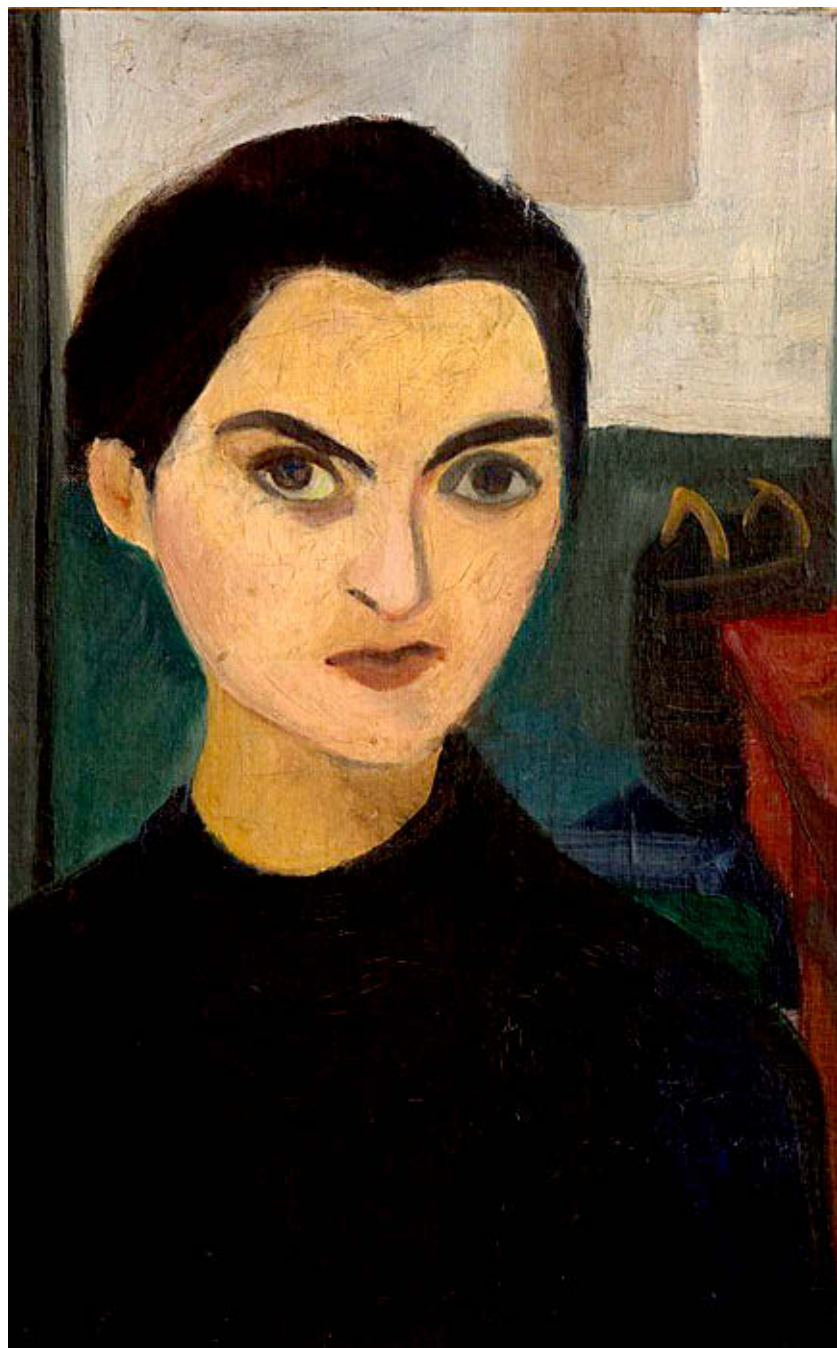
de los menores. Los datos que sostienen este tipo de intervenciones son contundentes: apoyar a las familias en los primeros años tiene efectos multiplicadores sobre el rendimiento escolar y la salud futura, y contribuye a romper trayectorias de pobreza.

Los resultados publicados en la Memoria Anual de la fundación avalan la eficacia del proyecto: el 96% de los niños participantes ha experimentado mejoras en su entorno familiar, mientras que el 93% de los padres ha reforzado la confianza en su rol de crianza y la calidad del tiempo compartido con sus hijos.

Guggenheim explora los laberintos cromáticos de Vieira da Silva

Los cuadros de Maria Helena Vieira da Silva más que contemplarlos, se pasean, se recorren, se escudriñan con la curiosidad de un niño que ve algo por primera vez. Porque ella pintaba así.

Ana M. Serrano. Fotos: VEGAP, Bilbao 2025



Autoportrait (Autorretrato), 1930.

Su obra no propone una mirada fija, sino un movimiento, un desplazamiento de la atención que obliga a perderse, a detenerse y a retomar el hilo entre las celdas, los pasajes y los laberintos de color. Pintaba como quien cartografía una memoria que no pertenece del todo ni al mundo exterior ni al interior. Por eso, al contemplar sus pinturas, uno siente que entra en una ciudad sin nombre donde las calles son pinceladas y los edificios, destellos.

Escuela de París y la tradición moderna europea

Nacida en Lisboa, en 1908, Vieira da Silva creció entre música y luz atlántica. Aunque no tuvo una infancia fácil —su padre murió cuando ella tenía 2 años—, su madre y su tía despertaron en ella una sensibilidad artística constante.

Pero fue en París —centro de la modernidad, donde el arte se debatía entre la geometría y el vértigo de lo invisible— donde encontró su propio lenguaje artístico. En el taller de Léger aprendió la disciplina de la fragmentación y el volumen. Con Hayter descubrió la fuerza del gesto repetido, las tramas y los recursos del grabado que marcaron su pincelada y su precisión compositiva. Ambas influencias se entrelazan en su pintura, donde el rigor geométrico convive con una sensibilidad que roza lo musical.

La obra de Vieira da Silva dialoga con las múltiples corrientes que confluyeron en la capital gala durante el segundo tercio del siglo XX. Del cubismo heredó la preocupación por la estructura y la fragmentación espacial; del modernismo europeo, el interés por la abstracción racional y la ordenación pictórica; del ambiente de posguerra se nutrió de los debates sobre la figuración frente a la abstracción. Estas filiaciones sitúan su obra en un cruce entre la herencia geométrica y la sensibilidad lírica de la pintura europea.

Durante décadas, su nombre se confundió entre los de la Escuela de París, pero su obra avanzó con ritmo propio. No imitó modas ni se dejó encasillar. Desde su estudio en Francia, junto al pintor húngaro Árpád Szenes —su compañero de vida y de pin-



História trágico marítima ou Naufrage.

tura—, construyó un universo de complejidad, de repeticiones minúsculas y modulaciones cromáticas. Los críticos hablaron de “arquitectura pictórica”, de “mapas de la conciencia”, de “laberintos luminosos”.

Trama, retícula y laberinto

Vieira da Silva no fue una artista figurativa ni abstracta en sentido estricto, aunque exploró ambos territorios. Su pintura nace de la intuición de que la retícula, lejos de aprisionar, puede abrir caminos. Cada cuadro suyo es un tejido de huellas, una red que contiene el eco de ciudades y mapas mentales.

Mirar un lienzo de Vieira da Silva es aceptar la pérdida de orientación y en esa pérdida, paradójicamente, encontrar algo. Como un mapa que no conduce a un lugar, sino a una forma de mirar. La repetición de unidades mínimas obliga a leer el cuadro de manera secuencial. El espectador recorre la superficie, encuentra ritmos y vacíos y participa en la reconstrucción del espacio. Este procedimiento no es mera decoración: es la estrategia formal que articula su poética visual.

Exposiciones recientes y catálogos han subrayado cómo Vieira da Silva convierte el espacio en un sujeto: no se limita a representar perspectivas, sino que construye mapas. Sus cuadros a menudo presentan paisajes urbanos reales e imaginarios con estructuras laberínticas, formas geométricas y el uso del color para evocar profundidad y luz.

Además de la pintura al óleo, cultivó técnicas de grabado y la estampa y desarrolló estudios preparatorios para tejidos y tapices (por ejemplo los encargos para Basilea), lo que muestra un interés constante por la superficie y la textura.



Arriba: Fiesta veneciana. Abajo: O naufrágio. Ambas obras de Maria Helena Vieira da Silva.

En 1943, participó en The Exhibition by 31 Women que se realizó en la galería de arte de Peggy Guggenheim el Art of this Century en Nueva York. Desde entonces fue incluida en colecciones internacionales (MoMA, Guggenheim, Tate, Fundação Calouste Gulbenkian, galería Askanasy de Río de Janeiro) y recibió numerosos reconocimientos.

Anatomía del espacio

El Museo Guggenheim Bilbao acoge la exposición Maria Helena Vieira da Silva: Anatomía del espacio, una exploración en profundidad de la evolución del lenguaje visual de la artista. A lo largo de ocho secciones temáticas, la muestra analiza los momentos clave de su carrera desde la década de 1930 hasta finales de la de 1980, prestando especial atención a su interés por el espacio arquitectónico.

De la seguridad al arte: los triángulos de emergencia se reinventan en Madrid

Allianz transforma el cambio normativo de la DGT en una oportunidad para promover la seguridad vial, la sostenibilidad y el arte urbano.

Ana M. Serrano. Fotos: EE

A partir del 1 de enero de 2026, los tradicionales triángulos de emergencia dejarán de ser parte del equipamiento obligatorio de los vehículos en España. La nueva normativa de la Dirección General de Tráfico (DGT) establece que deberán ser sustituidos por las balizas luminosas V16 conectadas, dispositivos que permiten señalar una avería o accidente sin necesidad de salir del vehículo.

El objetivo es claro: reducir el riesgo de atropellos en carretera y mejorar la conectividad del sistema de seguridad vial.

Transición segura, conectada y sostenible

Adelantándose a esta transición, Allianz ha impulsado una iniciativa que une innovación, sostenibilidad y conciencia social. Bajo el lema "De la carretera al arte", la compañía ha invitado a los conductores a intercambiar sus triángulos por balizas V16.

Los dispositivos retirados no han terminado en un punto limpio, sino que han encontrado una segunda vida en forma de arte.

Una fachada que habla de seguridad

El artista Octavi Serra, reconocido por sus intervenciones urbanas con un fuerte componente social y conceptual, ha sido el encargado de dar forma a esta idea. Con los triángulos donados por los ciudadanos, ha creado una instalación artística en la fachada del Círculo de Bellas Artes de Madrid, un icono cultural que se convierte así en un altavoz de la seguridad vial y la sostenibilidad.

La obra, compuesta por cientos de triángulos reutilizados, transforma un símbolo de emergencia en un emblema de cambio y prevención. Su geometría y color —el rojo reflectante que tradicionalmente advierte del peligro— se reconfiguran para transmitir un nuevo mensaje: la seguridad puede ser también un acto creativo y colectivo.

Al usar múltiples triángulos agrupados para formar la pieza, Serra transforma el elemento individual de señalización de peligro en un patrón visual colectivo. No es un solo triángulo, sino la suma de muchos, reforzando la idea de una responsabilidad comunitaria.



La instalación de Octavi Serra en la fachada del Círculo de Bellas Artes de Madrid.



Montaje de la instalación inspirada por los triángulos de seguridad vial.

Allianz: compromiso con la movilidad del futuro

Con esta acción, Allianz no sólo acompaña el cambio normativo, sino que lidera una conversación sobre la movilidad del futuro: más segura, conectada y responsable.

La iniciativa forma parte de su estrategia de sostenibilidad y cultura preventiva, alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y con la apuesta del sector asegurador por la tecnología como herramienta de protección.