

Seguros

elEcon²⁰mista.es
Aniversario

LA REVOLUCIÓN DE LOS SÉNIOR TRANSFORMA EL SEGURO

La longevidad obliga a la industria aseguradora a desarrollar nuevos productos y servicios para proteger vidas cada vez más largas

MEDIADORES DE SEGUROS

**EL RELEVO GENERACIONAL
LLAMA A LAS PUERTAS
DE LAS CORREDURÍAS**





Tendencias | P8

Cómo la longevidad está cambiando los seguros y el ahorro en España

La esperanza de vida en España está en cifras récord. Este cambio demográfico ha revolucionado la forma en la que el sector asegurador diseña productos y servicios.



Generación Z | P30

La asignatura pendiente que acaba pagando el seguro

Los escasos conocimientos en materia de educación financiera suponen un lastre para los ciudadanos y también para el sector asegurador.

Movilidad | P34

El reto de los vehículos eléctricos es la asistencia

Uno de cada cinco vehículos que circulan por España ya tienen enchufe. La clave está en la asistencia, según explica Allianz Partners España.

RSC | P48

La respuesta solidaria del seguro ante la crisis sísmica de Granada

Más allá de la respuesta ante los siniestros causados por los terremotos, el sector asegurador ha orquestado una respuesta de apoyo a los afectados por los seísmos.



Entrevista | P12

Verónica Herrando, directora general de Europ Assistance

La directora general de Europ Assistance en España explica las razones y los objetivos del cambio de marca de la compañía a Redion.



Mediadores de seguros | P46

El relevo generacional llama a la puerta de las corredurías

Uno de los retos de los corredores de seguros es asegurar su relevo generacional. Espabrok ha preparado un documento con las claves.

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

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



Vivir más, cuidar mejor

España vive más y el cambio demográfico ya está transformando el negocio asegurador. Superar los 84 años de esperanza de vida no es solo un hito estadístico: significa que millones de personas afrontarán una jubilación de dos décadas o más y que habrá que encontrar nuevas fórmulas para financiarla, proteger la salud y garantizar los cuidados.

El sector ya está reaccionando. Las rentas vitalicias ganan terreno, el seguro de salud crece con fuerza y las compañías avanzan hacia modelos que incorporan prevención y acompañamiento. El seguro empieza así a cambiar su papel: de cubrir principalmente lo que puede ocurrir a ayudar a gestionar una vida cada vez más larga. Sin embargo, la gran paradoja de la longevidad sigue teniendo nombre propio: dependencia. Mientras el mercado desarrolla soluciones para complementar ingresos o acceder a una mejor atención sanitaria, la cobertura destinada a afrontar la pérdida de autonomía continúa siendo marginal. Resulta llamativo que en el país con mayor esperanza de vida de la Unión Europea el seguro de dependencia siga siendo uno de los segmentos menos desarrollados del mercado.

■

La gran paradoja de la longevidad para el seguro y la sociedad sigue teniendo nombre propio: la dependencia

■

Y, sin embargo, es precisamente ahí donde se encuentra uno de los mayores riesgos económicos y sociales de las próximas décadas. Vivir más no implica necesariamente vivir mejor. El aumento de la esperanza de vida lleva asociado un crecimiento de las necesidades de cuidados de larga duración, asistencia domiciliaria, apoyo familiar y atención especializada. La dependencia no es una contingencia excepcional: es una realidad cada vez más probable para millones de personas y uno de los factores que más puede comprometer el patrimonio familiar. Por eso, el debate sobre la longevidad no puede centrarse únicamente en cómo financiar una jubilación más larga. Debe abordar también quién asumirá el coste de los cuidados cuando la autonomía desaparezca. En este terreno, el sistema público afronta una presión creciente y el aseguramiento privado aún no ha encontrado la dimensión necesaria para convertirse en una respuesta complementaria relevante. La longevidad, por tanto, no debería contemplarse únicamente como un reto actuarial. Es una transformación social que obliga a repensar productos, servicios y modelos de protección. El verdadero desafío no es añadir años a la vida, sino garantizar que esos años puedan vivirse con dignidad, recursos suficientes y acceso a los cuidados necesarios.

El seguro tiene ante sí una oportunidad histórica. Puede limitarse a adaptar sus pólizas a una población más envejecida o convertirse en uno de los protagonistas de la nueva economía de la longevidad. Para lograrlo deberá mirar más allá del ahorro y la salud y afrontar de forma decidida el gran riesgo que todavía permanece en segundo plano: la dependencia. Porque la revolución sénior no se medirá solo por cuántos años vivimos, sino por cómo somos capaces de cuidarnos cuando esos años lleguen.



Ramón Albiol
Director de Seguros elEconomista
y editor de Seguros Tv

Cambiar personas no siempre significa cambiar las organizaciones

El sector asegurador sufre permanentemente de un movimiento menos tecnológico y mucho más humano que también está modificando continuamente el mapa del seguro: los cambios de personas y responsabilidades dentro de las organizaciones. Nombramientos, sustituciones, incorporaciones, promociones y fichajes entre compañías se suceden con una frecuencia considerable. Directores generales, responsables comerciales, directores de distribución, marketing, operaciones, tecnología, recursos humanos o áreas técnicas cambian de posición, de empresa o de responsabilidad. Movimientos absolutamente normales en cualquier mercado laboral dinámico y que, además, pueden resultar muy positivos cuando incorporan nuevas capacidades, experiencias diferentes o formas distintas de entender el negocio.

La cuestión no es, por tanto, si debe existir movilidad. Naturalmente que debe existir. La pregunta interesante es otra: ¿qué valor aportan realmente muchos de estos cambios a las organizaciones?

No siempre resulta fácil responderla desde fuera. Las compañías comunican habitualmente los nombramientos destacando la experiencia, trayectoria y conocimiento del sector de los nuevos responsables. Precisamente ahí aparece una de las paradojas. El profundo conocimiento del seguro constituye indudablemente un activo, pero una movilidad excesivamente endogámica puede terminar haciendo circular por distintas organizaciones las mismas experiencias, modelos de gestión y formas de interpretar el mercado.

El seguro es un sector complejo. Regulación, técnica actuarial, inversiones, gestión del riesgo, redes de distribución y características propias de cada ramo hacen que el conocimiento especializado sea crítico y relevante. Incorporar a alguien procedente del propio sector reduce tiempos de adaptación y facilita la comprensión inmediata del negocio. Es lógico, por tanto, que las aseguradoras busquen profesionales experimentados en otras compañías de la competencia.



Si la transformación que persiguen las organizaciones pretende modificar la relación con los clientes, desarrollar nuevos productos, mejorar la experiencia del mediador, utilizar de manera diferente la tecnología o explorar nuevos modelos de negocio, quizá parte de esa transformación necesite también miradas procedentes de otros sectores.

Banca, tecnología, comercio electrónico, telecomunicaciones, gran consumo, movilidad o servicios digitales han afrontado durante los últimos años cambios profundos en sus relaciones con los consumidores. Incorporar profesionales procedentes de esos entornos puede introducir conocimientos, culturas y metodologías diferentes. No necesariamente mejores, pero sí distintas. Y la diversidad de experiencias suele ser una buena materia prima para la innovación.

El riesgo de una excesiva endogamia profesional no consiste únicamente en contratar siempre dentro del sector. Aparece cuando las organizaciones cambian personas sin cambiar de forma suficiente las ideas.

Un directivo puede pasar de una compañía a otra y aportar un enorme valor gracias precisamente a su experiencia. Pero también puede ocurrir que estrategias, modelos comerciales, estructuras organizativas y planteamientos que ya existían en una aseguradora simplemente se trasladen a otra con pequeñas modificaciones.

Y probablemente esta sea una de las cuestiones que merece mayor reflexión dentro del seguro. Las organizaciones hablan continuamente de innovación, pero innovar no significa únicamente incorporar tecnología. También supone cuestionar formas de trabajar, modelos de liderazgo, estructuras internas y mecanismos de relación con clientes, mediadores y colaboradores.

Porque ninguna estrategia se ejecuta únicamente desde un comité de dirección. La transformación real depende también de los equipos que desarrollan productos, gestionan siniestros, atienden clientes, trabajan con mediadores, analizan riesgos o mantienen los sistemas tecnológicos. Son esas personas quienes convierten las decisiones estratégicas en experiencias concretas para el mercado. Por eso quizá convendría valorar los cambios organizativos no solamente por el currículum de quien llega, sino por lo que ocurre después. ¿Mejoran KPI críticos como el servicio al cliente, la relación con la mediación o los productos realmente diferentes?

Esas deberían ser algunas de las métricas con las que evaluar el verdadero impacto de los movimientos profesionales.

También existe otra dimensión relevante: la promoción interna. Las aseguradoras cuentan con profesionales que acumulan años de experiencia y conocimiento de sus organizaciones. Combinar ese talento con incorporaciones externas probablemente constituya una de las fórmulas más eficaces para evolucionar sin perder conocimiento corporativo, haciendo que la experiencia interna y los nuevos métodos trabajen juntos creando oportunidades diferentes.

El debate, por tanto, no debería plantearse como una elección entre profesionales del sector y perfiles procedentes de otros ámbitos. La verdadera oportunidad está en cons-



iStock

truir organizaciones abiertas, capaces de combinar conocimiento asegurador, nuevas capacidades y experiencias diversas para formar equipos que no solo gestionen mejor, sino que aporten perspectivas diferentes, impulsen la transformación y sean auténticos generadores de valor.

Y quizá la verdadera medida del éxito de tantos movimientos profesionales que vemos cada año no esté en quién ocupa cada puesto, sino en cuánto consiguen evolucionar las compañías después de su llegada. Porque que los profesionales circulen dentro del sector no es, en sí mismo, un problema. El verdadero riesgo aparece cuando, con ellos, circulan también las mismas ideas, los mismos modelos y las mismas respuestas para un mercado que está cambiando cada vez más deprisa.

El seguro de vida gestiona más de 302.500 millones hasta junio

Las aseguradoras gestionaban 221.895 millones de euros en seguros de vida ahorro a cierre del primer semestre, mientras que el patrimonio de los planes de pensiones gestionados por entidades aseguradoras creció un 12,21%, hasta 72.439 millones

Redacción. Fotos: istock

El ahorro gestionado por las aseguradoras en el mercado español mantiene un sólido ritmo de crecimiento en 2026. A cierre de junio, las entidades del sector gestionaban 221.895 millones de euros de sus clientes a través de seguros de vida ahorro, un 7,18% más que un año antes. A esta cifra se suman los 72.439 millones de euros correspondientes al patrimonio de planes de pensiones gestionados por entidades aseguradoras, que experimentó un crecimiento interanual del 12,21%. En conjunto, las aseguradoras tenían encomendados 302.516 millones de euros al finalizar el segundo trimestre, un 8,20% más que en junio de 2025.

Los seguros vinculados a activos (*unit-linked*) fueron los productos de ahorro que más crecieron durante el último año. Su patrimonio gestionado aumentó un 19,97%, hasta alcanzar los 33.037 millones de euros. También destacó la transformación de patrimonio en rentas vitalicias, cuyo volumen gestionado se incrementó un 19,67%, hasta 2.967 millones de euros. Por su parte, los capitales diferidos alcanzaron los 56.891 millones, un 6,85% más, mientras que las rentas vitalicias y temporales elevaron su patrimonio un 5,38%, hasta 101.619 millones. Los PIAS (planes individuales de ahorro sistemático) también registraron un crecimiento, del

5,22%, y acumularon 14.389 millones de euros. La evolución no fue positiva en todas las modalidades. Los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) redujeron un 3,01% su ahorro gestionado, hasta 3.430 millones de euros. Los planes de previsión asegurados (PPA) registraron una caída mayor, del 5,56%, y cerraron junio con 9.562 millones de euros bajo gestión.

El negocio de vida riesgo también mantuvo una evolución positiva durante el primer semestre. Las aseguradoras ingresaron 3.398 millones de euros en



El conjunto del seguro de vida suma 32,43 millones de asegurados, un 2,98% más

primas netas de anulaciones, un 6,86% más que un año antes. Por último, los seguros de dependencia, aunque tienen un peso mucho menor dentro del conjunto del negocio, registraron un incremento del 33,02% en las primas, hasta 10,1 millones de euros, mientras que sus provisiones técnicas aumentaron un 15,44%, hasta 65,3 millones.



Las provisiones matemáticas del seguro de vida superaron los 302.500 millones de euros al cierre del primer semestre de 2026.



*Millennials, después
de enfrentarnos a todo...*

*Como Ester y Juan,
que a sus cuarenta
consiguen por fin
su propio hogar y
esperan ser uno
más en la familia.*

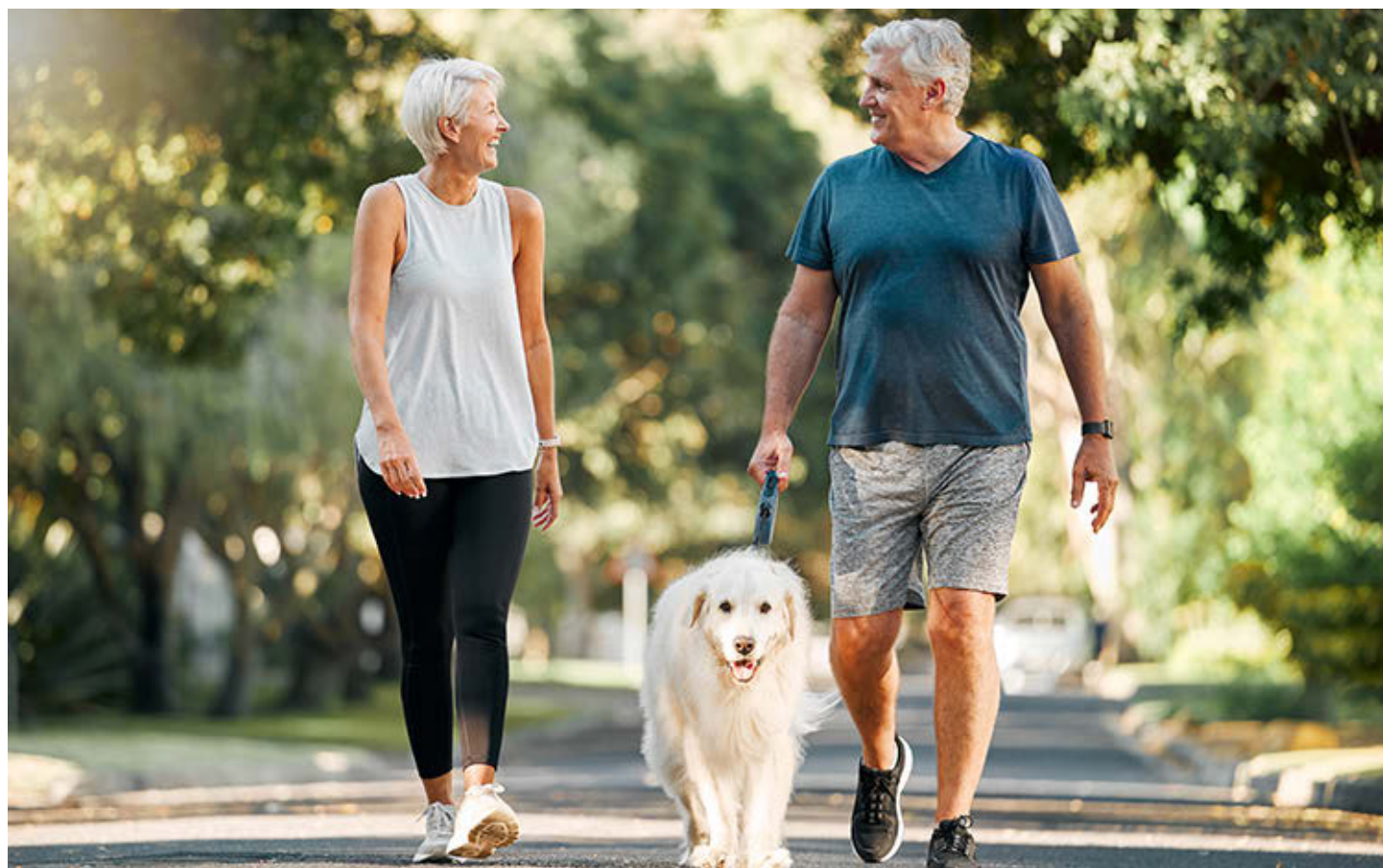
¿Por qué arriesgarlo ahora?

Entra en preventiva.com o llama al 900 20 30 10



Preventiva
Seguros

Protegemos la tranquilidad
de los expertos en vivir.



La esperanza de vida en España ya alcanza los 84 años, nuevo récord de longevidad. iStock

Cómo la longevidad está cambiando los seguros y el ahorro en España

España supera los 84 años de esperanza de vida y encadena récords de longevidad. El seguro reacciona con un giro hacia las rentas vitalicias, un ramo de salud disparado y unas coberturas que se diseñan para financiar una larga jubilación. Pero quedan al descubierto los dos puntos débiles del sistema: la dependencia y los decesos

Olga Juárez Gómez.

España nunca había vivido tanto. La esperanza de vida al nacimiento alcanzó los 84,01 años en 2024 y superó por primera vez esa barrera, según los Indicadores Demográficos Básicos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Hace medio siglo, en 1975, el indicador se situaba en 73,44 años. Son más de diez años ganados en dos generaciones, un salto que obliga a rehacer las cuentas de una industria que calcula primas y provisiones sobre tablas de mortalidad que envejecen más despacio que sus asegurados. El resultado se ve ya en el negocio: el ahorro gestionado por las aseguradoras roza los

290.000 millones y los productos que pagan una renta de por vida crecen a doble dígito.

La longevidad es el escenario de partida

Los datos del INE de 2024 dibujan un país en la cabeza mundial de la supervivencia: 86,53 años de esperanza de vida en las mujeres y 81,38 en los hombres. El dato operativo para el sector, sin embargo, no es el nacimiento, sino la jubilación. Una persona que cumplió 65 años en 2024 puede esperar vivir, de media, 19,87 años más si es hombre y 23,64 años más si es mujer. La etapa que el sistema financiero llama *desacumulación*

dura hoy en torno a dos décadas, y para muchas mujeres se acerca al cuarto de siglo.

La comparación europea refuerza el diagnóstico. El informe *Focus on Spanish Society*, editado por Funcas, sitúa a España como el país con mayor esperanza de vida de la UE, con las españolas a la cabeza del continente (86,7 años) y 15 comunidades autónomas entre las 50 regiones más longevas de Europa. Y la curva no se detiene: las Proyecciones de Población del INE estiman que en 2035 el indicador alcanzará los 82,5 años en los hombres y los 87,4 en las mujeres. Cada décima ganada añade compromisos a las carteras de vida y salud.

El ahorro se reordena en torno a la renta

El sector ya ha movido ficha, y se nota en el balance. Según Unespa, al cierre de 2025 las aseguradoras gestionaban 214.289 millones de euros en seguros de vida ahorro, un 5,44% más que un año antes. Sumados los 68.281 millones de planes de pensiones bajo gestión aseguradora, el total encomendado por los clientes ascendía a 289.929 millones. La tendencia siguió en 2026: 290.066 millones al cierre del primer trimestre, un 5,39% interanual.

Lo relevante no es solo el volumen, sino la composición. En 2025, la transformación de patrimonio en rentas vitalicias elevó sus provisiones técnicas un 11,23%, y los *unit-linked*, un 12,45%. En marzo de 2026 las rentas vitalicias volvieron a liderar el crecimiento del sector, con un 13,47% interanual hasta los 2.766 millones. En sentido contrario, los planes de previsión asegurados (PPA) cayeron un 5,19% en 2025 y los SIALP, un 1,81%. El ahorrador está desplazando dinero desde los productos de acumulación clásicos hacia fórmulas que pagan mientras viva.

El negocio de vida riesgo, el que cubre el fallecimiento, también avanza: 5.815 millones en primas al cierre de 2025, un 7,57% más.

La renta vitalicia sale del nicho

A partir de los datos de Unespa del primer trimestre de 2026, el portal especializado Roams cifra en 2,2 millones los asegurados con rentas vitalicias en España, con un ahorro medio de 44.725 euros por titular. VidaCaixa ilustra la concentración del mercado: la aseguradora de CaixaBank cerró marzo con 43.500 millones en provisiones de rentas vitalicias, más del 43% del sector. Abona cerca de 2.700 millones anuales a clientes con una edad media de 76 años y un importe medio de 200 euros mensuales, el 13% de la pensión media de jubilación, situada en 1.572 euros en mayo de 2026 según la Seguridad Social. El complemento privado existe y funciona, pero llega tarde y con cuantías modestas frente a la pensión pública.

Salud, el ramo que más crece y más castiga la edad

Si la longevidad tiene un termómetro en la cuenta de resultados, es el ramo de salud. Según los datos de Icea y Unespa, la facturación del seguro alcanzó un récord de 85.879 millones de euros en 2025, un 13,73% más, y el mayor crecimiento interanual correspondió precisamente a salud, con un 11,43% hasta los 13.443 millones. El director general de Icea, José Antonio Sánchez, ha llegado a apuntar que el ramo podría alcanzar en volumen al de automóviles, hasta ahora intocable.

El reverso de ese éxito es el precio. El INE calculó que los productos aseguradores se encarecieron un 10,54% en 2025, más de tres veces la inflación, que cerró diciembre en el 2,9%; en las pólizas sanitarias la subida llegó al 13,1%. Como son contratos anuales renova-



La longevidad ha impulsado una revolución en los productos comercializados por el sector asegurador para los sénior. iStock

bles y la edad es el factor de riesgo dominante, el impacto se concentra en el asegurado mayor: Según el comparador Rastreator, con una cuota media de 145 euros al mes, los mayores de 65 años pagan un 122% más que los jóvenes por una cobertura completa, entre otras razones porque a partir de esa edad se reduce el número de compañías que ofrece producto.

Carlos Uribe, responsable de seguros de Selectra, sitúa las subidas medias en las renovaciones de este arranque de año en torno al 7,5%, frente al 6% de las nuevas contrataciones: el mayor esfuerzo recae sobre quien ya está dentro. Ahí está uno de los debates de fondo del sector, cómo sostener técnicamente una cartera que envejece sin expulsar por precio al asegurado que más la necesita.

Dependencia, cobertura que casi nadie contrata

El punto ciego más llamativo del mercado es el seguro de dependencia. Los datos de Icea al cierre de 2025, recogidos por la Fundación Inade, cifran en unas 92.000 las personas con esta cobertura contratada y en algo más de 13,2 millones de euros el volumen de primas. Para el país con la esperanza de vida más alta de la UE, la cifra es casi testimonial.

El producto tiene marco jurídico propio desde 2015, cuando la Ley de Contrato de Seguro incorporó los artículos 106 ter y 106 quáter, que reservan al tomador la facultad de oponerse a la renovación, una

El seguro de dependencia es casi residual en el país de la UE con la esperanza de vida más elevada

garantía pensada justo para el momento de mayor vulnerabilidad.

Pese a ello, el mercado sigue decantándose casi siempre por la prestación económica frente a la prestación directa de servicios. Si la gran factura de la longevidad son los cuidados de larga duración, el sector asegurador todavía no ha encontrado la fórmula para venderlos.

Decesos, el coste de sobrevivir a la propia póliza

En el extremo opuesto está la cobertura más extendida del país. Unespa contabilizaba 22.271.279 personas con seguro de decesos al cierre de 2024, el 45,6% de la población, y según Icea el ramo emitió 3.055,8 millones de euros en primas en 2025, un 4,3% más que un año antes.

La aritmética es evidente: si el asegurado vive más años, paga más años. Una póliza contratada en la infancia y heredada dentro de la familia puede acumular medio siglo de recibos frente a un servicio funerario que cuesta varios miles de euros. Portavoces



Planificar la jubilación ya no es una opción, es una obligación. iStock

citados por medios especializados en el segmento sénior insisten en que el debate no es si el decesos sirve —a muchas familias les aporta tranquilidad y gestión en un momento crítico—, sino la ausencia de revisión: capitales desactualizados y primas pagadas durante décadas sin analizar el coste total.

Tablas que envejecen más despacio que los asegurados

Debajo de todos estos movimientos hay una capa técnica que rara vez llega al cliente. La Resolución de 17 de diciembre de 2020 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) dejó fuera de juego, para el cálculo de tarifas y provisiones, las tablas de supervivencia GR95 y PER2000 y las de vida riesgo GK95, con un argumento demográfico: la normativa impide que el periodo de observación de una tabla sea anterior en más de veinte años a la fecha de cálculo. Traducido: unas tablas levantadas sobre la mortalidad de los noventa ya no describen a los asegurados de hoy.

El salto a las tablas de 2020 obligó a revisar al alza las provisiones de las carteras de supervivencia —cuanto más vive el asegurado, más cuesta pagarle una renta— y el supervisor habilitó un proceso transitorio de adaptación, con reglas es-



El 20% de los hogares españoles no cuentan con la protección de ningún seguro, advierte Unespa. iStock

pecíficas para decesos. La guía técnica de esa misma resolución exige además separar a los asegurados de longevidad de los de vida riesgo e impide compensar desviaciones entre ambos grupos. Es la traducción contable de una idea sencilla: vivir más no abarata el seguro, lo reordena.

Del pago del siniestro al acompañamiento vital

En paralelo, las compañías reescriben el propósito del producto. Un análisis publicado por Mapfre recoge las conclusiones del informe *Insurance and the Longevity Economy*, de la Asociación de Ginebra, que reclama alinear los *años de salud* con los *años de recursos*: de poco sirve financiar tres décadas de jubilación si llegan con dependencia y gasto sanitario creciente. De ahí el giro hacia la prevención.

El informe *La salud que viene*, elaborado por Mapfre con Accenture, defiende el paso de un modelo reactivo a otro preventivo, con monitorización remota, asesoramiento nutricional, ejercicio adaptado y apoyo emocional integrados en la póliza. Es un cambio de negocio, pero también de relato: el envejecimiento como mercado de servicios y no únicamente como riesgo actuarial.

El riesgo de no prever

Queda la parte incómoda. La presidenta de Unespa, Mirenchu del Valle, ha situado entre los objetivos de la patronal para 2026 cerrar la brecha de aseguramien-

to —ocho de cada diez hogares cuentan con algún seguro, pero un 20% sigue sin protección— y fomentar el ahorro complementario para la jubilación.

La propia patronal ha puesto números al desfase. Del Valle ha recordado que España es uno de los países con la tasa de ahorro en pensiones más baja de Europa, en torno al 8% del PIB frente a una media europea del 32%, y ha reclamado mejor información sobre la pensión esperada, estímulos fiscales y sistemas de adscripción automática.

La revolución sénior implica la concienciación acerca de su futuro de los que ahora tienen 40

El escenario que preocupa a los actuarios ya no es la muerte prematura, sino la contraria: agotar los recursos antes de agotar la vida. Con una jubilación que supera los veinte años de media, una pensión pública bajo presión demográfica y un ahorro privado que se activa tarde y con importes pequeños, la previsión deja de ser una decisión individual para convertirse en un asunto de estabilidad social. La revolución sénior no consiste en vender más pólizas a los mayores, sino en que quien hoy tiene cuarenta años asuma que su jubilación durará casi tanto como su vida laboral.

VERÓNICA HERRANDO

Directora general de Europ Assistance en España



“Una marca única nos permite ser más fuertes, reconocibles y coherentes a nivel global”

Verónica Herrando lidera uno de los momentos estratégicos más relevantes en la historia reciente de Europ Assistance: la transformación hacia una identidad global bajo la marca Redion en España. La compañía da un paso decisivo para consolidarse como una organización global, integrada y preparada para el futuro.

Por V.M.Z. Fotos: Sergio Marijuan

Tras décadas de crecimiento, expansión internacional e integración de capacidades, Europ Assistance ahora opera bajo un nuevo nombre: Redion. Una marca global diseñada para representar la nueva dimensión del negocio, una cultura compartida y un mismo estándar de servicio en todo el mundo.

¿Qué ha motivado a Europ Assistance a abordar un proceso de rebranding?

El lanzamiento de Redion no es solo un *re-branding*, sino la formalización de una realidad operativa que ya existe desde hace años: una organización que ya trabaja de forma integrada, con capacidades compartidas y una oferta de servicios cada vez más global y transversal. La marca viene a dar coherencia a una estructura que, en la práctica, ya operaba como un único ecosistema internacional. Uno de los factores cla-

ve ha sido la evolución del negocio hacia un modelo mucho más amplio y diversificado, hoy somos una compañía integral de seguros y servicios del CARE que combina coberturas aseguradoras con nuestra asistencia tradicional y una presencia internacional cada vez más relevante, con actividad en más de 200 países y un crecimiento significativo fuera de Europa. Todo ello hacía necesario un nombre capaz de reflejar esta realidad y proyectarla de forma clara y unificada al mercado.

¿Por qué habéis elegido este nuevo nombre?

Elegir el nombre de una marca global es un proceso largo y altamente estratégico, en el que intervienen múltiples equipos y criterios de evaluación. En este caso, se analizaron más de 500 propuestas, valorando aspectos como la neutralidad lingüística, la disponibilidad legal en distintos mercados, la facilidad de pronunciación en diferentes idiomas y, sobre todo, su capacidad para

forma de unificar la identidad de la compañía bajo un mismo lenguaje, una misma cultura y un mismo estándar de servicio en todos los mercados en los que opera. La marca simboliza la integración real de capacidades, conocimiento y experiencia acumulada durante décadas, ahora proyectada como una plataforma global conectada. Redion define una organización *"always ready, always on"*, capaz de anticiparse a las necesidades de clientes y *partners*, responder con agilidad en cualquier contexto y ofrecer una experiencia consistente independientemente del país o del canal de contacto.

¿Por qué cambiar de nombre justo ahora?

El momento actual refleja una madurez estratégica clave para la compañía. Redion nace cuando la organización alcanza una escala global plenamente consolidada y cuando la integración de sus capacidades permite dar un paso adelante en términos de coherencia de marca y posicionamien-

“Redion representa una nueva forma de entender la asistencia, el cuidado y la protección en un entorno global”

“Redion no supone una ruptura, sino una evolución natural de una compañía con más de seis décadas de trayectoria”



representar la promesa de la compañía de forma universal. El resultado es Redion, un nombre inspirado en la idea de *"Ready On"*, que encapsula la esencia de la organización: estar siempre preparados y siempre activos. Esta dualidad se expresa en la promesa *"By your side – Always ready. Always on."*, donde *"Always Ready"* hace referencia al factor humano, a la red de profesionales y colaboradores que responden en momentos críticos, y *"Always On"* representa la dimensión tecnológica y digital de la compañía, operativa de forma continua para dar soporte a clientes y *partners* en cualquier parte del mundo.

¿Qué representa exactamente Redion?

Redion representa una nueva forma de entender la asistencia, el cuidado y la protección en un entorno global. No se trata únicamente de un cambio de nombre, sino de una

to internacional. Este cambio responde también a la necesidad de superar limitaciones geográficas y conceptuales del nombre anterior, que reflejaba una etapa histórica del negocio. En la actualidad, la compañía opera en un ecosistema mucho más amplio, donde la tecnología, la salud, la asistencia y los servicios corporativos forman parte de una misma propuesta de valor integrada.

¿Implica este cambio una ruptura con la historia de la compañía?

En absoluto. Redion no supone una ruptura, sino una evolución natural de una compañía con más de seis décadas de trayectoria. La esencia de la organización permanece intacta: su cultura de servicio, su experiencia acumulada y su vocación de acompañar a las personas en momentos clave. Lo que evoluciona es la forma de expresar esa identidad

en un entorno global. Redion permite proyectar de manera más clara quién es hoy la compañía, cómo opera y cuál es su ambición de futuro, reforzando la conexión entre todos los equipos bajo una misma cultura compartida basada en los valores CARE.

¿Qué cambia para los clientes?

Para los clientes, la transición no implica cambios operativos ni interrupciones en el servicio. Los productos, contratos, equipos y canales de contacto se mantienen exactamente igual, garantizando la continuidad de la relación y la estabilidad del servicio. Lo que sí se refuerza es la capacidad de la compañía para ofrecer una experiencia más integrada y consistente a nivel global. La unificación bajo Redion permite compartir conocimiento, tecnología y mejores prácticas entre mercados, lo que se traduce en una mejora progresiva de la calidad del servicio y en una mayor coherencia en todos los puntos de contacto con el cliente.

¿Cómo se gestiona internamente un cambio de esta magnitud?

El lanzamiento de Redion tiene una fuerte dimensión interna y cultural. Más allá del cambio de identidad visual o corporativa, el proceso ha implicado un trabajo profundo con los equipos para alinear visión, propósito y forma de trabajar en todos los mercados. Se ha puesto especial énfasis en reforzar el sentimiento de pertenencia a una organización verdaderamente global, donde los valores CARE actúan como eje común. Redion no solo unifica marcas, sino también formas de trabajar, procesos y una manera compartida de entender el servicio.

¿Cuál es su objetivo estratégico?

El objetivo estratégico de Redion es consolidar una marca global coherente, reconocible y competitiva en todos los mercados en los que opera. Esta unificación permite simplificar la estructura de marca, reforzar el posicionamiento internacional y potenciar la

“Redion representa la evolución natural de una compañía en constante transformación”

“Para los clientes, la transición no implica cambios operativos ni interrupciones en el servicio”



¿Existe el riesgo de generar confusión durante la transición?

La compañía es plenamente consciente de la complejidad que implica un cambio de marca de esta magnitud y, por ello, desde el inicio se diseñó un proceso de transición progresivo y cuidadosamente estructurado. Tras los primeros tres meses desde el lanzamiento de Redion, el cambio se está desarrollando de forma gradual, con una comunicación clara y constante dirigida a clientes, *partners* y equipos internos. Durante este periodo, la convivencia de ambas identidades permite facilitar el reconocimiento de la nueva marca y acompañar a todos nuestros grupos de interés en el proceso. El objetivo es que la transición sea fluida y transparente, sin impacto en la experiencia del cliente, y que Redion se consolide progresivamente como una evolución natural de la compañía, manteniendo intacta la confianza construida durante décadas.

capacidad de innovación a través de una mayor integración de datos, tecnología e inteligencia artificial. El rebranding busca mejorar la eficiencia operativa y la consistencia en la experiencia de cliente, facilitando el intercambio de conocimiento y la aplicación de estándares comunes a nivel global.

¿Qué mensaje quieren trasladar al mercado?

El mensaje principal es que Redion representa la evolución natural de una compañía en constante transformación. No se trata de empezar de cero, sino de consolidar todo lo construido durante décadas bajo una identidad más clara, más fuerte y más alineada con su realidad actual. Redion permite proyectar mejor quién es hoy la compañía y hacia dónde se dirige, reforzando su capacidad para acompañar a clientes y *partners* en cualquier lugar del mundo con un estándar global de excelencia.

Mediadores de seguros

La mediación, contra integrar los seguros en el sistema del IVA

El Consejo General de Mediadores ha trasladado a la Comisión Europea su rechazo a que los servicios de seguros se integren en el sistema del IVA. Esta posición se produce ante el debate abierto en las instituciones europeas sobre la posibilidad de establecer un marco fiscal armonizado para el sector financiero, incluido el de la mediación de seguros. En este contexto, la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo plantea analizar la viabilidad de sustituir los impuestos nacionales sobre las primas de seguros por la integración de los servicios de seguros en el sistema del IVA.

El Consejo General ha canalizado su posición a través de BIPAR, la Federación Europea de Mediadores de Seguros. Los mediadores europeos defienden que, antes de adoptar cualquier posición al respecto, deben realizarse estudios de impacto exhaus-



Javier Barberá, presidente del Consejo General de Mediadores de Seguros. eE

tivos, tanto en el ámbito europeo como nacional, para analizar sus efectos económicos y operativos.

El análisis de una modificación del modelo fiscal debe contemplar sus implicaciones sobre la competitividad, las cargas administrativas, los objetivos de la Unión de Ahorro e Inversión y las actuales brechas de protección aseguradora.

Mercado

La prima media de los seguros se polariza en agosto: Salud sube un 8% y Autos contiene precios

La prima media de los seguros de nueva producción mostró comportamientos divergentes durante agosto. Mientras los seguros de Salud y Vida-Riesgo registraron importantes incrementos interanuales, los ramos de Autos y Hogar mantuvieron una mayor contención de precios, de acuerdo con los datos del multitarificador Avant2 Sales Manager de Codeoscopic.

La prima media de la nueva producción de Autos se situó en 467 euros en agosto, un 1% menos que un año antes y un 0,4% por debajo de la registrada en julio. La evolución por modalidades muestra una tendencia generalizada hacia la contención de precios. El mayor descenso correspondió a Todo Riesgo sin franquicia, cuya prima media quedó en 799 euros, frente a los 875 euros de agosto de 2025, lo que supone una caída del 8%. También se redujeron las primas de Todo Riesgo con franquicia baja, un 3%, y Todo Riesgo con franquicia media, un 2%.

En las modalidades más económicas, Terceros registró una prima media de 413 euros, un 2% menos interanual, mientras que Terceros ampliados se situó en 410 euros, con un descenso del 1%.

La prima media del seguro de Hogar se situó en 280 euros, prácticamente sin cambios respecto a agosto de 2025 y julio de 2026. Por modalidades, Hogar Básico fue la única que registró un ligero incremento, del 1%, mientras que la modalidad Premium redujo su prima media un 4%, hasta los 373 euros.

Por su parte, la prima media de Motos alcanzó los 234 euros, un 1% más que en agosto del año anterior, y el seguro de Decesos registró en agosto una prima media de 190 euros, un 1% más. El mayor coste medio de póliza entre los ramos analizados correspondió a Salud, que en agosto alcanzó los 1.021 euros, frente a los 940 euros del mismo mes de 2025, un 8% más.

Mutua amplía la protección del hogar con nuevos servicios

La aseguradora lanza el Plan Confort, que agrupa coberturas de mantenimiento, reparación de electrodomésticos y asistencia informática

Roberto Gómez
Fotos: iStock

En los últimos años, el seguro de hogar se ha convertido en un aliado imprescindible que va más allá de dar respuesta ante imprevistos como incendios, fugas de agua o robos, para convertirse en una herramienta integral para el mantenimiento de los hogares. Hoy, los clientes demandan no solo protección ante siniestros, sino también soluciones prácticas para resolver incidencias cotidianas y conservar su vivienda en buen estado.

Un claro ejemplo es el **Plan Confort** de Mutua Madrileña, un novedoso paquete de coberturas para mejorar la protección de los hogares que agrupa servicios de mantenimiento, reparación de electrodomésticos y asistencia informática en una única solución. La compañía ya ofrecía estas garantías de manera independiente, pero ha decidido reunir las en una propuesta conjunta para facilitar su contratación y ofrecer un mayor valor a sus asegurados.

El nuevo plan incorpora tres grandes bloques de servicios. El primero está orientado al **mantenimiento del hogar** e incluye asistencias relacionadas con persianas, radiadores, cisternas, grifería o filtraciones en bañeras y platos de ducha. El segundo se centra en la **reparación de electrodomésticos** habituales, como frigoríficos, lavadoras, secadoras, lavavajillas o televisores y cubre tanto piezas como mano de obra. Por último, la **asistencia informática** ofrece apoyo en cuestiones cada vez más presentes en la vida diaria, como la realización de copias de seguridad, la instalación de controles parentales, la ayuda al teletrabajo o el asesoramiento para compras *online*.

El Plan Confort está incluido sin coste adicional en las pólizas MM Hogar Global Plus y puede contratarse de manera opcional en el resto de los seguros de hogar de la compañía. La cobertura contem-



La gama de seguros de hogar de Mutua se adapta a distintos perfiles de clientes y tipos de vivienda.



Una respuesta ágil ante daños por agua ayuda a limitar desperfectos y recuperar antes la normalidad en la vivienda.

pla hasta dos siniestros al año, independientemente del servicio utilizado.

Una oferta adaptada a cada necesidad

Esta nueva propuesta se integra en una gama de seguros de hogar diseñada para adaptarse a distintos perfiles de clientes y tipos de vivienda. En el segmento más completo se sitúa la mencionada **MM Hogar Global Plus**, una póliza que incorpora coberturas adicionales orientadas a ofrecer la máxima protección. Entre ellas figuran el daño accidental, las averías de electrodomésticos, la protección jurídica, la asistencia informática o el servicio Manitas.

Por su parte, **MM Hogar Global** amplía la protección más allá de la propia vivienda e incluye coberturas como los daños estéticos, el atraco fuera del hogar o la reposición de llaves y cerraduras. La compañía dispone asimismo de soluciones específicas con coberturas básicas y precios ajustados, para segundas residencias y para el mercado del alquiler, tanto para propietarios como para inquilinos.

MM Hogar Básico cuenta con las 10 coberturas esenciales para los asegurados, como son los daños por agua, incendio, robo, fenómenos atmosféricos, daños eléctricos, etc.

MM Hogar Segunda Vivienda, por su parte, incluye coberturas importantes para tener las segundas viviendas protegidas, como robo, daños eléctricos, responsabilidad civil, etc.

Por último, **MM Hogar Alquiler** contempla dos modalidades de seguro, para propietarios o para inquilinos, con coberturas específicas del mercado del alquiler.

La diversidad de la oferta responde a una realidad cada vez más compleja. No afrontan las mismas necesidades quienes viven en una vivienda habitual, poseen una segunda residencia o alquilan un inmueble. Contar con productos diferenciados permite adaptar la protección a cada situación y ofrecer coberturas ajustadas a los riesgos específicos de cada perfil.

Proteger la vivienda ante el clima extremo

Las fuertes tormentas, inundaciones, rachas de viento u olas de calor registradas en España durante los últimos años han puesto de manifiesto la importancia de proteger adecuadamente las viviendas frente a los imprevistos causados por esos fenómenos meteorológicos extremos.

Aunque nadie espera tener que afrontar un incendio, una inundación o daños provocados por un temporal, este tipo de incidentes pueden generar costes elevados y afectar de forma significativa al patrimonio familiar. Por eso, los expertos recomiendan revisar periódicamente las coberturas del seguro de hogar para comprobar que se ajustan a las características de la vivienda y de los bienes que contiene.

Además de la protección económica, disponer de un seguro adecuado permite acceder a servicios de asisten-

cia y reparación que agilizan la recuperación de la normalidad tras un siniestro. La rapidez en la respuesta resulta especialmente importante cuando se producen daños por agua, incidencias eléctricas o desperfectos estructurales que requieren intervención inmediata.

La prevención también juega un papel fundamental. En Mutua Madrileña, por ejemplo, cuentan con un servicio de alertas que informa de forma anticipada sobre posibles fenómenos climatológicos extraordinarios con el ánimo de que los asegurados puedan evitar daños en sus viviendas. Realizar labores de mantenimiento periódicas, revisar las instalaciones eléctricas y de fontanería y actuar con rapidez ante pequeñas incidencias ayuda a evitar averías de mayor gravedad y a reducir el riesgo de que se produzcan daños importantes en el hogar.



Un percance en casa nada más regresar de las vacaciones puede hacer aún más cuesta arriba la vuelta a la rutina. iStock

Vuelta a casa: descuidos que pueden acabar en siniestro tras las vacaciones

En la vuelta a casa tras las vacaciones el estado habitual de apatía, desánimo, desubicación y falta de atención puede desembocar en errores que generen riesgos de diferente clase a la vivienda y su contenido. Repasamos los principales fallos que se cometen en este tipo de situaciones y la manera de prevenirlos y corregirlos

D. F. T.

Internet está repleto de artículos que alertan acerca de los errores más frecuentes a la hora de irse de vacaciones, que pueden pagarse caro en forma de un siniestro en el hogar: no cerrar la llave de paso general del agua, dejar enchufados los aparatos que funcionan por electricidad, no proteger adecuadamente los accesos al domicilio (puertas, ventanas, vallas, azotea, etcétera), dar pistas evidentes de que la casa está vacía...

Como ven hemos pasado totalmente de puntillas por esta cuestión para centrarnos en otra menos mediática pero igual de importante de cara a prevenir problemas en casa: los siniestros que se producen más frecuentemente a la vuelta del descanso vacacional, que en muchas ocasiones están generados, favorecidos y alimentados por descuidos, imprevisión y falta de atención por parte de los habitantes de cada vivienda a su llegada a esta. Algo muy común en el mo-

mento del año en el que nos encontramos, inmersos en el mes de septiembre: un periodo en el que habitualmente el proceso de readaptación al hogar, al entorno y a las rutinas de la temporada tras este agradable paréntesis genera a todo hijo de vecino una sensación de desconcentración, apatía y desubicación hasta que todo poco a poco se reajusta de nuevo con el paso del tiempo.

La buena noticia es que muchos de estos errores de los que ahora hablaremos, y que pueden derivar en diferentes daños (por agua, eléctricos, averías de dispositivos, robos) son fácilmente evitables simplemente poniendo un poco de atención y sentido común, realizando una serie de rutinas sencillas en nuestra casa y en sus sistemas e instalaciones y tratando de estar centrados y ser precavidos en estos días de readaptación tras el descanso estival.

Daños por agua

Comenzamos nuestro recorrido por los errores más habituales a la vuelta de las vacaciones empezando por aquellos en los que el agua es el protagonista. Los daños de este tipo, sean de la clase que sean, son la causa de siniestro más habitual en las casas, y el periodo post vacacional no es una excepción en ese sentido; más bien al revés: se producen bastantes problemas por diferentes motivos, varios de ellos generados (o agravados) por descuido y dejadez.

Para empezar hay que tener cuidado al abrir la llave general, procurando hacerlo paulatinamente y despacio. Si se abre de golpe se dará paso al agua con demasiada presión y eso podría llegar a causar la rotura de tuberías o latiguillos que estuvieran desgastados y debilitados.

También es importante revisar individualmente cada grifo, comprobando que los desagües están limpios antes de dejar correr el líquido elemento por cada uno de ellos y evitando así que se corra riesgo, por pequeño que sea, de desbordamiento e inundación. Purgar

los grifos también es una práctica recomendable, pues servirá para dejar salir el aire acumulado en las tuberías y que no se generen bolsas de presión que puedan dañar las conexiones.

Daños eléctricos

Pasamos ahora a hablar de descuidos relacionados con los electrodomésticos y el sistema eléctrico general que pueden provocar daños de mayor o menor gravedad, y que hay que tratar de evitar.

Hay que poner cuidado a la hora de conectar varios aparatos eléctricos a la vez, especialmente los de gran consumo, y más teniendo en cuenta que habrán estado desconectados durante un buen tiempo. Por ejemplo, enchufar al mismo tiempo electrodomésticos potentes como el aire acondicionado, el frigorífi-



Uno de los puntos críticos al volver a casa es comprobar las conexiones eléctricas

co y la lavadora podría generar una sobrecarga en la red eléctrica, provocando que salten los plomos, se produzca un corte de luz o se dañen los cables, pudiéndose incluso generar incendios.

Además debe prestarse atención a la humedad cada vez que se vayan a utilizar los dispositivos con electricidad, una dinámica obvia pero a la que muchas veces no se le pone la atención suficiente, y menos en medio de una resaca postvacacional. Es algo en lo que hay que fijarse en especial en estos momentos, ya que los aparatos han podido estar expuestos durante varios días —o incluso semanas— a filtraciones o a condensación en nuestra ausencia.

No prestar atención al estado del cuadro eléctrico a la vuelta de las vacaciones es otro descuido habitual,



Volver a la rutina cuesta, pero si además tenemos un siniestro en casa, la cuesta se hace muy pronunciada. iStock

y podría derivar en que se produjera un cortocircuito en caso de que los plomos hubieran saltado previamente (por ejemplo, a causa de una tormenta).

Instalaciones, muebles y comida

Otra clase de instalaciones, así como el mobiliario, también pueden dañarse si no se presta atención y se manejan de manera descuidada. Por ejemplo los toldos y las persianas, que han de volver a moverse con cuidado al igual que los muebles en el supuesto de que se realice una reubicación de estos a la vuelta de las vacaciones. Y claro está, los objetos propios de la mudanza (maletas, mochilas, dispositivos tecnológicos y de ocio, recuerdos, comida), estando atento, en especial en lo que respecta a los artículos más pesados y voluminosos, para no golpear sin querer con ellos los marcos de las puertas o el mobiliario de la casa durante su transporte. Igualmente puede pasar a la hora de guardar las cosas en el trastero o en el garaje, si se dispone de estos espacios.

La comida es uno de los aspectos a los que hay que prestar también atención, cuidando de que los productos alimenticios que hayamos dejado en la casa (en la nevera, el congelador o la despensa) se encuentren todavía en buen estado. No ha de dudarse en tirar cualquier alimento que no esté en condiciones y

Los pequeños fallos de seguridad pueden facilitar la comisión de robos y hurtos en la vivienda

por tanto no tenga las condiciones adecuadas para su consumo.

Fallos de seguridad

Por último, y no por ello menos importante, son comunes los fallos de seguridad. Descuidos y despistes que pueden hacer que la casa sea más vulnerable a posibles robos y hurtos en la vuelta de las vacaciones.

Aunque como es lógico cuando la vivienda está más expuesta es en ausencia de sus habitantes, a la vuelta de éstos hay varios fallos más habituales de lo que parece que pueden poner en bandeja la situación a los amigos de lo ajeno.

Un clásico es dejar las llaves metidas en la cerradura durante el proceso de vuelta a la casa, en el que a menudo se está pendiente de tantas cosas (entrada en el portal/garaje, descarga de equipaje, comportamiento de los niños, estado de la casa, contacto con familiares y vecinos) que al final no se presta atención a ninguna.

Y de nuevo cuidado con lo que se publica en las redes sociales. Aunque cuando más peligro se corre es cuan-



Los daños por agua son unos de los más habituales en la vuelta a casa. iStock

do se avisa a todo el mundo que se está de vacaciones, a la vuelta también puede publicarse información capaz de generar problemas. Para empezar avisar del propio retorno, lo que ofrece importantes pistas a gente con malas intenciones.

Está claro que hay una parte que se escapa a nuestro control, y que podríamos cometer todos los errores a los que nos hemos referido en este artículo y quizás tener la fortuna de que no suceda nada, o que incluso pese a ser extremadamente cuidadosos sufriríamos cualquier problema en nuestro retorno al hogar. Pero también es cierto que con un poco de atención y cuidado seremos capaces de minimizar en gran medida la posibilidad de que estos riesgos se hagan reales y acaben causando un problema que nos amargue la vuelta de las vacaciones.

Acuerdo

Mapfre y Carrefour inician la venta conjunta de seguros

Mapfre y Carrefour han iniciado la comercialización conjunta de seguros tras el acuerdo en exclusiva anunciado por ambas compañías a principios de año. La actividad se canaliza a través de la Agencia de Seguros Vinculada de Carrefour y supone la puesta en marcha de una nueva propuesta aseguradora integrada en el ecosistema de servicios de la cadena de distribución.

Desde la primera semana de agosto, los clientes de Carrefour pueden contratar los primeros productos desarrollados en el marco de esta alianza. La oferta inicial incluye seguros de accidentes, decesos y aseguramiento de la cesta de la compra, con nuevas soluciones que se incorporarán progresivamente. El acuerdo busca combinar protección aseguradora y ahorro para las familias españolas, integrando los seguros dentro de la relación habitual que los clientes mantienen con Carrefour.



Carrefour comercializa desde agosto seguros de Mapfre en sus centros comerciales. eE

El inicio de la comercialización representa un paso relevante en la estrategia de ambas compañías para desarrollar un nuevo modelo de distribución de seguros en el sector *retail*. Mapfre explica que aporta su experiencia y capacidad aseguradora, mientras que Carrefour, señalan, incorpora su red de distribución, sus canales de relación con el cliente y el ecosistema de El Club Carrefour.

Movilidad

El coche autónomo obliga al seguro de flotas a replantear la responsabilidad y la gestión del riesgo

La llegada del coche autónomo a la circulación abre un nuevo escenario para las empresas que gestionan flotas y, con él, nuevos desafíos para el seguro. La responsabilidad ante un accidente dejará de estar concentrada en el conductor y podrá implicar al software, los sensores, el fabricante, los proveedores tecnológicos o incluso a la empresa propietaria de la flota. Así lo señala Jhasa, bróker de seguros y reaseguros, que considera que la creciente automatización y conectividad de los vehículos transformará la manera de analizar, asegurar y gestionar los riesgos de las flotas.

Aunque los vehículos que actualmente incorporan sistemas avanzados de asistencia continúan requiriendo supervisión humana, la movilidad avanza hacia modelos cada vez más conectados y automatizados. Esta evolución introduce nuevos elementos que deberán tenerse en cuenta a la hora de determinar causas y responsabilidades de un siniestro.

Uno de los principales cambios afectará a la determinación de la responsabilidad en caso de accidente. Frente al modelo tradicional, en el que el comportamiento del conductor constituye uno de los principales elementos de análisis, los vehículos automatizados obligarán a estudiar también el funcionamiento de los sistemas tecnológicos. Por ejemplo, si el sistema de conducción automatizada estaba activado, si el conductor tenía obligación de intervenir, si el software funcionó correctamente o si existió algún fallo de mantenimiento. También será necesario determinar si los sensores estaban correctamente calibrados, si hubo problemas de conectividad o si el siniestro estuvo relacionado con una vulnerabilidad de ciberseguridad. El resultado será un modelo de riesgo mucho más complejo, en el que el vehículo dejará de ser analizado como un elemento aislado para pasar a considerarse parte de un sistema tecnológico y empresarial más amplio, destacan desde Jhasa.

Cómo protege el seguro a las compañías agrarias

Tanto las empresas agrarias mixtas como las que operan en el sector forestal y ganadero han de asegurarse debidamente, más allá de los requerimientos legales

Diego Fernández
Torrealba

Los terribles incendios que han asolado España durante este verano han afectado una vez más a un entorno rural cada vez más castigado, limitado y amenazado en los últimos tiempos en medio de graves desastres y, por qué no decirlo, intereses económicos, políticos y empresariales externos.

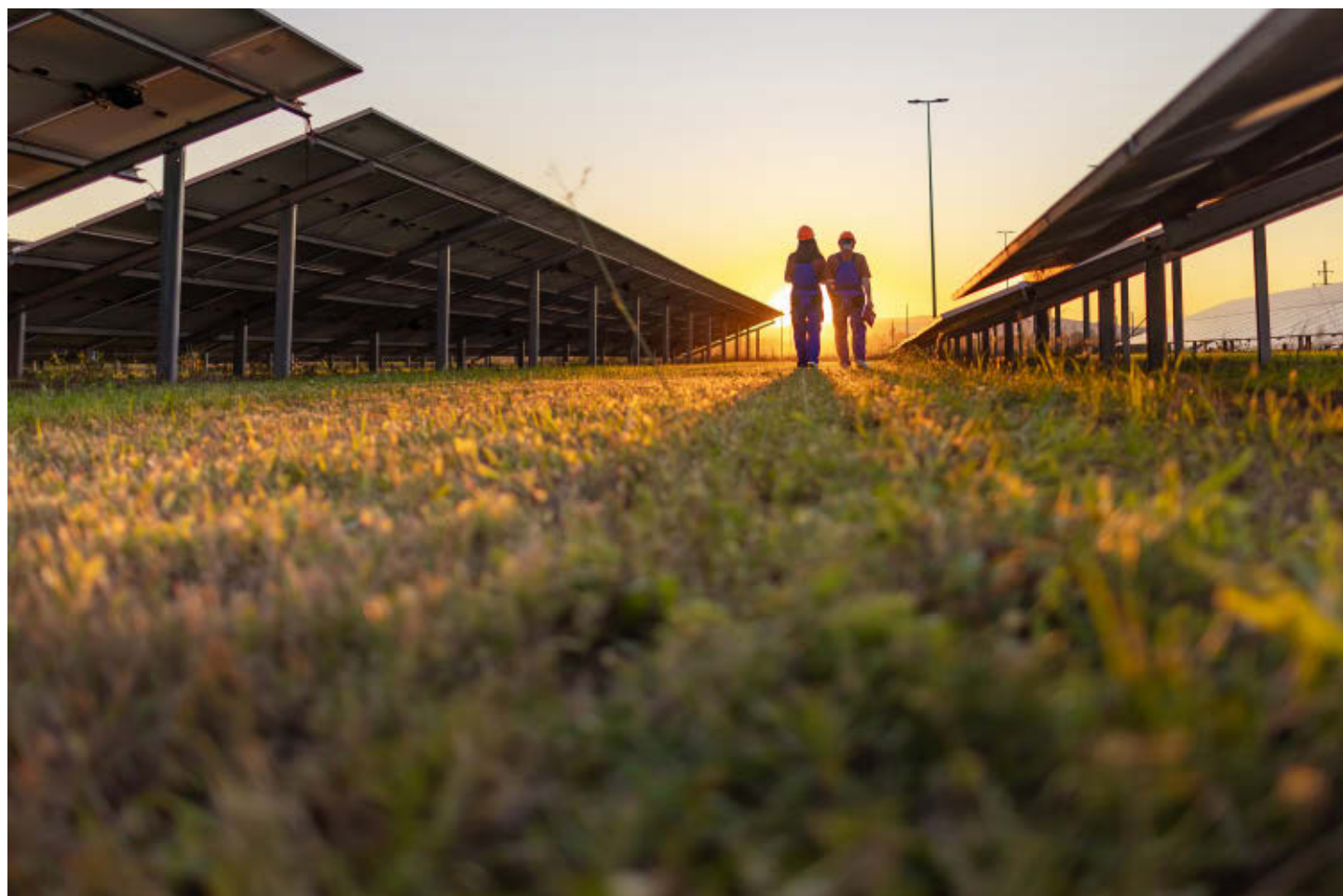
Este escenario afecta decisivamente, claro está, a las empresas agrarias, compañías que producen y comercializan bienes agrícolas, ganaderos y forestales y que sus encargados han de asegurar ante los riesgos particulares a los que se exponen. Peligros que pueden provocar importantes daños de diferente tipo (averías de maquinaria, enfermedades de animales, accidentes de trabajadores, destroz de instalaciones, pérdida de cosechas) que repercuten decisivamente en la continuidad y rentabilidad del negocio generando un perjuicio que va mucho más allá de lo económico.

En este artículo detallaremos las diferentes clases de pólizas que los empresarios agrarios han de contratar y que varían en función del sector en el que operan y de sus características, pues ni es lo mismo una explotación agrícola que una forestal o ganadera ni se asegura igual un proyecto en el que se tiene a trabajadores a cargo que otro en el que no.

Seguros obligatorios

Lo primero es dejar claro que no existe un único seguro obligatorio a la hora de dar de alta una explotación agraria, pero sí que en función del sector en el que se trabaje y los medios materiales y humanos de los que se dispongan será necesario contratar determinados seguros.

Si se utilizan vehículos agrícolas en la empresa (desde tractores a remolques, pasando por cosechadoras o cualquier maquinaria automotriz) que circulen por



Las instalaciones agrarias son muy complejas y precisan de coberturas y protección específicas para cada tipo de actividad. iStock



El volumen de primas devengadas por Agroseguro en 2025 alcanzó los 1.029 millones de euros, un 1% más. iStock

la vía pública habrá de contratarse como mínimo el seguro de responsabilidad civil obligatoria.

La responsabilidad civil también podría ser exigida por ley en función de la actividad que se desempeñase. En ciertas instalaciones complejas, en las que se realicen tratamientos con productos fitosanitarios de riesgo y en los proyectos que se hayan constituido como sociedades limitadas será también necesario contratar seguros que cubran ante perjuicios materiales y personales a terceros.

Por último, los empresarios que cuenten con trabajadores a su servicio están obligados a suscribir un se-

Como en el resto de actividades, el seguro de responsabilidad civil es de contratación obligatoria

guero de accidentes de convenio, independientemente de que los empleados sean temporales o estén fijos en la compañía. Estas pólizas, que se encargan de ofrecer indemnizaciones en casos de invalidez y fallecimiento a causa de accidentes laborales, han de estar también de acuerdo a lo estipulado en el convenio colectivo del campo de cada provincia española.

Seguros (casi) imprescindibles

Hasta ahora hemos hablado de los productos aseguradores que son de contratación obligatoria por ley. Pero ahora nos referiremos a otra clase de se-

gueros cuya suscripción resulta prácticamente imprescindible, a menos que al responsable no le importe al riesgo que puede suponer para su empresa no disponer de una póliza que cubra de la manera adecuada su negocio.

El seguro agrario combinado o agroseguro sirve para proteger los ingresos del empresario en caso de fenómenos como sequías, heladas, pedrisco o inundaciones, así como si se sufren los efectos de una plaga. Los interesados han de saber que se puede optar a subvenciones por parte de las instituciones nacionales y regionales pues estas pretenden fomentar su contratación; algo que hay que estudiar bien teniendo en cuenta los beneficios que puede significar pero también siendo capaces de leer la letra pequeña y ver más allá.

A su vez hay varios tipos de seguros de este tipo, aunque principalmente se dividen en dos áreas: los que se encargan de los cultivos, que cubren las pérdidas de producción y que hasta pueden contar con unas características específicas en función de la clase de cultivo que se trabaje (olivar, viñedo, cereal, fruta, hortaliza, etcétera); y los de explotaciones forestales, que protegen estas masas de árboles (coníferas, frondosas, monte bajo, alcornocales), cubriendo la pérdida de la madera o el corcho, así como los costes de repoblación y limpieza del monte. Un asunto, por cierto y por desgracia, cada vez más complejo, complicado y polémico en los tiempos que corren.

Otro seguro del que puede ser de mucha utilidad disponer es el de responsabilidad civil agrícola o de ex-

Agroseguro recuerda que los daños por fuego están cubiertos

Agroseguro recuerda que todas las pólizas del sistema español de seguros agrarios incluyen la cobertura frente a incendios, tanto para producciones agrícolas como ganaderas, tras los incendios que han asolado este verano el territorio nacional, como el registrado en La Vall d'Uixó. La entidad pide a los productores que en caso de incendio prioricen su seguridad y comuniquen los daños una vez sea posible acceder a las explotaciones. Agroseguro ha trasladado un mensaje de tranquilidad a los agricultores y ganaderos asegurados, y explica que esta cobertura protege tanto los daños en las producciones agrícolas como los ocasionados en las plantaciones, incluyendo el arbolado cuando resulte afectado por el fuego. Asimismo, las pólizas en vigor también contemplan los daños sufridos por las explotaciones ganaderas aseguradas como consecuencia de un incendio. Además, señala que el seguro agrario indemniza con independencia de cuál haya sido su origen. En caso de que posteriormente se determine que el incendio fue provocado y se identifique al responsable, serán las propias compañías aseguradoras quienes lleven a cabo las actuaciones necesarias para reclamar las indemnizaciones abonadas al que la justicia determine como responsable.

Seguros

elEconomista.es

plotación, pues ampara los perjuicios que la compañía agraria pueda causar a terceros.

Por ejemplo, un incendio originado en una finca que queme la propiedad del vecino o un animal de una ganadería que se escape y pisotee un campo de labranza.

También conviene valorar la contratación de un seguro de instalaciones, sobre todo si se dispone de material y maquinaria de valor. Por lo general son pólizas multirriesgo que protegen cualquier tipo de espacio y de infraestructura (almacenes, naves ganaderas, silos, invernaderos, sistemas de riego) ante muchas posibilidades: robo, vandalismo, daños por fuego, eléctricos, etcétera.

Seguros de utilidad

Dependiendo del sector en el que se opere, hay otros productos aseguradores –o incluso garantías de contratación opcional– que pueden ser de mucha utilidad y complementar la protección a la que nos hemos referido hasta ahora. Por ejemplo, con respecto a la ganadería algunos seguros dan la opción de integrar la cobertura que provee la labor profesional de retirada y destrucción de cadáveres, e incluso existen en el mercado pólizas específicas que brindan esos servicios.

Además hay otra clase de productos que pueden venir bien para cualquier clase de proyecto empresarial, como el seguro de pérdida de beneficios o lucro cesante. Este se encarga de cubrir el dinero que el cliente deja de ganar durante el tiempo en el que su empresa no puede realizar la labor a la que se dedica a causa de un siniestro de gravedad, enjugando (o por lo menos minimizando) las pérdidas económicas derivadas de esta situación imprevista.

De una manera parecida actúan los seguros de baja laboral para autónomos agrarios, aunque en este ca-

so son pólizas personales que protegen al titular de la explotación y le garantizan un ingreso diario en el supuesto de que sufra una enfermedad o un accidente que le impida realizar su trabajo.

Coberturas para cada sector

Para finalizar resumimos las coberturas más utilizadas y apropiadas para cada tipo de negocio agrario.

En el sector agrícola las garantías más comunes y útiles son las que dan una respuesta en caso de daños por pedrisco, sequías, heladas, vientos huracanados e inundaciones, así como los perjuicios por no germinación de semillas a causa del clima o de destrucción de cultivos por culpa de virus.

En el medio ganadero el reto para los asegurados y las compañías de seguros es salvaguardar la salud de los animales y su valor. Por eso son útiles coberturas como las de falta de pastos por sequía, sanea-



El seguro agrario ofrece coberturas específicas para cada tipo de explotación agrícola

miento ganadero obligatorio (para cubrir la pérdida económica ante las demandas de sacrificio de ganado, alegándose epidemias, por parte de la administración), la muerte por accidente o ataque de animales o la retirada y destrucción de cadáveres.

Por último, pero no menos importante, en el ámbito forestal la cobertura principal y prioritaria es la de incendio, que se encarga de cubrir el valor comercial de la madera quemada. También es fundamental la cobertura que costea los gastos de retirada, repoblación y limpieza tras una catástrofe como un fuego o un viento huracanado.



Las explotaciones agrarias deben asegurar también su vertiente empresarial, como la pérdida de beneficios. iStock

REALE VIDA RIESGO.

MUCHO MÁS QUE UN SEGURO DE VIDA.

En Reale Seguros sabemos que proteger a tu familia es una de las decisiones más importantes de la vida. Por eso, **Reale Vida** te da la tranquilidad de saber que quienes más quieres estarán protegidos ante cualquier imprevisto.

MÁS INFORMACIÓN EN REALE.ES
O EN EL 900 455 900

91 454 74 00 / reale.es

REALE GROUP

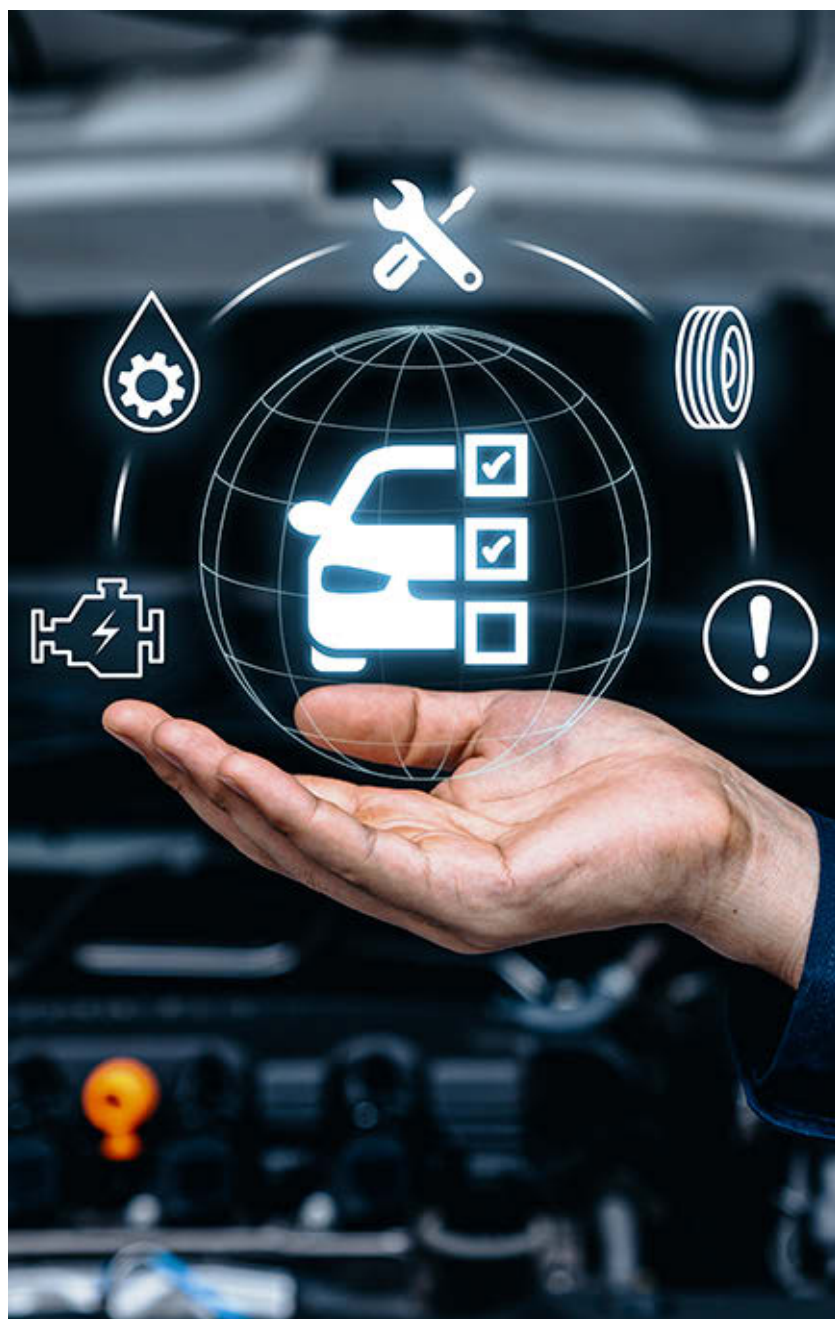


TOGETHER MORE

¿Por qué reparar el coche es cada vez más caro?

Al igual que en otros sectores del comercio las reparaciones de los coches en los talleres son cada vez más caras, pues su precio se ha disparado en los últimos años. Analizamos las causas de esta subida que afecta a todas las partes: fabricantes, centros de reparación, clientes... y aseguradoras de auto

Diego Fernández Torrealba.



Reparar un vehículo es cada vez más caro. iStock

En los últimos años ha subido de precio prácticamente todo, y además de manera desproporcionada en muchos de los casos: el coste de la vivienda en propiedad y alquiler, la electricidad, el gas, la cesta de la compra, la gasolina, la restauración, el ocio, los viajes...

Algunos de los costes incluso han llegado a duplicarse en este periodo de inflación brutal, mientras los salarios prácticamente se quedan como están, generándose serias complicaciones para muchas personas que antes iban holgadas y ahora se ven obligadas a ajustarse, reajustarse, reinventarse y cuadrar sus cuentas constantemente mientras los precios siguen sin dar tregua.

Otro sector que ha experimentado una fuerte subida en lo que respecta al precio de sus servicios para el público es el de los talleres. Las reparaciones de los automóviles son mucho más costosas ahora mismo que hace tan sólo unos pocos años, tanto que en la actualidad la factura media por una intervención general en el taller se sitúa por encima de los 750 euros, cuando en 2022 no pasaba de 600. Eso por no hablar de las reparaciones de chapa y pintura –cuyo coste promedio ha pasado de 1.200 a 1.500 euros aproximadamente–. Estos datos arrojan una subida aproximada del 30% en tan sólo cuatro años, una auténtica barbaridad.

Hay varios motivos para esta fuerte subida de precios en los últimos tiempos. El primero es la inflación, que incluso ha sido mayor que la de la media general, situándose por encima del IPC; el segundo es el aumento del precio de las propias piezas de recambio, que en el caso de las originales se ha disparado y ha obligado a muchos clientes a buscar alternativas en otras marcas; y el tercero la mayor complejidad electrónica de los automóviles actuales, que incorporan sistemas electrónicos avanzados y asistentes de conducción (ADAS) que encarecen cualquier reparación o reposición.

Faros, sensores y pantallas

Nos detenemos en el factor tecnológico para des-

granar el incremento de precios en componentes como los faros, los sensores y las pantallas.

Comenzamos con los faros, cuyo cambio o reparación nunca ha sido muy costoso pues los halógenos de toda la vida eran —y aún son— económicos. En caso de rotura de la carcasa no había demasiado problema pues las piezas de recambio (tanto las originales como las compatibles) eran baratas y podían sustituirse sencillamente y en poco tiempo.

En cambio, los faros actuales utilizan tecnología Matrix LED o Xenón adaptativo. Al ir soldados los diodos, estos no se pueden reparar y obligan a que se sustituya toda la óptica frontal en caso de problema. Y además, en caso de avería al cliente no le queda otra que acudir a talleres oficiales con el fin de que reprogramen el faro de cara a que pueda comunicarse con la centralita del coche. Total, que la broma de llevar el auto a un taller para cambiar o reparar esta pieza ha tornado de una horquilla asequible de entre 100 a 300 euros a una elevada que no baja de 800 e incluso puede sobrepasar los 2.000 euros.

Seguimos hablando de los sensores de aparcamiento, que han pasado de ser componentes de proximidad por ultrasonidos cuyo cambio costaba poco (incluida la mano de obra) a habérseles sumado radares y cámaras de los sistemas ADAS (frenada de emergencia, mantenimiento de carril, ubicados en el parachoques y el parabrisas. Un sistema mucho más complejo que si sufre alguna avería obliga a un importante trabajo de calibrado del sistema en centros especializados.

De nuevo el incremento en los costes es exagerado, pues los sensores antiguos podrían cambiarse por entre 50 y 150 euros, mientras que el de los modernos, con todas las modificaciones del sistema que requieren, no baja de los 300 euros y hasta podría llegar a rondar los 1.000.

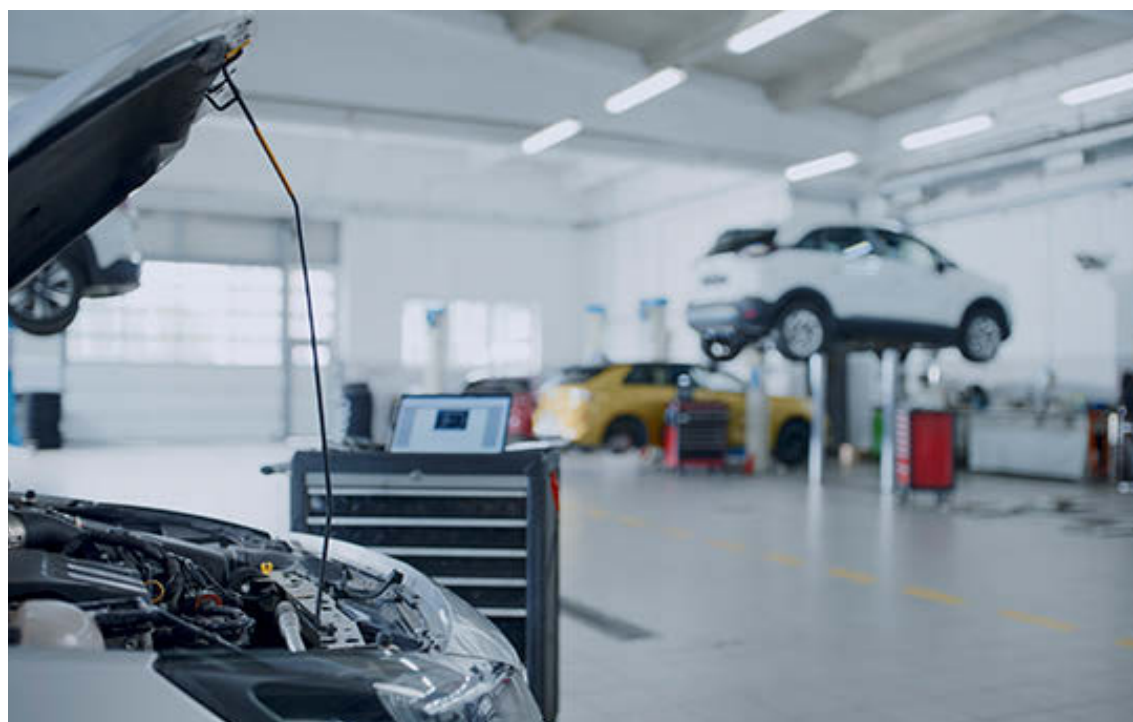
Por último nos centraremos en las radios estándar de los coches antiguos, que también se podían sustituir fácilmente en cualquier taller por un modelo similar o uno genérico sin realizar ninguna otra modificación en el automóvil. Nada que ver con las pantallas digitales actuales, que más allá de la radio contienen un auténtico panel de control en el que



La mayor complejidad de los componentes del vehículo disparan el coste en el taller

se puede manejar la climatización o configurar el control y la seguridad del vehículo.

Una evolución tecnológica maravillosa, por supuesto, pero que supone un incremento en los costes del taller que tiene mucho menos de maravilloso dada su complejidad y el valor de las piezas. Así que lo que antes no superaba los 250 euros ahora no baja de los 1.000 e incluso podría llegar (agárrense fuerte) a 10.000 euros, en caso de sistemas de gran valor cuya unidad informática interna se hubiera dañado por completo.



La llegada del vehículo eléctrico también encarece los precios de los talleres, por la complejidad de la tecnología. iStock

Por último, no se puede dejar de lado que ahora mismo ya hay en el mercado miles de coches eléctricos, y que por sus características particulares su reparación supone un alto coste. Los componentes estructurales de esta clase de vehículos tienen un alto precio técnico y material y, además los protocolos de seguridad que exige la reparación de estos autos son más estrictos dada la peligrosidad que tiene su alto voltaje.

Los seguros suben, en consecuencia

Y claro está, si al aumento en el precio de los coches y de sus componentes (faros, sensores, pantallas) se le suman la inflación, la subida en el coste de la mano de obra y la electrificación de una parte importante del parque móvil... blanco y en botella: el coste de los seguros de automóvil también se ha incrementado notablemente en los últimos tiempos.

El precio medio de las pólizas del ramo subió un 30% entre 2022 y el año pasado. Especialmente se ha producido una fuerte subida en lo referente a las pólizas a todo riesgo, que en un abrir y cerrar de ojos han pasado de costar unos 750 euros anuales a superar los 1.000.

Pero también otra clase de pólizas, como los seguros a terceros, han aumentado su coste significati-

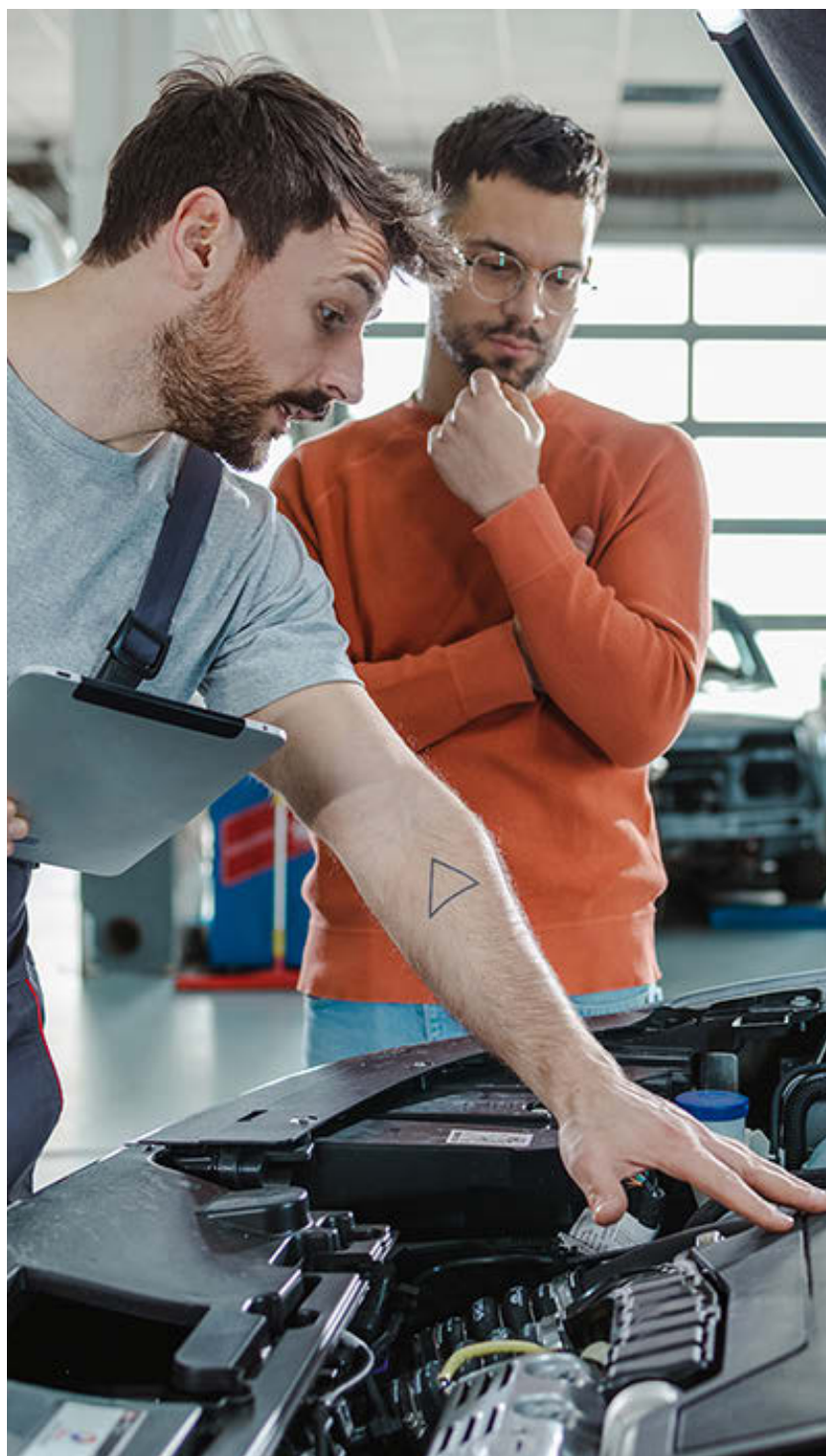
El aumento de los costes de reparación repercute, además, en el precio del seguro de autos

vamente ya que las indemnizaciones a otros también resultan más caras.

Detallando más el por qué de este incremento, al ser los componentes mucho más costosos que antes su rotura o avería obliga a las aseguradoras en muchos casos a declarar un coche como siniestro total (y por tanto, a pagar indemnizaciones mucho más altas) al haber superado el coste de los daños al valor venal del coche.

También hay que tener en cuenta otro factor clave: los tiempos de reparación son ahora mucho más largos por lo general que anteriormente, tanto por culpa de la escasez de ciertos componentes electrónicos en el mercado (o de la mayor dificultad para conseguirlos) como por la mayor necesidad de llevar los vehículos averiados a talleres especializados y el aumento en la complejidad de ciertas reparaciones y sustituciones.

Eso lleva a muchos seguros a incluir la garantía de coche de sustitución, lo que le supone un aumento de gasto que acaba repercutiendo en el coste de las primas.



Los coches cuentan con sistemas cada vez más complejos de reparar. iStock

Las compañías incentivan por ello más que en años pasados el uso por parte de sus clientes de talleres concertados, así como penalizan más severamente a la hora de la renovación a los conductores que presentan partes de accidentes. Así que el dinero, sin ser ni mucho menos el motivo principal (que ha de ser siempre la seguridad) es una razón más poderosa que antes para llevar a cabo una conducción prudente y segura.

Nuevos canales

Ikea también se apunta a comercializar seguros embebidos

La expansión del seguro embebido está abriendo un nuevo frente competitivo para las aseguradoras y, especialmente, para los canales tradicionales de distribución. El lanzamiento de seguros de hogar de Ikea en Reino Unido, en colaboración con la *insurtech* Urban Jungle, permitirá a los clientes contratar una póliza en el momento de comprar muebles o productos para el hogar.

Según advierte GlobalData, esta integración del seguro en el proceso de compra supone una amenaza inmediata para las compañías que continúan dependiendo de canales de distribución tradicionales y de arquitecturas heredadas.

Los clientes de Ikea UK podrán acceder a coberturas para contenido y continente dentro de la misma transacción en la que adquieren productos para el hogar. De esta forma, el seguro aparece integrado



Ikea ha comenzado a vender seguros de Hogar en sus tiendas de Reino Unido. eE

en el recorrido habitual del consumidor, incluso antes de que este haya considerado la necesidad de contratar una póliza. La consultora señala que el avance del seguro embebido plantea un desafío especialmente relevante para los corredores de seguros y los comparadores de precios, que tradicionalmente actúan como intermediarios entre consumidores y aseguradoras.

Ahorro

El Instituto Santalucía refuerza la educación financiera mediante OrientIA

El Instituto Santalucía ha presentado OrientIA, una nueva forma de resolver las inquietudes de los ciudadanos en materia de jubilación y pensiones. A través de la IA y en formato conversacional, OrientIA busca adaptarse a la manera actual que tiene la ciudadanía de consumir información. Prefiere mayor contexto, fiabilidad y respuestas directas en sus búsquedas de información. Su objetivo es acercar a la sociedad el conocimiento sobre una de las cuestiones que más condicionan el bienestar futuro de las personas

Este cambio en los hábitos del ciudadano resulta especialmente relevante en ámbitos como la jubilación y las pensiones, donde la información suele ser técnica, dispersa y sujeta a cambios normativos. Permite formular preguntas en lenguaje natural y recibir respuestas claras, útiles y contextualizadas sobre jubilación, pensiones, ahorro a largo plazo, previsión social o planificación del futuro.

OrientIA ha sido concebida para garantizar la máxima solvencia de la información, apoyándose en un conocimiento contrastado y fiable. En este sentido, es una herramienta especializada, construida a través de informes, estudios, barómetros, contenidos divulgativos, publicaciones de la Pensioteca y aportaciones del Foro de Expertos. Este conocimiento propio se complementa y contrasta con una selección acotada de fuentes oficiales y organismos de máxima solvencia. Permiten a OrientIA integrar en sus respuestas información normativa, estadística e institucional actualizada. El conocimiento experto acumulado por el Instituto Santalucía se combina con información procedente de fuentes autorizadas y previamente seleccionadas. Con este lanzamiento, el Instituto Santalucía da un nuevo paso en su labor divulgativa ofreciendo una experiencia conversacional pensada para ayudar a los ciudadanos a comprender mejor estos conceptos básicos de educación financiera.



Los estudiantes españoles 'suspenden' en competencias financieras. iStock

Educación financiera, la asignatura pendiente que el seguro acaba pagando

Los estudiantes españoles de 15 años llevan doce años estancados en la prueba de competencia financiera de PISA. Esa brecha no se cierra al cumplir la mayoría de edad: la Generación Z tiene de media 1,5 pólizas frente a las tres de los 'baby boomers', un tercio de los jóvenes no tiene seguros y el 25% no revisa nunca sus contratos

Olga Juárez Gómez.

A los dieciocho años, un joven español abre su primera cuenta, pide una tarjeta, contrata el seguro de la moto y, con frecuencia, ya ha gastado dinero real dentro de un videojuego. Toma decisiones financieras antes de que nadie le haya explicado ninguna. Javier Sierra, profesor de Economía Aplicada de la Universidad de Salamanca, lo formuló como una sospecha antes de convertirlo en investigación: salvo quienes estudian ramas económicas, los jóvenes llegan a esa edad con conocimientos financieros "excesivamente básicos". Los datos le dan la razón, y el sector asegurador es uno de los que acaba pagando la factura.

486 puntos y doce años en el mismo sitio

Desde 2012, el informe PISA de la OCDE mide la competencia financiera de los estudiantes de 15 años: si

entienden una factura, si distinguen una necesidad de un deseo, si saben aplicar un porcentaje a un préstamo. En la última edición disponible, la de 2022 —publicada en 2024—, los alumnos españoles obtuvieron 486 puntos frente a los 498 de promedio de la OCDE. Alrededor del 17% no alcanza el Nivel 2, el umbral básico, un porcentaje que en realidad queda algo por debajo del 18% de media de los países evaluados. El problema aparece arriba: solo un 5% de los estudiantes españoles llega al Nivel 5, frente al 11% del promedio.

Conviene deshacer aquí un lugar común. España no es el país con peor educación financiera de su entorno. Ocupa el puesto 12 de los 20 países y economías participantes, por detrás de Bélgica (527), Dinamarca (521) y Canadá (519), pero por delante de Italia (484). Lo preocupante no es el desplome, porque no lo hay,

sino la línea plana: 484 puntos en 2012, 465 en 2015, 492 en 2018 y 486 en 2022. Doce años de planes, programas y campañas para volver al punto de partida.

El Instituto Nacional de Evaluación Educativa (INEE) aporta la clave técnica que explica buena parte del resultado: la correlación entre competencia financiera y competencia matemática alcanza el 0,86. Una parte sustancial de lo que llamamos cultura financiera es capacidad de cálculo y comprensión lectora. Quien no maneja porcentajes tampoco entiende el interés de un préstamo ni la franquicia de una póliza.

Tres formas distintas de quedarse atrás

Un análisis publicado por Funcas en 2025, en Cuadernos de Información Económica, ordena el problema de una manera que resulta útil para cualquiera que quiera intervenir: distingue tres tipos de desventaja y les pone número. La primera es cognitiva. El alumno que va flojo en matemáticas y en lectura arrastra una penalización de unos 58 puntos PISA en la prueba financiera. Es la más grave y la más lenta de corregir, porque se fragua desde primaria. La segunda es estructural —renta familiar baja, nivel educativo de los padres, contexto migrante— y resta alrededor de 41 puntos. La tercera es situacional: el estudiante sencillamente nunca ha tenido contacto con el dinero, ni en clase ni en casa, y eso le descuenta unos 24 puntos. Cuando las tres coinciden en el mismo alumno, la caída acumulada se acerca a los 100.

La buena noticia está precisamente en la tercera. Funcas la califica de alta modificabilidad, porque es una brecha de experiencia y no de capacidad, y estima que haber cursado alguna materia o taller de finanzas se asocia a unos 30 puntos más. Una asignatura, por tanto, compensa con creces la carencia. El mismo trabajo recuerda que la desventaja no se reparte al azar: los estudiantes de familias con mayores ingresos y los que viven en municipios de más de 100.000 habi-

tantes obtienen mejores resultados que sus compañeros de zonas rurales o de familias inmigrantes.

Y luego está la cocina de casa. Los datos de PISA recogidos por Funcas muestran que los adolescentes españoles hablan con sus padres al menos una vez por semana de compras (49%), de su paga (39%), de ahorro (38%) y de gastos (37%), y que quienes lo hacen puntúan mejor que quienes nunca tocan el tema. No hace falta un curso: hace falta que el dinero deje de ser una conversación de adultos a puerta cerrada.

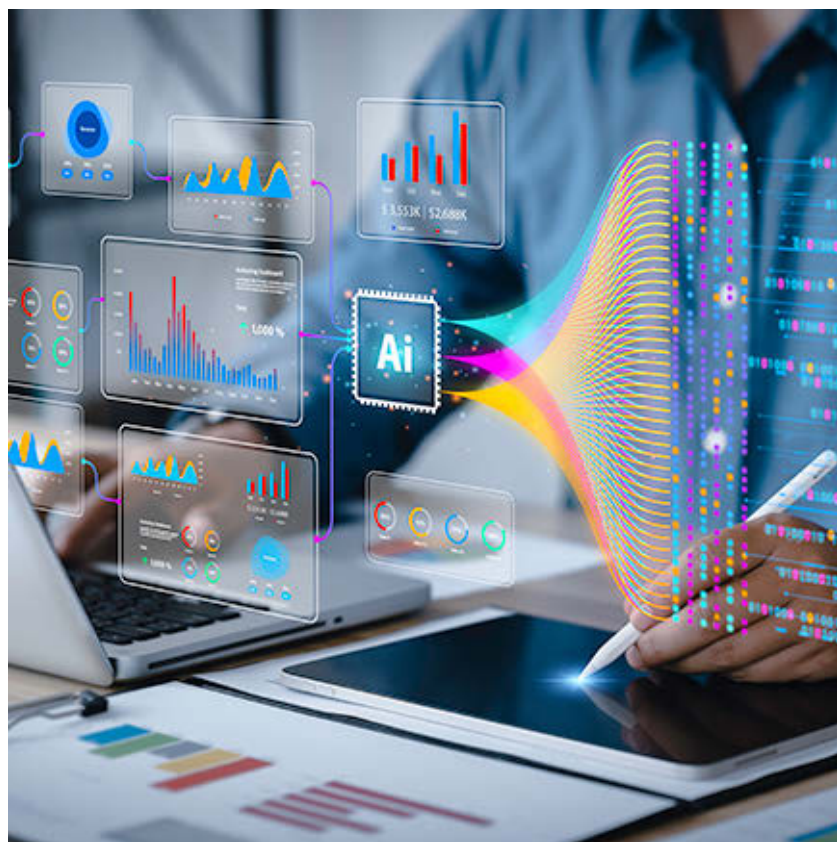
Del aula a la póliza, la brecha llega intacta

Aquí el asunto deja de ser educativo para volverse sectorial. Un estudio impulsado por Mapfre y elaborado por YouGov midió algo que casi nunca se pregunta: si el asegurado entiende las palabras con las que está escrito su contrato. Solo un tercio dice comprender bien qué es una prima (31,9%) o una franquicia (31,3%). Se manejan algo mejor las coberturas (50,9%), las exclusiones (47,8%) y el valor asegurado (43,5%). Son los conceptos sobre los que se sostiene una póliza de seguro. La lectura generacional es la que interpela al sector. Los españoles tienen 2,6 seguros de media, pero el reparto por edades dibuja una pendiente clara: tres entre los *baby boomers*, 2,9 en la Generación X, 2,5 entre los *millennials* y 1,5 en la Generación Z. Un 34% de los jóvenes no tiene contratada ninguna póliza, frente al 12% del conjunto de la muestra. Y el 38,9% de la Generación Z declara no revisar nunca sus contratos, casi cuatro veces la tasa de los *baby boomers* (9,7%).

El estudio deja además una contradicción que explica bastantes reclamaciones. El 83% de los encuestados se declara confiado para gestionar sus finanzas, pero cuando se les pide que se pongan nota, la autoevaluación media no pasa del 5,5 sobre 10. Se sienten capaces sin serlo, que es justamente el perfil que firma sin leer. Mapfre Economics enlaza ese nivel de



Una menor educación financiera aumenta el riesgo de caer en fraudes relacionados con productos financieros. iStock



La brecha de conocimiento de los jóvenes de hoy es un riesgo para el futuro. iStock

cultura con la penetración del seguro: a menor conocimiento, más desconfianza hacia las compañías y más percepción errónea de la relación entre lo que se paga y lo que se recibe.

Lo que la Generación Z pide y nadie le explica

El desconocimiento no equivale a desinterés, y la distinción importa. El estudio Relevance Pulse Wealth 2026 de Mazinn concluye que el 53,1% identifica la utilidad principal de un seguro con la tranquilidad ante la incertidumbre cotidiana. Detrás aparecen la preocupación por la salud y el bienestar (32,4%) y el deseo de evitar gastos inesperados (30,6%). Junto a salud y autos, ganan terreno las coberturas de dispositivos electrónicos, viajes y nuevas formas de movilidad, que son las que encajan con su vida real. El joven, por tanto, entiende para qué sirve un seguro. Lo que no entiende es el papel que firma. El sector no tiene un problema de demanda, sino de vocabulario.

Qué funciona cuando se mide

La evidencia sobre cómo enseñar todo esto tampoco es teórica. Sierra diseñó una investigación en 27 institutos de Castilla y León, financiada por el programa Edufin Research Grants de BBVA, con un planteamiento sencillo: en la mitad de los centros, un test inicial, una charla explicativa y un segundo test; en la otra mitad, además, una simulación en la que los alumnos asumen roles y toman decisiones. La pregunta de fondo era si el aprendizaje activo enseña más que

la explicación. Su hipótesis, extraída de su propia aula, es que la teoría cobra sentido cuando se aplica a una situación real. Ese mismo profesor advierte de un riesgo que el sistema educativo aún no ha incorporado: hay quien llega a los 17 o 18 años sin ninguna formación financiera y, por tanto, sin percepción del riesgo que implican las apuestas por internet o las compras dentro de los videojuegos. No son amenazas del futuro, son gastos que ya está haciendo.

Traducido a decisiones concretas, la conclusión apunta en tres direcciones. En el aula, contenidos obligatorios y aplicados: elaborar un presupuesto mensual, comparar dos ofertas de telefonía, leer un condicionado real de principio a fin. En casa, normalizar la conversación sobre dinero, porque el efecto está medido y no cuesta nada. Y en el sector, asumir que explicar qué es una franquicia forma parte del producto.

Los no tan jóvenes y la factura del fraude

El problema no se agota en la adolescencia. La Encuesta de Competencias Financieras del Banco de España situó en un 65% los aciertos en la pregunta sobre inflación, en un 41% los del interés compuesto y en un 52% los de diversificación del riesgo. Solo un 19% respondió correctamente a las tres. Sobre esa base trabaja el supervisor en el Plan de Educación Financiera 2026-2029.

Las consecuencias de esa carencia han dejado de ser hipotéticas. Según el Informe sobre la Cibercriminalidad en España 2025, elaborado por la Oficina de Coordinación de Ciberseguridad del Ministerio del Interior, el año pasado se registraron 488.426 ciberdelitos, un 5,1% más que en 2024 y el 19,8% de toda la criminalidad del país. De ellos, 429.677 fueron fraudes informáticos, casi nueve de cada diez, con un aumento del 4%. Y un dato desmonta el tópico de que la estafa digital castiga sobre todo a los muy mayores: la franja de edad más afectada, en ambos sexos, es la de 51 a 65 años, y el fraude más extendido es el vinculado a tarjetas de crédito o débito y cheques de viaje, que perjudicó a 146.737 personas. Es la generación que gestiona a la vez ahorro, hipoteca y previsión para la jubilación.

Por qué esto es un asunto del seguro

Podría parecer que la educación financiera es cosa del Ministerio de Educación, del Banco de España o, como mucho, de la banca. No lo es. El seguro es el producto financiero que peor tolera el analfabetismo, porque su valor no se comprueba al contratarlo, sino años después y en el peor momento posible. Quien no entiende una exclusión no descubre el error cuando firma, sino cuando reclama. De ahí que la ecuación sea fácil de enunciar y difícil de ejecutar. Cada punto de alfabetización financiera es un punto menos de desconfianza, uno más de penetración y una reclamación menos. La brecha que hoy se mide en un examen de PISA se cobra mañana en pólizas que nadie contrata o, peor todavía, que nadie entiende.

Seguros^{tv}



Las noticias más frescas y claras.

Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

Uno de cada cinco coches ya lleva enchufe: el reto está en la asistencia

Uno de cada cinco turismos matriculados en España durante el pasado mes de julio ya tenía un enchufe. El coche eléctrico ha dejado de ser una promesa para convertirse en una realidad de mercado

Redacción Fotos: eE

Los datos de Aedive y Ganvam confirman que las matriculaciones de vehículos electrificados crecieron un 19,6% en julio, hasta las 28.530 unidades, y acumulan un crecimiento del 34,2% en lo que va de año. El impulso del Plan Auto+, la mayor variedad de modelos y una infraestructura de recarga cada vez más consolidada están consiguiendo lo que hace apenas cinco años parecía imposible: que el conductor medio se plantee dar el salto hacia un vehículo eléctrico.

El verdadero reto ya no está en la compra, sino en lo que viene después. Un coche eléctrico no se avería como uno de combustión: no se cala, no pierde aceite, no se queda sin gasolina. Lo que falla son las baterías de alto voltaje, el motor eléctrico, el sistema de gestión térmica o el propio equipo de recarga. Y para diagnosticar y reparar ese tipo de incidencias hace falta una formación más específica, herramientas concretas y protocolos de seguridad muy distintos a los de un taller convencional. Enviar





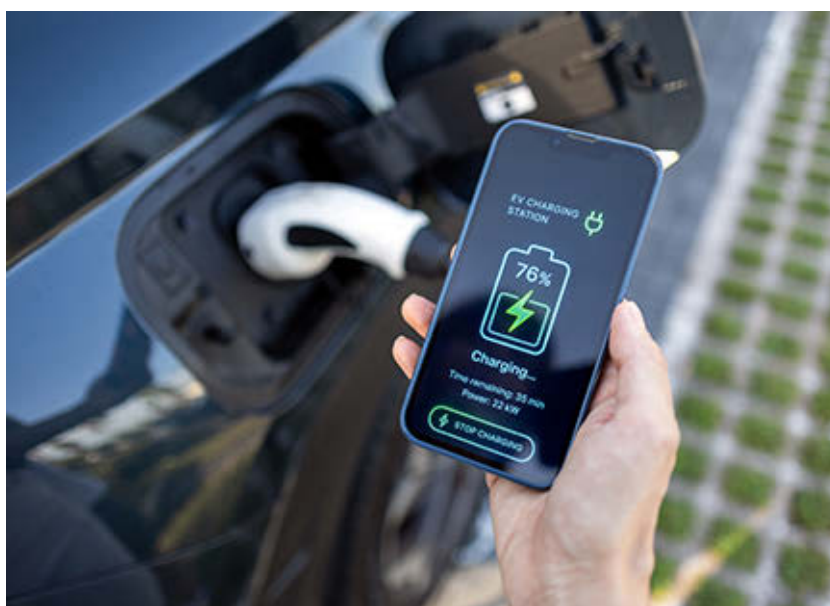
Las matriculaciones de vehículos eléctricos crecieron casi un 20% en el pasado mes de julio.

la grúa de siempre y remolcarlo al taller más cercano no siempre soluciona el problema: si allí no están preparados para atender un vehículo eléctrico, el conductor puede acabar esperando horas (o incluso días) hasta que alguien sepa realmente qué hacer con su coche.

Durante años, la principal barrera psicológica del comprador ha sido el miedo a quedarse sin batería lejos de un punto de recarga. Hoy, con autonomías reales que superan los 400 kilómetros en la mayoría de modelos y una red de cargadores en clara expansión, ese miedo ha perdido fuerza. Pero ha aparecido otro, menos evidente y quizá más razonable: el miedo a que, si algo se rompe, no se sepa cómo arreglarlo.

Aquí es donde el sector de la asistencia en carretera tiene una responsabilidad enorme. La electrificación no es solo un cambio tecnológico: es un cambio en la promesa que las aseguradoras y las asistencias hacen a sus clientes. José María Moreno, Head comercial de Movilidad y Asistencia en Carretera de Allianz Partners España, apunta: "Llevamos años adaptándonos y entendiendo la evolución de esta transformación. Por ello, ofrecemos un servicio que empieza a funcionar incluso antes de que aparezca cualquier problema, con asesoramiento legal y administrativo para el conductor recién llegado al eléctrico".

José María se refiere a gestiones de las que se encarga Allianz Partners y tan poco visibles para el cliente como negociar con la comunidad de vecinos la instalación del punto de recarga doméstico, uno de los primeros obstáculos del nuevo propietario. Además, cuando el conductor ya está en carretera y surge un incidente, en Allianz Partners se encar-



El verdadero reto del vehículo eléctrico es contar con una asistencia adecuada a sus características.

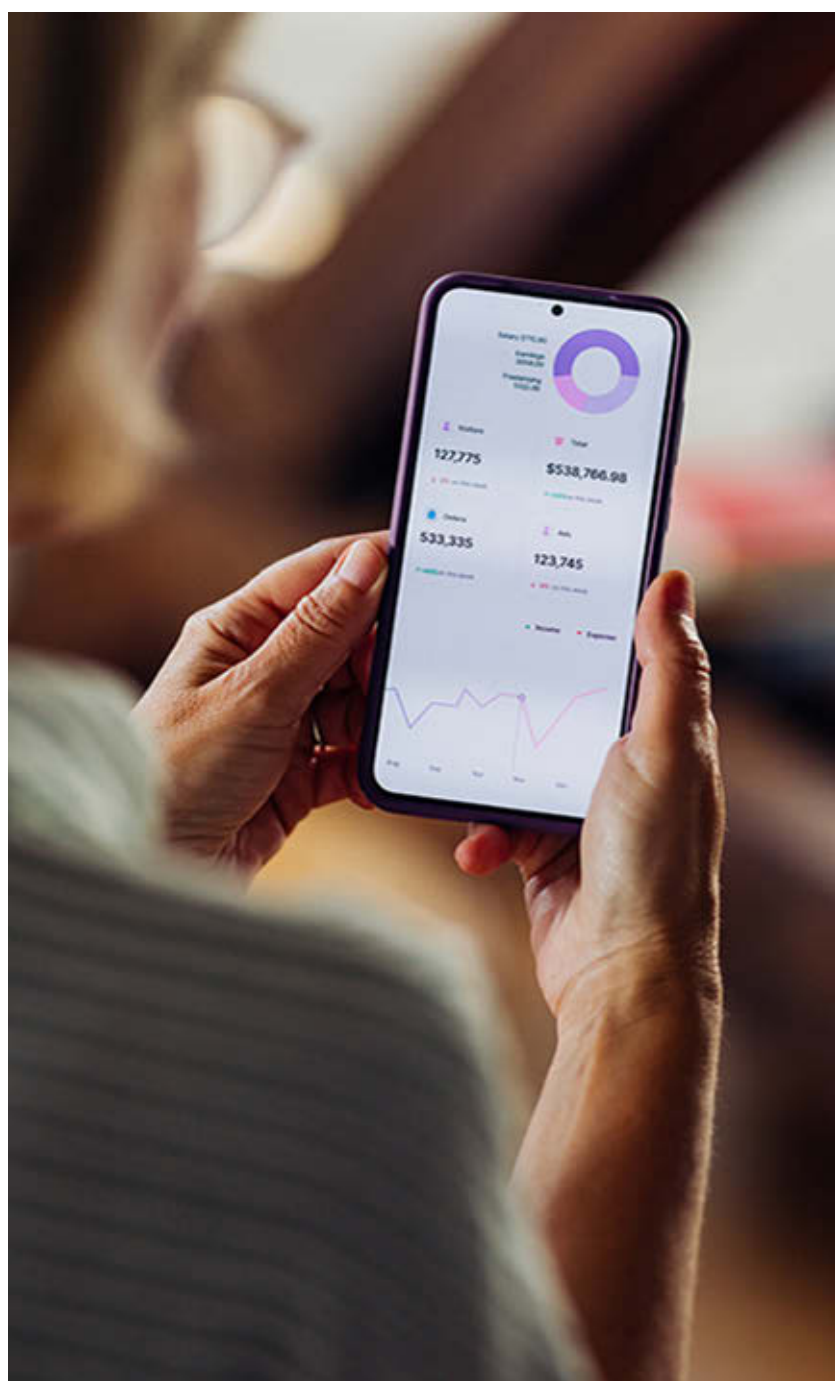
gan de geolocalizar la estación de recarga compatible más cercana, así como de ofrecer recarga *in situ* si hay recursos disponibles en la zona; y, si la avería exige intervención técnica, trasladan el vehículo a un taller especializado. "Detrás de todo esto hay una red de mecánicos muy formados, un servicio de diagnóstico remoto por teléfono (el Phone Fix, cuyo uso se ha duplicado en el último año) y una flota de vehículos de sustitución ECO para que la cadena de cero emisiones no se rompa, aunque el coche del cliente sí lo haga", añade el experto.

"Nuestro objetivo es que ningún conductor tenga que renunciar a la electrificación por miedo a quedarse sin respuesta cuando más lo necesita", concluye José María Moreno.

¿Cuánto dinero necesitamos realmente para jubilarnos?

El capital necesario para una vida cómoda tras el término de la actividad laboral dependerá de la pensión futura, el nivel de vida, el patrimonio acumulado y, cada vez más, de cuánto tiempo dure esta etapa

Juanra Badillo.



La planificación financiera a largo plazo es una asignatura pendiente en España. iStock

Septiembre suele marcar el regreso a la normalidad y, con él, la recuperación de algunas decisiones que durante los meses de verano quedan aparcadas. Entre ellas, la planificación financiera ocupa un lugar cada vez más relevante, especialmente cuando se trata de preparar una jubilación que, además de llegar más tarde, puede prolongarse durante varias décadas. Y es que en España, la edad ordinaria de jubilación continúa aumentando de forma gradual: en 2026 se sitúa en 65 años para quienes hayan cotizado al menos 38 años y tres meses, mientras que quienes no alcancen ese periodo deben esperar hasta los 66 años y 10 meses.

Además, a partir de 2027, la edad será de 65 años para quienes acrediten 38 años y seis meses de cotización y de 67 años para quienes no lleguen a ese periodo.

A esta evolución se suma el aumento de la esperanza de vida, pues según datos del Instituto Nacional de Estadística, una persona que alcanza los 65 años tiene actualmente una esperanza de vida adicional de 21,87 años de media: 23,64 años en el caso de las mujeres y 19,87 años para los hombres. La jubilación, por tanto, ya no puede entenderse únicamente como el momento en el que termina la actividad laboral, sino como una etapa potencialmente larga que requiere una planificación económica específica.

Así, y durante décadas, la planificación podía concentrarse fundamentalmente en alcanzar la edad de retiro con una pensión suficiente. Sin embargo hoy, cuando la jubilación puede prolongarse durante veinte años o más, la cuestión pasa también por determinar cómo mantener la capacidad económica durante todo ese periodo y cómo pueden evolucionar los gastos con la edad.

Cálculos iniciales, pensiones y ahorros

La primera referencia para realizar este cálculo serán los ingresos que se recibirán una vez finalizada la vida laboral, pues la pensión pública constituye para la mayoría de los hogares la principal fuente de ingresos durante esta etapa, aunque su importe no necesariamente coincide con el nivel de gasto que cada persona considera necesario para mantener su calidad de vida. Por

eso, la planificación debería comenzar por analizar cuáles serán las necesidades económicas futuras y qué parte de ellas podrá cubrir la pensión.

La vivienda es uno de los factores que más puede alterar este cálculo, pues no afronta las mismas necesidades quien llega a la jubilación con su vivienda pagada que quien mantiene una hipoteca. Además, la estructura del gasto puede cambiar cuando termina la actividad laboral, ya que el transporte asociado al trabajo puede perder peso dentro del presupuesto, mientras que las partidas relacionadas con el ocio, los viajes o la salud pueden adquirir una mayor importancia. Por eso, calcular las necesidades económicas de la jubilación exige, por tanto, mirar más allá de los ingresos y anticipar cómo puede cambiar el presupuesto del hogar.

Por otro lado, uno de los indicadores que permite aproximarse a esta cuestión es la tasa de sustitución, que mide la relación entre los ingresos percibidos durante la jubilación y los obtenidos durante la etapa laboral, y que es referencia útil para entender hasta qué punto la pensión permite mantener el nivel de ingresos previo, aunque no debe interpretarse como una medida directa de las necesidades de cada persona.

Y es que, según la OCDE, España presenta una tasa neta de sustitución relativamente elevada para los trabajadores con una carrera completa y un salario medio. Sin embargo, este porcentaje cambia en función del nivel de ingresos y de la trayectoria laboral, por lo que utilizar una única cifra para determinar cuánto dinero necesita un futuro jubilado puede llevar, por tanto, a conclusiones equivocadas.

La cuestión fundamental no es establecer un patrimonio objetivo común para todos, sino identificar la diferencia que puede existir entre los ingresos previs-

tos y las necesidades futuras. A partir de ahí, el ahorro privado puede adquirir un papel complementario, especialmente para quienes quieran mantener determinados niveles de gasto o disponer de un margen económico adicional durante la jubilación.

La planificación es clave

En lo referente a la cuestión de la jubilación, la planificación ha dejado de limitarse a la pensión pública, existiendo diferentes instrumentos destinados al ahorro a largo plazo, con características distintas en materia de rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad. Además, los planes de pensiones son una de las fórmulas más conocidas, y que conviven con otras alternativas como los fondos de inversión, los depósitos

Generar ingresos a través de la vivienda es una opción para complementar la pensión pública

bancarios o los seguros de ahorro. Ciertamente es que estos últimos pueden ofrecer distintas modalidades de acumulación de capital y, dependiendo del producto, permiten transformar posteriormente ese ahorro en un capital o en ingresos periódicos.

Las rentas vitalicias constituyen otra alternativa orientada específicamente a generar ingresos durante la jubilación. Su funcionamiento permite convertir un patrimonio acumulado en una percepción periódica, aunque las condiciones dependen del producto contratado y de factores como la edad del asegurado, el capital aportado o las garantías incluidas.

La existencia de diferentes alternativas no significa, sin embargo, que todas respondan a las mismas necesidades, pues la liquidez, el nivel de riesgo, las ga-



Es preciso conocer la brecha entre los ingresos en edad laboral y la pensión, para poder complementarla con tiempo. iStock



El sector asegurador cuenta con numerosas opciones para ayudar a planificar financieramente el ahorro para la jubilación. iStock

rantías, los costes, la fiscalidad o las condiciones de rescate pueden variar considerablemente. Por ello, la decisión sobre dónde mantener el ahorro debería estar vinculada al objetivo que se persigue y al horizonte temporal disponible, en lugar de partir directamente de un producto determinado.

Otro elemento especialmente relevante es el momento en el que comienza la planificación propiamente dicha: cuanto mayor sea el horizonte temporal disponible, más posibilidades existen de distribuir las aportaciones a lo largo de los años. Por el contrario, retrasar la decisión obliga a concentrar el esfuerzo de ahorro en un periodo más corto, lo que no significa que exista una edad concreta a partir de la cual resulte obligatorio empezar a ahorrar para la jubilación, pero lo que sí implica es que cuanto antes se conozcan las necesidades futuras y la previsión de ingresos, mayor será el margen para realizar ajustes en función de la evolución de la situación económica y personal.

Más años de jubilación, mayor planificación

La longevidad introduce una cuestión que hasta hace unas décadas tenía un peso menor: el riesgo de que los ahorros tengan que sostener durante mucho tiempo una etapa de la vida que puede superar ampliamente los 20 años. Un escenario que afecta tanto a quienes cuentan exclusivamente con la pensión pública como a quienes disponen de patrimonio adicional, y que en ambos casos, la planificación

debe tener en cuenta la duración potencial de la jubilación y la necesidad de mantener capacidad económica durante todo ese periodo.

Por eso, la planificación financiera de la jubilación debe contemplar un horizonte suficientemente amplio y revisar periódicamente las previsiones: aquí no se trata simplemente de establecer una cifra fija y asu-

La planificación de la jubilación es clave en un contexto de aumento de la longevidad

mir que será suficiente independientemente de cómo evolucione la economía, sino de ajustar las expectativas y el esfuerzo de ahorro a medida que cambian las circunstancias.

Hoy, la jubilación está dejando así de ser únicamente el punto final de la vida laboral para convertirse en una etapa que requiere planificación durante buena parte de ella. En una sociedad que vive más años y en la que el ahorro puede canalizarse a través de diferentes instrumentos, la verdadera pregunta ya no es solo cuánto dinero tendremos cuando dejemos de trabajar, sino cómo conseguir que los recursos disponibles sean suficientes para acompañarnos durante todos los años que queden por delante.

Aseguradoras

Jorge de Lorenzo dirige el Canal de Corredores y Asociaciones de Reale

Reale Seguros acaba de nombrar a Jorge de Lorenzo director del Canal de Corredores y Asociaciones tras la jubilación de Rafael Calderón. La compañía explica que De Lorenzo lleva treinta años en Reale Seguros desarrollando toda su carrera en el área comercial. En los últimos 15 años ha estado en el Canal de Corredores como responsable de Asociaciones y responsable de Zona Norte, y anteriormente en la Dirección del Canal de Agentes, y Direcciones

de Sucursal. Su trayectoria y experiencia representan una garantía de relevo, gestión y continuidad del modelo de servicio que caracteriza a Reale Seguros. Desde Reale Seguros han mostrado su agradecimiento por "el trabajo, dedicación y compromiso de Rafael Calderón durante todos estos años". La compañía también destaca "la labor realizada con la mediación en general y los corredores en particular, deseándole lo mejor en su nueva etapa".

Aseguradoras

Generali España reorganiza su área de 'Sales & Distribution'

Generali España ha introducido cambios en la organización de su área de Sales & Distribution con el objetivo de reforzar el apoyo a mediadores y clientes y avanzar en la evolución de su modelo comercial. Los cambios entraron en vigor el 1 de septiembre e incluyen tres movimientos dentro de la estructura comercial de la compañía. Ramiro Barral asume la posición de Chief Sales & Distribution Officer, responsabilidad que afronta después de su etapa

al frente de la organización territorial de Generali España. Por su parte, Sira del Cerro, hasta ahora directora de la Territorial Sureste, asume la responsabilidad de directora de Organización Territorial. El tercer cambio afecta a la dirección territorial Sureste. Manuel Ruiz pasa a ocupar el puesto de director Territorial Sureste, desde el que contribuirá al desarrollo de la actividad comercial en la región, según explica la compañía en un comunicado.

Aseguradoras

Helvetia Caser nombra un nuevo director Comercial Multicanal

Helvetia Caser ha anunciado el nombramiento de Carlos Piñero como nuevo director Comercial Multicanal, una responsabilidad que asumirá el próximo 1 de mayo de 2027. Piñero tomará el relevo de Germán Bautista, actual responsable de la Dirección Comercial Multicanal, quien iniciará su jubilación en esa fecha después de desarrollar una trayectoria profesional de más de 27 años en la compañía. El relevo se producirá una vez culminada la

integración organizativa prevista para comienzos de 2027 y se ha diseñado con un periodo de transición para garantizar la continuidad de la actividad. Carlos Piñero cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector, buena parte de ella vinculada al Grupo Helvetia. Ha ocupado puestos relacionados con el diseño y gestión de productos, combinando conocimiento técnico con una orientación comercial y estratégica.

Nombramientos

Cristina Gutiérrez liderará el desembarco de ESDP en España

CFDP Assurances, aseguradora francesa especializada en protección jurídica, ha nombrado a Cristina Gutiérrez directora de Mercado Español de ESDP, la marca con la que el grupo inicia su actividad en España. Desde esta posición, Gutiérrez liderará la implantación y el desarrollo de ESDP en el mercado español, con una propuesta dirigida a empresas, autónomos, profesionales, startups y colectivos. La compañía tendrá al canal corredor como eje de su

estrategia de distribución, aunque también prevé colaborar con aseguradoras en iniciativas y soluciones específicas que complementen esta vía de negocio. ESDP plantea una propuesta de protección jurídica que busca ir más allá de la defensa legal tradicional. Su modelo se basa en la prevención, el acompañamiento y la resolución amistosa de conflictos, además de la defensa jurídica cuando sea necesaria, explica la compañía en un comunicado.



IA generativa: ¿revolución o nuevo riesgo para el sector asegurador?

La IA generativa ya ha entrado de lleno en el seguro, pero su salto a la operativa también abre nuevos riesgos. Alucinaciones, sesgos, filtraciones de datos y dudas sobre la responsabilidad obligan al sector a reforzar sus controles. El reto es aprovechar su potencial sin perder de vista sus riesgos

Ana M. serrano. Fotos: iStock

La irrupción de los grandes modelos de lenguaje (LLM) en el sector asegurador ya no es promesa de futuro sino una realidad operativa. Aseguradoras, corredurías y reaseguradoras experimentan hoy con estas tecnologías en procesos diversos. El debate ya no es si la inteligencia artificial generativa transformará el sector, sino cómo va a hacerlo sin que la propia tecnología se convierta en una nueva fuente de riesgo.

La suscripción de riesgos

En la suscripción, los LLM permiten analizar en segundos documentación que antes requería horas de trabajo humano: pólizas anteriores, informes pe-

riciales, cuestionarios de salud o contratos comerciales. Estos modelos pueden extraer cláusulas relevantes, detectar inconsistencias y generar resúmenes de riesgo que agilizan la toma de decisiones. Combinados con datos de mercado y modelos actuariales tradicionales, ayudan a construir perfiles de riesgo más completos y a personalizar coberturas con mayor precisión.

Gestión de siniestros

Es otro de los ámbitos donde el impacto resulta más visible. Los asistentes basados en LLM pueden clasificar automáticamente las reclamaciones entrantes, redactar informes preliminares, cotejar la docu-

mentación aportada por el asegurado con las condiciones de la póliza y detectar patrones asociados al fraude. Esto reduce los tiempos de tramitación y libera a los peritos y gestores para centrarse en los casos más complejos, en los que el criterio humano resulta insustituible.

Atención al cliente

Los *chatbots* de nueva generación ya no se limitan a proporcionar respuestas predefinidas. Comprenden el lenguaje natural, resuelven dudas sobre coberturas, guían en la contratación y escalan a un agente humano cuando la conversación lo requiere. El resultado es una experiencia más fluida, disponible las veinticuatro horas, que reduce la carga de los centros de atención telefónica sin mermar la calidad del servicio.

Sin embargo, esta misma tecnología introduce riesgos nuevos que el sector empieza a manejar con cautela. El primero son las alucinaciones. Los LLM pueden generar respuestas incorrectas, bien al interpretar una cláusula, calcular una indemnización o informar sobre una cobertura. En un sector tan regulado como el asegurador, un error de este tipo puede derivar en reclamaciones, sanciones o pérdida de confianza del cliente.

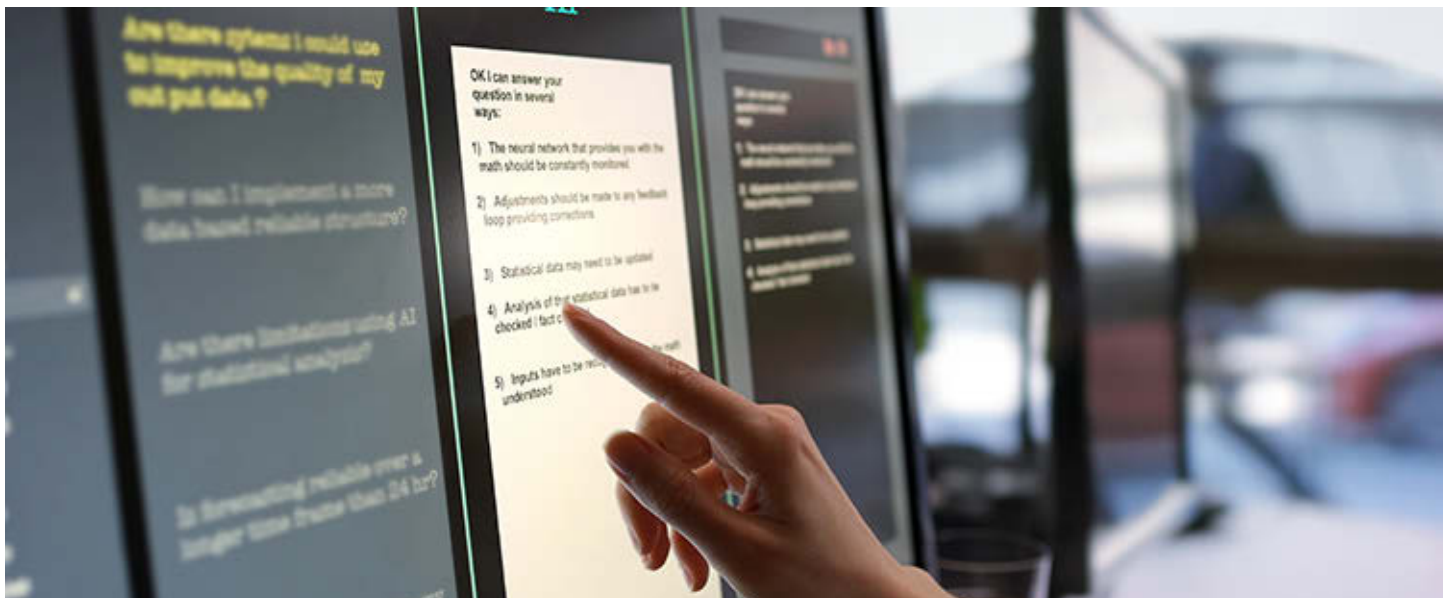
El segundo riesgo son los sesgos. Si los modelos se entrenan con datos históricos que reflejan discriminaciones pasadas, existe el peligro de perpetuar o incluso aumentar desigualdades en la tarificación o en la aceptación de riesgos, con las correspondientes implicaciones legales y de reputación. Respecto a las filtraciones de información, los LLM manejan datos sensibles de salud, patrimonio o siniestralidad. Una integración deficiente con sistemas externos puede exponer tal información, vulnerando la normativa de protección de datos.

En cuanto a la responsabilidad, ¿quién responde cuando una decisión de suscripción o el rechazo de un siniestro se justifica a través de argumentos generados por una IA? La cadena de responsabilidad entre el proveedor tecnológico, la aseguradora y el profesional que supervisa el proceso todavía no está del todo definida.

Además, el Reglamento de Inteligencia Artificial de la UE (Reglamento UE 2024/1689, conocido como AI Act) establece una arquitectura de gobernanza dual: un organismo centralizado a nivel europeo e instituciones de supervisión en cada Estado miembro. Desde el pasado 2 agosto se aplican reglas sobre prácticas prohibidas, obligaciones de transparencia, requisitos para los modelos de IA de uso general y supervisión humana en los procesos de mayor impacto.

Esta paradoja resume el momento actual del sector. La misma inteligencia artificial que optimiza la suscripción, agiliza los siniestros y mejora la atención al cliente genera un riesgo tecnológico que las aseguradoras deberán aprender a cubrir mediante pólizas específicas de responsabilidad por IA, cláusulas de ciberseguridad ampliadas o nuevos modelos de auditoría algorítmica. El sector que durante siglos ha sabido poner precio a la incertidumbre se enfrenta ahora al reto de tarificar una tecnología que se incorpora a la operativa diaria.

La adopción responsable de los LLM pasa por conciliar innovación y control. Esto exige la validación humana de decisiones críticas, auditorías periódicas de los modelos, políticas claras de gobernanza del dato y formación de los equipos para identificar los límites de estas herramientas. Este equilibrio permitirá que la inteligencia artificial generativa aporte un valor transformador al mercado asegurador, mitigando los riesgos operativos asociados.



Crece la medicina preventiva

¿Conviene hacerse un chequeo?

Los chequeos médicos han dejado de asociarse exclusivamente a la aparición de síntomas y cada vez tienen mayor presencia en la prevención

Juanra Badillo.



La medicina preventiva gana peso tanto en la medicina pública como privada. iStock

Durante mucho tiempo, la visita al médico ha estado asociada principalmente a la aparición de un problema de salud: un dolor, una molestia persistente o algún síntoma que requiera una valoración. Hoy, la evolución de la medicina y la mayor concienciación sobre los factores de riesgo han ido modificando esta relación, de manera que la prevención ocupa cada vez un lugar más relevante dentro de la atención sanitaria. Por eso, los chequeos médicos permiten trasladar parte de la atención desde el tratamiento de una enfermedad ya manifestada hacia la identificación de factores de riesgo y la detección precoz de determinadas patologías.

Precisamente por ello, la medicina preventiva no consiste necesariamente en realizar más pruebas, sino en realizar aquellas que están indicadas para cada persona y en el momento adecuado. Una revisión puede ser especialmente útil cuando permite detectar una alteración antes de que provoque síntomas o cuando ayuda a identificar un riesgo sobre el que se puede intervenir mediante cambios en el estilo de vida. En este contexto, los reconocimientos periódicos pueden incluir desde una valoración médica general hasta controles de presión arterial, peso o determinados parámetros analíticos, aunque las pruebas concretas dependerán de la situación de cada paciente. Además, existen programas de cribado dirigidos a determinadas enfermedades que se recomiendan en función de la edad y de otros factores, como ocurre con algunos tipos de cáncer.

Por lo tanto, conviene distinguir entre un chequeo general y los programas de prevención establecidos por las autoridades sanitarias, pues mientras que el primero puede responder a las necesidades particulares de una persona, los programas de cribado buscan detectar determinadas enfermedades en población que puede no presentar síntomas y siguiendo criterios médicos previamente establecidos.

¿Qué cubre el seguro privado?

La prevención es también uno de los ámbitos en los que el seguro privado de salud puede desempeñar un papel relevante, aunque la cobertura concreta depende de las condiciones de cada póliza. En términos generales, los seguros de asistencia sanitaria



Muchas pólizas de seguro de salud incluyen coberturas preventivas pero cada contrato tiene sus coberturas propias. istock

ria permiten acceder a consultas médicas y a diferentes pruebas diagnósticas cuando existe una indicación clínica, mientras que determinados productos incorporan además reconocimientos médicos o programas específicos de prevención.

Un asegurado puede disponer de acceso a especialistas que permitan valorar determinados factores de riesgo y, cuando existe una indicación médica, realizar pruebas complementarias para confirmar o descartar una determinada patología. Por eso, una de las cuestiones que conviene revisar antes de contratar una póliza es precisamente cómo se articula la prevención dentro de sus coberturas, pues algunas modalidades pueden incluir determinados reconocimientos dentro de sus prestaciones, mientras que otras centran la cobertura en la asistencia sanitaria cuando existe una necesidad médica concreta; o existir diferencias en cuanto al acceso a determinadas pruebas, autorizaciones previas, copagos, centros concertados o periodos de carencia.

Por lo tanto, cuando se habla de chequeos médicos cubiertos por el seguro, resulta importante no confundir el acceso a una consulta o a una prueba diagnóstica prescrita por un médico con la posibilidad de solicitar cualquier revisión preventiva sin limitaciones. Las condiciones generales y particulares de la póliza son las que determinan qué servicios están incluidos y en qué circunstancias puede utilizarlos el asegurado.

La prevención gana peso en la asistencia

El interés creciente por los chequeos se enmarca, además, en una transformación más amplia de la medicina, pues factores como el envejecimiento de la población, el aumento de determinadas enfermedades crónicas y la mayor disponibilidad de información sanitaria han reforzado la importancia de anticiparse a los problemas de salud siempre que sea posible. Por eso, y en este sentido, detectar determinados factores de riesgo permite intervenir antes de que aparezcan complicaciones. La hipertensión, por ejemplo, puede permanecer durante años sin provocar síntomas evidentes, mientras que determinados niveles elevados de colesterol también pueden pasar desapercibidos si no se realizan controles.

A ello se suma la evolución tecnológica, que ha permitido mejorar la capacidad de diagnóstico y ampliar las posibilidades de seguimiento. Hoy, las pruebas de imagen, los análisis clínicos y otras herramientas permiten obtener información cada vez más precisa, mientras que la digitalización facilita el acceso a los resultados y la coordinación entre diferentes profesionales sanitarios.

Sin embargo, disponer de más herramientas diagnósticas no significa que sea necesario utilizarlas todas de manera preventiva; y, de hecho, someterse a pruebas que no están indicadas puede generar resultados que requieran nuevas exploraciones

sin que exista necesariamente un beneficio clínico. Por lo tanto, el criterio médico continúa siendo fundamental para determinar qué pruebas son apropiadas en cada caso. Y es que, esta cuestión es especialmente relevante cuando se habla de los denominados chequeos completos, ya que el concepto puede incluir desde una revisión básica hasta numerosas pruebas diagnósticas. La utilidad de unas y otras no es necesariamente equivalente y, por ello, la prevención debe basarse en el riesgo individual y en la evidencia disponible, no únicamente en la cantidad de exploraciones realizadas.

Además, la prevención no se limita al diagnóstico. Una revisión médica puede servir también para detectar hábitos o factores de riesgo sobre los que intervenir antes de que aparezca una enfermedad. El control del peso, la actividad física, la alimentación, el consumo de tabaco o los niveles de presión arterial forman parte de una estrategia preventiva que, en muchos casos, tiene más importancia a largo plazo que una prueba aislada. Por otro lado, los antecedentes familiares pueden modificar las recomendaciones de seguimiento: una persona con determinados antecedentes puede necesitar controles diferentes de los que corresponden a otra con un perfil de riesgo menor. De igual manera, la edad hace que determinadas pruebas tengan mayor sentido en unas etapas de la vida que en otras.

El valor de detectar a tiempo

Una de las principales ventajas de este enfoque es que permite actuar sobre determinadas enfermedades antes de que hayan avanzado. Así, el diagnóstico precoz no garantiza por sí mismo un mejor resultado en todos los casos, pero en numerosas patologías permite disponer de más opciones terapéuticas y facilita un seguimiento más estrecho. Además, esta circunstancia también explica por qué la prevención está adquiriendo un peso creciente dentro del seguro privado de salud, y es que la posibilidad de acceder a especialistas, realizar pruebas diagnósticas cuando están indicadas y mantener un seguimiento médico puede contribuir a construir una atención más continuada.

Ahora bien, el papel del seguro no sustituye a las recomendaciones de los profesionales sanitarios ni convierte la prevención en una cuestión exclusivamente vinculada al número de revisiones realizadas. Mantener hábitos saludables, participar en los programas de cribado recomendados y consultar al médico cuando aparece un síntoma siguen siendo elementos esenciales.

Los chequeos médicos forman parte de una tendencia hacia una medicina cada vez más preventiva y personalizada, aunque su utilidad depende de que respondan a las necesidades reales de cada persona. No se trata de esperar a que aparezca una en-



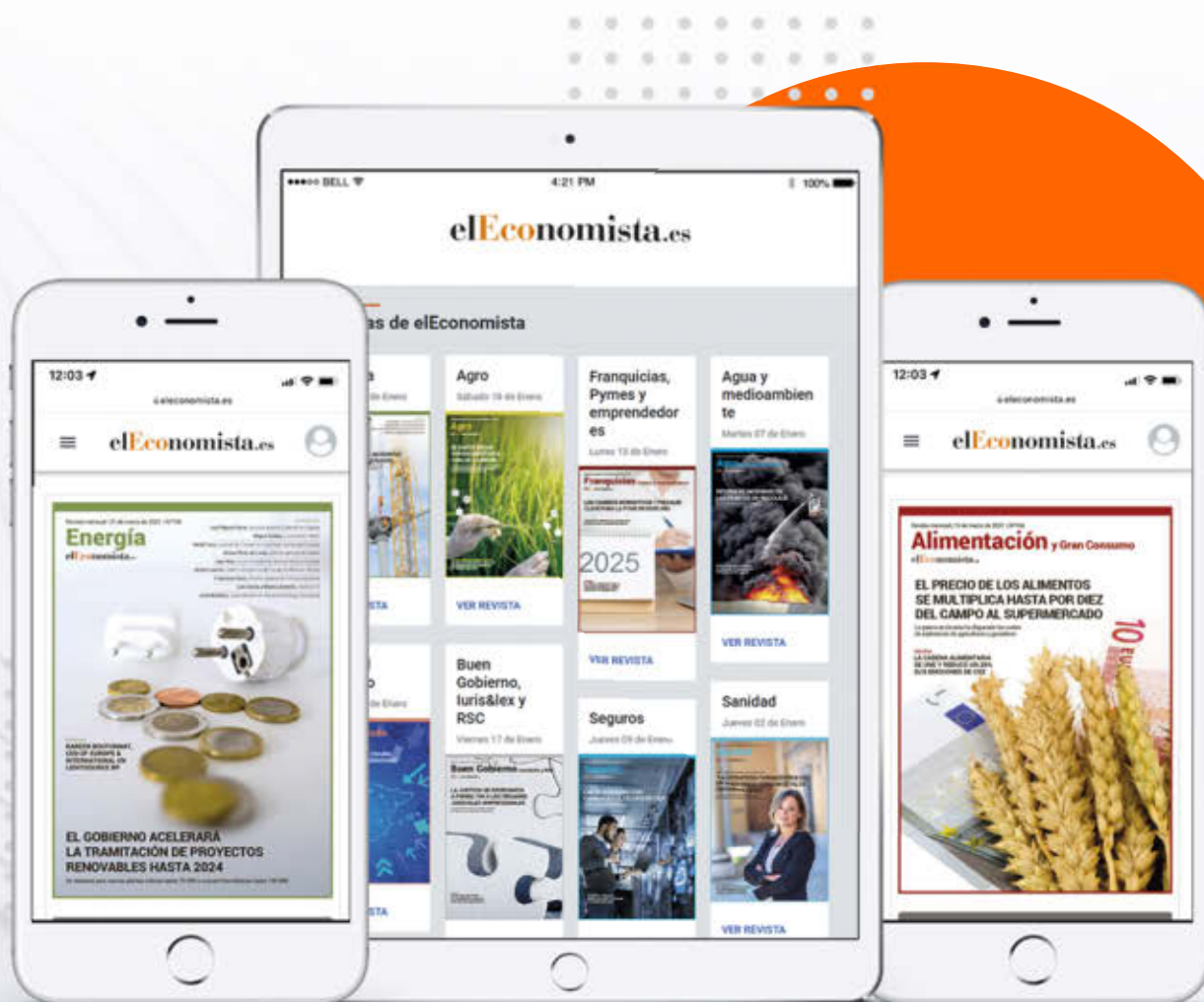
Los chequeos deben responder a las necesidades de cada persona. iStock

fermedad para actuar, pero tampoco de convertir la realización de pruebas en un objetivo por sí mismo.

Por lo tanto, a la hora de valorar el papel del seguro privado, conviene analizar qué prestaciones preventivas incorpora cada póliza, qué pruebas requieren prescripción o autorización y qué límites pueden existir, porque el verdadero valor de la prevención no está en hacer más revisiones, sino en conseguir que la atención médica llegue en el momento adecuado y permita detectar, controlar o reducir los riesgos antes de que terminen convirtiéndose en un problema de salud.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



El relevo generacional llama a la puerta de las corredurías

El 41,6% de los titulares de corredurías supera los 50 años. Luis López Visús, director general de Espabrok, señala que la sucesión exige hasta cinco años y reclama abordar el proceso como una transición estratégica

Virginia Marcos
Zamarreño

El relevo generacional ha dejado de ser una cuestión que las corredurías puedan aplazar. El envejecimiento de los empresarios, la dificultad para atraer talento joven y la transformación de las expectativas de los clientes obligan a la mediación a mirar hacia su futuro con mayor anticipación. Los datos del *white paper* elaborado por Espabrok dibujan un escenario significativo. El 41,6% de los titulares tiene más de 50 años y un 7,4% supera los 70. Pero también envejecen las carteras: el 50% de los clientes tiene más de 55 años. El desafío es doble: garantizar el relevo y preparar las organizaciones para relacionarse con una nueva generación.

El tiempo juega en contra

Para Luis López Visús, director general de Espabrok, muchas corredurías siguen afrontando la sucesión cuando el momento ya está demasiado cerca. "Un relevo generacional de éxito ha de planificarse con muchísimo tiempo", señala. Su estimación sitúa entre tres y cinco años el periodo necesario para preparar correctamente una sucesión. El planteamiento de Espabrok es claro: una anticipación mínima de tres años debe entenderse como una condición para el éxito. La jubilación o salida del titular no puede convertirse en una situación de emergencia.

El contexto empresarial refuerza el desafío. El *white paper* recuerda que España cuenta con 1,1 mi-

llones de empresas familiares, el 89% del tejido empresarial, que generan el 67% del empleo privado y representan el 57,1% del PIB privado. Sin embargo, solo una de cada tres supera la segunda generación y apenas un 13% alcanza la tercera. En las corredurías, además, la sucesión familiar no siempre resulta viable. Los hijos del fundador no necesariamente quieren continuar con el negocio, mientras que el sector tiene todavía pendiente mejorar su capacidad para atraer profesionales jóvenes.

El sucesor no tiene por qué ser de la familia

Una de las claves pasa por abandonar la idea de que sucesión y familia son necesariamente sinónimos. El sucesor puede ser un hijo o una hija, pero también un socio interno o un profesional externo. Lo relevante es que responda al perfil que necesita la empresa. Ese perfil debe combinar conocimiento del mercado, ascendencia sobre los clientes, capacidad de gestión y comunicación, además de compromiso con los valores, la visión y la misión de la correduría.



**ESPABROK
TALENT**
GUIDING THE FUTURE



Espabrok ayuda a sus socios a plantear el relevo generacional a través de Espabrok Talent. iStock



Luis López Visús, director general de Espabrok. iStock

Antes de buscar a esa persona hay que analizar la propia empresa: la cartera y su rentabilidad, la concentración de clientes, los ramos y productos, las compañías y proveedores, los procesos susceptibles de automatización o externalización y, especialmente, el equipo humano. La sucesión empieza, por tanto, mucho antes de elegir al sucesor.

El reto más difícil: que el fundador se aparte

Si encontrar al sucesor adecuado es importante, conseguir que el antecesor abandone realmente el mando puede ser todavía más complicado. López Visús considera que el fundador debe implicarse en la selección, preparar y formar al sucesor, ejercer como mentor e implicar al equipo. Pero también debe saber apartarse en el momento adecuado. "El que es sucedido tiene que saber apartarse", subraya. El riesgo es que se produzca un relevo únicamente formal: cambia el titular, pero el poder efectivo sigue concentrado en quien abandona la dirección. Cuando el antecesor no suelta, aparecen dudas en el equipo, inseguridad en los clientes y el sucesor no puede liderar realmente. Cuando sí lo hace, se genera confianza y el nuevo responsable puede asumir el liderazgo.

El relevo no es un proceso administrativo ni un simple traspaso de cartera. Es una transición cultural y estratégica que requiere delegación progresiva de responsabilidades, un calendario claro, formación, men-

toring y comunicación con clientes, proveedores, compañías y empleados.

Independencia sí, pero no en soledad

El futuro de las corredurías está ligado también a la capacidad de combinar crecimiento e independencia. Espabrok defiende un modelo en el que las corredurías mantienen su autonomía y cuentan con apoyo en aquellas áreas en las que no pueden avanzar solas. La organización agrupa actualmente a 142 corredurías independientes. Tecnología, formación, marketing y cumplimiento normativo son algunos de los ámbitos en los que una estructura de apoyo puede reforzar la capacidad de gestión sin que las empresas tengan que renunciar a su identidad.

Talento joven para una nueva mediación

El relevo generacional tampoco consiste en sustituir una generación por otra. Implica transformar las capacidades de las organizaciones y hacerlas atractivas para los profesionales que tendrán que liderarlas. Las nuevas generaciones buscan proyectos en los que puedan aprender, participar, trabajar en equipo y conocer las distintas áreas de la empresa. "Buscan, más allá del tema económico, tener ilusión, un proyecto que les enganche", explica el director general de Espabrok. La organización ha desarrollado Espabrok Talent, una plataforma orientada a identificar, desarrollar y acompañar a profesionales, con iniciativas como una Bolsa de Empleo y un Programa de Mentoring. En febrero de 2026, reunió en Madrid a representantes de diez corredurías que ya habían iniciado su transición generacional dentro de la segunda edición del programa "Nuevas Generaciones".

Una correduría más tecnológica y multicanal

La llegada de nuevas generaciones puede convertirse en una palanca para acelerar la transformación de las corredurías. Para López Visús, la correduría seguirá siendo un modelo de distribución relevante, pero tendrá "un componente mayor de tecnología y digitalización". La formación y la especialización serán también esenciales. Las nuevas capacidades pueden ayudar a conectar con clientes más jóvenes, que se relacionan con las empresas a través de redes sociales, WhatsApp y otras herramientas digitales. El reto será integrar estos canales sin perder aquello que diferencia a la mediación. Porque, como plantea el *white paper* de Espabrok, "el sector cambia. La esencia permanece". La cercanía y la confianza seguirán siendo la base de la relación entre mediador y asegurado, aunque cambien los canales y las herramientas.

El relevo como oportunidad

El diagnóstico de Espabrok plantea el relevo generacional como una oportunidad para revisar el negocio, profesionalizar la gestión, incorporar talento y acelerar la transformación. Planificar con tiempo, garantizar la continuidad, proteger la cartera, mantener el crecimiento y reforzar la transición son los cinco retos que identifica el informe, al que puedes acceder aquí.

El seguro se vuelca con Granada: la respuesta solidaria del sector ante la crisis sísmica

Aseguradoras, Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), mediadores, peritos y brókeres han activado en cuestión de días un dispositivo conjunto de acompañamiento a los miles de afectados por los terremotos que sacudieron Granada desde el 14 de agosto

Ana M. Serrano. Fotos: iStock



Más allá de la gestión técnica de los siniestros, el sector ha mostrado cercanía y apoyo a las personas en un momento de especial vulnerabilidad. La sucesión de movimientos sísmicos que golpeó el área metropolitana de la ciudad ha puesto a prueba, una vez más, la capacidad de respuesta del sector asegurador español. Pero esta crisis ha dejado también otra lectura, la de un ecosistema que ha reaccionado de forma coordinada y un marcado compromiso social hacia los miles de familias, comunidades y pequeños negocios afectados.

Los números muestran la envergadura

Según los datos del Consorcio de Compensación de Seguros, a primera hora del 1 de septiembre se habían registrado 41.228 solicitudes de indemnización. El coste estimado de daños materiales supera los 105 millones de euros. El propio organismo califica la cifra de preliminar.

Más del 93% de las solicitudes corresponden a viviendas y comunidades de propietarios, lo que si-

túa a las familias en el centro de esta emergencia. La siniestralidad se extiende por 74 municipios de Granada y otros 19 de Málaga y Jaén. Granada capital, Ogíjares y Armilla encabezan la lista. El Instituto Geográfico Nacional ha contabilizado más de 600 seísmos, entre ellos dos de magnitud Mw 4,8, ampliamente sentidos por la población.

Las compañías refuerzan sus equipos

Las aseguradoras han reforzado sus estructuras de atención antes que limitarse a la tramitación ordinaria. Santalucía, que había gestionado 1.473 incidencias hasta el 20 de agosto, ha ampliado la coordinación entre sus equipos de Prestaciones y ha mantenido contacto directo con los afectados para orientarles sobre sus coberturas. La compañía, además, está comunicando los siniestros al Consorcio de Compensación de Seguros en nombre de sus clientes, aliviándoles así de una gestión adicional en un momento delicado.

Occident ha movilizado a su red de mediación y reforzado sus canales de contacto, incluido un servi-



El episodio sísmico ha afectado a un total de 74 municipios de Granada, Jaén y Málaga.

cio de asistencia por WhatsApp, para resolver dudas y acompañar a los clientes durante todo el proceso.

A esa labor se suma la de brókeres especializados como Jhasa, cuyo director de Sinistros insiste en la importancia de no dejar sola a la persona afectada mientras cuantifica sus pérdidas e iniciar cuanto antes la tramitación para facilitar tanto la valoración como la indemnización.

Peritos y mediadores, una red de apoyo profesional

La Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) ha difundido recomendaciones que sitúan la seguridad de las personas como prioridad absoluta, subrayando que cualquier actuación en viviendas o locales dañados debe realizarse siguiendo las indicaciones de las autoridades. La asociación ha trasladado su solidaridad a los afectados y reconocido la labor de los servicios de emergencia.

En Granada, el Colegio de Mediadores de Seguros ha jugado un papel especialmente activo, recordando a los afectados que el Consorcio seguirá tramitando las solicitudes aunque haya transcurrido el plazo legal de siete días. La organización colegial granadina anima a contactar con los mediadores para recibir acompañamiento personalizado durante todo el proceso.

Más allá del daño: la atención a las personas

Uno de los gestos más significativos ha sido la atención al impacto emocional de la crisis. El Colegio Oficial de Psicología de Andalucía Oriental (COPAO), en colaboración con la Agencia de Emergencias de Andalucía 112, mantiene habilitado un servicio de atención psicológica para quienes sufren miedo o ansiedad tras los terremotos y sus réplicas. Un recordatorio de que, detrás de cada expediente, hay personas que necesitan algo más que una indemnización.



Un mensaje común

Pese a la diversidad de actores implicados, el sector ha coincidido en recomendar a la ciudadanía comunicar el siniestro cuanto antes, sin esperar a tener cuantificados todos los daños; documentar con fotografías y vídeos el estado de los bienes afectados antes de repararlos o retirarlos; y conservar facturas, presupuestos y justificantes de cualquier gasto derivado del terremoto. Todos los canales oficiales del Consorcio permanecen reforzados para atender la avalancha de solicitudes.

La crisis sísmica de Granada está lejos de resolverse. El propio Consorcio advierte de que sus cifras seguirán creciendo. Pero la respuesta articulada por aseguradoras, mediadores, peritos y brókeres en apenas unos días dibuja un sector que entiende y asume su responsabilidad social.

Las primeras estimaciones del Consorcio de Compensación de Seguros cifran las indemnizaciones en más de 100 millones de euros.

El prerrafaelismo: rebeldía estética y memoria femenina

El prerrafaelismo también tuvo rostro de mujer, aunque la historia del movimiento lo haya ocultado durante décadas. Una exposición de Fundación Mapfre recupera ahora a sus creadoras y reivindica su papel en el arte victoriano. Se podrá visitar del 24 de septiembre al próximo 10 de enero de 2027, en Madrid

Ana M. Serrano.



'El salón, Townshend House', de Anna Alma-Tadema. Royal Academy of Arts, London

A mediados del siglo XIX, un grupo de jóvenes artistas británicos decidió romper con las convenciones académicas de su tiempo. En 1848 nació en Londres la Hermandad Prerrafaelita, fundada por William Holman Hunt, John Everett Millais y Dante Gabriel Rossetti, a la que pronto se sumaron otros creadores afines. Su nombre expresaba el propósito de recuperar la pureza formal y espiritual del arte anterior a Rafael, frente a las fórmulas idealizadas del academicismo.

Los prerrafaelitas defendieron una observación minuciosa de la naturaleza, colores intensos y luminosos, composiciones detallistas y temas extraídos de la literatura, la mitología y la poesía medieval. El crítico John Ruskin se convirtió en su principal valedor, defendiendo la sinceridad con que estos artistas se enfrentaban a la realidad visible. Con el paso de las décadas, el movimiento evolucionó hacia un imaginario más simbolista, influido por figuras como Edward Burne-Jones o William Morris, y dejó huella en las artes decorativas y el diseño textil.

Sin embargo, la historia tradicional del prerrafaelismo se ha centrado casi exclusivamente en sus figuras masculinas, dejando en segundo plano a las numerosas mujeres que participaron en su desarrollo, ya fuera como pintoras, fotógrafas, bordadoras o diseñadoras. Esta ausencia es precisamente lo que revisa la exposición que Fundación Mapfre presenta este otoño en Madrid.

La sede de Fundación Mapfre –Paseo de Recoletos, 23. Madrid– presentará del 24 de septiembre al 10 de enero de 2027 la exposición Prerrafaelismo. Itinerarios femeninos, 1850-1914. La muestra revisita este movimiento nacido en Gran Bretaña a mediados del siglo XIX a través de las aportaciones de sus creadoras, en un relato que enriquece la comprensión de un estilo, del que las mujeres han sido frecuentemente excluidas.

El interés de Prerrafaelismo. Itinerarios femeninos (1850-1914) no consiste simplemente en «añadir mujeres» a la historia del movimiento, sino reconstruirlo desde las trayectorias concretas de sus crea-

doras. También destaca las diversas vías que las artistas de la época se vieron obligadas a recorrer en sus procesos creativos.

Comisariada por Pamela Gerrish Nunn, historiadora especializada en mujeres artistas y cultura victoriana, la exposición está organizada por Fundación Mapfre en colaboración con La Piscine – Musée d'art et d'industrie André Diligent de Roubaix.

¿Qué significaba ser una mujer artista en la Inglaterra victoriana y cómo condicionó esa posición su relación con el prerrafaelismo?

En la Inglaterra victoriana, una mujer de clase media o alta podía recibir formación artística, pero existían enormes diferencias respecto a los hombres. Su formación estaba limitada por prejuicios sociales, expectativas familiares, dificultades para desarrollar una carrera profesional o problemas para acceder al estudio del desnudo del natural. La pintura histórica –uno de los géneros de mayor prestigio académico– requería conocimientos anatómicos y estudio del cuerpo humano. Por eso algunas de ellas encontraron vías alternativas: retrato, ilustración, acuarela, fotografía, artes decorativas, bordado, diseño textil o vidrieras.

Prerrafaelismo. Itinerarios femeninos cambia la consideración de estas disciplinas como actividades artísticas de segunda categoría. Examina cómo estas artistas abordaron y adoptaron el potencial del prerrafaelismo desde una posición condicionada

por las limitaciones sociales de su tiempo. No solamente recupera nombres, sino que analiza las condiciones que determinaron sus carreras. A través de diferentes itinerarios –sus vínculos con artistas varones, la influencia del crítico John Ruskin o su independencia de criterio y sensibilidad artística– se exploran las múltiples formas en las que estas mujeres contribuyeron al desarrollo y expansión del movimiento entre 1850 y 1914.

El recorrido reúne óleos, acuarelas, dibujos, grabados, fotografías, textiles, bordados, esmaltes y vidrieras realizados por figuras como Elizabeth Siddal, Julia Margaret Cameron, Evelyn De Morgan, May

La creatividad femenina deja de ser una nota al margen para ser parte esencial del prerrafaelismo

Morris y Eleanor Fortescue-Brickdale, entre otras artistas fundamentales para comprender la riqueza y diversidad del prerrafaelismo.

Más de siglo y medio después de su nacimiento, el prerrafaelismo sigue fascinando por su lenguaje visual, cargado de simbolismo y detalle. Exposiciones como esta permiten releer el movimiento con una mirada más completa, en la que la creatividad femenina deja de ser una nota al margen para convertirse en parte esencial de su historia.



'El pálido semblante del amor verdadero', 1899. Eleanor Fortescue-Brickdale. Musée d'Orsay, Dist. GrandPalaisRmn / SC

Ernesto Mallo: el noir argentino que nació en el Barrio del Once

De taxista y contrabandista a escritor. Mallo convirtió una etapa al límite en el punto de partida de 'Crimen en el Barrio del Once', la novela que alumbró al comisario Venancio I. Lascano, el Perro

Ana M. Serrano. Fotos: istock

Primero ejerció de chofer de taxi, de contrabandista, de artesano hippie, pinche de oficina, vendedor de librería y otros oficios que prefiere no mencionar porque aún no han prescrito. Más tarde se introdujo en la extravagancia de las letras, el periodismo, el teatro y el guion. Pasados los 50, se dejó tentar por la novela. Fue en plena recesión económica y personal: una ex reclamándole la pensión, la futura ex reclamándole el divorcio, su hija mayor enferma... Y él, Ernesto Mallo, sin laburo, a punto de tirar la toalla, se refugia en la escritura para esquivar el abismo.

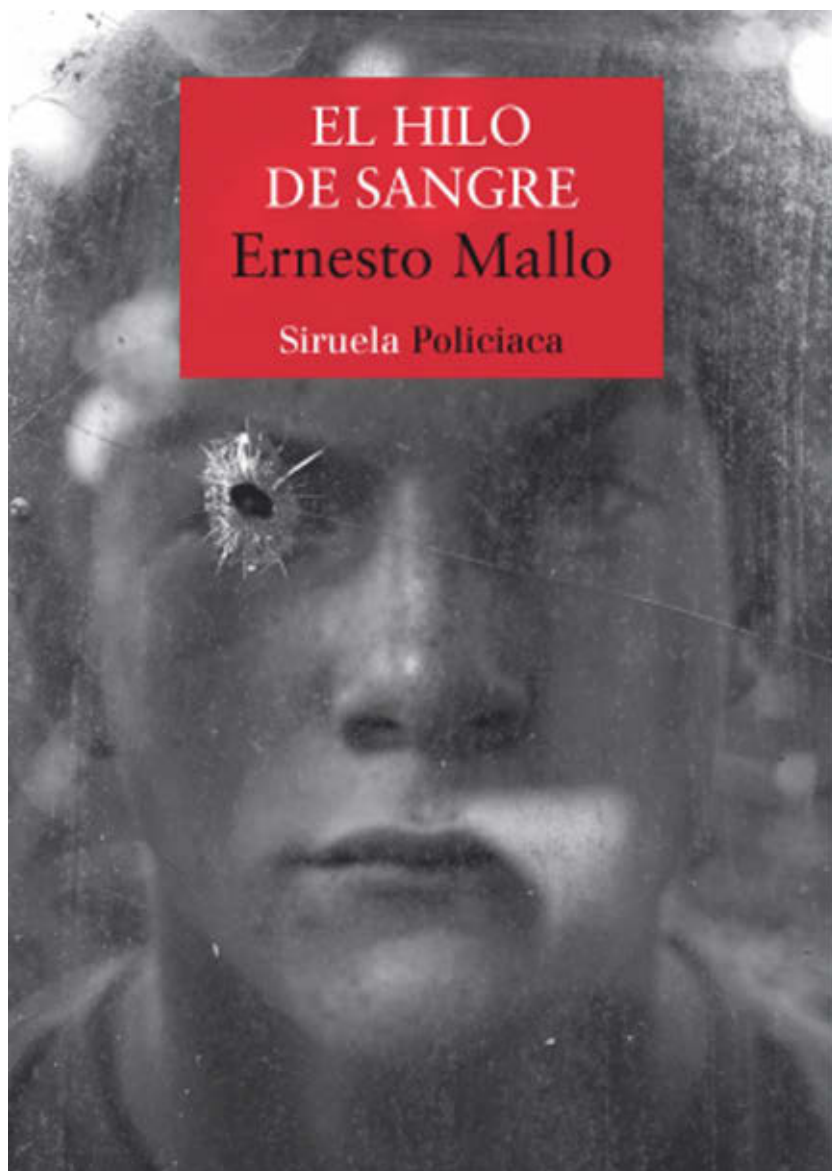
Crimen en el Barrio del Once es el fruto de esa profunda sima donde el escritor rioplatense dibuja los primeros rasgos de su personaje estrella, el comisario Venancio Ismael Lascano. El Perro lo llaman porque gruñe. O eso dicen. Aunque yo lo asocio más con el terrible desencanto que arrastra cada día. Este policía de rumbo incierto, andares de oso y mirada mohína carga sobre su espalda la tristeza de una casa vacía y un pájaro enjaulado como única compañía. En el Barrio del Once, el tipo duro, tras un parapeto de cinismo y honestidad, trata de escapar de la ausencia que le atormenta.

Tiempos oscuros

En los años siniestros de la dictadura de Videla, la Policía Federal Argentina nada tiene que envidiar a las hordas militares que campan a sus anchas por todo el país ejerciendo su particular "limpieza". Por la capital corre la sangre de la represión con la misma turbulencia que las corrupciones policiales.

Entre el fin del terrorismo de Estado y los albores de una tímida democracia abriéndose paso, halla el insobornable Lascano el primero de sus casos como comisario. Toda la mugre social donde se revuelcan sus personajes se la ventila el porteño a escobazos de sarcasmo con acento argentino.

Las tres primeras entregas de la serie y la precuela –*La conspiración de los mediocres*– mostraron a los lectores un joven subcomisario enfrentado a las intrigas de la Triple A (Alianza Anticomunista Argentina),



Portada de la novela de Ernesto Mallo, editada por Siruela.

El hilo de sangre indaga en la infancia del Perro. Un criminal que agoniza en un hospital penitenciario pone al ahora excomisario sobre la pista del crimen que marcó toda su existencia: el asesinato de sus padres cuando él tenía 10 años.

Aunque la crítica a encuadrado la saga Lascano en el género negro, para Ernesto Mallo tal etiqueta no es más que una cuestión de marketing. Y tiene razón. Al menos en su caso. Porque en realidad, él escribe sobre la locura y la muerte; sobre la venganza como forma de (in)justicia personal. En ese escenario, el crimen encaja bien.