

Seguros

elEconomista

Revista mensual

8 de octubre de 2015 | Nº 28

Economía impone más
transparencia a los productos
de ahorro e inversión | P26

El 'dieselgate' pone
en jaque al sector de
la automoción | P30



VUELOS DE LUJO CON LA SEGURIDAD GARANTIZADA

El avión privado es sinónimo de lujo y exclusividad,
y, también, de grandes medidas de seguridad | P10

6. ¿Sabías qué...? ¿Cómo funcionan los seguros agrarios?

El seguro está presente en casi todas las actividades y la agricultura y ganadería no son menos

22. Con pasión Juan Dávila, actor, estrena serie

“Poder trabajar de lo que ahora mismo amo es mi mayor meta a corto plazo”

39. Marca 2.0 Cómo sacar partido a los eventos y al ‘networking’

Antonio Domingo explica este mes cómo aprovechar las reuniones y eventos de ‘networking’

40. Ocio Budapest, un placer para los cinco sentidos

Les invitamos a viajar a la capital de Hungría para descubrir la ciudad bañada por el Danubio

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagán **Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez
Subdirector de RRII: Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

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

Reportaje Viajes de lujo con la seguridad garantizada

Los aviones privados son sinónimo de lujo y confort, pero no debemos perder de vista la seguridad



10



26

Ahorro y jubilación Economía impone más transparencia al ahorro

Las entidades financieras y aseguradoras deberán clasificar los productos de ahorro e inversión en función de su riesgo

Entrevista Sophie Latil, directora general de AXA Assistance España

“Innovar es clave para asegurar el crecimiento en el sector de la asistencia”



18



30

Motor El ‘dieselgate’ pone en jaque al mundo del motor

Analizamos cómo afecta el fraude de los motores trucados de Volkswagen a los conductores de estos vehículos



La seguridad no es una cuestión de lujo

Volar es uno de los sueños más repetidos de la humanidad. Surcar el aire en busca de aventuras, recorrer el planeta a vista de pájaro. Y una manera de hacerlo que es exclusiva para unos pocos es a través de los aviones privados. Aeronaves que son sinónimos de lujo, pero que no deben descuidar sus medidas de seguridad.

De ellas, de los seguros que deben contratar las compañías que los operan y de los requisitos que deben cumplir sus pilotos hablamos en el reportaje central del número de octubre de *elEconomista Seguros*. Muchos lectores podrán pensar que al final todo se reduce a la responsabilidad.

El de Responsabilidad Civil es, además, uno de los ramos más amplios y complejos del negocio asegurador. Y en la revista que ahora mismo está leyendo, encontrará una muestra de algunos de ellos. Por un lado, de los seguros que cubren las pruebas de medicamentos en seres humanos, por otra parte, de los seguros que cubren la responsabilidad de las decisiones que se toman en los órganos directivos de grandes empresas, y que vuelven a cobrar protagonismo tras el descubrimiento del fraude de los motores trucados de

Volkswagen. Profundizamos en este tema en la sección motor, en la que nuestro experto en el mundo del automóvil, Antonio Fajardo, desgrana el trucaje llevado a cabo por el gigante alemán de la automoción y explica qué consecuencias puede tener para el conductor de estos vehículos.

La protección del consumidor, en este caso, del ahorrador, está en la base de la Orden Ministerial que prepara el Ministerio de Economía para añadir más transparencia a la comercialización de instrumentos de ahorro e inversión y así evitar que se repitan malas prácticas del pasado.

Nuestra protagonista de la entrevista de este mes es Sophie Latil, directora general de AXA Assistance en España y Portugal, que nos relata los planes de la compañía de asistencia del Grupo AXA, inmersa en su transformación digital y en su apuesta por las nuevas tecnologías.

Y como no todo en esta vida es trabajar, le invitamos a descubrir Budapest, la capital de Hungría, una ciudad llena de matices y sorprendentes ofertas para satisfacer al viajero más exigente. Y volvemos a pedir la ayuda de nuestros lectores para descubrir qué compañía del mercado español tiene la mejor campaña de publicidad.

Al igual que los grandes aviones comerciales, los aviones privados deben cumplir unas estrictas normas de seguridad y sus pilotos un exhaustivo entrenamiento, además de contar con programas de seguros determinados

¿QUÉ COMPAÑÍA TIENE LA MEJOR CAMPAÑA DE PUBLICIDAD?

Si algo caracteriza a las compañías de seguros es su esfuerzo por hacer llegar al asegurado su mensaje y sus productos. Una forma de hacerlo es a través de la publicidad. Radio, televisión, prensa... buscamos a la aseguradora con la mejor campaña

REDACCIÓN

Es casi una constante en nuestro día a día. Ya sea en la radio, en la televisión, en prensa escrita o en la web. La publicidad nos rodea, y uno de los sectores más activos en este ámbito es el asegurador. Por eso queremos descubrir qué compañía tiene la mejor campaña de publicidad y para eso necesitamos, una vez más, la ayuda de nuestros lectores.

Como en ediciones anteriores, para votar a la compañía que considere que tiene la mejor campaña de publicidad sólo tiene que pinchar en el *link* que descubrirá al final de este texto y elegir a la compañía del listado que aparece en el formulario. El resultado de las votaciones se publicará en los próximos números de *eEconomista Seguros*.

La inversión en publicidad del sector asegurador en España creció cerca de un tres por ciento en el primer semestre del pasado ejercicio, de acuerdo con los datos publicados por Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea). Este aumento se produjo especialmente en los ramos de moto y salud y en campañas para mejorar la imagen de las entidades aseguradoras. ¿Cuál es su campaña preferida?

Ayúdenos a encontrar la mejor campaña ¡Vote!
www.segurostv.es/revistaseguros/rankingaseguradoras/



Un grupo asegurador a la conquista del mercado internacional

Con más de 150 años de historia, el Grupo Catalana Occidente ha logrado consolidarse en el mercado español y en el mercado asegurador internacional gracias a las últimas adquisiciones realizadas. La compra del cien por cien de Plus Ultra Seguros ha impulsado su cuota de mercado en España hasta el 5,2 por ciento, con un volumen de primas de cerca de 3.000 millones de euros.

■ **Año de fundación:**

1864

■ **Sede social:**

Avda. Alcalde Barnils, 63. Sant Cugat del Vallès

■ **Número de empleados totales:**

6.500 empleados

■ **Distribución por género:**

Mujeres: 45,5 por ciento

Hombres: 54,5 por ciento

■ **Distribución en puestos directivos y mandos intermedios:**

Mujeres: 76,8 por ciento

Hombres: 23,2 por ciento

■ **Incorporaciones a la plantilla en 2014:**

Datos no disponibles

■ **Ramos en los que opera:**

Negocio tradicional asegurador (multirriesgos, automóviles, vida, diversos –salud, decesos...-) y seguro de crédito

■ **Volumen de primas:**

2.162 millones de euros al cierre de 2014. (Datos de Icea)

■ **Cuota de mercado:**



Sede del Grupo Catalana Occidente



3,90 por ciento, según datos de Icea

■ **Número de oficinas:**

1.400 oficinas

■ **Página web:**

<http://www.grupocatalanaoccidente.com/es-ES>

■ **Perfiles en redes sociales:**

Grupo Catalana Occidente, a través de sus diferentes marcas comerciales, tiene presencia en varias redes sociales. Se puede acceder a todas ellas a través de las páginas web de sus marcas:

<http://www.grupocatalanaoccidente.com/es-ES> (página web corporativa)

<http://www.seguroscatalanaoccidente.com/ES/default.aspx>

<http://www.segurosbilbao.com/ES/default.aspx>

<http://www.nortehispana.com/ES/default.aspx>

<https://www.plusultra.es/Home/Default.aspx>

<http://www.creditoycaucion.es/LogonEo>

■ **Canales de venta:**

negocio cien por cien mediado (agentes y corredores de seguros)

■ **Contacto:**

Seguros Catalana Occidente: 902 344 000

Plus Ultra Seguros: 902 15 10 15

NorteHispana Seguros: 902 40 60 60

Seguros Bilbao: 902 45 66 45

Crédito y Caución: 902 12 00 82

■ **Presidente:**

José María Serra

¿QUÉ SON LOS **SEGUROS AGRARIOS**?

Agricultores y ganaderos necesitan grandes apoyos para hacer frente a las muchas incertidumbres a las que están expuestos cada día en su actividad. Las explotaciones agrícolas y ganaderas cuentan con los seguros agrarios para garantizar su viabilidad a pesar de las dificultades

CARMEN LANCHO

Las actividades agrarias y ganaderas son extraordinariamente delicadas y sensibles debido a su exposición a aspectos externos que normalmente no se pueden controlar. Los peligros más importantes son los efectos meteorológicos y las plagas. Pero hay muchos más. El seguro agrario es una herramienta que ayuda a agricultores y ganaderos a afrontar los riesgos a los que diariamente están expuestas sus explotaciones: riesgos meteorológicos, accidentes, incendios, enfermedades o las epizootias, explican desde Agroseguro.

Los graves problemas climáticos obligaron a poner en marcha, a principios del siglo XX, lo que hoy conocemos como los seguros agrarios. En 1917 ya existían algunas compañías de seguros que aseguraban las cosechas frente a incendios y mucho han evolucionado hasta hoy.

Tal y como destacan fuentes de Agroseguro, “el Sistema de Seguros Agrarios en España tiene un importante carácter económico y social”. Tanto es así, que existe un organismo llamado Enesa, la Entidad Estatal de Seguros Agrarios, que depende del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y se encarga, entre otras muchas actividades, de la elaboración del Plan Anual de Seguros Agrarios.

En Enesa participan la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, el Consorcio de Compensación de Seguros, las Comunidades Autónomas y la Agrupación española de entidades aseguradoras de los seguros agrarios combinados (Agroseguro), encargada de elaborar las condiciones del contrato de seguro y tarifas, controlar la contratación de pólizas que realizan las entidades, gestionar



ISTOCK

las subvenciones de las Administraciones Públicas y gestionar, tramitar, valorar y pagar los siniestros declarados; y las organizaciones profesionales y cooperativas agrarias.

Por su parte las entidades aseguradoras privadas realizan la suscripción de los seguros y asumen el riesgo en la misma proporción en la que participan en el cuadro de coaseguro.

El sistema de seguros agrarios ofrece beneficios tanto al sector público como al sector privado. Según Agroseguro,

elimina la incertidumbre del agricultor y del ganadero, que al contratar un seguro, cobrará la indemnización contratada ante un siniestro, lo que le permite mantener su explotación y fomenta el asociacionismo entre agricultores, introduciendo criterios empresariales en su actividad. Además, al estar basado en criterios técnicos y objetivos de tasación y valoración, posibilita el ajuste de las indemnizaciones percibidas a los daños sufridos evitando injusticias.

nuevo

seguro de auto
Pago como
conduzco

Lo lógico es que si eres joven y conduces bien, pagues menos por el seguro.

¿Por qué tiene que pagar más un joven solo por el hecho de ser joven?

Por eso nace "Pago como conduzco" de GENERALI. El primer seguro inteligente de coche, que gracias a la tecnología de Movistar instalada en tu vehículo, nos permitirá:



Dispositivo telemático inteligente

- Reducir hasta un 40% el precio de tu seguro en función del uso que le des al coche y de tu forma de conducir
- Llamar automáticamente a Emergencias en caso de accidente
- Localizar tu coche en caso de robo

Haz con nosotros la simulación y compruébalo.

www.generalis.es

Cualquiera de las oficinas o mediadores de GENERALI

 movistar

 GENERALI



SEGURIDAD INFORMÁTICA

MÁS PROTECCIÓN FRENTE A LOS DELITOS CIBERNÉTICOS

En 2014 se denunciaron más de 20.500 delitos informáticos en España. AXA Assistance recomienda contar con el apoyo de un experto si se es víctima de uno

REDACCIÓN

A pesar del auge de la tecnología, muchos usuarios no son conscientes de los riesgos a los que se exponen en la red. Los delitos informáticos crecieron en 2014 un 71,2 por ciento, según datos de la

Fiscalía General del Estado. Los delincuentes informáticos aprovechan el

desconocimiento para extraer los datos necesarios para cometer el delito. En total, el año pasado se denunciaron 20.534 ciberdelitos, de los cuáles el más frecuente fue el de estafa (en un 84 por ciento): venta de productos o servicios fraudulentos, phishing, uso de tarjetas de crédito, entre otras. Pese a este aumento, existen ciberataques de menor importancia que la víctima no denuncia. Por ello, AXA Assistance recuerda que frente a un delito informático el primer paso es informar a la policía y denunciar. Conscientes del papel clave que desempeña la tecnología en la vida de las personas y del rol crucial que adoptará en el



ISTOCK

futuro, la compañía alerta de la importancia de contar con el apoyo de expertos profesionales que ayuden a resarcir de inmediato el daño ocasionado. En caso de disponer de un seguro jurídico con coberturas, el afectado debe comunicar el delito causado para que la aseguradora active los mecanismos que restituyan el perjuicio. En caso de difamación a través de un blog, AXA Assistance se encarga de ofrecer apoyo psicológico a la víctima, reclamar la retirada de los contenidos y, en caso necesario, crear contenidos que hagan retroceder la página en la que se han vertido los insultos.



EE

GENERALI SIALP III

AHORRAR CON VENTAJAS FISCALES

Generali lanza un nuevo plan de ahorro SIALP con interés técnico y el cien por cien del capital garantizado

REDACCIÓN

Generali acaba de lanzar *Generali SIALP III*, un producto de ahorro con ventajas fiscales (exención de los rendimientos de capital mobiliario procedente del seguro), con el que propone a sus clientes una alternativa de ahorro con un interés técnico garantizado durante toda la vida del seguro. Este interés mínimo se establece al comienzo del contrato y se aplica sobre el plan de pagos de primas periódicas y permite a la compañía ofrecer un capital cien por cien asegurado al vencimiento de la póliza. “*Generali SIALP III* es una fórmula de

ahorro sencilla y flexible, que ofrece varias alternativas para realizar los pagos de las primas (de forma mensual, trimestral o semanal) sin ningún coste adicional; y permite aportar primas extraordinarias en cualquier momento”, explica el grupo asegurador. Las aportaciones máximas serán de 5.000 euros anuales. Además, este producto permite duraciones superiores a cinco años, para poder disfrutar de las ventajas fiscales.

Una vez transcurrida y abonada la primera anualidad, el cliente podrá modificar el criterio de crecimiento de sus primas periódicas; incrementar o disminuir su importe; suspender el pago y reanudarlo cuando considere oportuno; o incluso ejercer el rescate total del capital, en cualquier momento.

Para Jorge García, Director de División de Vida y Seguros Personales, “productos como *Generali SIALP III* ponen de relieve nuestro continuo esfuerzo por la excelencia y por adecuar nuestros productos y servicios a las necesidades de nuestros clientes”.

CUIDE SU MASCOTA Y AHORRE CON CABEZA

Quienes conviven con una mascota lo saben: son uno más de la familia, a veces son más que eso. Pero, como es lógico tienen necesidades... Descubra cómo ahorrar planificando gastos y minimizando imprevistos

CARMEN LANCHO

Cuando se habla de animales domésticos se hace una especificación con los animales de compañía. España se sitúa a la cabeza en maltrato y abandono entre los países vecinos desarrollados y a la cola en políticas de protección. En 2013 unos 141.000 perros y gatos fueron recogidos por protectoras. Pero la sociedad está cambiando para bien. Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos para Animales de Compañía (Anfaac) en 2013 en el 49,3 por ciento de los hogares españoles (un total de 16,1 millones) hay un animal doméstico, cifra que ha crecido considerablemente en los últimos diez años.

Los amantes de los animales de compañía se enfrentan a dos grandes partidas de gastos: alimentación y salud. El gasto medio para mantener un perro se sitúa entre los 700 a los 1.500 euros al año, probablemente el animal con mayor presupuesto por sus características. Para ahorrar en la comida y los artículos de higiene puede programar sus compras. Dirjase a centros grandes y especializados, a modo de grandes almacenes. Puede encontrar una gama muy amplia de

productos de alimentación, higiene, incluso artículos antiparasitarios a muy buen precio.

Busque piensos de calidad. No se fije solo en la marca ni en el precio. El mejor pienso es el que le sienta bien a su animal de compañía y está hecho con los mejores ingredientes. Compre online solo en establecimientos de garantía.

Localice en el barrio alguna tienda para mascotas y también un veterinario, así como un centro de urgencias. Búsquelos por comodidad, por precio y por la garantía que le den.

Manténgase informado en las webs y comunidades online de amantes de los animales. Siempre son de gran ayuda. Encontrará también opiniones y consejos.

Si tiene que salir de viaje deje a su animal en buenas manos. Hay una gran oferta de guarderías y hoteles. Algunos centros veterinarios tienen acuerdos con ONG y protectoras. Si se hace socio o colabora con ellas, además de ayudarlas se puede beneficiar de buenos descuentos para su mascota. Muchos centros veterinarios y protectoras realizan distintas campañas de vacunas, desparasitaciones y esterilizaciones con descuentos muy importantes.

Los seguros para mascotas

Esto le interesa. El seguro de Responsabilidad Civil en España es obligatorio para los perros considerados potencialmente peligrosos. Estos animales deben tener uno específico. Y en País Vasco y Madrid, el seguro es obligatorio para todos. Sin embargo, Eva Montero, de Rastreador, recomienda siempre tener un seguro de este tipo para afrontar posibles

incidentes que pueda ocasionar. Algunos seguros de hogar incluyen esta cobertura.

Para los gastos veterinarios tiene varias opciones. Seguros Caser comercializa desde finales de 2014 un seguro veterinario, sin límite de edad del animal, y sin reembolso. Paga una cuota anual y después el resto de servicios se pagan como las franquicias de los seguros de salud y dentales, a través de una red de clínicas adheridas al seguro, e incluye algunos servicios a coste cero.

Montero, de Rastreador, también aconseja comparar y elegir las coberturas que más se adapten a las necesidades de su mascota: de accidentes, de enfermedades, pago del veterinario mediante reembolso de factura o cuadro médico veterinario concreto en cada póliza. Una alternativa a la póliza clásica de seguro anual es la iguala a través de un pago mensual.

Mantener sana y feliz a su mascota no le costará tanto.



AVIÓN PRIVADO: VIAJES DE LUJO CON LA SEGURIDAD GARANTIZADA

Volar en compañías de aviación privada es un lujo que pocos pueden permitirse. Estas aeronaves surcan el cielo llenas de lujo y confort, sin descuidar la seguridad de sus ocupantes

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Volar es uno de los sueños más recurrentes y ancestrales del ser humano. Contemplar el mundo desde las alturas, recorrer sus rincones y ciudades, escapar de la rutina... Volar, además, se convierte en un lujo si se hace en un avión privado. Sin colas, sin esperas, sin aglomeraciones... Pero sin perder de vista estrictas medidas de seguridad y control, para que estos vuelos también se realicen sin peligro. La aviación privada en España está regulada por la Agencia Europea de Seguridad Aérea (Easa, según sus siglas en inglés), un organismo que es similar a la Agencia Federal de Aviación estadounidense. Fuentes del sector asegurador explican que en este tipo de vuelos también interviene la Organización de Aviación Civil Internacional (Icao según sus siglas en inglés). Estas tres agencias se ocupan de vigilar toda clase de aviones, incluyendo los de aviación comercial y los que pertenecen a aviación privada —cuyas aeronaves también son de uso comercial, pero



tienen un peso máximo de despegue limitado.

¿Qué tipos de aviones privados existen?

Puede que lo primero que se le venga a la cabeza cuando piensa en un avión privado sea un exclusivo jet repleto de lujo. Pero no siempre es así. Los aviones reactores de uso privado se clasifican en tres categorías: *Private*, *Business*, *Pleasure* (privado, negocio, placer) y dentro de esta clasificación, se dividen, en función de su uso, en uso industrial (*industrial aid*), *air taxi*, o *Medivac* (aviones que se usan para el traslado médico de accidentados o pacientes). La clasificación que se dé a la aeronave es importante, porque en función de si su uso implica una actividad lucrativa, los seguros que deben contratarse son diferentes. Por ejemplo, si un empresario adquiere un avión privado para trasladarse a todas las ciudades en las que tiene intereses, aunque en él viajen también sus empleados, precisa contratar una póliza diferente que aquellos aviones que, en las mismas circunstancias, se alquilen a un operador para aprovechar las temporadas en las que no se utiliza.

Requisitos de la tripulación

Según explican expertos en aviación a esta revista, este tipo de aeronaves deben ser operados por dos tripulantes, que acompañan a piloto y copiloto. Ambos pilotos deben tener Licencia ATPL (licencia de piloto de transporte aéreo). Y entre las medidas de seguridad que se les exige está “el entrenamiento bianual en simulador de multi axis”. Además, en función de cada modelo de aeronave se exigen determinadas horas de vuelo, “en función de lo que establezca manual de operaciones y lo que dicte la Easa”. “El copiloto —explican— puede tener una licencia de piloto comercial (CPL) con un mínimo de 250 horas de vuelo, más 100 horas de vuelo adicionales en marca y modelo del avión que vaya a pilotar”.

Vuelos muy seguros

Al igual que los aviones comerciales, las aeronaves privadas y las compañías que las operan deben contar con varios seguros para cubrir tanto los aparatos como la responsabilidad civil de los daños que puedan causar a terceros. En estos casos, cada avión deberá contar con su seguro de casco, que cubre el valor acordado del aparato en caso de siniestro. Por su parte, el seguro de Responsabilidad Civil (RC) a terceros ronda los 150 millones de dólares para cubrir el denominado límite único combinado (LUC o CSL según sus siglas en inglés). El coste del seguro y el límite contratado varía en



Los seguros que deben contratarse varían en función del uso que se vaya a dar a la aeronave

función del tamaño de la aeronave y de su capacidad y peso. La RC, recuerdan los expertos consultados, cubre “todo daño a terceros, incluyendo pasajeros, daños en tierra, desescombro, recuperación de las víctimas y limpieza del lugar del accidente”. Además, los operadores deben contar con un seguro de tripulantes para cubrir los accidentes personales de la tripulación de la aeronave. Desde el sector asegurador señalan que la mayor parte de los aviones privados, independientemente de su uso, forman parte de flotas de aerolíneas privadas que se encargan de su operación, por lo que los seguros de cada aeronave se agrupan en función de la flota, “lo que suele ser más rentable para la compañía”.

Por último, también suelen contar con un seguro de RC *Hangar Keeper*, para cubrir cualquier fallo en el mantenimiento de los aviones. También cubre la responsabilidad de cualquier cosa que ocurra a los aparatos cuando estos estén bajo su cuidado, control y custodia.



ISTOCK

EL SEGURO DE VIDA OFRECE TRANQUILIDAD FINANCIERA

Uno de los principales temores de las familias es que su estabilidad financiera se resienta si algo grave ocurre. El seguro de vida está especialmente diseñado para protegernos en estos casos

REDACCIÓN

Uno de los bienes más preciados de una familia es su hogar. En España, la mayor parte de las familias optan por comprar una casa, ya sea a modo de inversión o con el fin de dejar a sus hijos un lugar en el que vivir. Al adquirir un inmueble, lo habitual es solicitar un crédito hipotecario que te permita ir pagando poco a poco la deuda. Las hipotecas son útiles y necesarias pero la deuda contraída con la entidad financiera ha de pagarse en todo caso por lo que, si al titular del crédito le ocurriera algo, los herederos serían responsables de pagar el resto de la hipoteca. Para proteger la estabilidad financiera en caso de que un siniestro grave impida seguir pagando las cuotas

de la hipoteca, el seguro de vida se encarga de hacer frente al capital y los intereses que aún deben amortizarse, para que la familia pueda seguir disfrutando de su vivienda y no se vea obligada a abandonarla. En los seguros de vida ligados a créditos, la póliza se contrata por el importe que falta por abonarse al banco, siendo éste el beneficiario. Si fuese necesario, la compañía aseguradora se ocupa de saldar la deuda con la entidad financiera, manteniendo la familia la titularidad de su vivienda y ayudando a mantener su estabilidad financiera.

El seguro de vida salda cada año una media de 2.400 hipotecas tras el fallecimiento de alguno de los cabezas de familias, según los datos que maneja Unespa, la patronal del sector asegurador. En total, el monto del capital asegurado por este tipo de pólizas asciende a 281.000 millones de euros, lo que supone que cerca del 37 por ciento de las deudas adquiridas con garantía hipotecaria están protegidas por el sector asegurador.

Gracias a estas pólizas, si la familia se encuentra ante el grave perjuicio que supone la pérdida de un familiar querido, el otro cónyuge y los hijos podrán acelerar la recuperación de su estabilidad financiera al contar con el pago de la hipoteca garantizado por la compañía aseguradora. Estos seguros muchas veces se contratan en el momento de firmar la hipoteca y, en muchos casos, la entidad "premia" la contratación con su propia entidad con mejoras en las condiciones del préstamo.

Contratar un seguro de vida ligado a la hipoteca es obligatorio, pero la elección de la compañía es una decisión libre. Gracias a este seguro, la familia garantiza la posibilidad de hacer frente a la deuda y el banco tiene la certeza de que el préstamo será cancelado. Existen muchos tipos de pólizas y de coberturas, y en el momento de formalizar su contrato es preciso contar con el asesoramiento adecuado. En este sentido, MetLife ofrece, a través de *Crédito Seguro*, la posibilidad de ahorrar en la prima del seguro. Además, cuenta con precios especiales para capitales asegurados de más de 150.000 euros y descuentos de hasta el 10 por ciento para pólizas con dos asegurados. Todo esto sumado a la tranquilidad de confiar en una compañía especialista en la cobertura de riesgos personales con el respaldo de 100 millones de clientes en todo el mundo.



Descubre **Crédito Seguro**.

**Pensamos en tu AHORRO,
pensamos en tu futuro.**

Gana en condiciones

y paga menos por el seguro

de tu hipoteca u otros créditos.

902 054 951* (coste llamada provincial)

918 322 799* (coste llamada territorial)

MetLife[®]
Crédito Seguro

Este producto asegurador es suscrito por METLIFE EUROPE LIMITED, Sucursal en España, C.I.F.: W-0072536-F, con domicilio en Madrid, Avenida de los Toreros, nº3 (CP 28028), se encuentra inscrita en la Dirección General de Seguros con clave administrativa E-0208.

PARTES 'ONLINE'

SENCILLOS, AL INSTANTE Y CON MUCHA DEMANDA

Dar un parte de siniestros de forma sencilla y rápida ya es posible. En Mutua Madrileña se puede realizar todo el proceso en unos instantes, bien vía 'online' a través de su página web 'www.mutua.es' o de su 'app' específica y gratuita

EL ECONOMISTA

Cuando se sufre un siniestro, ya no hay por qué tomarse la molestia de acercarse a las oficinas de su aseguradora o de llamar a su *contact center* para dar el correspondiente parte. El proceso puede realizarse sin desplazamientos, de forma fácil y simple.

Con el ánimo de dar cada vez más facilidades, en Mutua Madrileña se puede dar un parte *online* o a través del móvil en cualquier momento: 24 horas al día, los 7 días de la semana. La compañía permite, además, seguir todo el proceso de reparación cómodamente, también a través de su web.

Se trata de un servicio de gran éxito en Mutua y del que se están beneficiando los mutualistas, como así lo avalan los datos de uso: el



primer semestre del año se ha cerrado con más partes tramitados a través de los canales digitales que en las oficinas de Mutua.

Listo en un par de minutos

Para dar un parte a través de la web, basta con acceder a la página de Mutua -www.mutua.es-, pinchar en la pestaña “seguro de coche” o moto y, una vez dentro de ella, ir al apartado “comunicar un siniestro”, sin necesidad de entrar en el área personal.

Para dar el parte *online* sólo se necesitan cuatro datos:

1. Fecha del accidente
2. Matrícula del vehículo asegurado
3. DNI del mutualista o NIF de la sociedad, en su caso

4. Fecha de nacimiento del mutualista o número de la póliza cuando se trate de una sociedad

Permite cursar cualquier tipo de parte -aparcamiento, colisión, robo...-, obtener directamente el número de siniestro, descargar el volante de reparación y una copia de los datos aportados, enviar documentos, fotografías... Además, puede consultarse la red de talleres concertados donde realizar la reparación y, si así lo decide el asegurado, puede avisar al taller elegido para concertar cita.

Este servicio *online* de Mutua permite dar el parte con total rapidez en cuanto se produce el siniestro. El mutualista, en cualquier caso, puede decidir postergar la reparación hasta el momento que le venga mejor.

Seguimiento ‘online’

Mutua no sólo permite cumplimentar *online* un parte de accidente. El servicio va más allá ya que, en la actualidad, la aseguradora también ofrece hacer un

seguimiento del proceso para que cualquier mutualista de auto y moto pueda conocer los detalles sobre la tramitación de su expediente y seguir todo el proceso de reparación cómodamente. Así, por ejemplo, se puede consultar si, tras dejar el coche en el taller, el perito ha pasado a hacer la correspondiente valoración, conocer qué daños

sufre su coche o su moto y saber cómo van las reclamaciones con la compañía contraria. Puede también aportar información adicional, como fotos, denuncias, etc., e incluso puede contactar con el tramitador y consultarle las dudas que le puedan surgir.

Para hacer el seguimiento *online* de un parte, el mutualista sí que debe acceder a su área personal, al apartado de Atención al Cliente.



‘App Mutua’: aplicación gratuita e intuitiva

Todos los mutualistas que dispongan de un iPhone o un móvil con sistema Android pueden dar de alta los partes de siniestros, tanto desde el área pública como desde la privada de la nueva aplicación de Mutua, que se puede descargar de forma gratuita.

A través de la aplicación, la compañía ofrece la posibilidad de seleccionar los siguientes tipos de siniestros: lunas, aparcamiento, robo -total y parcial-, incendio y colisión con contrario. Para dar su parte, al igual que en el servicio ‘online’, desde el área pública deberá aportar los siguientes datos: la fecha del accidente, su Documento Nacional de Identidad, su fecha de nacimiento y, por último, la matrícula del vehículo. A continuación, deberá seleccionar en qué taller concertado de Mutua Madrileña desea que le realicen la reparación que necesita. El asegurado también podrá consultar desde el área privada los siniestros más recientes de su póliza, así como el detalle de dichos siniestros.

PÓLIZAS PARA PRUEBAS DE MEDICINAS EN HUMANOS

Los seguros de responsabilidad civil tienen numerosas modalidades y aplicaciones. Una de ellas es cubrir los daños que puedan causarse a los pacientes que se someten a ensayos clínicos de medicamentos. Analizamos cómo funcionan

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Todos nosotros tenemos claras las condiciones y coberturas básicas de los seguros más populares y habituales (hogar, casa, auto, salud...) pero hay miles de seguros específicos que cubren áreas concretas o riesgos poco habituales. Quizás a causa de la realización de actividades de ocio o profesionales poco frecuentes.

Uno de ellos es el seguro para pruebas de medicamentos en humanos. Haciendo honor al nombre de esta sección, preguntamos a David de la Torre, responsable de responsabilidad civil (RC) de Uniteco Profesional (conocida correduría de seguros centrada en el sector médico), para qué se necesita su contratación. La respuesta es muy clara: "Se necesita uno porque es obligatorio. Hay una ley que así lo determina, que se modificó de acuerdo a la normativa europea.

Es obligatorio tenerlo por ley"

Su empresa se decidió a apostar por ofrecer cobertura aseguradora a este tipo de casos "derivado de la petición que nos realizaron ciertos centros, ya que nos conocían dentro del sector como especialistas del sector médico, y fueron ellos quienes recurrieron a nosotros buscando ese tipo de cobertura". Los precios de la contratación de cada seguro son muy elevados: "La cobertura suele asegurar unos tres millones de euros por cada paciente, aunque el precio varía. No es lo mismo un ensayo que tenga doscientos voluntarios que vayan a participar que otro que tenga mil".

Gracias a este seguro, como señala De la Torre, "se cubre cualquier daño que puedan sufrir los pacientes que se prestan a participar en este tipo de ensayos. Suelen ser medicamentos enfocados para una patología, y lo que se prueba es su eficacia para otra para la que en principio no estaban pensados". Habitualmente el efecto en los pacientes es beneficioso o neutro... aunque ello no elimina por completo el riesgo: "No es que les vaya a causar un daño un medicamento, sino que puede no hacerles nada". Eso, por desgracia, en la mayoría de los casos. "La siniestralidad está dentro de los márgenes normales en este tipo de seguros. No es excesivamente alta ni baja", señala el directivo de Uniteco Profesional.

Hay que dejar claro que la contratación de este tipo de seguros no depende nunca

de los particulares, sino de las compañías: "El seguro lo solicitan o los hospitales o una serie de fundaciones, de empresas promotoras que se dedican a realizar este tipo de ensayos. Normalmente se requiere un médico por cada censo que vaya a participar y cada médico va a tratar a x pacientes". En ese sentido no difiere de otro tipo de seguros, ya que "no deja de ser un seguro de responsabilidad civil, para cubrir daños a terceros. Quien lo tiene que contratar es quien puede causar el daño a esa tercera persona, que es el paciente".



CUANDO SE TRATA DE
ESTAR CERCA, SABES QUE SIEMPRE
**PUEDES CONTAR
CON NOSOTROS.**

En santalucía estamos cerca, estás seguro.



24 horas a tu servicio
902 24 2000
www.santalucia.es



santalucía
■ ■ ■ SEGUROS ■ ■ ■



ELISA SENRA

SOPHIE LATIL

Directora general de AXA Assistance España y Portugal

V. M. Z.

Sophie Latil acumula una experiencia de cerca de dos décadas en el sector asegurador, desempeñando diferentes cargos en el Grupo AXA. En 2010 se incorporó a AXA Assistance como directora de desarrollo internacional y posteriormente a su Comité Ejecutivo, desde donde lideró la transformación del modelo de negocio y la estrategia en marketing. Desde 2015 afronta un nuevo reto profesional: dirigir la nueva zona Península Ibérica, integrada por AXA Assistance España y AXA Assistance Portugal.

¿Cómo ha evolucionado la compañía en los últimos cinco años en el mercado español? ¿Cómo espera cerrar el ejercicio?

Los últimos cinco años han estado marcados por una profunda crisis económica. La concentración de las entidades financieras ha impactado especialmente en la actividad de Hogar. Sin embargo, en estos años de recesión, hemos trabajado intensamente para ofrecer servicios de excelente calidad a un precio competitivo. Gracias a la inversión en nuevas tecnologías y a la atención prestada al mercado, AXA Assistance ha podido crecer en más de un 20 por ciento de promedio estos últimos años. El 2014 fue un año muy exitoso y cerramos el ejercicio con una facturación de 129 millones de euros, un 18 por ciento más que en 2013. Seguimos manteniendo un fuerte

“Innovar es clave para asegurar el crecimiento en el sector de la asistencia”

posicionamiento en Auto con un 54 por ciento del volumen de negocio, Hogar con un 30 por ciento y Viaje con un 13 por ciento.

¿Cómo influyen las nuevas tecnologías en el desarrollo de nuevos productos y servicios de una compañía especializada en asistencia?

En AXA Assistance siempre trabajamos en este campo para liderar la transformación digital del sector asistencial. La omnipresencia de los objetos conectados nos impulsa a desarrollar nuevos productos y servicios para cada una de nuestras líneas de negocio. Un ejemplo de esto es la geolocalización de grúas que lanzaremos en el cuarto trimestre de este año. Este servicio permitirá al cliente hacer un seguimiento en tiempo real de su grúa a través de su teléfono móvil. En Hogar, ofrecemos soluciones inmediatas en coordinación con las empresas energéticas. Los objetos conectados permiten prestar servicios de emergencias relacionados con luz, agua y gas, en menos de tres horas en cualquier parte de España. En el área de salud, la adopción de dispositivos de monitorización ofrece interesantes oportunidades de nuevos servicios que estamos estudiando después del éxito conseguido en Portugal.

¿Son muy diferentes las necesidades de los asegurados españoles comparadas con el resto de países europeos?

El sector de asistencia no es muy diferente del resto de sectores. Con la globalización observamos que las necesidades del mercado español se asemejan a las del mercado europeo. Por ello, el grupo AXA Assistance, tiene actualmente una unidad de negocio dedicada a desarrollar la actividad de seguros en Viaje para todo el mundo ubicada en el Reino Unido. Y nosotros en AXA Assistance España manejamos, en su nombre, los casos de asistencia en viaje de varios países de Europa como Francia, Holanda, Italia y Reino Unido, al igual que Estados Unidos. Por otro lado, en el área de Hogar, a diferencia del resto de Europa, el mercado español presenta una fuerte demanda de servicios de gestión integral de hogar con reparación directa. Podemos observar como otros países europeos están estudiando cómo potenciar esta particularidad española en su contexto local.

¿Cómo prevé la compañía que evolucione el seguro de viajes en los próximos años?

Se ha experimentado un incremento de la movilidad de las personas a nivel mundial. Por ello el mercado de seguros en viaje presenta buenas



ELISA SENRA

“Al cierre de 214 facturamos 129 millones, un 18% más que un año antes”

“Internet de las cosas permite prestar servicios de asistencia en tres horas”

“La nueva web ha multiplicado por cuatro las ventas por internet”

perspectivas de crecimiento, particularmente por el canal digital. El 35 por ciento de nuestros clientes se conectan a nuestra página web desde su dispositivo móvil, por eso decidimos lanzar una nueva versión de la web con *adaptive design* que mejora la experiencia del usuario y así reforzamos nuestra presencia *online*. La nueva página ha hecho que multipliquemos por cuatro las ventas respecto al año pasado a través de www.axa-assistance-segurodeviaje.es, y la frecuencia de uso ha crecido un 20 por ciento. Un 50 por ciento del volumen de negocio de viaje nos llega a través de canales B2B2C; dentro de esta cifra, el 30 por ciento viene por canal digital directo. En julio batimos varios record de contratación de seguros de viaje. Gracias a las mejoras en usabilidad hemos multiplicado las consultas en los meses de verano y con ello hemos incrementado la cifra de negocio.

¿Es posible innovar dentro de un ramo como el de asistencia? ¿Cómo lo hace AXA Assistance?

Teniendo en cuenta la creciente importancia de los dispositivos móviles a la hora de comprar y utilizar los servicios, AXA Assistance cambió el diseño de sus aplicaciones y presencia *online*. Esto permitió, entre otras cosas, que nos adaptáramos positivamente a los cambios de algoritmo de los motores de búsqueda como Google. Innovar es clave para asegurar un crecimiento en este sector de servicios, en el cual las nuevas tecnologías juegan un papel muy importante.

¿Qué le recomendaría a un recién licenciado o licenciada que quiera trabajar en seguros?

Para trabajar y tener éxito en el área de seguros debemos, ante todo, mostrar pasión por los números. Considero que un buen dominio del análisis de datos y la creación de modelos son competencias que las empresas de seguros siguen valorando mucho. Por otro lado, los productos de seguros se están convirtiendo cada vez más en *commodities*. Para mí, además de buenos conocimientos técnicos, es importante demostrar una buena comprensión del cliente y del mercado de consumo. Finalmente, considero que las empresas líderes del mañana deberán adaptarse rápidamente a los cambios de su entorno (aparición de nuevos actores, cambios regulatorios, condiciones cambiantes del mercado, y a las necesidades de los clientes). Esto requiere un verdadero liderazgo del cambio no tan solo por parte de la alta dirección, sino también por parte de aquellos que estén iniciando su carrera profesional.

CALDERAS A PUNTO PARA AHORRAR EN CALEFACCIÓN

Comienzan a bajar las temperaturas y pronto se encenderán calderas y calefacciones centrales. Siga estos consejos para poner a punto la instalación de su hogar y optimizar su gasto en calefacción

REDACCIÓN



Durante las próximas semanas, el descenso paulatino de las temperaturas desembocará en la llegada de los primeros fríos y con ellos, la temporada de encendido de la calefacción. Ya sea individual o central, calentar la vivienda supone el 47 por ciento del gasto energético anual de una vivienda y un mantenimiento inadecuado de las instalaciones puede disparar este gasto.

Reparalia, empresa especializada en la comercialización de contratos de cuidado del hogar y en la gestión integral de siniestros y reparaciones, ha constatado que la falta de mantenimiento del circuito de calefacción puede suponer hasta un diez por ciento más de consumo energético en casa.

Para ayudar a las familias a contener la inversión en la climatización de sus hogares durante la temporada invernal, Reparalia ha preparado una guía para un correcto mantenimiento de los principales componentes de los circuitos de calefacción: la caldera y los radiadores.

Compruebe que la caldera está correctamente conectada: para evitar averías posteriores, antes de poner en marcha la caldera, asegúrese de revisar todas sus conexiones. Compruebe tanto el enchufe a la red eléctrica como el conducto del gas y las tomas de entrada y salida de agua. Una vez que todo esté correcto, puede proceder a encenderla.

Asegúrese de que la presión es adecuada: por lo general, la presión correcta del aparato estará entre 1,2 y 1,5 bares como máximo. Todas las calderas, tanto digitales como analógicas, tienen un indicador de presión. Compruebe que su caldera se mueve en los parámetros normales y, si no es así, utilice la llave de llenado de la caldera para corregirla.

Establezca una temperatura de confort adecuada: la temperatura que fije y cómo la mantiene son cruciales en el coste que tendrá calentar tu hogar. Procure mantener una temperatura de 18 grados cuando no esté en casa, y no sobrepasar los 23 grados cuando regrese.

Está comprobado que mantener la caldera encendida entre estos parámetros optimiza el gasto en calefacción, ya que se evita el esfuerzo energético que supone volver a alcanzar la temperatura de confort desde un punto más bajo.

Compruebe que los radiadores calientan bien: para poder calentar bien la casa es necesario purgar los radiadores al menos una vez al año. Se trata de eliminar el aire acumulado en el circuito de calefacción, de forma que el agua caliente se distribuya adecuadamente y llene los radiadores, evitando que estén más fríos por la parte superior y no rindan según su potencia total.

Para retirar el aire sobrante en el circuito de calefacción, y evitar un mal calentamiento de los radiadores y ruidos cada vez que el sistema se pone en marcha, los radiadores incorporan una válvula de purgado. Para utilizarla, recuerde que debe hacerlo con la caldera apagada durante al menos dos horas, utilizando un destornillador y un recipiente para recoger el agua, girando despacio el purgador para abrirlo y volver a cerrarlo cuando cese el silbido del aire acumulado dentro y comiencen a salir gotas de agua.

Si a pesar de seguir estos consejos, la caldera se avería, una reparación podría costarle cerca de 1.000 euros, según datos de Reparalia. La compañía de asistencia recomienda acudir a un profesional en estos casos, pero puede identificar las principales incidencias con estos consejos:

Si la caldera hace ruidos de goteo o siseos inusuales: pruebe a bajar el termostato. Si ésta era la causa, se puede eliminar el ruido pero también es probable que se reduzca la temperatura del radiador.

Es posible que no fluya suficiente agua. Si la llave de paso está en posición correcta, compruebe el buen funcionamiento del tanque y de la válvula flotante. Recuerde apagar primero la caldera. Quizá tenga problemas

47%

El gasto en calefacción supone el 47% de la energía utilizada cada año en una vivienda

de presión. Si este fuera el caso, debería avisarlo el indicador de presión.

Si aparece un aviso de avería: confirme que está encendido el indicador de suministro de energía. Compruebe que está encendido el indicador de suministro de gas. En el caso de que así sea y no esté fluyendo el gas, avise a un técnico. Si no está encendido, tendrá que comprobar si la llave de paso está abierta. En el caso de que esté abierta y no haya movimiento de gas, avise a un técnico. Si tiene una caldera de petróleo, compruebe que no se ha acabado y que los niveles son suficientes.

Durante los meses de invierno, hay que prestar especial atención al tubo de condensación, ya que con las bajas temperaturas puede llegar a congelarse. Si observa un aviso de error o una luz de advertencia, o si escucha sonidos de goteo u otro tipo de sonidos inusuales, es posible que ese sea el problema.

Reparalia recomienda que un profesional cualificado realice una revisión periódica de su caldera. Todas las calderas deben contar con un mantenimiento en el que se revise periódicamente su estatus por parte de un experto. Por ley, esta periodicidad dependerá del tipo de caldera que se use, pero es conveniente hacer un chequeo anual.

Para una mejor conservación de tus radiadores, te mostramos:
CÓMO ARREGLAR UN RADIADOR QUE GOTEA



Reparalia

Expertos en reparaciones del hogar



JUAN DÁVILA

Actor

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Juan Dávila es un actor versátil e inquieto lleno de proyectos. Este otoño está compaginando varias obras de teatro. Pueden disfrutarle en el Teatro Lara con *Todo irá bien*; en el Teatro Alfil con *Improvista Tío*. Además es uno de los monologuistas de La Chocita del loro de Gran Vía, donde representa *Capital del pecado*, monólogo mezclado con teatro, filosofía e improvisación. En el teatro Gymage continua con *Va de VIP*, también un espectáculo de improvisación. Y en septiembre añadió a su completa agenda *La guerra de los sexos* en el Teatro Azarte.

¿Cómo hace para no volverse loco?

Mirándome el guion bien antes (ríe abiertamente). Sabiendo muy bien antes a qué teatro voy. La verdad es que como la cabeza es un músculo más, cuanto más lo entrenas, mejor te responde.

Por si esto fuera poco, en otoño estrena serie como protagonista en Antena 3, 'El incidente'...

La terminamos de rodar en diciembre pasado y estamos esperando a que la estrenen. Serán siete capítulos. La serie se desarrolla en un pueblo tranquilo de una sierra –podría ser cualquier pueblo o ciudad de España–



“La cabeza es un músculo más, cuanto más lo usas, mejor”

En otoño se estrena ‘El incidente’, su primera serie

en el que empiezan a ocurrir fenómenos casi paranormales y la serie muestra cómo eso afecta a la vida diaria de los habitantes del pueblo, que son personajes muy humanos. Y eso es lo que va a enganchar a la audiencia. EE

¿Fue complicado compaginar el rodaje de la serie con tus compromisos en el teatro?

Sí que lo fue. Había días que terminaba en el teatro pasadas las doce de la noche y al día siguiente a las seis ya empezábamos a rodar. Y muchas tardes he estado en el camerino del teatro con la separata de la serie.

¿En qué formato se siente más cómodo, teatro o televisión?

“Poder trabajar de lo que ahora mismo amo es mi mayor meta a corto plazo”

Hombre, una vez que te sientes cómodo en la improvisación, que no tienes texto, una vez que tienes texto... (ríe de nuevo) ¡Mucho mejor! El vacío mayor es la improvisación, porque sales al escenario muchas veces sin tener nada. Ni siquiera pensado ni premeditado, nada. Lees la tarjeta y sales. Y confiando en que siempre algo sale.

¿Y en qué género se siente más cómodo, comedia, drama...?

Creo que la comedia es más complicada porque si sueltas un chiste y no se ríen no es lo mismo que si estás con un texto dramático y la respuesta del público no la sientes tanto en ese momento. La sensación de vacío no es tanta, en el drama hay más silencios, menos reacción visible del público.

¿Cómo llegó a ser actor? ¿Era vocacional?

Fue por un cúmulo de casualidades. Cuando estudié en la universidad empecé en el grupo de teatro, con 20 años. Con 30 años me dije: mira, si realmente quiero profundizar en la interpretación, voy a hacerlo. Me formé durante cuatro años y no he parado desde entonces. Ahora todos los años hago un seminario de profesionales, para seguir aprendiendo.

“A los 30 años tomé la decisión de **formarme como actor**”

“Me inspira contar historias que **ayuden a la gente**”

¿Qué objetivos quiere alcanzar en su carrera como actor?

Nunca he pensado en premios ni en reconocimientos. Poder trabajar de lo que ahora mismo amo es mi mayor meta a corto plazo.

¿Qué personaje le gustaría interpretar?

Me gusta interpretar personajes muy extremos, me encanta buscarles la humanidad, porque es lo que hace que la gente lo empatice más y se haga más tolerante. Cuando ven cómo piensan, cómo sienten, que tienen corazón, que son humanos, los entienden mejor. Y eso me atrae mucho.

¿Qué le inspira en el día a día?

Buscar motivaciones para continuar ilusionado. En el teatro me motiva contar historias que puedan ayudar a la gente a tomar decisiones o a afrontar situaciones de una manera más cómica. O a quitar hierro a las decisiones que tomamos a veces. A nivel personal, no perder la motivación ni la ilusión, buscar siempre pequeñas cosas que me motiven para ir mejorando como ser humano y como actor, que creo que está muy relacionado.



¿Pasión?
 “Pasión es hacer que mis clientes se sientan seguros”.
 Javier, empleado de Helvetia Seguros.

Sea cual sea tu pasión, estaremos siempre a tu lado.

helvetia 
 Tu aseguradora suiza.

MEDICINA ALTERNATIVA PARA PREVENIR ENFERMEDADES

La sociedad demanda una medicina natural y menos invasiva. La medicina alternativa es una realidad y para muchos es la mejor medida de prevención, además de un buen complemento a la medicina convencional que incluyen algunos seguros de salud

CARMEN LANCHO

Es necesario alejar de la medicina alternativa las falsas creencias de curanderos basadas en la ignorancia. Las terapias alternativas nada tienen que ver con brujos y demás mitologías.

Actualmente existen unas terapias alternativas serias, unos profesionales muy cualificados y es una medicina cada vez más demandada. Ya en los años 90 del pasado siglo, estas terapias alternativas comenzaron a vivir un gran apogeo en países desarrollados. Incluso en países como Suecia, Alemania o Italia existe formación tanto universitaria como privada para médicos en estas materias.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) explica que términos como medicina alternativa y medicina complementaria hacen referencia a aquellas prácticas de



atención de salud que no están integradas en el sistema principal de salud de un país. Este organismo estudia estas técnicas y trabaja para integrar estas alternativas complementarias a los sistemas nacionales de salud. Estas técnicas se basan en el uso de componentes naturales y de técnicas no invasivas.

Ya en 2007, la Comisión de Sanidad y Consumo del Congreso de los Diputados acordaba aprobar la Proposición no de Ley para comenzar a trabajar en una futura regulación de las terapias naturales en nuestro país.

El Ministerio de Sanidad ha seguido trabajando en este sentido en colaboración con grupos de profesionales de varias ramas. Sanidad ha analizado algo más de 130 de estas técnicas, clasificándolas en Sistemas integrales o completos como la homeopatía, prácticas biológicas como la fitoterapia, prácticas de manipulación (osteopatía); y las técnicas de la mente y el cuerpo (yoga) y sobre la base de la energía (Reiki). Una parte de estas técnicas tiene influencia directa sobre la salud y el resto van dirigidas al bienestar o confort del usuario.

Servicios alternativos

Cada vez hay más personas que buscan alternativas naturales para prevenir ciertos problemas. Desde Asisa, aseguradora especialista en seguros de salud, destacan que algunas terapias complementarias se han convertido en prácticas tan demandadas que han decidido ponerlas a disposición de sus asegurados en forma de servicios adicionales, fuera de las coberturas asistenciales de sus pólizas "y en unas condiciones económicas muy ventajosas". En este caso, Asisa cuenta con la colaboración de un acreditado y experimentado cuadro de profesionales que ofrecen servicios de acupuntura y de homeopatía.

Otras aseguradoras, como Sanitas y Mapfre también incluyen entre las coberturas adicionales de sus pólizas estas terapias alternativas. Las más frecuentes junto a la acupuntura y la homeopatía son el yoga, el pilates o la osteopatía. De esta forma es posible acceder a una medicina alternativa de calidad y confianza.

CUANDO TODO SE BASA EN LA RESPONSABILIDAD (CIVIL)

El escándalo de los motores trucados de Volkswagen ha vuelto a poner en el punto de mira a los seguros de responsabilidad civil, un ramo muy técnico y complejo en el que es preciso tener los conceptos claros

v. M. Z.

Los seguros de Responsabilidad Civil (RC) se ocupan de resarcir los daños causados a un tercero con nuestras acciones o en el ejercicio de una actividad determinada -ya sea personal o profesional-. Es uno de los ramos más amplios y complejos del sector asegurador, ya que abarca un amplio abanico de acciones, desde la conducción -el seguro de coche

obligatorio cubre la RC precisamente- hasta la toma de decisiones al más alto nivel: consejeros y administraciones de empresas. También cubre la responsabilidad de una empresa al fabricar o distribuir un producto defectuoso. Con el escándalo Volkswagen estas pólizas han vuelto a salir a la palestra y es preciso conocer algunas de sus particularidades. Contratar un seguro de RC de directivos (D&O según sus

siglas en inglés) no implica dar carta blanca a su consejo de administración. La póliza no les cubrirá en caso de **dolo**, es decir, que el daño causado haya sido intencionado. El dolo se define como el conocimiento de que un acto es ilícito y aún así se realiza. En el caso de la RC de directivos, se produce dolo cuando el directivo en cuestión toma una decisión sabiendo que podría afectar financieramente a la empresa o a terceros. El dolo es relevante, porque es motivo de exclusión de la cobertura en cualquier póliza de seguros, de acuerdo con la Ley de Contrato de Seguro, pero sólo puede determinarlo un juez o la corte arbitral de forma firme, o a través del reconocimiento por escrito por el asegurado -el directivo o administrador- que las realice. En este sentido, si se demuestra judicialmente que la cúpula directiva del gigante automovilístico alemán conocía que determinados motores estaban trucados y no hicieron nada para evitarlo, en caso de demandas, podrían quedar sin cobertura sus pólizas de D&O.

Las coberturas que necesita tu coche por el precio que quieres tú.

En DIRECT nos esforzamos para que ni pagues de más ni te asegures de menos.

Si no se entiende no es DIRECT.



ECONOMÍA IMPONE MÁS TRANSPARENCIA AL AHORRO

El Ministerio de Economía ultima una Orden Ministerial que obligará a las entidades financieras, de inversión y a las compañías aseguradoras a informar con detalle a sus clientes de la complejidad y el riesgo de los productos de inversión y ahorro que se comercializan en el mercado español

V. M. Z.

El objetivo de Economía es evitar que se repitan las malas prácticas vividas años atrás en la comercialización de productos financieros complejos a inversores y ahorradores particulares. Por ello, la Orden Ministerial que prepara el Ministerio que dirige Luis de Guindos obligará a bancos, aseguradoras y demás entidades financieras a incorporar un código de colores –similar a las etiquetas de eficiencia energética de los electrodomésticos- que ayude a los ahorradores a distinguir el nivel de complejidad y de riesgo de los productos financieros. Esta Orden Ministerial afectará a prácticamente todos, desde los depósitos bancarios hasta los planes de pensiones.

La idea surgió en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), pero el Ministerio de Economía decidió ampliar estas obligaciones de información y transparencia a todos aquellos productos financieros que puedan entrañar algún tipo de complejidad.

Con esta medida, el Ejecutivo pretende evitar que se vuelvan a producir casos de venta masiva de productos financieros complejos a inversores particulares no cualificados, como ocurrió con las participaciones preferentes



y otros instrumentos financieros complejos (depósitos estructurados, bonos convertibles, etc.) como ocurrió en los primeros años de la crisis.

La directora general de Seguros y Fondos de Pensiones, Flavia Rodríguez-Ponga, explica en declaraciones a Seguros TV que “lo que queremos es que se traslade a través de un sistema de visual y gráfico claramente entendible cuál es el nivel de riesgo que tienen los productos, cuál es su liquidez –si la tienen- y su nivel de complejidad”.

Comparar productos

El código permitirá al ahorrador, además, comparar los diferentes productos entre sí para poder elegir el que mejor se adecue a sus necesidades y a su perfil de riesgo. Para ello, el código tendrá ocho colores, desde el gris, que indica el nivel de riesgo más bajo, hasta el rojo, sinónimo de que el producto está en el escalón de riesgo máximo.

De acuerdo con el borrador del texto de la Orden Ministerial, las entidades financieras y aseguradoras deberán ofrecer a sus clientes y potenciales clientes la clasificación de riesgo, complejidad y liquidez de los instrumentos de ahorro e inversión en el momento en que les informen de dichos productos, ya sea en sus redes de oficinas o través de folletos y sus propias páginas web. Las herramientas financieras se clasificarán en función de su riesgo en ocho clases diferentes. En la primera categoría de productos se incluyen los depósitos en euros de entidades financieras -excepto los depósitos estructurados que no garanticen la devolución del cien por cien del principal-, los productos de seguros de vida ahorro en los que el tomador no asuma el riesgo de la inversión, incluidos los planes de previsión asegurados, así como los planes de pensiones individuales y asociados en los que concurren una garantía.

A medida que avanza la complejidad del instrumento financiero, más alto será su número de clase. Así, en la Clase 5 se incluirán algunas participaciones en instituciones de inversión colectiva, los seguros de vida en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión y algunos planes de pensiones individuales y asociados. En la Clase 7 se incluirán, además de determinados productos financieros, las compras de contratos de opciones. Y en la Clase 8, la de riesgo más elevado, se incluirán el resto de instrumentos financieros del artículo 2, apartados 2 a 8 de la Ley 24/1988, de 28 de julio.

Las entidades también tendrán que informar a sus clientes acerca de la liquidez de los instrumentos financieros. El consumidor debe conocer si existen limitaciones y qué riesgo tiene su venta anticipada. Las condiciones



8 Son las ‘clases’ o perfiles de riesgos en los que Economía divide los productos financieros

de cada instrumento deben estar claramente explicadas y el inversor debe conocer todas las características y requisitos que debe cumplir para poder recuperar el capital invertido.

Productos de elevada complejidad

La Orden Ministerial contempla un aviso específico para los instrumentos financieros especialmente complejos, como los títulos de deuda o instrumento de deuda convertibles, ya sean bonos convertibles en acciones o los denominados CoCos (bonos convertibles contingentes, cuya conversión depende de un determinado nivel de solvencia o capital que la entidad que los emite debe cumplir). La entidad deberá informar al potencial cliente acerca de la estimación del valor razonable del instrumento y los escenarios de rentabilidad y la probabilidad de que estos ocurran.

El borrador de la Orden Ministerial establece un plazo de tres meses para su entrada en vigor desde su aprobación, aunque algunas entidades financieras han comenzado ya a aplicar un sistema de información y clasificación similar al que establece el texto del Ministerio de Economía, con el objetivo de ganar tiempo e ir acostumbrando a sus clientes.

EL LENTO AVANCE DE UN BALÓN QUE QUIERE CORRER

Cada vez son más las jóvenes que deciden apostar por el fútbol. Al contrario que los equipos masculinos, deben superar numerosos obstáculos

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

El fútbol, considerado tradicionalmente un deporte de hombres y para hombres, está cambiando esa denominación no escrita en los últimos tiempos. Cada vez más mujeres se interesan, bien como espectadoras o jugadoras, árbitros o entrenadoras, por el deporte rey. Las chicas luchan por hacerse un hueco en este mundo derribando barreras y prejuicios y tratando de superar la multitud de trabas que se les presentan.

Muchos de estos obstáculos tienen que ver con la escasez de medios, fruto de las dificultades económicas por las que pasa el fútbol femenino en nuestro país. Al no concitar la atención del gran público,



genera y mueve mucho menos dinero y eso lo ahoga económicamente.

Sin embargo, las mujeres vinculadas a este deporte universal no se rinden y continúan en la pelea, consiguiendo poco a poco que el fútbol femenino cuente con una mayor atención mediática, más recursos económicos y unas mejores perspectivas de futuro, aunque el avance es lento y queda mucho por hacer. Pero no se puede ignorar la relevancia de un deporte que en el 2014 contó con casi 44.873 féminas federadas en nuestra nación.

Hablamos con Aurora, madre de una jugadora juvenil de uno de los clubes más importantes de España, el Atlético Féminas, conocedora de cerca de la realidad del fútbol femenino actual. La mujer distingue el avance del deporte femenino recientemente: "Parece que ha ido a más en los últimos tiempos. Al menos en algunas áreas parece que se está empezando a potenciar un poco más". En cuanto al fútbol, en su opinión "parece que está dando pasitos hacia delante, está empezando a ganar terreno poco a poco. Este verano se retransmitió en televisión, y eso ha supuesto un empujoncito. Pero falta mucho, esto sólo ha sido un pequeño comienzo".

Grandes diferencias

Las diferencias entre el todopoderoso y omnipresente fútbol masculino y el de mujeres son evidentes. Hay un abismo entre ambos mundos, pese a que en los últimos años clubes muy relevantes de nuestro país (el propio Atlético, el Barcelona, el Athletic) hayan optado por incorporar una sección femenina: "Es positiva la vinculación a clubes importantes, pero hay una gran diferencia entre el apoyo que se da a los equipos masculinos y a los femeninos. No tiene nada que ver. Hay que ganar terreno poco a poco, poco a poco va habiendo pequeñas concesiones. Por algún motivo no interesa demasiado potenciarlo".

Un buen ejemplo para argumentar esas diferencias es el caso concreto de su hija: "El juvenil A, en el que está ella, debe pagar de su bolsillo sus cuotas de fútbol, sus equipaciones... Absolutamente todo. No hay nada subvencionado ni protegido por el club; sin embargo, el masculino no paga nada. Esa es una gran diferencia". Y eso en un club en el que cada vez se le ofrecen mejores medios al conjunto de chicas: "En el Atlético Féminas se ha conseguido ganar un poco de terreno. Parece que ya incluso se está pensando en realizar un contrato a las futbolistas del primer equipo... aunque las pobres no pasan de mileuristas en el mejor de los casos. La comparación es abismal".

Así las cosas, es muy difícil la profesionalización del fútbol femenino en nuestro país, al contrario de lo que sucede en otros: "En Estados Unidos incluso



ISTOCK

está por encima del masculino en estos momentos. Hay muchos países europeos (Alemania, Francia, Inglaterra) en los que está muy bien considerado. En cambio aquí no sucede, y yo creo que es una cuestión educativa y de mentalidad". En opinión de Aurora sigue pesando el hecho de que "el fútbol se sigue considerando aquí un deporte de hombres, y no tiene nada que ver. Un partido de fútbol femenino y otro masculino son completamente distintos, porque la fisonomía de un hombre y una mujer no tiene nada que ver. Por supuesto que el deporte es el mismo, pero es muy diferente. Hay menos fuerza física en mujeres y el contacto es menor". Es difícil encontrar soluciones a la asfixia económica de este sector, aunque las haya: "No sé qué se puede hacer para que despegue. Considero que este mundo es un negocio muy bien organizado, y mientras a la empresa del fútbol no le interese potenciarlo y que le pueda revertir económicamente lo veo difícil. Las redes pueden ayudar bastante, a nivel social eso sería un buen apoyo". Además, el fútbol masculino "por un lado puede ser un hándicap, y por el otro una ayuda. Depende de que los clubes se empiecen a involucrar. Si un club fuerte se involucra de verdad y empieza a apostar por ello y a poner dinero por supuesto que es una ayuda. Lo que tienen ellos ganado no lo tiene el fútbol femenino".

El motor de la ilusión

Pero más allá de factores económicos y de promoción, el fútbol tiene en las féminas un factor a su lado muy importante: la ilusión. Ilusión como la que tiene la hija de Aurora, una auténtica fanática de este deporte: "A los cinco años ya dijo que quería jugar. Hasta los seis no le dejaron, y empezó a jugar en equipos masculinos ya que donde estaba no había conjuntos femeninos con esa edad. Estas chicas hasta los 12 años han tenido que estar en equipos de chicos, y ellas solas o con otra como mucho. Y eso te hace fuerte sí o sí".

Para la joven el mundo del fútbol "es su vida. Si no entrena le falta algo, los partidos son fundamentales para ella. Le aporta compañerismo, trabajo en equipo... muchísimas cosas. Es muy feliz con este deporte y eso que le lleva muchísimo tiempo y sacrificio, ya que el entrenamiento es duro y el estudio también y compaginarlo es complicado. Aun así, no lo cambia por nada". La gran ilusión de la chica -cuyo referente es la popular Vero Boquete- es "ser profesional. A pesar de que sabe lo difícil que es, lo tiene como una aspiración". Tal y como están las cosas aquí, se plantea la posibilidad de trabajar fuera: "No descarta ir a otros países a jugar". La de esta joven es la realidad actual de un sector que continúa su lento avance pero pretende de una vez echar a correr.

SECCIÓN PATROCINADA POR



ISTOCK

EL 'DIESELGATE' PONE EN JAQUE AL MUNDO DEL MOTOR

El destape del escándalo que implica a Volkswagen en un fraude para alterar las emisiones de gases contaminantes traerá consecuencias para el sector de la automoción ¿Y para los consumidores?

ANTONIO FAJARDO

El mes de septiembre nos ha deparado una gran noticia dentro del mundo del motor. Se trata del destape de las emisiones por encima de los límites permitidos y homologados en Estados Unidos de óxidos de Nitrógeno que afectaría a varios de los motores diésel de Volkswagen (y puede que de otras marcas).

El escándalo (o #Dieselgate como lo llaman algunos) ocurre no tanto por la diferencia de valores entre los homologados y los reales, algo que veremos más adelante y que es más habitual, sino por el hecho de que los vehículos de la marca alemana cambiaban la gestión de la centralita si detectaban que

estaban siendo sometidos a las pruebas de homologación para obtener mejores resultados que los que tendrán en el día a día, y así poder conseguir un certificado de emisiones y el acceso a ciertas ayudas a la venta de vehículos poco contaminantes.

¿Qué es el ciclo de homologación?

El ciclo de homologación consiste en una serie de pruebas regladas que aplican a todos los vehículos, y que sirven para compararlos en términos de consumos y emisiones. Actualmente los tres sistemas más usados de homologación están formados por: NEDC (*New European Driving Cycle*), la FTP-75 de la EPA, la Agencia de Protección Medioambiental estadounidense, según sus siglas en inglés, y la 10-15 en Japón.

En cuanto a las emisiones máximas, en Europa está vigente la Euro VI para todos los vehículos nuevos a partir de septiembre de 2014, que fija unos valores máximos para los turismos diésel de 500 mg/Km para el CO₂ y de 80 mg/Km para los NO_x, mientras que para los gasolina son de 1.000 mg/Km para el CO₂ y de 60 mg/km para los NO_x. Mientras, en Estados Unidos se puntúa de 0 a 10 según lo contaminante del vehículo, promocionando como *vehículos verdes* los que consigan mejores puntuaciones por ser híbridos, eléctricos, usen GLP, biodiesel, etc. y con un límite máximo de emisiones para motores diésel de NO_x de 31 mg/Km para poder entrar en esta categoría.

¿Quién destapó el fraude?

En este caso ha sido la EPA estadounidense la que ha dado la voz de alarma. En el caso de Volkswagen, el gigante alemán de la automoción consiguió certificar dos motores diésel como vehículos verdes y acceder a ayudas y certificados que de otra manera no habrían podido, de aquí el engaño. Como en Europa los límites máximos legales son mayores que los que exige la EPA para considerar un vehículo como *verde*, los motores que aquí cumplen sin problema la normativa necesitan allí de diferentes añadidos, como urea en el combustible, trampas de NO_x u otros métodos, lo que encarece el precio del producto y reduce sus prestaciones. Volkswagen

683.626

Es el número de vehículos con motor diésel afectados por el 'software' fraudulento de VW

decidió entonces añadir al software este sistema que detecta las pruebas y cambia la gestión de la centralita durante las mismas (reducen la potencia a cambio de ganar en eficiencia), algo que está expresamente prohibido.

Por si fuera poco, los niveles de contaminación en uso real de estos motores son entre 10 y 40 veces superiores al homologado, algo que también depende mucho de la manera de conducir que tengamos.

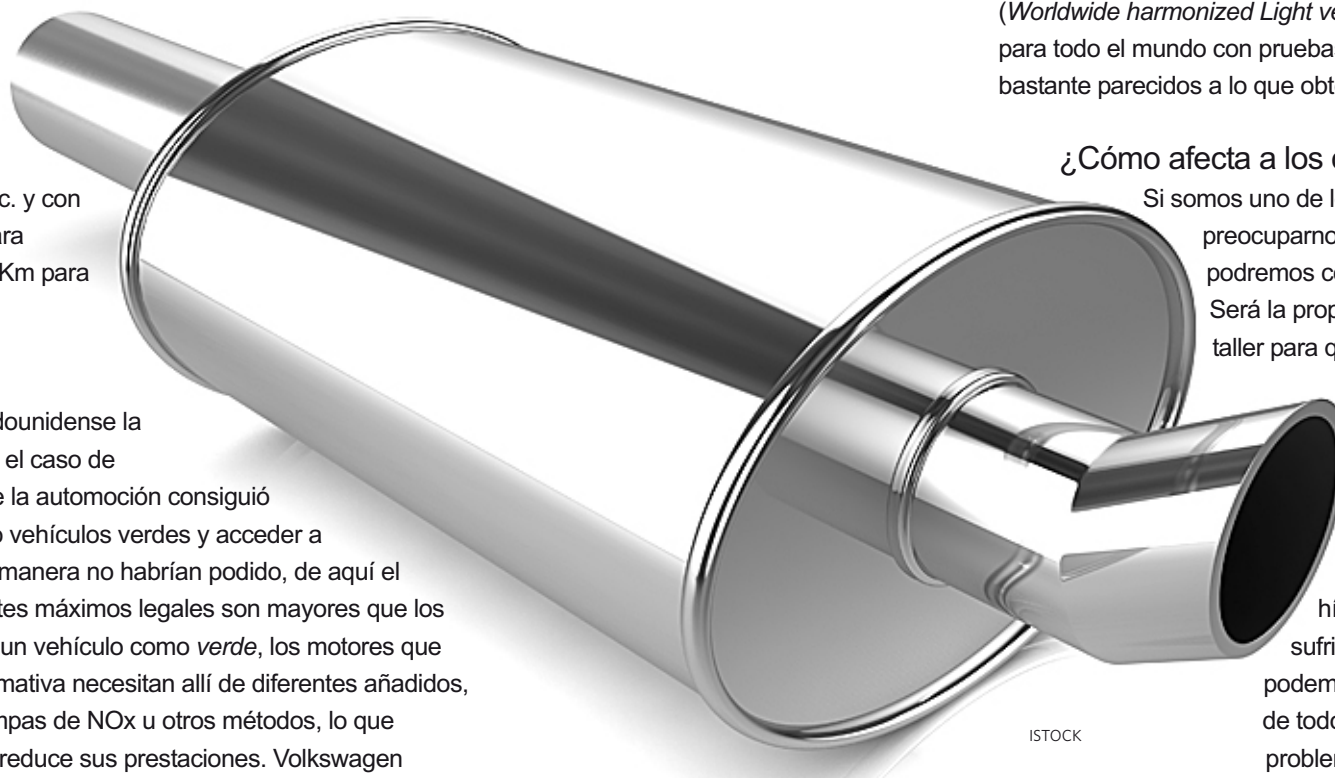
En consecuencia, la marca se enfrenta a una multa de miles de millones de dólares, junto con la exigencia de devolver todas las ayudas que recibió por el certificado de emisiones que consiguió de manera fraudulenta y las posibles demandas civiles por parte de los consumidores.

Este aspecto relativo a la contaminación y consumos homologados es algo que se intuía desde hace mucho. Normalmente es muy raro que se alcancen los consumos homologados, ni aplicando técnicas de conducción eficientes. Es bastante fácil realizar consumos de uno o dos litros a los cien kilómetros por encima de los homologados, y eso significa que también contaminamos más por kilómetro que lo declarado oficialmente. Los ciclos de homologación son demasiado relajados, aunque a partir de 2017 llegará la WLTP (*Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedures*), un método común para todo el mundo con pruebas más realistas, que darán unos resultados bastante parecidos a lo que obtendremos.

¿Cómo afecta a los conductores?

Si somos uno de los afectados en España no debemos preocuparnos. Nuestro coche seguirá siendo legal, podremos conducirlo y no tendremos que pagar nada. Será la propia marca la que nos llame para pasar por el taller para quitar ese software del vehículo. Mientras,

como consumidores, por un lado deberíamos estar mejor informados por las marcas sobre las emisiones y los consumos de los vehículos, así como de la manera en la que se realizan esas mediciones. Por otro lado debemos demandar más vehículos híbridos y eléctricos. La contaminación que sufrimos debido a los motores es algo que podemos cambiar en el futuro, mejorando la salud de todos y ahorrando en la factura sanitaria por problemas derivados del exceso de contaminación.



ISTOCK

ACCIÓN SOCIAL

GENERALI REFUERZA SU ACTIVIDAD SOCIAL EN ESPAÑA

La compañía ha desarrollado dos acciones solidarias para fomentar la integración de las personas con discapacidad y el voluntariado corporativo de sus empleados

REDACCIÓN

Generali impulsa su compromiso con el desarrollo de la sociedad con la celebración de las acciones solidarias *Comprometidos y emocionados* y *Raquetas por la diversidad*. Su objetivo es promover el valor *Live the Community* entre sus empleados, basado en el fomento de relaciones sólidas, sostenibles y duraderas, así como en la lucha por la integración social y laboral de las personas con discapacidad.

La aseguradora organizó en Madrid el taller solidario de cocina *Comprometidos y emocionados*, centrado en el trabajo en equipo y que consistió en la colaboración entre un chef profesional, voluntarios de la compañía y un grupo de personas con discapacidad, que unieron sus esfuerzos para elaborar diferentes recetas que más tarde degustaron juntos.

Asimismo, se disputó el torneo de Pádel *Raquetas por la diversidad*, una jornada solidaria impulsada por Generali en la que voluntarios de la compañía disfrutaron, junto a un grupo de deportistas en silla de ruedas, de una jornada en la que valores como el compañerismo y la igualdad fueron



EE

protagonistas.

Ambas acciones, organizadas en colaboración con la Fundación Adecco en el marco del acuerdo que ambas entidades mantienen desde 2006, se engloban dentro del *Plan Familia Generali*, que persigue favorecer la integración social y fomentar actitudes como la solidaridad, la colaboración y la empatía de sus empleados hacia colectivos en riesgo de exclusión social.



EE

PATROCINIO DEPORTIVO

HELVETIA RENUEVA CON SUS EQUIPOS

La compañía mantiene su apuesta por el Xerez Deportivo FC y el Helvetia BM Alcobendas de balonmano

REDACCIÓN


Helvetia Seguros refuerza su compromiso con el fomento del deporte en las ciudades donde desarrolla su actividad. En esta línea, la aseguradora ha renovado recientemente su patrocinio con dos clubes que apoya desde hace varias temporadas.

Se trata, por una parte, del Xerez Deportivo Fútbol Club, al que seguirá patrocinando las dos próximas temporadas. A través de este acuerdo, la compañía amplía y potencia el compromiso con el club jerezano, contribuyendo al impulso deportivo del equipo

dirigido por el entrenador Dani Pendín. Por otra parte, la compañía que en España dirige José María Paagman reitera su apoyo al Club Balonmano Alcobendas, al que también patrocinará en la temporada 2015/16, en la que disputa su séptima temporada consecutiva en la División de Honor Femenina. La aseguradora estuvo presente en la presentación de la plantilla. En virtud del acuerdo de patrocinio, Helvetia Seguros da nombre al equipo femenino del Club BM Alcobendas y su marca está presente, de forma preferente, en todas las equipaciones y en los distintos soportes publicitarios del Pabellón de Los Sueños de Alcobendas, así como en la revista y en la página web del club. Además, y como un nuevo desarrollo del acuerdo, Helvetia ha inaugurado en las dependencias del pabellón en el que juega el equipo, el Espacio Helvetia. En él se ha instalado una agencia exclusiva de la aseguradora, dirigida por Gema Blázquez, exjugadora del club, que tiene como objetivo el asesoramiento en seguros, de los socios, aficionados y miembros del club.

MÁS DE 70 AÑOS
Cerca de **ti**

 **METROPOLIS**
S E G U R O S

SIGJENOS EN  /metropolis-seguros.sa

<http://www.metropolis-sa.es>

Ponemos a su disposición toda nuestra experiencia
y la de nuestros más de 2.000 mediadores.

5^a

COMPañIA MÀS
SOLVENTE DEL
MERCADO ESPAÑOL
Fuente:DGS FP

PLANES QUE GARANTIZAN LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

Los planes de continuidad de negocio ayudan a los empresarios a mantener la actividad en sus empresas cuando se enfrentan a grandes siniestros. Estos planes van más allá de la contratación de seguros y deben implicar a todos los empleados y directivos de la organización

V. M. Z.

Son muchos los riesgos que acechan a las empresas. Riesgos meteorológicos, incendios, accidentes, ataques informáticos, etc... Un cúmulo de circunstancias pueden poner en peligro la continuidad de la actividad de la organización, sea cual sea su actividad. Hace unos años, los peligros que acechaban a las empresas eran principalmente físicos, es decir, estaban basados en los riesgos materiales y patrimoniales. La globalización y la irrupción de las tecnologías digitales introduce en la ecuación nuevos riesgos, como los derivados de ataques por parte de piratas informáticos o riesgos relacionados con la reputación de marca y el valor del accionista, tanto en las sociedades anónimas cotizadas como en las limitadas.

De acuerdo con un informe publicado por BCI Horizon Scan, los diez principales riesgos que amenazan la continuidad de las empresas son las interrupciones inesperadas en TI y telecomunicaciones, los ciberataques, la pérdida o fallos en la custodia de datos de clientes o las malas condiciones climatológicas. Otros riesgos importantes son la interrupción de suministros -energía, materias primas, etc.-, siniestros relacionados con el fuego, incidentes de seguridad, actos de terrorismo o sabotaje y la inestabilidad del marco regulatorio.

Contar con un adecuado sistema de previsión y control que mitigue los riesgos a los que se enfrentan los empresarios es vital para evitar importantes pérdidas económicas.



ISTOCK

Esos planes de contingencia incluyen también la contratación de determinadas pólizas de seguros, pero van más allá, porque hay aspectos de una empresa que ningún seguro puede garantizar, como la fidelidad de clientes y proveedores o la pérdida de oportunidades de negocio derivada del riesgo reputacional.

Los planes de continuidad de negocio se basan en anticipar las adversidades y las crisis y sus posibles soluciones. En este sentido, es cuando una compañía precisa contar con la figura de un gerente de riesgos. En el caso de las pymes, esta figura la puede ejercer un corredor de seguros especializado, que asesore a las empresas en este campo.

La importancia de la gerencia de riesgos

Con técnicas de gerencia de riesgos se pueden prevenir y limitar las pérdidas en los siniestros más habituales (incendios, accidentes...) así como garantizar la recuperación de los activos afectados por el siniestro y preservar la continuidad del negocio. El objetivo de estos programas es evitar que el empresario se vea obligado a parar su actividad, con las consecuencias que ello tiene: pérdidas económicas, incumplimientos de contrato, ajustes de plantilla, etc.

Identificar los riesgos

Para elaborar un buen plan de continuidad de negocio es preciso identificar todos los riesgos a los que se expone la organización, tanto presentes como potenciales, así como definir las estrategias necesarias para mitigar sus efectos. Una vez definido, el plan de continuidad de negocio debe recoger los procesos de actuación en caso de crisis. También es preciso realizar un plan de comunicación para informar de las emergencias a empleados, clientes y proveedores.

Es preciso establecer los mecanismos e infraestructuras necesarias para garantizar que la actividad continúe a pesar del siniestro. Por ejemplo, asegurar que los sistemas informáticos cuenten con copias de seguridad y servidores alternativos, etc. Para que estos planes sean efectivos, deben implicar a toda la empresa, especialmente al equipo directivo.



Pelayo colabora en la V Carrera de la Fundación Down Madrid

Pelayo ha apoyado un año más la Carrera Down Madrid, organizada por la Fundación Síndrome de Down de Madrid, que está apadrinada por el seleccionador nacional, Vicente del Bosque. La compañía estuvo presente en el recorrido de la carrera, celebrada el pasado 4 de octubre y con voluntarios en los puntos de avituallamiento.



AXA Assistance, premiada por la transformación de su web

AXA Assistance ha recibido el Premio a la Mejor Campaña B2C en los V Premios de Marketing y Comunicación por su proyecto de optimización de la Web de Travel B2C, que "confirma la apuesta de la compañía por el enfoque digital y las nuevas tecnologías", explica José Félix Cañas, director comercial y de marketing de AXA Assistance España.



Asisa convoca su VII Certamen Internacional de Fotografía

Asisa acaba de convocar la séptima edición del Certamen Internacional de Fotografía (AsisaFoto 2015), en el que podrá participar cualquier fotógrafo, aficionado o profesional, de cualquier lugar del mundo, que podrán presentar sus trabajos hasta el próximo 24 de noviembre, según explica la compañía aseguradora especialista en salud.



Fundación Mutua Madrileña lleva la novela negra a Madrid

Fundación Mutua Madrileña inicia un nuevo ciclo de conferencias en el marco de la VIII Edición del Festival de Novela Policiaca de Madrid, Getafe Negro, que tendrá lugar del 13 al 25 de octubre de 2015 en la capital. En el ciclo, que se celebra en su sede, participarán autores como Lorenzo Silva, Juana Salabert o Juan Bolea.



Caser inaugura una agencia en Las Palmas de Gran Canaria

Caser da un paso más en su plan de expansión en Canarias con la apertura de una agencia exclusiva en Las Palmas de Gran Canaria. La aseguradora explica que desde esta agencia, dirigida por Yurena y Tanausú García, se dará cobertura a los clientes de la localidad tanto en productos de particulares como de empresas.



Santalucía y Sanitas unen sus fuerzas para diseñar seguros

Santalucía y Sanitas se unen para ofrecer cuatro nuevos productos aseguradores creados a medida, dos de decesos y dos de salud, que comenzarán a comercializarse este mes de octubre. De esta manera, ambas compañías avanzan en su estrategia de ofrecer a sus clientes productos especializados y personalizados.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA TECNOLOGÍA EN CASA

Los sistemas domóticos nos hacen la vida más fácil, pero a la vez tienden a generar más averías. La irrupción de las nuevas tecnologías en casa ha obligado a cambiar también al seguro

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

La tecnología cada vez está más presente en la vida de cada uno de nosotros, también en nuestro propio hogar. La domótica, la tecnología aplicada al hogar, está destinada a hacernos la vida más sencilla en nuestro lugar de residencia, bien sea para que podamos realizar de una manera más sencilla las labores, para que gocemos de una mayor seguridad en nuestro domicilio, para controlar y manejar sistemas de la casa sin estar en ella o para disfrutar mejor de nuestro descanso y ocio, ganando en tiempo y en comodidad. Por así decirlo, mejora nuestra calidad de vida casera. Para que nos hagamos una idea más concreta, la Asociación Española de Domótica e Inmótica la define como el “conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de la vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, que aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema”. La red de control del sistema domótico funciona

integrándose con la red de energía eléctrica, y se coordina con el resto de redes con las que tenga relación: telefonía, televisión, y tecnologías de la información, cumpliendo con las reglas de instalación aplicables a cada una de ellas.

Cámaras, detectores de presencia, controladores inteligentes, alarmas... El mundo prosigue con su avance y cada vez la sociedad va contando con más aparatos que nos hacen la vida más fácil, cómoda o segura en nuestra casa, aunque el precio de muchos de ellos es elevado y no todas las familias pueden incorporar estos avances tecnológicos a sus hogares. La casa domótica aún supone un lujo, como confirma Inmaculada Granados, responsable de comunicación de Reparalia: "No hemos registrado cambios sustantivos con la incorporación de la domótica. En la actualidad, el porcentaje de viviendas que incorpora sistemas de domótica no es elevado. De hecho, según un estudio de Cedom, con la crisis inmobiliaria disminuyó el número de viviendas de nueva construcción que incorporaban esta tecnología".

Sin embargo, compañías como la suya empiezan a incorporar a expertos en este área de cara a ofrecer un mejor servicio: "Nuestra orientación al cliente y nuestro afán por dar respuesta a sus necesidades nos ha llevado a contratar perfiles con conocimiento técnico en domótica, lo que nos permite estar preparados para solucionar cualquier avería o incidencia en el hogar. Esto nos llevará muy pronto a contar con una red de profesionales expertos en domótica y a ofrecer nuestro servicio a empresas y particulares, tanto para la instalación como la reparación de incidencias en estos sistemas".

Más riesgo de averías

La realidad es que, pese a que esta tecnología en casa simplifica mucho la vida de los usuarios, también puede dar lugar a un mayor número de averías en contra de lo que parece. "La instalación de sistemas de domótica permite, en algunos casos, poder controlar la instalación desde un terminal móvil u ordenador. Esto contribuye a reducir el porcentaje de accidentes caseros producidos por el olvido de desconectar algún dispositivo, ya que podrá hacerse de forma remota. Sin embargo, esta tecnología incorpora una gran cantidad de componentes electrónicos que se suman a los tradicionales, lo que genera un mayor número de incidencias por fallos en el sistema", señala la directiva de la empresa reparadora.

El futuro en este campo pasa, como vemos, por la generación de nuevos puestos de trabajo relacionados con la solución de problemas tecnológicos. "La incorporación de la domótica, desde el punto de vista de las reparaciones, supondrá un aumento de la tipología de averías en el hogar. Para ello, las

La domótica aún no está presente en muchos hogares, pero su implantación avanza. ISTOCK

Las redes de reparación y asistencia cada vez deberán estar más especializadas

empresas deberán contar con técnicos especializados. La instalación y reparación de un sistema de domótica requiere un mayor conocimiento técnico, lo que implicará que un mayor número de clientes recurran a empresas de asistencia para llevarlo a cabo", augura Granados.

Cambio en el sector asegurador

En el ámbito asegurador también se ha producido un cambio. Especialmente porque los clientes tienden a confiar más en las aseguradoras que en su capacidad o su tiempo para hacerse cargo de incidentes o averías: "En los últimos años, el sector asegurador se ha transformado. Las compañías han realizado una importante labor de concienciación de la sociedad en torno al uso del seguro, transmitiéndole las ventajas que les aporta y el valor que supone. De ahí que se tienda a una mayor contratación y utilización del mismo. Si antes había clientes que reparaban o solucionaban pequeños incidentes en el hogar por su cuenta, ahora tienden a contratar una póliza que les proteja frente a determinados riesgos y así evitan gastos imprevistos".

CONCENTRE SUS PÓLIZAS PARA OBTENER UNA BONIFICACIÓN

El sector asegurador está empeñado en fidelizar a sus clientes, y una forma de hacerlo es potenciar la venta cruzada de sus productos y servicios. Por eso, muchas compañías han puesto en marcha promociones que ayudan al asegurado a ahorrar si concentran sus pólizas en una misma aseguradora

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Quien mucho abarca, poco aprieta, dice un refrán con solera español que en los últimos tiempos, aplicado al mundo asegurador y con una perspectiva más moderna y optimista, podría traducirse en quien mucho abarca, más ahorra.

Muchas compañías del sector, en su afán por fidelizar clientes y por diseñar estrategias de negocio que contribuyan a ello, optan recientemente por utilizar una táctica de promoción que podríamos denominar concentradora: cuantos más seguros se contraten con la compañía, mayor descuento para el particular, tratando, merced a este incentivo económico, que el usuario contrate el mayor número de seguros a través de su compañía. Descuentos en el pago, ofertas especiales, meses gratis... Son varias las fórmulas



empleadas por las empresas, todas ellas con una misma meta.

La Caixa, por ejemplo, tiene en estos momentos una promoción en vigor -válida hasta el 31 de octubre del presente año- que ofrece a sus clientes meses gratis (de uno a tres en función de los seguros que se contraten) siempre que estos hayan firmado previamente su *Pack Multiseguros*. *Protección*, *Doble protección* y *Triple protección* son las tres opciones que ha puesto Segurcaixa Adeslas en marcha, en las que equipara la cantidad y cuantía económica de los seguros que se contratan al periodo de bonificación del que puede beneficiarse el cliente.

Por su parte, Pelayo opta por la misma estrategia, con un titular nítido y claro en su página web oficial, *Junta tus seguros y ahorra*, y una promoción muy sencilla que confía en que sea eficaz: a más seguros -deben ser, eso sí, de ramos distintos (auto, hogar, vida y salud)- más descuento. Con dos seguros el cliente obtiene un diez por ciento de descuento en cada uno de ellos; con tres, éste asciende hasta el quince por ciento; y con cuatro hasta un 25 por ciento.

Nueve Seguros va más allá en su estrategia, con una promoción para sus clientes, llamada *3 en 1*, que les ofrece pagar únicamente por uno de los seguros y beneficiarse de las ventajas de haber contratado tres. Hay que decir, eso sí, que habitualmente -en este caso y en todos los demás- no es oro todo lo que reluce y siempre hay que estar muy atentos a la letra pequeña y a las condiciones (a menudo, difíciles de cumplir) de los contratos que tendremos ante nuestros ojos.

Las promociones que ofrecen estas compañías no son excepciones, sino simplemente unos cuantos ejemplos de una táctica comercial frecuentemente utilizada en estos tiempos en nuestro país.

En el caso de Mutua Madrileña también apuestan por esa estrategia. Contratando el seguro de coche con ellos, ofrecen a los clientes cien euros de bonificación en el seguro de hogar y otros cien euros en el seguro de moto. Son en realidad muchas versiones de una misma práctica habitual: en la que la concentración es igual a bonificación.

PARA SACAR ORO HAY QUE IR A LA MINA: ACUDIR A EVENTOS

A la hora de construir una buena marca personal y sacarle partido para ganar clientes y contactos, acudir a eventos de 'networking' es clave. Antonio Domingo ofrece una serie de consejos para tener éxito en ellos

En el anterior artículo de esta guía hablamos de que es mucho más rentable para conseguir empleo o nuevos clientes, que sean ellos los que le encuentren a usted en vez de estar todo el día persiguiendo a las palomas. Y en este vamos a hablar de la importancia que tiene acudir a eventos para nuestras profesiones, independientemente de a lo que nos dediquemos.

Cuando queremos conseguir nuevos contactos, enseguida pensamos que las redes sociales son la panacea, ya que hay miles y es muy fácil llegar a ellos con poco esfuerzo, pero ya hemos hablado en anteriores artículos de esta guía, que eso está muy bien y funciona pero que no es suficiente. El contacto físico con la otra persona es muy importante, tomándose un café por ejemplo, pero no nos olvidemos de que los eventos pueden ser un factor clave que nos aporte mucho.

Lo primero que hay que decidir es cuál es el objetivo de acudir a esos eventos y luego en qué tipo de eventos nos conviene invertir nuestro tiempo. El objetivo, como ya explicamos, debe ser acorde con nuestro plan de *networking* a cinco años para llegar donde queremos llegar, personal o profesionalmente, y en virtud de esas necesidades elegir qué tipo de contactos necesitamos, y acudir a los eventos donde suelen relacionarse. Para ese plan recomendamos asesorarse con un profesional del *networking* para ser mucho más eficaz en el planteamiento y desarrollo posterior.

Y a la hora de elegir eventos, debemos hacer primero una



ISTOCK

lista de sitios que realicen eventos con las temáticas que nos interesan: escuelas de negocios, asociaciones empresariales, universidades, institutos, clubs de empresarios, bancos... y suscribirnos a sus *newsletters* para recibir información de todos los que ellos convoquen y poder elegir y planificar.

Es importante que si queremos ampliar nuestra lista de relaciones con eficacia y calidad, no siempre vayamos a

eventos de nuestro sector. Es conveniente acudir a eventos de sectores y profesiones muy diferentes a las que nos dediquemos porque ampliarán nuestra lista de lo que se denomina *lazos débiles*, los cuales nos abrirán nuestra mente y tendremos contactos que nos darán acceso a información y relaciones de otros tipos y niveles que pueden ser muy útiles.

Algunos consejos determinantes para acudir a eventos:

- Fijar previamente el objetivo por el que vamos a ese evento.
- Nunca olvidar llevar tarjetas suficientes para que no nos falten en ningún momento.
- Preparar el *elevator pitch* adecuado para ese evento.
- Si el evento tiene lista pública de asistentes, tratar de conocer sus perfiles sociales y decidir a quién nos interesa conocer. Si no existe esa lista, buscar el evento en redes sociales para ver quien dice que acudirá.
- Es importante aprender un poco de lenguaje no verbal para comunicarnos más eficazmente.
- Llegar pronto para relacionarnos con los organizadores y los ponentes.
- Hacer al menos una pregunta al final del evento, empezando siempre por decir quiénes somos y nuestra empresa para que todos lo escuchen.
- En el cóctel final, tratar de relacionarnos preguntando más que hablando, enfocados en conocer quiénes son y a qué se dedican, y sobre todo, encontrar aspectos de su profesión en los que podamos aportarles valor y no tratar de *vendernos*. El *networking* es encender velas, no exprimir limones.

En el próximo artículo hablaremos de los errores principales que se comenten al tratar de desarrollar una marca personal. Mientras tanto practiquen *networking* a diario que es el deporte más saludable para sus proyectos.

ANTONIO DOMINGO

CONSULTOR, FORMADOR Y ORGANIZADOR DE EVENTOS 2.0
CEO DE SOCIAL MEDIA EVENTS
@AntonioDomingo <http://www.AntonioDomingo.com>



BUDAPEST, UN PLACER PARA LOS CINCO SENTIDOS

La ciudad del Danubio, fruto de la unión de dos municipios contrapuestos y complementarios, Buda y Pest, ofrece un amplio abanico de posibilidades a aquellos que deciden visitarla. Arquitectura, ocio, gastronomía y entretenimiento son sólo algunas de las opciones que pueden encontrar los viajeros

DIEGO FERNÁNDEZ TORREALBA

Contemplar el grandioso Parlamento, asomarse al Danubio desde el Bastión de los Pescadores o recorrer con la vista la descomunal y legendaria Plaza de los Héroes; recompensar primero el olfato y después el gusto saboreando un exquisito plato tradicional; premiar al tacto con un baño de aguas termales o un masaje en uno de los numerosos y tradicionales balnearios de la ciudad; o escuchar todo tipo de música, clásica o moderna. Eso ofrece Budapest: regalos constantes para los cinco sentidos.

Siendo realmente bonita, esta gran urbe no sobresale tanto por su belleza como por la variedad de placeres que ofrece al

visitante, quien recompensará todos sus sentidos a nada que decida aprovechar bien su tiempo allí. Podríamos definir Budapest como una ciudad completa, pues sea cual sea el interés del viaje (cultural, arquitectónico, gastronómico o de ocio) resultará difícil quedar decepcionado. Más aún si buscas disfrutar de todas las posibilidades que ofrece la localidad a la vez.

La ciudad nació de la unión de dos municipios, Buda y Pest, situados a ambos lados del Danubio, que decidieron anexarse para compartir sus poderes: la pequeña, montañosa y señorial Buda y la amplia y llana Pest. Pese a sus diferencias, o quizás gracias a ellas, conforman un conjunto urbano muy interesante que embellece el gigantesco y popular río que las une.

Los lugares de interés turístico son innumerables: el Danubio, el puente de las Cadenas, el Bastión de los Pescadores, el Parlamento, la iglesia de Matías, el castillo Vajdahunyad o la Plaza de los Héroes están entre los indispensables en una visita a la ciudad. Pero en la gran Budapest hay muchos más puntos de interés, entre los que podemos destacar la agradable Isla Margarita; edificios monumentales como la Ópera o la Basílica de San Esteban; históricos como la Sinagoga u originales como la Basílica Rupestre, excavada en la roca del Monte Gellért.

Pero como esta ciudad no sólo sirve para hacer turismo, sino también para vivirla, hablaremos ahora de la Budapest disfrutable. Algo que no se puede separar de sus conocidos baños públicos, que suponen el pasatiempo favorito tanto de los locales como de los turistas. Gozan de gran tradición no sólo en la capital sino en toda Hungría, sus precios no son elevados y se han convertido en una opción fantástica de relax y socialización. Los Széchenyi, más populares y económicos, suponen una muy buena opción (doy fe), así como los más refinados, suntuosos y caros Gellért.

Pero en Budapest se puede disfrutar de mucho más: de su afición por la música; de su intensa vida nocturna; de su exquisita, abundante y contundente comida, entre la que destaca el sabrosísimo goulash (estofado de ternera); de una vuelta en tranvía; de las vistas aéreas y los frondosos bosques que pueblan las colinas de alrededor... y de sus precios, bastante económicos. ¿Qué más incentivos se pueden tener para visitar la ciudad de los cinco sentidos?

Auto
Hogar
Viaje
Salud

**Líderes
en Asistencia
en España**

AXA Assistance España. Datos 2014

- Más de **900** empleados
- **24** horas / **365** días
- **1.300.000** casos gestionados
- **129M€** en facturación



Vivood Landscape Hotel ofrece calma y exclusividad en el Valle de Guadalest, en Alicante. EE



Una de las habitaciones de la Posada de Mosqueruela. EE



Hotel Rural Los Ánades, en la falda de la Serranía de Guadalajara. EE



Un ejemplo de las esculturas de Ibarrola en Garoza. EE

CUATRO ESCAPADAS PARA ESTE OTOÑO

Estrenamos estación con cuatro propuestas de escapadas pensadas para todos los gustos. El otoño es la estación del cambio, la calma y de disfrutar de paisajes llenos de color y gastronomía tradicional y llena de sabor

ANA M. SERRANO

Días cálidos, noches frescas, tonos rojizos... El otoño ha llegado tibio y lleno de encanto con atardeceres dorados y mosaicos de hojas secas. Las ciudades estrenan olores, colores, bullicio. Todo invita a disfrutar del asfalto. Pero el romanticismo otoñal también empuja a la calma, a perderse entre viñas o hayedos, a recuperar el sosiego. He aquí cuatro escapadas de fin de semana perfectas para reencontrarse con uno mismo y saludar al otoño lejos del ajetreo urbano. ¿Nos acompaña?

La artística: en la dehesa Garoza de Bracamonte (Muñogalindo, Ávila) Agustín Ibarrola pintó, entre 2005 y 2009, más de un centenar de piedras. Tras un largo proceso de

puesta a punto, abre sus puertas *Ibarrola en Garoza*, proyecto de arte y naturaleza concebido como un tratamiento integral del paisaje que propone un recorrido por las pinturas-esculturas de Ibarrola sobre las piedras graníticas de la dehesa, con planos y audioguías que explican cada uno de los conjuntos; además de la oportunidad de disfrutar de las vistas del Valle Amblés. <http://ibarrolaengaroza.org/>

La astronómica: nuevas sensaciones, calma y exclusividad en un hotel de lujo sólo para adultos. Ubicado en el Valle de Guadalest, resguardado entre montañas de cualquier contaminación lumínica, *Vivood Landscape Hotel* es el espacio ideal para desconectar de la ajetreada vida diaria. Vivood nace de una idea: la sostenibilidad en la arquitectura; y ofrece una

actividad fascinante: la observación de las estrellas en compañía de un equipo de expertos de la Universidad de Alicante. Ctra. Guadalest-Alcoy, 10. 03516. Benimantell, Alicante <http://www.vivood.com/>

La rústica: en la falda de la Serranía de Guadalajara, a orillas del río Tajuña se encuentra el delicioso rincón de Abánades. Un entorno natural incomparable que acoge edificios históricos, arquitectura románica y el hotel rural *Los Ánades*. Delicioso y coqueto, conjuga el confort del siglo XXI con el encanto de la campiña castellana. Dispone de restaurante especializado en carne de caza y cabrito y un acogedor balneario con jacuzzi, sauna finlandesa y sauna de vapor. C/ Real, 94-96. 19432 Abánades (Guadalajara) <http://www.losanades.com/>

La romántica medieval: la villa de Mosqueruela (Teruel) es probablemente uno de los enclaves medievales más bellos y desconocidos de España. En este entorno amurallado, al este de la Sierra Gúdar, se alza la Posada de Mosqueruela. Pequeña (solo seis habitaciones), coqueta, cálida, dispone de zona spa y un exquisito restaurante que combina con maestría la cocina contemporánea y la gastronomía local. C/ Mayor, 16 44410 Mosqueruela (Teruel) <https://www.rusticae.es/hotel/la-posada-de-mosqueruela-10230>