

## CÓMO MONETIZAR TU VIVIENDA SIN VENDERLA DEL TODO (Y SIN SORPRESAS)

El seguro apuesta de nuevo por la hipoteca inversa y otros tipos de licuación patrimonial



GENERACIÓN Z

**¿CÓMO PERCIBEN EL RIESGO Y LOS SEGUROS LOS MÁS JÓVENES?**



Liquidación patrimonial | P8

## Monetiza la casa sin venderla del todo (y sin sorpresas)

El sector asegurador vuelve a apostar por las fórmulas que permiten convertir el patrimonio inmobiliario en liquidez, como la hipoteca inversa o la nuda propiedad.



Viajes y movilidad | P24

## Semana Santa sobre ruedas (y nieve) con los riesgos cubiertos

La Semana Santa es uno de los periodos vacacionales preferidos por los españoles para hacer una escapada, y no está exento de riesgos.

Actualidad | P22

## La importancia del mantenimiento en los vehículos eléctricos

Los vehículos eléctricos son cada vez más numerosos en las carreteras españolas. Allianz Partners explica cómo realizar un mantenimiento adecuado.

Ahorro | P28

## El seguro se vuelca con el ahorro de los 'silver', mayores de 50 años

El sector asegurador apuesta por desarrollar productos de ahorro específicamente desarrollados para los *silver*, los mayores de 50 años.



Entrevista | P12

## Mario Marín Armesto, cofundador y CBDO de Mettis AI

“En Mettis AI vemos una gran oportunidad en la gestión de siniestros y reclamaciones con la inteligencia artificial”.



Generación Z | P34

## 'GenZ' y el riesgo ¿cómo perciben los más jóvenes la incertidumbre?

Los nacidos desde finales de la década de 1990 perciben el riesgo de forma muy diferente a sus padres y abuelos. También el seguro.

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)



## Tu casa, tu futuro: cómo convertir tu vivienda en tranquilidad económica sin dejar de vivir en ella

**E**n España, más del 90% de las personas mayores de 65 años son propietarias de su vivienda. Este dato, que refleja una cultura profundamente arraigada de propiedad, se ha convertido en una oportunidad para afrontar con mayor seguridad financiera la etapa de la jubilación. ¿Cómo? A través de la licuación de patrimonio, un concepto que cada vez suena con más fuerza en el ámbito asegurador y que permite transformar el valor de una vivienda en ingresos, sin dejar de vivir en ella.

En este número, analizamos a fondo dos de las fórmulas más populares: la hipoteca inversa y la venta de la nuda propiedad. Ambas tienen en común que permiten a los mayores acceder a liquidez sin renunciar a su hogar, pero también presentan diferencias clave que deben conocerse antes de tomar una decisión.

La hipoteca inversa permite recibir dinero —como renta mensual, pago único o línea de crédito— utilizando la vivienda como garantía. El préstamo no se devuelve en vida, sino tras el fallecimiento del titular, lo que da al propietario la tranquilidad de no tener que abandonar su hogar. Además, este producto no tributa en el IRPF, ya que se considera un préstamo y no una ganancia. Por su parte, la venta de la nuda propiedad consiste en ceder la titularidad de la vivienda, conservando el derecho a vivir en ella hasta el fallecimiento. A cambio, se recibe una cantidad de dinero, generalmente exenta de impuestos si se cumplen ciertos requisitos. Es una fórmula que está ganando terreno en grandes ciudades, donde la demanda inversora es alta.

Ambas opciones son perfectamente legales, pero no están exentas de complejidad. Los intereses acumulados en la hipoteca inversa pueden hacer crecer la deuda muy por encima del valor del inmueble si el titular vive muchos años. La venta de la nuda propiedad, aunque más sencilla en cuanto a tramitación, es irreversible y reduce significativamente el valor de la vivienda al descontarse el usufructo vitalicio. Además, ambas fórmulas pueden tener implicaciones para los herederos y afectar al acceso a ciertas ayudas públicas. Por eso es fundamental informarse bien, leer con atención la letra pequeña y, sobre todo, contar con asesoramiento legal y financiero independiente.

Desde el sector asegurador apuestan por ofrecer soluciones responsables, transparentes y adaptadas a las nuevas necesidades de las personas mayores. Y también por acompañarlos en la toma de decisiones que afectan no solo a su economía, sino a su calidad de vida y a su tranquilidad familiar. Porque monetizar tu vivienda puede ser una herramienta poderosa para disfrutar de una jubilación más desahogada, siempre que se haga con conocimiento, asesoramiento y previsión. Tu casa ha sido siempre tu refugio. Ahora, también puede ser tu aliado para vivir mejor.

■  
**La licuación patrimonial ayuda a los mayores de 65 años a mejorar su situación financiera tras la jubilación**  
 ■



**Fernando Ariza Rodríguez**  
Director general adjunto en Mutuality y  
presidente del IAE

## El seguro enfocado en la persona: la regla de las 7 P

**E**l seguro es, sin duda, una de las principales industrias que contribuyen al progreso de la sociedad. Desde la antigua Babilonia, donde el Código Hammurabi ya recogía las primeras formas de seguro, la historia de la humanidad y sus principales conquistas van muy ligadas a la existencia del seguro. Sin la cobertura aseguradora, muchas actividades económicas hubieran sido inviables y muchas familias hubieran quedado en situación de desamparo.

A pesar de su importancia, la sociedad aún no es plenamente consciente de esta gran función social, pues aún existe una importante brecha de protección entre los ciudadanos y empresas, es decir la diferencia entre el daño causado y el daño realmente asegurado. El origen de esta falta de aseguramiento es muy diverso, pero podríamos resumirlo en tres indicadores: las personas conocen de la existencia del seguro, pero prefieren no asegurarse; otros no pueden permitírselo por precio o por falta de disponibilidad y profundidad del seguro; o bien porque desconocen que existe el seguro o la propia utilidad de este. Sobre estos tres indicadores, es importante tener presente, por un lado, la influencia de la educación y cultura financieras y de aseguramiento, por el otro, el papel de la ciencia actuarial, que tiene la responsabilidad de cerrar esta brecha de protección y trabajar en productos más inclusivos, esto es, productos más disponibles, accesibles y asequibles.

En este sentido, la evolución de la propuesta de valor del sector asegurador, debería abordarse desde la base de la que llamamos "regla de las 7 P", esto es, siete principios clave semejantes a los ya utilizados por la Medicina actual que se orienta y enfoca en la persona. Esto es, la medicina *personalizada, predictiva, preventiva, participativa y poblacional*. Desde una perspectiva aseguradora y actuarial, a estos cinco pilares queremos añadir dos más: *producto y prima* inclusivos. El objetivo de este enfoque integral es claro: transformar la manera en que se relaciona el seguro con la sociedad, para mejorar la calidad de vida de todos sus integrantes.

**'Productos' y 'Prima' inclusivos: acceso para todos.** El seguro debe ser accesible y asequible para todos, sin importar su nivel de ingresos o ubicación geográfica. En la actualidad, existen segmentos de población a los que el seguro no llega, como decíamos antes, personas que no podemos pagarlo, que no lo conocemos o para quienes no encontramos el producto adecuado. La brecha de protección aseguradora es por tanto un problema real.

La función de la ciencia actuarial y la equidad en el cálculo de las primas resultará fundamental, debiendo explorar nuevas fórmulas, y aportar soluciones atendiendo a la vulnerabilidad individual. El avance en las capacidades computacionales y el big data permiten ajustar los precios de forma



más precisa, pero esto plantea también un dilema: si personalizamos en exceso el precio, el riesgo deja de mutualizarse y se genera en consecuencia una exclusión de quienes más lo necesitan. Por eso, es necesario equilibrar estos dos principios fundamentales: equidad e inclusión, o lo que es lo mismo, precio justo y mutualización.

**El seguro orientado a la persona: La 'Personalización'.** Los seguros ya no pueden ser productos rígidos y estándar para todos, debemos poner foco en tratar de identificar cuáles son las necesidades de protección de cada persona y sobre esas vulnerabilidades, tratar de mitigarlas con productos, servicios y asesoramiento adecuados. Es decir, debemos cambiar el paradigma de ofrecer productos y coberturas para que cada uno cubra sus necesidades por el de ver cuáles son las necesidades individuales de cada persona y ofrecer soluciones a esas vulnerabilidades.

**'Prevención' desde los modelos actuariales 'predictivos'.** La capacidad de anticiparse a los riesgos es una de las grandes fortalezas del sector asegurador. Desde los primeros cálculos actuariales hasta los modelos más recientes basados en algoritmos de inteligencia artificial y aprendizaje automático, el seguro ha evolucionado hacia un modelo más predictivo.

En la actualidad, la ciencia actuarial debe empezar a adaptar su medida del riesgo no solo en función de la frecuencia y la severidad de los riesgos tal como hasta ahora se venía haciendo, sino también debemos introducir una tercera variable clave: la vulnerabilidad. Con este fin, los modelos actuariales más sofisticados y recientes han conseguido identificar cuatro grandes dimensiones que originan la vulnerabilidad de las personas. Estas son: la salud y la dependencia, los cuidados, las finanzas tanto en la vertiente de los ingresos como del patrimonio, y la autonomía personal en aspectos tales como la brecha digital, la red de apoyo social o el acceso a los servicios. Es más, se observa en estos estudios que cuando se acumulan cinco de estas ocho vulnerabilidades, estamos de forma habitual ante personas en riesgo de exclusión. Una vez conocidas las vulnerabilidades individuales con esos modelos predictivos, seremos capaces de anticiparnos y prevenir las o al menos mitigarlas antes de que estas ocurran.

**Perspectiva 'participativa' y 'poblacional': por ti y por todos.** El seguro no solo protege a los individuos, sino que cumple una función clave en la estabilidad social. Desde un enfoque poblacional, debemos analizar cómo se distribuyen los riesgos y qué segmentos de la población están más expuestos a ellos.

Es aquí donde la ciencia actuarial tiene un papel fundamental en el análisis de desigualdades sociales, económicas, territoriales y demográficas. La diferencia de acceso a la protección aseguradora según el lugar de residencia, el nivel de ingresos o la edad es un problema creciente. Si no abordamos esta brecha, estaremos contribuyendo a un aumento de la exclusión.

Y no podemos olvidar el pilar de *Participación*: el seguro no puede ser solo un acuerdo entre la aseguradora y el tomador. Debe implicar a todos los agentes de la sociedad, desde reguladores y sector financiero, a industria, pasando por

los consumidores y el propio Estado. Los modelos público-privados son fundamentales para garantizar que la protección llegue a quienes más lo necesitan. En muchos países, ya existen esquemas en los que el sector asegurador trabaja junto a los gobiernos para cubrir riesgos de alto impacto, como es el caso de las catástrofes naturales, las finanzas o la dependencia. España tiene margen de mejora en este ámbito, explorando alianzas que permitan aumentar la cobertura y reducir la brecha de aseguramiento.

En definitiva, el seguro no es solo un instrumento financiero, sino un motor de bienestar y estabilidad económica, allá donde no llegan los Estados, las empresas o los ciudadanos, siempre está o debería estar el seguro. Su impacto en la sociedad va mucho más allá de la compensación por pérdidas: nos permite a las familias planificar nuestro futuro, a las empresas gestionar la incertidumbre y a los inversores confiar en un entorno financiero sólido. Por este motivo, el futuro de la industria del seguro pasa no solo por atender la prestación cuando acaece un siniestro, sino que, mediante una am-



iStock

plia oferta de productos, servicios y asesoramiento, conseguir de verdad acompañar, cuidar, proteger, prevenir de los riesgos y mejorar el bienestar y la vida de sus usuarios.

Partiendo de que todos, con mayor o menor intensidad, somos vulnerables y por tanto tenemos una brecha de protección, entendemos necesario que la industria del seguro en general y la ciencia actuarial en particular, abracemos este nuevo concepto de las 7P's, de tal forma que podamos llegar a más ciudadanos y mejor a través de **productos** más amplios y **precios** más asequibles, consiguiendo **personalizar** la propuesta de valor en base a las necesidades de cada persona, y mediante modelos sofisticados actuariales poder **predecir** para **prevenir** la vulnerabilidad antes de que esta ocurra. La **participación** de los asegurados en la solidaridad hacia los más vulnerables y la de la **población** en identificar el seguro como esa industria que cubre las necesidades que el estado o nosotros como individuos no podemos atender, harán el resto.

# La familia Serra lanza una opa de exclusión sobre GCO

**Inoc, la sociedad de la familia Serra, tiene el 62,03% del capital del grupo asegurador. GCO cotiza desde 1997, pero sus valores se negociaban en corros desde el año 1878**

Redacción. Fotos: eE

Inoc, el vehículo inversor de la familia Serra y propietario del 62,03% de Grupo Catalana Occidente –GCO–, ha lanzado una oferta pública de adquisición –opa– por el 100% del capital de la aseguradora, valorada en 2.277 millones de euros. El precio ofrecido es de 50 euros por acción, según ha comunicado la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores –CNMV–. El objetivo de la operación es excluir a GCO de cotización en bolsa.

La oferta llega en un momento en que las acciones de la aseguradora cotizan en máximos históricos, cerrando en 42,25 euros. La opa se dirige al 37,57% del capital restante, es decir, a 45,55 millones de acciones en circulación. La propuesta de Inoc supone una prima del 18,3% sobre la cotización actual, del 23,9% respecto al precio medio del último mes, del 28,3% sobre el promedio de los tres meses anteriores y del 31% en relación con el último semestre. Sin embargo, el precio ofrecido es-

**Si prospera la opa, supondrá la salida de bolsa de una de las tres únicas aseguradoras cotizadas**

tá por debajo de las valoraciones del consenso de analistas, que sitúan el valor justo de la acción en 54,30 euros.

La aceptación de la opa necesita la adhesión de, al menos, un 13,05% del capital social, que sumado al 62,03% que ya posee la familia Serra, permitiría alcanzar el 75% necesario para proceder con una exclusión forzosa. Esto se traduce en alcanzar un mínimo de 60 millones de acciones, de las cuales 15,67 millones deben ser adquiridas en esta operación.

Los accionistas podrán optar por recibir el pago en efectivo o, alternativamente, canjear sus acciones por títulos de clase B de nueva emisión de Inoc. En concreto, se ofrecerá una acción de clase B por cada 43,84 acciones de GCO, con un límite de 8 millo-



Sede de GCO.

nes de títulos, lo que representa aproximadamente el 6,66% del capital.

La operación fue pactada el pasado 14 de enero en un acuerdo de confidencialidad entre Inoc y otros accionistas de la compañía, según ha confirmado GCO a la CNMV. Dado que el oferente es también el accionista mayoritario y controlador de la aseguradora, el consejo de administración ha aprobado la creación de un comité independiente para supervisar el proceso, integrado por Raquel Cortizo, Beatriz Molins y Francisco Javier Pérez. Grupo Catalana Occidente cerró 2024 con un beneficio neto de 623,2 millones de euros, un 12,9% más que el año anterior.

Si la opa llega a buen puerto, supondría la retirada de una de las tres aseguradoras cotizadas en España. GCO es la más antigua en el parque, ya que salió a bolsa en 1997. Le siguió Mapfre, que debutó nueve años después tras su proceso de desmutualización. La última incorporación al parque fue la de Línea Directa, en abril de 2021.

# REALE CONTIGO

## Pensado para la protección familiar del mañana.

Reale Contigo es el seguro de decesos cuya garantía principal cubre ampliamente las situaciones ligadas al fallecimiento, ofreciendo un servicio de alta calidad a una tarifa muy competitiva. Además, incorpora una amplia gama de servicios, que nos permitirá cubrir todas las posibles situaciones.

- **Pack Legal:** Testamento Vital, Testamento Hereditario, Borrado de Vida Digital...
- **Pack Asistencia:** Servicios Presenciales Ayuda Psicológica, Asistencia Familiar...
- **Pack Salud:** Servicio de Salud, Servicio Dental, Línea Médica Telefónica, Acceso a Servicios de Bienestar y Salud.

**Reale Contigo**, te acompaña en los momentos difíciles.



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

900 455 900

REALE GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE



# Monetiza la casa sin venderla del todo (y sin sorpresas)

Muchos mayores convierten su vivienda en ingresos para complementar su pensión. El seguro vuelve a apostar por la hipoteca inversa y otras fórmulas que licúan los inmuebles

Olga Juárez Gómez . Fotos: iStock

Según datos del INE, en España, el 90% de los mayores de 65 años tiene una vivienda en propiedad. Para ellos, la monetización de ese activo sin renunciar a vivir en él se ha convertido en una estrategia habitual para complementar la pensión. La licuación de patrimonio consiste en transformar parte del valor del inmueble en ingresos, ya sea a través de la hipoteca inversa o de la venta de la nuda propiedad. Aunque parecen opciones sin fisuras, la realidad está en los detalles.

## ¿Qué es la licuación de patrimonio y por qué está de moda?

En un contexto de pensiones ajustadas, baja rentabilidad del ahorro tradicional y aumento de la longevidad, este tipo de soluciones resulta cada vez más atractivo entre jubilados y prejubilados.

Según Fundssociety (2024), la hipoteca inversa y la venta de la nuda propiedad son hoy en día las dos fórmulas más populares. Ambas permiten a los ma-

yores acceder a liquidez sin abandonar su hogar, pero su funcionamiento y consecuencias fiscales, jurídicas y familiares son muy distintas.

## Hipoteca inversa, liquidez con permanencia

La hipoteca inversa es un producto financiero diseñado para mayores de 65 años y, en algunos casos, de 70, que permite recibir una cantidad de dinero utilizando su vivienda como garantía. Este ingreso puede recibirse en forma de renta mensual, pago único o incluso como línea de crédito. A diferencia de las hipotecas tradicionales, no exige devolver el dinero en vida, ya que la deuda se liquida tras el fallecimiento del titular, bien mediante la venta del inmueble o bien por pago directo de los herederos.

Aunque en España sigue siendo un producto poco extendido —en 2023 apenas se formalizaron unas 200 operaciones, según el Consejo General del Notariado—, el creciente interés por complementar la pensión lo está devolviendo al radar de las entida-



**La hipoteca inversa o la venta de la nuda propiedad son opciones para obtener liquidez de la vivienda y complementar los ingresos tras la jubilación.**

des financieras. Entre sus ventajas más relevantes destacan la posibilidad de seguir viviendo en la vivienda, la flexibilidad en el modo de cobro y el hecho de que no tributa en el IRPF, al considerarse un préstamo.

Ahora bien, este tipo de operaciones encierra una serie de condicionantes que no deben pasarse por alto. El primero y más evidente es el coste de los intereses. Estos suelen situarse entre el 5% y el 6% anual, y al tratarse de intereses compuestos, pueden hacer que la deuda acumulada supere el valor del inmueble si el titular vive muchos años. Algunas entidades ofrecen seguros que limitan este riesgo, pero no siempre están incluidos en la oferta básica ni son gratuitos.

A esto se suman los gastos de formalización: tasación, notaría, gestoría, registro de la propiedad, co-

misiones de apertura, que pueden alcanzar el 2%, y seguros vinculados. En total, y según datos de Merca2 (2023), estos costes pueden superar los 5.000 euros, lo que reduce la liquidez neta recibida.

Además, existen importantes limitaciones en el uso del inmueble. Este debe ser la residencia habitual, estar libre de cargas y, por norma general, no puede alquilarse ni modificarse sin autorización expresa de la entidad. Algunos contratos incluso prevén penalizaciones si el beneficiario fallece poco después de firmar, lo que puede dejar en una situación comprometida a los herederos, quienes disponen de apenas seis meses para saldar la deuda o perderán la vivienda.

Conviene recordar, además, que no todas las entidades que ofrecen este producto están bajo la supervisión directa del Banco de España, lo que puede suponer un vacío de protección legal para el consumidor. Por tanto, el asesoramiento independiente resulta aquí imprescindible.

#### **Nuda propiedad: venta parcial con reservas**

La venta de la nuda propiedad, por su parte, consiste en ceder la titularidad de la vivienda a un tercero, conservando el usufructo vitalicio; es decir, el pro-

**Las operaciones de nuda propiedad crecieron un 27% en el mercado español en 2024**

pietario puede seguir residiendo en el inmueble hasta su fallecimiento, pero deja de ser legalmente su dueño. A cambio, recibe una cantidad acordada en el momento de la firma.

Esta fórmula está ganando especial tracción en grandes ciudades, como Madrid o Barcelona, donde la demanda inversora sobre el mercado residencial sigue siendo elevada. De hecho, según el Consejo General del Notariado, en 2023 se formalizaron más de 1.000 operaciones de este tipo en España, lo que supone un incremento del 27% respecto al año anterior.

Entre sus principales atractivos figura la obtención inmediata de liquidez sin necesidad de recurrir a un préstamo ni asumir intereses. Además, si el vendedor tiene más de 65 años y se trata de su vivienda habitual, la operación está exenta de tributar en el IRPF, tal como recoge la normativa fiscal vigente.

Sin embargo, la letra pequeña también merece atención. El importe que se recibe suele estar muy por debajo del valor de mercado, ya que se descuenta el valor del usufructo. Este descuento varía en fun-

ción de la edad del vendedor: cuanto más joven es el usufructuario, mayor es el tiempo estimado de uso del inmueble y menor es el valor que se paga. Según cálculos de Merca2 (2023), el recorte puede oscilar entre el 30% y el 60% del valor de mercado de la vivienda objeto de la transacción.

Además, la operación es irreversible. Una vez firmada, el vendedor no puede recuperar la titularidad de la vivienda, ni venderla, ni hipotecarla. Tampoco podrá, salvo que se haya pactado expresamente, alquilarla, empadronar a otras personas o realizar determinadas obras. Algunos contratos incluso limitan el derecho a recibir a familiares o a convivir con otras personas.

También existen implicaciones económicas a largo plazo. Según el Decreto 26/2006 de la Junta de Extremadura, los gastos ordinarios (como el mantenimiento o suministros) recaen sobre el usufructuario, mientras que los extraordinarios (reformas estructurales, derramas) son responsabilidad del nuevo propietario. Sin embargo, esta distribución puede ser modificada por contrato, por lo que es importante revisar estos términos para evitar futuros conflictos con los nuevos propietarios de la vivienda.

### ¿Cómo evitar sorpresas?

Más allá de las diferencias entre ambas fórmulas, existen aspectos comunes que deben ser valorados con rigor por parte del interesado. La transparencia contractual es fundamental. Conviene leer con atención las cláusulas de cancelación anticipada, subrogación, cesión de derechos y posibles penalizaciones por incumplimiento o fallecimiento prematuro.

Por otro lado, hay que asegurarse de que la entidad o el comprador están supervisados por organismos como la CNMV o el Banco de España. Además, se recomienda contar con asesoramiento legal y notarial independiente, sobre todo, en el caso de personas mayores o en situación de dependencia.

También hay que tener en cuenta el impacto en la herencia. Ambas operaciones reducen o eliminan el patrimonio que se deja a los descendientes, por lo que resulta recomendable abordar este asunto con los herederos y dejar constancia clara en testamento u otros documentos notariales. Asimismo, el aumento del patrimonio o de la renta puede repercu-

**Conocer la letra pequeña de la licuación patrimonial es clave antes de firmar esta operación**

tir en el acceso a determinadas ayudas públicas, como las vinculadas a la dependencia, el alquiler o las pensiones no contributivas.

Sin duda, la licuación de patrimonio no consiste solo en obtener ingresos adicionales; es una decisión patrimonial de largo recorrido, que afecta a la estructura de bienes, al futuro de la familia y a la calidad de vida durante la vejez. En algunos casos puede marcar la diferencia entre una jubilación ajustada y una etapa vital más desahogada. Pero para que esto ocurra, es necesario informarse, comparar opciones y, sobre todo, comprender a fondo qué se firma.



El asesoramiento independiente es clave para conocer los detalles de cada tipo de operación.

## Ahorro

## Generali lanza dos nuevos productos garantizados

La aseguradora Generali refuerza su compromiso con el ahorro “seguro y rentable” con el lanzamiento de *Generali Ahorro Objetivo 3 años* y *Generali Ahorro Objetivo 5 años*, dos nuevos productos que garantizan una rentabilidad del 1,73% y 2% anual, respectivamente, al vencimiento. Estos seguros están diseñados para quienes buscan maximizar sus ahorros a medio plazo sin asumir riesgos, especialmente en el actual entorno de volatilidad en los mercados de bonos y expectativas de bajada de tipos de interés.

La compañía explica que las principales características de sus nuevos productos de ahorro son su rentabilidad garantizada: 1,73% anual para la opción a tres años y 2% anual para la modalidad a cinco años. Además, su contratación es flexible, está disponible para personas entre 18 y 81 años –para tres años– o 18 y 83 años –para cinco años–, se contrata



Sede de Generali en Madrid. David García

mediante prima única con una aportación mínima de 1.500 euros y permite su rescate parcial o total después de seis meses desde la contratación.

Con esta nueva oferta, Generali amplía su gama de productos de ahorro asegurado, ofreciendo soluciones adaptadas a distintos horizontes temporales y garantizando estabilidad en un entorno incierto.

## Resultados

## AXA España supera los 3.400 millones en facturación y eleva su beneficio un 35% en 2024

AXA España cerró el ejercicio 2024 con una facturación de 3.415 millones de euros, consolidándose como la quinta aseguradora del país y registrando un crecimiento del 3,3% respecto al año anterior. Su beneficio neto alcanzó los 130 millones de euros, un 35% más que en 2023, impulsado por el crecimiento en todas sus líneas de negocio.

Según Olga Sánchez, CEO de AXA España, “2024 ha sido el año de inicio del ciclo estratégico 24/26 con el lanzamiento de *Unlock the Future*, que nos ha permitido avanzar en nuestras prioridades y alcanzar importantes hitos en un mercado asegurador altamente competitivo”.

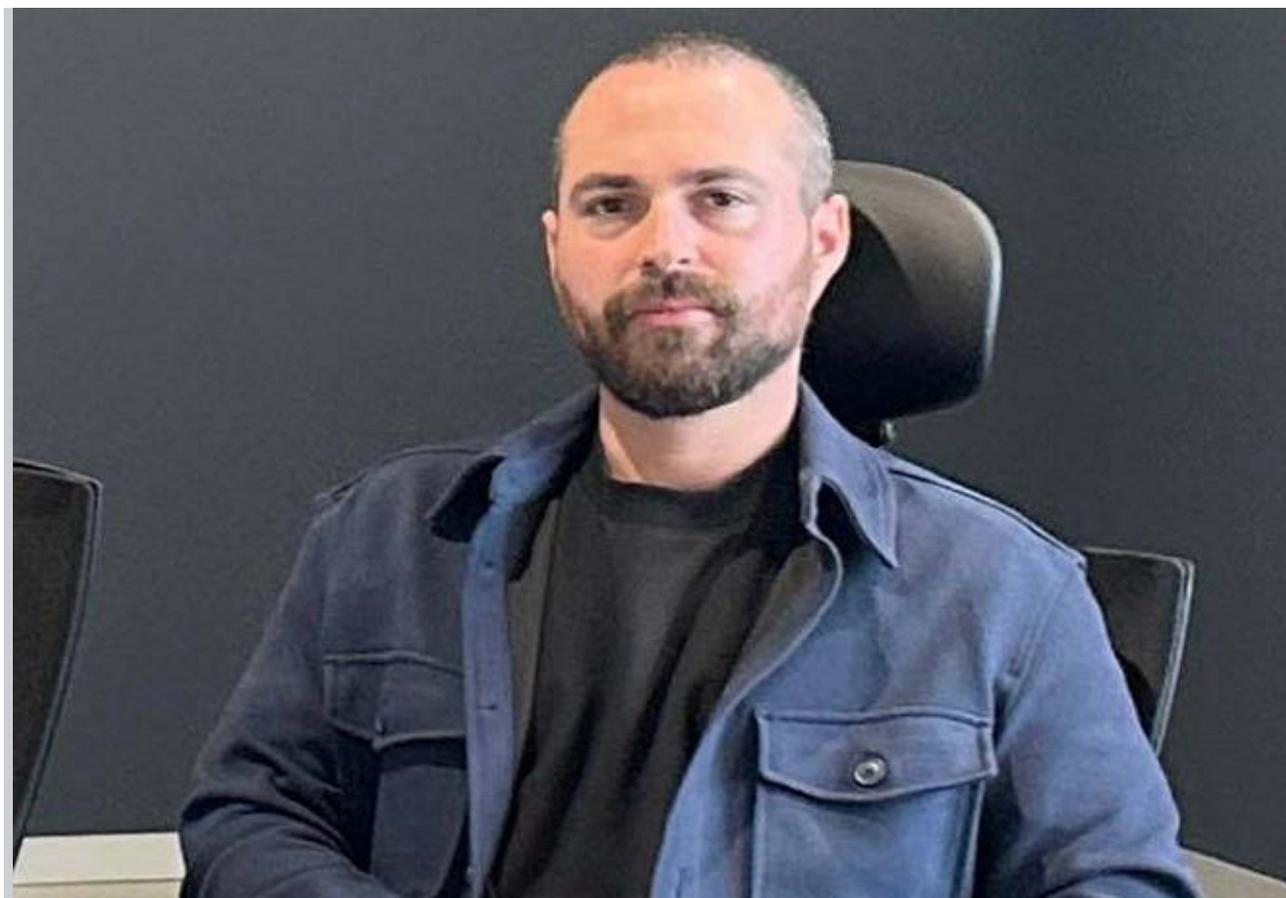
El mayor avance se ha registrado en los ramos de Salud y Vida, con incrementos cercanos al 6%. El negocio de Vida y Pensiones alcanzó los 948 millones de euros, mientras que Salud superó los 481

millones, con más de 600.000 asegurados. El negocio de No Vida, por su parte, superó los 1.985 millones de euros. La compañía de seguros distribuye su negocio de esta manera: el 52% a través de agentes; un 40% mediante corredores y *brokers* y el 8% en venta directa.

AXA España ha ejecutado el 35% de la inversión prevista de 120 millones de euros para proyectos de crecimiento, integración y transformación en el mercado español. Entre los hitos destacados del año se encuentran la integración de GACM, tras su adquisición en 2023; la expansión en el sector salud, con la adquisición de un nuevo centro médico en Barcelona, sumando ya ocho en toda España. La firma de la alianza con Correos, para ampliar los canales de distribución en todo el país; y la inversión de 12 millones de euros en prevención y acción social, con más del 30% ya ejecutado a través de la Fundación AXA.

## MARIO MARÍN ARMESTO

Cofundador & CBDO de Mettis AI



*“En Mettis AI vemos una gran oportunidad en la gestión de siniestros y reclamaciones con IA”*

**Mario Marín cuenta con una década de experiencia en el ecosistema del emprendimiento tecnológico. Con Mettis AI quiere llevar la Inteligencia Artificial al ámbito de la movilidad y contribuir a una conducción más segura y eficiente, algo que puede ayudar al sector asegurador a mejorar la experiencia de cliente de los conductores**

Por V. M. Z. Fotos: Mettis AI

**¿Cómo imagina que Mettis AI pueda integrarse con el seguro en los próximos cinco años? ¿Hay alguna alianza o aplicación específica que quieran desarrollar?**

La industria aseguradora está transformándose y la inteligencia artificial (IA) va a hacer que esta evolución vaya a más, de aquí a cinco años los pronósticos son hacia una integración profunda de soluciones de automatización de procesos, evaluación de riesgos

y personalización de los productos para los clientes. Con modelos predictivos más precisos, las aseguradoras podrán calcular riesgos con mayor exactitud, lo que se traduce en primas más justas y productos mejor adaptados a cada perfil. También vemos una gran oportunidad en la automatización de siniestros, agilizando la gestión de reclamaciones con IA que puede analizar documentación, detectar fraudes y reducir tiempos de

respuesta de semanas a minutos. En cuanto a alianzas, estamos explorando colaboraciones con aseguradoras para desarrollar asistentes inteligentes que mejoren la experiencia del cliente, con recomendaciones personalizadas y atención automatizada.

#### **¿Qué retos enfrenta Mettis AI para ser adoptado en mercados como el asegurador?**

La adopción masiva de la IA en la industria aseguradora tiene un enorme potencial, pero también enfrenta desafíos clave. En Mettis AI, identificamos tres grandes retos que debemos superar para lograr una integración efectiva en este sector. El primero es la regulación y el cumplimiento normativo. El sector asegurador opera bajo marcos regulatorios estrictos que varían según cada país. La adopción de IA debe alinearse con estos requisitos, garantizando transparencia y cumplimiento normativo. El segundo reto es la resistencia al cambio y la adopción tecnológica. La transición hacia soluciones basadas

más precisos y fomentar prácticas de conducción más seguras. Una de las principales formas en que podemos influir es a través de la tarificación basada en comportamiento. Con IA las compañías aseguradoras pueden ofrecer pólizas personalizadas según hábitos de conducción reales, premiando a los conductores responsables con mejores tarifas. Otro aspecto clave es la detección y prevención de riesgos. Podemos analizar datos de vehículos conectados, tráfico y clima para identificar condiciones peligrosas en tiempo real. Mettis AI no solo puede optimizar la operatividad de las compañías aseguradoras, sino que también puede jugar un papel clave en la promoción de una movilidad más segura y eficiente para todos.

#### **¿Su tecnología podría ser útil para que las aseguradoras evalúen el perfil de riesgo de los conductores?**

La tecnología de Mettis AI puede ser un gran aliado para que las aseguradoras evalúen el

*“La adopción masiva de la IA en la industria aseguradora tiene un enorme potencial, pero también desafíos clave”*

*“Podemos ayudar a las aseguradoras a diseñar productos más precisos y fomentar prácticas de conducción más seguras”*



en IA requiere un cambio de mentalidad, inversión en infraestructura y capacitación del personal. El tercer desafío es la confianza en la IA. Para que sea aceptada, tanto aseguradoras como clientes deben confiar en sus resultados, lo que implica garantizar que nuestros modelos sean precisos, justos y libres de sesgos. A pesar de estos retos, el futuro de la IA en seguros es prometedor. Con el enfoque adecuado, podemos transformar la industria y llevar la eficiencia, precisión y personalización a un nuevo nivel.

#### **¿Cómo crees que Mettis AI puede influir en las políticas de seguridad vial?**

Mettis AI tiene un enorme potencial para transformar las políticas de seguros en seguridad vial mediante el uso de IA. Al analizar datos en tiempo real, patrones de conducción y factores de riesgo, podemos ayudar a las aseguradoras a diseñar productos

perfil de riesgo de los conductores de manera más precisa y justa. Gracias a la IA y el análisis de datos en tiempo real, podemos ir más allá de los métodos tradicionales basados en factores estáticos como edad, género o historial crediticio, y enfocarnos en datos dinámicos y comportamentales. Nuestros modelos de IA pueden procesar información de múltiples fuentes, como los datos de tráfico en tiempo real. Esto permite a las aseguradoras entender cómo, cuándo y dónde conduce una persona, identificando patrones de comportamiento que influyen en su nivel de riesgo. Por ejemplo, podemos analizar la velocidad promedio, la frecuencia de frenados bruscos, la conducción nocturna o en condiciones climáticas adversas. Con esta información, las aseguradoras pueden personalizar las primas de manera más justa, premiando a los conductores responsables y fomentando una conducción segura.

### ¿Qué beneficios podrían obtener los asegurados al utilizar sistemas basados en IA?

Podrían obtener múltiples beneficios directos al utilizar sistemas basados en IA como los de Mettis AI. Nuestra tecnología no solo optimiza la operatividad de las aseguradoras, sino que también mejora las primas, ya que puede personalizarlas y calcular tarifas basadas en el comportamiento real de conducción. También, la automatización de la evaluación de daños y la validación de reclamaciones reduce los tiempos de espera de semanas a solo horas o minutos, agilizando el pago de indemnizaciones y reparaciones. Y otro de los beneficios, que podría ser uno de los más importantes, son las alertas y prevención de accidentes. Nuestra tecnología puede analizar datos en tiempo real y enviar alertas a los conductores ante situaciones de peligro como puede ser fatiga al volante o zonas de alto riesgo, ayudando a prevenir accidentes antes de que ocurran. Nuestra IA analiza patrones de comportamiento al vo-

Los coches eléctricos tienen dinámicas de uso y mantenimiento distintas a los de combustión. Nuestra IA puede analizar patrones de carga, rendimiento de baterías y hábitos de conducción para ajustar pólizas de seguros de manera más precisa y justa. Esto permite ofrecer tarifas basadas en el uso real y anticipar fallos antes de que se conviertan en problemas costosos. Este tipo de vehículos dependen de sensores, algoritmos y modelos de aprendizaje automático para operar, Mettis AI puede evaluar el comportamiento de estos vehículos en diferentes escenarios, detectando patrones de riesgo y ayudando a las aseguradoras a desarrollar cobertura específica para esta tecnología.

### ¿Cómo puede Mettis AI contribuir a una movilidad más sostenible?

Mettis AI puede ser un gran aliado en la construcción de una movilidad más sostenible, beneficiando tanto a las aseguradoras como a sus clientes. A través del uso de IA y

*“Nuestra tecnología puede analizar datos en tiempo real y enviar alertas a los conductores ante situaciones de peligro”*

*“A través de la IA y el análisis de datos podemos reducir emisiones y fomentar una conducción más responsable”*



lante, identificando factores de riesgo. Con esta información, los conductores pueden recibir alertas y recomendaciones en tiempo real para corregir hábitos peligrosos. Además, puede anticipar riesgos en carretera, como condiciones climáticas adversas, tráfico denso o zonas con alta siniestralidad. También identifica patrones en la ocurrencia de accidentes, lo que permite tomar decisiones sobre mejoras en la infraestructura vial, señalización y gestión del tráfico.

### ¿Cree que la IA puede ser crucial en la transición hacia vehículos eléctricos o autónomos? ¿Qué papel tendría Mettis AI?

La IA será un pilar fundamental en la transición hacia vehículos eléctricos o autónomos. En Mettis AI vemos una oportunidad clave para acelerar este cambio, optimizando la seguridad, eficiencia y personalización de los seguros en esta nueva era de la movilidad.

análisis de datos en tiempo real, podemos optimizar el uso de recursos, reducir emisiones y fomentar prácticas de conducción más responsables. Al trabajar con aseguradoras y conductores, puede desempeñar un papel clave en la transición hacia un transporte más limpio y sostenible.

### ¿Qué diría a los conductores para fomentar una conducción más responsable?

Conducir bien es una decisión diaria que marca la diferencia. Respetar los límites de velocidad, evitar distracciones, mantener una distancia segura y anticipar los movimientos de otros vehículos puede prevenir accidentes y salvar vidas. Una conducción responsable no solo trata de seguridad, sino también de sostenibilidad. Conducir de manera eficiente ayuda a reducir el consumo de combustible y las emisiones, beneficiando tu economía y el medio ambiente.

## Productos

## Malt, Indeez y Sanitas presentan su seguro de salud para 'freelancers'

**M**alt, la mayor plataforma de freelancers de Europa, se ha asociado con Indeez –insurtech de seguros integrados– y Sanitas para lanzar una solución de seguro de salud específica para estos profesionales. El seguro garantiza que los *freelancers* de Malt puedan acceder al apoyo médico que necesitan. La cobertura incluye pruebas diagnósticas esenciales, cirugías y hospitalización, junto con más de 30 servicios dentales para mantener la salud bucodental. Recibirán prestaciones exclusivas de un seguro médico gratuito, pudiendo elegir entre RENTA –sustitución diaria de ingresos durante la hospitalización– o USA Coverage –hasta 30.000 euros para gastos médicos en EE.UU.–.

Estos profesionales independientes también se podrán beneficiar del acceso a telemedicina. La cobertura de accidentes laborales garantiza que estén protegidos en caso de accidentes relacionados con



Malt ofrece un seguro de salud a sus 'freelancers'. Getty

sus actividades profesionales. Y los servicios de apoyo, como la asistencia en las tareas domésticas, la entrega de medicamentos y el cuidado de niños, están incluidos para aquellos que experimenten hospitalización o incapacidad, ayudando a aliviar los retos diarios durante la recuperación. El seguro ofrece flexibilidad para que los *freelancers* puedan personalizar su cobertura con coberturas opcionales.

## Indemnizaciones

## El Consorcio ya ha pagado más de 2.600 millones de euros en indemnizaciones por la DANA

**E**l Consorcio de Compensación de Seguros –CCS– ha abonado hasta el cierre de esta edición más de 2.612 millones de euros en indemnizaciones por los daños provocados por la DANA que afectó al este y sur de la península y Baleares entre el 26 de octubre y el 4 de noviembre de 2024. En total, el Consorcio ha recibido 245.388 solicitudes de indemnización, de las cuales 184.696 ya han sido pagadas, mientras que 23.099 han sido denegadas por falta de cobertura o duplicidad.

La provincia más afectada por el temporal de finales del pasado mes de octubre ha sido Valencia, que concentra el 95,4% de las solicitudes (234.132). En cuanto a la distribución de los pagos por tipo de riesgo, el desglose es el siguiente: los vehículos automóviles han generado 118.317 pagos por 1.033 millones de euros. En el caso de las viviendas y comunidades de propietarios se ha efectuado 53.241 pagos por 810 millones de euros. Los comercios,

almacenes y otros riesgos han generado un total de 9.710 pagos por 456 millones de euros. Riesgos industriales: 2.747 pagos por 280 millones de euros. En el caso de las oficinas, el Consorcio ha realizado 662 pagos por 22 millones de euros. Por últimos, las obras civiles afectadas por la DANA han precisa hasta ahora 19 pagos por un importe total de 8 millones de euros.

En total, el Consorcio de Compensación de Seguros ya ha gestionado el 84,8% de las solicitudes por daños materiales y pérdida de beneficios recibidas, quedando aún 37.345 expedientes pendientes de resolución.

El coste total estimado de esta siniestralidad asciende a 4.500 millones de euros, y el Consorcio de Compensación de Seguros asegura que continuará actualizando la información conforme avance en la gestión de las indemnizaciones.

# Presente y futuro de la conectividad 5G

La tecnología 5G permite al sector asegurador desarrollar nuevas formas de relacionarse con sus asegurados y desarrollar soluciones aseguradoras innovadoras

Ana M. Serrano. Fotos: Dreamstime



La conectividad 5G permite la transferencia de grandes cantidades de datos en tiempo real, entre otras opciones.

Todo empezó con el 2G y los mensajes de texto. Después llegó el 3G y comenzamos a navegar por Internet sin depender de una red conectada a un teléfono fijo. El 4G revolucionó definitivamente la manera de comunicarnos mediante aplicaciones en tiempo real, imágenes y vídeos en HD y altas velocidades de subida y bajada de datos. La nueva generación promete conexiones ultrarrápidas y mejoras significativas respecto a la conectividad, la automatización y la productividad.

"El 5G es la quinta generación de tecnología móvil inalámbrica, diseñada para aumentar la velocidad, reducir la latencia y mejorar la flexibilidad de los servicios inalámbricos. Ofrece mayores velocidades de carga y descarga, conexiones más consistentes y mayor capacidad que las redes anteriores. Tiene el potencial de transformar la forma en que utilizamos Internet para acceder a las aplicaciones, redes sociales e información". Así se define la tecnología 5G en la plataforma de servicios en la nube de Amazon, AWS.

Al igual que sus predecesoras, las redes 5G transmiten datos a través de ondas de radio. Sin embargo, al modificar la codificación, los operadores logran incrementar de manera significativa el número de ondas aéreas y el espectro de frecuencias. ¿El resultado? Una velocidad de hasta 20 Gbps, frente a la velocidad máxima de 1 Gbps del 4G. Y eso no es todo, la tecnología 5G reduce el tiempo que tardan los dispositivos (latencia) en enviar y recibir datos.

Esta tecnología también utiliza transmisores más pequeños colocados en edificios e infraestructuras que facilitan la instalación de múltiples redes virtuales independientes y personalizar cada corte de red para servicios concretos a empresas o particulares.

## El impacto del 5G en la vida cotidiana

El salto a la tecnología 5G ha dejado de ser un ejercicio de imaginación: proporciona una conectividad

prácticamente universal, de ancho de banda ultra-alto y baja latencia. Su uso en el día a día ya permite realizar actividades tan habituales como las videollamadas en alta definición, los juegos en línea y las descargas multimedia inmediatas. También facilita el desarrollo de hogares inteligentes (Internet de las Cosas), ciudades conectadas y vehículos autónomos.

En campos como la medicina permite la supervisión de los pacientes en tiempo real, realizar intervenciones quirúrgicas en remoto o multiplicar la velocidad de los diagnósticos. Todo ello contribuye a una asistencia sanitaria cada vez más personalizada.

En la industria aseguradora, ofrece oportunidades significativas para mejorar la eficiencia operativa, personalizar servicios y desarrollar productos innovadores como seguros para vehículos autónomos o coberturas específicas para dispositivos inteligentes en el hogar. La combinación del 5G con el Internet de las Cosas (IoT) permite a las aseguradoras acceder a datos en tiempo real provenientes de diferentes dispositivos conectados. Esto facilita la creación de pólizas más ajustadas al perfil de los clientes, promoviendo

### El 5G permite al sector asegurador ofrecer pólizas más ajustadas al perfil del cliente

modelos como el "pago por uso" y primas según el riesgo real. No obstante, es esencial que las empresas aborden proactivamente los desafíos asociados para maximizar los beneficios y garantizar la confianza del consumidor en este nuevo entorno digital.

#### Desafíos: ciberseguridad y privacidad

Aunque, en teoría, se prevén conexiones más estables, la seguridad del 5G es uno de los grandes retos, ya que el incremento de la conectividad es directamente proporcional al riesgo de ciberataques. La creciente cantidad de dispositivos conectados, junto con la mayor velocidad y capacidad de transmisión de datos, expone a individuos, empresas y gobiernos a nuevas vulnerabilidades que deben ser abordadas con estrategias de protección efectivas.

La adaptación de las infraestructuras también supone un desafío importante, pues se requiere una densa red de pequeñas celdas y de fibra óptica robusta. Esto implica inversiones económicas significativas. La expansión de la cobertura, especialmente en áreas rurales, sigue presentando numerosos obstáculos.



La ciberseguridad es uno de los retos más desafiantes del 5G.

A pesar de las ventajas, la adopción del 5G también presenta retos, especialmente en términos de seguridad y privacidad de los datos. La mayor interconectividad aumenta la superficie de ataque potencial, requiriendo que las aseguradoras inviertan en medidas robustas de ciberseguridad y establezcan protocolos claros para proteger la información sensible de los clientes.

El 5G se encuentra en una fase de desarrollo continuo, con la mirada puesta en tecnologías como el 5.5G y el 6G. Estas evoluciones prometen superar las limitaciones actuales y desbloquear un potencial aún mayor.



Representantes de las entidades beneficiarias de las XIII Ayudas a Proyectos de Acción Social de la Fundación Mutua Madrileña. En el centro, Ignacio Garralda, presidente del Grupo Mutua Madrileña y su fundación, y Javier Marcos, teniente general al mando de la UME. J. Valeiro

# Fundación Mutua refuerza su acción social con 35 nuevos proyectos

Desde su puesta en marcha, hace trece años, más de 410.000 personas se han beneficiado de la convocatoria de Ayudas a Proyectos de Acción Social

Roberto Gómez.

La Fundación Mutua Madrileña ha entregado sus XIII Ayudas a Proyectos de Acción Social. En un acto celebrado en Madrid, presidido por el teniente general al mando de la UME (Unidad Militar de Emergencias), Javier Marcos, y el presidente del Grupo Mutua y su fundación, Ignacio Garralda, se hizo entrega de un millón de euros para financiar 35 nuevas iniciativas sociales.

Desde la puesta en marcha de estas ayudas, la fundación de la aseguradora ha destinado más de 11 millones de euros a financiar 380 proyectos de acción social que han beneficiado directamente a más de 410.000 personas.

"El firme compromiso de la Fundación Mutua Madrileña con la construcción de una comunidad más justa e inclusiva se materializa con iniciati-

vas como esta. En estos tiempos de incertidumbre, en los que las necesidades sociales se multiplican, nuestro compromiso con la acción social se fortalece", defendió Ignacio Garralda durante la ceremonia, a la que acudieron representantes de todas las entidades sin ánimo de lucro beneficiarias y que tuvo lugar en la sede de la aseguradora.

Las 35 iniciativas seleccionadas abarcan un amplio espectro de áreas de acción. Desde el apoyo a personas con discapacidad hasta la integración laboral de jóvenes en riesgo de exclusión social, pasando por la ayuda a la infancia y a personas mayores o sin hogar. Cada proyecto tiene un objetivo claro y un impacto directo en su comunidad.

En el área de discapacidad se desarrollarán varios proyectos con diferentes enfoques. Algunos aten-

derán a personas con discapacidad física, como aquellas que han sufrido lesiones medulares recientes, proporcionando formación y recursos para su adaptación y desarrollo personal y profesional. Otros proyectos se centrarán en la vivienda y los espacios de apoyo para personas con discapacidad intelectual o trastorno mental, creando entornos seguros y adecuados a sus necesidades. Además, se invertirán fondos en la adquisición de vehículos adaptados y la adecuación de viviendas y centros de apoyo.

La categoría de integración laboral de jóvenes en riesgo de exclusión social también cuenta con proyectos prometedores. Estos esfuerzos están destinados a formar, proporcionar alternativas y encontrar salidas laborales para jóvenes que, por diversas razones, se encuentran en situaciones desfavorecidas. Se ofrecerán programas de capacitación y orientación para que estos jóvenes puedan ingresar al mercado laboral con mayores posibilidades de éxito.

**A través de estas ayudas, la fundación ha destinado 11 millones de euros a financiar 380 proyectos**

Asimismo, los proyectos de ayuda a mujeres víctimas de violencia de género o trata se distribuyen en varias provincias de España y abordan, desde distintas perspectivas, la atención integral de estas mujeres y sus hijos. Desde el apoyo emocional y el asesoramiento legal, hasta la orientación para el empleo, el acompañamiento y el recurso residencial, estos proyectos buscan ofrecer una solución completa y efectiva a las necesidades de las víctimas.

La ayuda a la infancia se materializará en seis proyectos en distintas comunidades autónomas de España. Estos proyectos están enfocados en cubrir necesidades básicas de menores en situación de precariedad o riesgo de exclusión, ofreciendo apoyo integral y recursos para mejorar su calidad de vida.

Los proyectos de apoyo a personas mayores o sin hogar también recibirán financiamiento. Se desarrollarán en residencias y centros de acogida, proporcionando formación, voluntariado y servicios básicos para personas sin hogar. Estos esfuerzos buscan brindar un apoyo tangible y mejorar las condiciones de vida de las personas más vulnerables de nuestra sociedad.

Finalmente, los proyectos de cooperación al desarrollo se llevarán a cabo en países como Camboya, India, Haití, Camerún, Gaza y Jericó, y Zambia. A través de la colaboración con ONG españolas,



**Javier Marcos, teniente general al mando de la UME, e Ignacio Garralda, presidente del Grupo Mutua Madrileña y su fundación. J. Valeiro**

## Homenaje a la UME

Durante el acto de entrega de las XIII Ayudas a Proyectos de Acción Social, la UME (Unidad Militar de Emergencias) recibió un emotivo homenaje por parte de la Fundación Mutua Madrileña por su dedicación y las más de 30 misiones de ayuda llevadas a cabo en sus 20 años de existencia.

Ignacio Garralda expresó al teniente general Javier Marcos "el profundo agradecimiento por el trabajo que están llevando a cabo", y destacó especialmente su importante labor tras la

DANA de Valencia. "Sus hombres y mujeres han sido el puente entre la tragedia y la esperanza para miles de personas", aseguró.

Por su parte, el teniente general Marcos recordó a las ONG presentes que "la sociedad necesita personas como ustedes y entidades como la Fundación Mutua Madrileña que estén dispuestas a comprometerse con el bien común", destacando los valores de perseverancia, humildad y determinación.

Igualmente, Marcos se refirió a los volunta-

rios que, tras la tragedia de la DANA, acudieron a ayudar a las zonas afectadas. Para el teniente general al mando de la UME, esos "voluntarios desconocidos" fueron imprescindibles, junto a la labor de las Fuerzas Armadas y los Cuerpos de Seguridad del Estado y a los servicios de emergencia de la Comunidad Valenciana y otras comunidades. Y lo fueron no solo en los primeros momentos, sino también semanas después, cuando "ya no había tanto foco mediático" en la zona afectada.

se implementarán iniciativas que ayuden a mejorar las condiciones de vida en estas regiones, proporcionando recursos y apoyo directo a las comunidades locales.

La Fundación Mutua Madrileña ha demostrado, una vez más, su compromiso con la acción social y su esfuerzo constante por construir una sociedad más justa e inclusiva. Con estas nuevas ayudas, se espera que miles de personas puedan ver un cambio positivo en sus vidas, gracias al apoyo y la dedicación de las ONG y de la propia fundación.



Los aparatos electrodomésticos son una gran ayuda para el día a día de las familias.

## ¿El seguro de hogar cubre los electrodomésticos?

Los electrodomésticos son una parte indispensable en cada vivienda y suponen una ayuda esencial en nuestro día a día. En las siguientes líneas veremos de qué manera y en qué condiciones cubren los seguros de hogar los daños ocasionados a estos aparatos de funcionamiento eléctrico

Diego Fernández Torrealba Fotos: iStock

Los electrodomésticos son elementos esenciales en un hogar. Unos tienen una función indispensable, como es el caso del frigorífico, la lavadora, el horno o la cocina, sea esta eléctrica, de inducción o de gas; otros son de gran utilidad para hacer la vida más fácil, como el lavavajillas o el microondas; y otros ayudan a disponer de más opciones de ocio, como los equipos de música o la televisión.

Es casi inconcebible, por lo tanto, un hogar que no cuente con electrodomésticos, una gran variedad de aparatos que tienen miles de utilidades pero que por otro lado, al funcionar con electricidad y usarse de ma-

nera frecuente, están más expuestos a averías o a sufrir un mayor desgaste que perjudique su función.

El seguro de hogar tiene en cuenta la protección de los electrodomésticos como parte indispensable de cualquier casa, pero... ¿cuáles son los aparatos con funcionamiento eléctrico que suele cubrir? ¿De qué manera? ¿En qué situaciones y con qué límites?

### ¿Qué electrodomésticos cubre el seguro?

La gran mayoría de los seguros de hogar cubren algunos electrodomésticos, como el frigorífico, el lavavajillas, la lavadora y la televisión. Algunos de ellos tam-

bien podrían integrar a la cocina (bien sea esta de gas, vitrocerámica o de inducción) en esta protección, así como otros aparatos como el horno, el microondas, la campana extractora, el congelador o la secadora.

Los electrodomésticos de línea blanca son los que en general más tiene en cuenta el seguro. Si se preguntan cuáles son, es muy sencillo: básicamente aquellas piezas que tradicionalmente han sido de este color, y que por lo general tienen las finalidades de lavar, cocinar y procurar calor y frío.

También hay que tener en cuenta otro factor clave, como es de la antigüedad de los aparatos de cara a que las coberturas del seguro los amparen, teniéndose en cuenta que serán más vulnerables y estarán más expuestos a averías cuanto mayor tiempo tengan. Normalmente si el electrodoméstico rebasa los diez años de edad la aseguradora de hogar no lo cubrirá.

### Qué causas están cubiertas

En cuanto a las causas de los daños, no todas están cubiertas por los seguros de hogar. Normalmente estos responden ante averías provocadas por daños eléctricos, bien sean a causa de una tormenta como de una subida de tensión o un corte de la luz.

Mucho más difícil será que el seguro cubra otra clase de daños (como los físicos -un golpe, una deformación, un arañazo...-) a no ser que se haya ampliado la cobertura.

En ese sentido hay garantías (que habitualmente forman parte de las coberturas complementarias en las pólizas del ramo) que amplían la protección a estos aparatos y las soluciones disponibles. Por ejemplo la de asistencia en el hogar suele facilitar servicios de profesionales como los electricistas que ayuden a resolver problemas de emergencia en los aparatos eléctricos.

Otra garantía útil es la de rotura de lunas, espejos, vidrios y cristales de electrodomésticos, que puede

ser de gran utilidad en caso de daños a muchos elementos: las puertas de los hornos, las bandejas de las neveras, las placas de vitrocerámica... También podría incluirse en el seguro la rotura de muebles hechos con metacrilato o de materiales como el mármol, la loza o el granito.

Para finalizar citaremos otra cobertura complementaria disponible en muchos seguros de hogar como es la de alimentos refrigerados, que paga una indemnización al asegurado por el deterioro de estos en caso de que el frigorífico o congelador haya dejado de funcionar.

### Diferentes soluciones

En cuanto a los servicios que ofrece el seguro con respecto a los daños a electrodomésticos, la clave es que brinda varias soluciones: la reparación (que es la forma más habitual), la reposición e incluso la indemnización por daños.

Lo normal, como dijimos, es proporcionar un servicio de reparación para el aparato dañado, pero si no fuera posible arreglarlo al cliente le podría corresponder



**Esta cobertura suele estar entre las complementarias del seguro de hogar**

una indemnización económica. También, en caso de que la reparación resultara demasiado costosa, a la compañía aseguradora le podría compensar proceder a la sustitución del electrodoméstico por otro nuevo.

Por último, cabe señalar que, con respecto a las indemnizaciones, en caso de que correspondan, la cifra que se abonará al cliente nunca será superior al valor venal del electrodoméstico. En otras palabras, al precio que se obtendría al vender el aparato usado en el mercado de segunda mano.



Los electrodomésticos de línea blanca son los más susceptibles de estar cubiertos por el seguro de hogar. Dreamstime



Cada vez más conductores optan por vehículos electrificados, ya sea por ahorrar combustible, sus menores emisiones o su mantenimiento.

## La importancia del mantenimiento en los vehículos eléctricos

La producción de vehículos híbridos ha crecido más de un 23% en los primeros compases de 2025. Allianz Partners destaca la importancia de un correcto mantenimiento de este tipo de vehículos, así como de su punto de recarga

Redacción. Fotos: eE

**E**l parque automovilístico es cada vez más variado, y año tras año son más los conductores que se decantan por los vehículos electrificados. Eléctricos, híbridos, híbridos enchufables...; todos ellos aumentan progresivamente su calado entre un público que ha demostrado estar dispuesto a alinearse con las nuevas opciones de movilidad. En el caso concreto de los coches híbridos, su producción aumentaba en un 23,5% al

comienzo de 2025, mientras que la de vehículos de gasolina o diésel decrecía en un 11,1%, según la Asociación de Fabricantes Europea.

Este incremento en la predisposición de compra responde a ventajas como el ahorro en combustible, la eliminación total de emisiones directas de dióxido de carbono o el fácil mantenimiento de su elemento principal: la batería.



El adecuado mantenimiento de la batería y del punto de carga son fundamentales en los vehículos eléctricos e híbridos enchufables.

### Transformación del seguro y la asistencia

Un cambio progresivo de escenario como éste requiere la implicación de todos los sectores cuya actividad se relaciona con la movilidad. Es el caso de las compañías especializadas en seguros y asistencia: "en muchas ocasiones, nuestro acompañamiento es necesario. Nuestro objetivo principal es el de facilitar la vida a las personas, también en su movilidad, algo que hacemos desde el mismo momento en el que un cliente decide apostar por estos nuevos vehículos", explica José María Moreno, Head Comercial de Movilidad en Allianz Partners.

Moreno habla del asesoramiento sobre la financiación y la subvención del punto de carga de los vehí-

culos eléctricos que se hace desde la compañía: "es importante ayudar al cliente a identificar cuál es el dispositivo más adecuado a sus circunstancias". Una vez identificado, Allianz Partners propone además la cobertura de su instalación, lo que facilita que el cliente ponga en marcha su vehículo eléctrico lo antes posible.

### El mantenimiento es la clave

Pasado un tiempo, el mantenimiento de la batería del vehículo es clave para sacarle el máximo partido. Existen algunas recomendaciones para que su rendimiento no se vea afectado, como llevar a cabo revisiones periódicas de mantenimiento con el fabricante, evitar conducir con una carga demasiado baja o demasiado alta, o evitar las cargas ultra rápidas, que operan a una potencia superior a la habitual y pueden deteriorar la batería. Sin embargo, Allianz Partners va más allá, y contempla de nuevo el punto de carga, esta vez desde el punto de vista del mantenimiento.

Las temperaturas extremas, la lluvia o las heladas pueden afectar al punto de carga, la fuente de alimentación de la batería. Si bien los vehículos electrificados pasan controles exhaustivos de calidad, estos agentes externos pueden condicionar el fun-

### Allianz Partners cubre la instalación y el mantenimiento del punto de carga del coche

cionamiento del vehículo, e incluso perjudicarlo a largo plazo si el punto de carga no se encuentra en buen estado.

### Qué cubre Allianz Partners

Allianz Partners cubre la instalación y el mantenimiento del punto de carga y, en caso de que sufra daños o roturas una vez superado el periodo de garantía, la compañía también se encarga de la reparación gracias a su seguro de extensión de garantía. Siguiendo algunas de estas recomendaciones, junto con las soluciones que ofrecen compañías como Allianz Partners, la vida útil del vehículo eléctrico se amplía, y el cliente queda protegido ante cualquier incidente que surja fruto de la falta de un mantenimiento adecuado.

José María Moreno recalca: "Trabajar en soluciones alineadas con la nueva movilidad refleja nuestro compromiso con la Sostenibilidad, además de con los valores de nuestros clientes. En Allianz Partners seguimos innovando para acompañar a los clientes, ofreciéndoles ayuda y soporte en su apuesta por este tipo de movilidad más respetuosa y eficiente".

# Semana Santa sobre ruedas (y nieve) y con todos los riesgos cubiertos

Semana Santa es sinónimo de escapadas pero también de imprevistos: desde cancelaciones hasta accidentes médicos. Por eso, es esencial conocer los riesgos más comunes al viajar en estas fechas, y cómo aseguradoras como Allianz Partners Europ Assistance o ARAG pueden proteger tus vacaciones

Juan Ramón Badillo. Fotos: iStock



Uno de los principales riesgos al viajar al extranjero son los costes médicos.

**S**emana Santa es uno de los periodos vacacionales con mayor movimiento del año en España: cada primavera, millones de personas se lanzan a la carretera para disfrutar de unos días de desconexión. Las escapadas a destinos nacionales o internacionales, las visitas a familiares o la búsqueda de nieve antes del final de temporada se convierten en planes estrella. Pero, como suele ocurrir en estas fechas señaladas, a mayor volumen de desplazamientos, mayor es también la probabilidad de sufrir un imprevisto o situación inesperada. Cancelaciones, accidentes en pista, enfermedades en el extranjero o incluso una simple pérdida de equipaje pueden arruinar días de planificación, ilusión y, sobre todo, suponer un importante desembolso económico si no se cuenta con la protección adecuada.

Según el último Barómetro Vacacional de Europ Assistance, el 53% de los españoles teme que le ocurra algo a algún familiar mientras está de viaje, seguido del miedo a sufrir un problema de salud (44%) o ser víctima de un robo (36%). Son miedos razonables, porque más allá de las incidencias habituales del transporte –como retrasos, anulaciones o maletas extraviadas–, existen otros riesgos personales mucho más comunes de lo que parece: enfermedades, accidentes, robos de documentación, despidos, embarazos inesperados o convocatorias oficiales que obligan a cancelar el viaje en el último momento.

## Un viaje puede torcerse antes de empezar

En estos días, cuando miles de personas ya han reservado vuelos, hoteles o actividades, puede suceder lo peor: ¿Qué pasa si algo impide finalmente viajar? El estrés, la decepción y la pérdida económica pueden ser considerables, de ahí que los seguros de cancelación se estén consolidando como una herramienta esencial para proteger las vacaciones incluso antes de hacer la maleta.

Compañías como Europ Assistance ofrecen seguros que cubren más de 40 causas de cancelación diferentes, desde enfermedades o accidentes personales hasta cambios laborales o robos de docu-

mentación, con posibilidad de reembolso según el valor del viaje. De forma similar, Arag dispone de pólizas que cubren desde cancelaciones por fallecimiento o enfermedad de familiares, hasta la imposibilidad de viajar por razones legales o profesionales. Estos seguros actúan como una red de seguridad que permite recuperar una parte o el total del dinero invertido en caso de no poder viajar por causas justificadas.

### El gran riesgo: enfermar en el extranjero

Si el viaje comienza sin problemas, el siguiente gran riesgo llega una vez estamos ya en destino. Un dolor repentino, una caída, una fiebre alta o cualquier otro problema de salud pueden convertirse en un auténtico drama, no solo físico, sino también económico: según Unespa, en 2023 se registraron gastos médicos de hasta 74.000 euros en Israel, 56.000 en Canadá y 48.000 en Estados Unidos por parte de viajeros españoles que no contaban con seguro médico de viaje. Casos como el de una joven española ingresada en coma en Tailandia, con facturas diarias de más de 5.000 euros y una repatriación estimada en 250.000 euros, ilustran el verdadero alcance del riesgo.

Para evitar estas situaciones, compañías como Allianz Partners ofrecen coberturas médicas amplias –hasta 1 millón de euros en muchos casos– que incluyen desde la atención sanitaria hasta la repatriación o el acompañamiento de menores. Además, proporcionan asistencia médica 24 horas, cobertura para enfermedades preexistentes y hasta atención psicológica si fuese necesaria.

Europ Assistance, por su parte, ofrece seguros con coberturas médicas de hasta 1,5 millones de euros, incluyendo también asistencia legal, gastos por prolongación de estancia y acceso a una red internacional de proveedores médicos. Arag

combina la cobertura médica internacional con servicios de segunda opinión, gastos odontológicos de urgencia, repatriación sanitaria y traslados de acompañantes en caso de hospitalización prolongada.

### Riesgos si vas a esquiar esta Semana Santa

Marzo ha traído a España un clima invernal ideal para los amantes de la nieve. Las condiciones meteorológicas han dejado un manto blanco perfecto para practicar deportes como el esquí o el snowboard, y muchas estaciones mantienen abiertas sus pistas de cara a Semana Santa.

Pero, junto a la emoción de deslizarse por la nieve, también aumentan los riesgos asociados a este tipo de viajes. Las caídas, colisiones y lesiones como esguinces, fracturas o contusiones son frecuentes, y muchas veces se producen en zonas remotas donde el acceso a servicios sanitarios implica desplazamientos complejos... y caros.

**Europ Assistance ofrece un seguro específico para los que elijan la nieve como destino**

Compañías como Europ Assistance ofrecen seguros específicos como el Viajero Nieve, con coberturas de hasta 20.000 euros en gastos médicos, asistencia en pistas, rescate en helicóptero y reembolsos por clases o forfaits no utilizados. También cubren la pérdida o robo de equipación, un detalle importante teniendo en cuenta el alto coste del material técnico.

Por su parte, Arag dispone de seguros que incluyen indemnización por pérdida de servicios contrata-



Un viaje a la nieve para practicar deportes de invierno tiene riesgos específicos que ya cubre el seguro.



La Semana Santa es uno de los periodos vacacionales referidos por los españoles para hacer una escapada nacional o internacional.

dos, como clases o alquiler de material, así como cobertura ante un inesperado cierre de pistas por mal tiempo. También contempla gastos de búsqueda y salvamento, una garantía clave en caso de accidente en montaña.

Allianz Partners, en línea con su enfoque integral, ofrece seguros de esquí con gastos de búsqueda y rescate, responsabilidad civil frente a terceros, atención médica de urgencia y repatriación desde estaciones invernales, además de cubrir retrasos por climatología adversa.

#### Otros riesgos que pueden arruinar tu viaje

Semana Santa suele venir acompañada de una mayor saturación en aeropuertos, carreteras y estaciones. Esto multiplica las posibilidades de sufrir retrasos, cancelaciones de vuelos, pérdida de conexiones o equipaje extraviado.

Aquí, muchas pólizas de viaje contemplan compensaciones económicas por retrasos superiores a cierta duración, noches de hotel si hay que hacer escala imprevista, o reembolso de pertenencias perdidas o dañadas. Allianz Partners, Arag y Europ Assistance cuentan con opciones flexibles que permiten adaptar la cobertura según el tipo de viaje, la duración o el destino elegido.

También es importante tener en cuenta los países que exigen un seguro médico para poder entrar, como Cuba, Rusia, Irán, Argelia o Ecuador. No dispo-

ner de una póliza con las coberturas requeridas puede impedir la entrada o suponer la contratación forzosa de un seguro local, con coberturas más limitadas y precios más elevados.

#### Viajar asegurado: una decisión inteligente

Viajar es una experiencia maravillosa, pero no exenta de incertidumbres. Y si algo caracteriza a la Semana Santa es, precisamente, la imprevisibilidad: del clima, de las aglomeraciones, de los cambios de planes.

**Contratar un seguro de viaje no elimina los riesgos, pero sí los hace más manejables**

Tener un seguro de viaje no elimina los riesgos, pero sí los convierte en algo manejable. Aporta tranquilidad, respaldo y seguridad, incluso ante los imprevistos más complicados.

Compañías como Europ Assistance, Allianz Partners o Arag han diseñado productos pensados específicamente para estos escenarios: desde viajes urbanos hasta escapadas a la nieve, desde rutas por Europa hasta aventuras al otro lado del mundo. Con coberturas médicas, de cancelación, deportivas o incluso legales, ofrecen soluciones para todos los perfiles de viajero.

# PARA TI NO HAY OTRO LUGAR COMO TU CASA

G11020 06/2023



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

GENERALI **SEGURO PARA TU HOGAR**

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





Si aún no lo han hecho, los 50 son una buena edad para comenzar a planificar la jubilación.

## El seguro se vuelca con el ahorro de los 'silver', mayores de 50 años

A los cincuenta años, y aunque aún queda mucho recorrido vital y profesional, empieza a pensarse en preparar la jubilación, que puede planificarse con mayores garantías con la vista puesta en el ahorro e incluso en la inversión. El sector asegurador ofrece varias opciones para alcanzar estos objetivos

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

Los 50 son una edad significativa. Símbolo de madurez, de haber recorrido un largo camino ya en la vida y tener una experiencia importante mientras aún se encuentra uno en plenitud, con mucho camino por delante e ilusiones de futuro. Pero también con un panorama complicado en varios aspectos, desde el laboral (ni qué decir tiene lo complicado que resulta encontrar trabajo digno a las personas de esta edad) al económico, con la inflación disparándose, la fecha de ju-

bilación ya no tan lejos y la dificultad que para muchos supone ahorrar teniendo en cuenta que podrían estar afrontando –incluso al mismo tiempo– gastos como los estudios superiores de los hijos, el cuidado de los familiares mayores y/o dependientes, un proceso de separación o el pago de una hipoteca.

Situaciones hay tantas como personas, y muchas pueden encontrarse en una situación económica

no sólo estable, sino incluso boyante. Pero sí que es cierto que otros tantos tienen, si no apuros, preocupaciones económicas. Quizás no tanto de cara al presente, pero sí de cara a los años venideros, en los que dejen de trabajar —forzosamente o por llegar a una edad— y su único ingreso a la vista sea el de la pensión de jubilación.

El ahorro no sólo para disponer de un colchón a la hora de jubilarse sino ante cualquier imprevisto o situación que pudiera suponer un elevado gasto (o simplemente para disponer de una mejor calidad de vida) es una buena premisa para las personas de esta edad. Por eso el sector asegurador ha puesto últimamente el foco en los clientes senior, personas de más de 50 años que tienen un horizonte por delante que quieren afrontar con ilusión y tranquilidad. Y qué mejor que ahorrar para ello, ¿no?

El sector seguros incide por lo general en la importancia del ahorro e incluso la inversión, y más si no se dispone de un colchón suficiente alrededor de la cincuentena. El caso es que en el mercado hay numerosos productos que, aunque pueden contratarse prácticamente a cualquier edad, pueden ser de especial interés para las personas que rondan el medio siglo de vida. Vamos a verlos.

### Productos que le pueden interesar

Llegada a esta edad, uno de los productos de ahorro que pueden ser muy útiles son los planes de pensiones, dada su eficiencia. Eso sí, se necesita disponer de unos ingresos estables y de capacidad para el ahorro, ya que hay que hacer aportaciones de forma periódica al plan. En ese sentido hay que aprovechar las deducciones fiscales que ofrecen vehículos como estos, que pueden venir estrepandamente en los años previos a la jubilación.

Los seguros de ahorro *unit linked* también pueden ser un buen vehículo de ahorro, constituyéndose en

planes para la jubilación que además ofrecen coberturas que pueden venir muy bien en caso de que suceda un imprevisto. Los *unit linked* permiten tener más liquidez si se necesita rescatar el dinero ahorrado, así como invertir en distintos tipos de carteras con el fin de ganar rentabilidad.

Los planes de ciclo de vida son también interesantes, siendo otro instrumento eficaz y sencillo. Mediante ellos se establece una estrategia predefinida de inversión en función del tiempo que se tiene hasta la fecha que se ha marcado como objetivo. Ello podría suponer invertir en renta variable en principio para luego ir apostando por la renta fija según se acercase la edad de la jubilación. Así visto puede sonar arriesgado, pero lo cierto es que al diversificarse los activos, las zonas geográficas y las divisas se neutraliza en gran parte el efecto de la volatilidad de los mercados, con lo que es una inversión racional.

Si se dispone de un margen tanto económico como de tiempo suficiente antes de la jubilación puede apostarse a la cincuentena por un producto de riesgo medio e incluso moderadamente elevado (como en el caso de algunos fondos de inversión), lo que podría hacer crecer el capital del cliente. La renta variable y las bolsas suelen ofrecer rentabilidades positivas en un periodo de diez años, pero si falta ya poco para jubilarse quizás sea mejor no poner en riesgo los ahorros y ser conservador con respecto al dinero.

De cualquier manera, si quiere ahorrar y no tiene muy claro cuál es el producto más adecuado para conseguir ese objetivo o considera que no cuenta con el conocimiento o la experiencia necesarios para escoger con un criterio sólido, siempre puede consultar a un asesor financiero para que le ayude a desarrollar su estrategia de inversión en función de su edad, objetivos, situación económica y perfil de riesgo.



El sector asegurador apuesta por ofrecer soluciones específicas para los mayores de 50 años.

# Seguros para energías renovables: un mundo por explorar

**Con el desarrollo de las energías renovables y de las empresas que operan en este sector, surgen nuevas posibilidades de negocio pero también nuevos riesgos**

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

**P**onemos el foco en este artículo en las energías renovables, un amplio sector que está más de moda que nunca en los últimos años. En parte porque aumentan el ramillete de opciones disponibles y ayudan a aprovechar de una mejor manera el uso de la energía... y en parte porque existen importantes sectores de negocio y poderes económicos, políticos y empresariales a los que les conviene su promoción y desarrollo.

Estas energías se obtienen de fuentes naturales que son virtualmente inagotables, bien porque proceden de una reserva inmensa o porque tienen la capacidad de regenerarse por medios naturales y/o a través de la tecnología. Son energías renovables algunas muy conocidas como la eólica, la hidroeléctrica, la geotér-



En los últimos años, compañías y corredores de seguros han desarrollado soluciones aseguradoras para el sector de las renovables.

mica o la solar, pero también otras no tan mediáticas y populares como la mareomotriz o la undimotriz.

En este escenario de potenciación, comercialización, desarrollo y aprovechamiento de las renovables el sector asegurador juega de nuevo un papel importante. En los últimos años ha desarrollado productos específicos para asegurar los riesgos que pueden presentar las empresas que invierten en renovables, ayudando a consolidar los proyectos de compañías que apuestan por este sector o directamente lo desarrollan. Aseguradoras como Caser o Mapfre y corredurías como HWI o Contis disponen ya en el mercado de seguros adaptados a firmas que operan en este ámbito empresarial.

### Un largo camino por recorrer

Aun así, hay bastante camino por recorrer en la consolidación de los seguros para empresas que operan en el sector de las energías renovables, dado el escenario de incertidumbre y continua transformación que vivimos y los riesgos que presentan las compañías que están en medio de

una transición (estructural, organizativa, tecnológica) con respecto al sector energético en el que laboran. A día de hoy no existe una amplia cobertura aseguradora accesible y disponible a nivel global para las empresas, lo que está frenando el desarrollo de la inversión de estas en las renovables.

Hay que recordar además que en España no existe una cobertura obligatoria de seguros de energías renovables, aunque para las compañías que operan con ellas pueda ser útil la contratación de productos que se adapten a sus necesidades específicas y a los riesgos asociados a la actividad que desempeñan.

El cambio en esta rama de la industria está siendo muy acelerado, lo que obliga al sector asegurador a ser receptivo y ver cuáles son los retos y oportunidades que se le presentan, siendo capaz de detectar las situaciones y peligros a cubrir/asegurar y sus consecuentes oportunidades de negocio. Porque de la mano del desarrollo de estas energías aparecen nuevos riesgos que pueden poner en peligro la estabilidad y el éxito de las marcas que se dedican a desarrollarlas: el alto coste inicial que requieren; los requisitos no sólo para el almacenamiento y aprovechamiento de la energía, sino para la ubicación de instalaciones que precisan en muchos casos de ocupar y alterar un amplio área; la inestabilidad de la producción a la que se enfrentan; el perjuicio medioambiental que pueden provocar; las limitaciones en la cadena de suministro...

### Muchas clases de seguros

Aunque todavía queda mucho camino por recorrer, ya hay una gran variedad en el mercado de productos aseguradores para empresas que trabajan en el sector de las energías renovables, que tienen en



El crecimiento de las renovables obliga al seguro a cubrir nuevos riesgos.

cuenta no sólo la estructura y la energía particulares (parque eólico, instalación solar, central mareomotriz) sino todas las etapas de cada proyecto. En primer lugar la fase de promoción, en el segundo la de construcción y montaje y en el tercero la de explotación y mantenimiento.

Algunos de estos seguros son similares a los de cualquier empresa, aunque aplicados a esta clase de compañías, como los de RC construcción y montaje, todo riesgo construcción y montaje, transporte, explotación y RC en explotación. Pueden cubrir desde los daños a instalaciones y aparatos eléctricos a los provocados por medios naturales, el robo y la expoliación, la avería de maquinaria o la pérdida de beneficios. Otros son más específicos, como los de caución para contratos públicos de energías renovables y responsabilidad medioambiental, mientras que unos últimos se dirigen a un sector concreto teniendo en cuenta sus particularidades, como los seguros para empresas de energía solar o eólica.

# El seguro de salud, en el punto de mira: de Muface a Competencia

Al culebrón Muface se suman nuevos problemas para el seguro de salud: de las presiones a oncólogos para reducir costes de los tratamientos a la investigación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) por posibles prácticas anticompetitivas.

V. M. Z..



El seguro de salud es uno de los más demandados por la población. iStock

**E**l seguro de salud ha sido protagonista de muchos titulares en los últimos meses. La negociación del nuevo concierto de Muface ha sido una de las principales razones, pero tras calmarse esas aguas, a la espera de que se firme el nuevo concierto de forma definitiva, otros problemas han apuntado a uno de los seguros no obligatorios mejor valorados y más contratados por la población española.

El pasado mes de marzo, el diario ABC publicaba las denuncias de varios oncólogos de la sanidad privada acerca de las posibles presiones que han recibido por parte de una empresa para elegir los tratamientos oncológicos con menor coste económico, lo que no siempre significaba que fuera el mejor tratamiento para la enfermedad.

De acuerdo con lo que denuncian los oncólogos, Atrys Health-Bienzobas ejerce presión sobre los médicos para reducir la prescripción de los tratamientos contra el cáncer de mayor precio. Tratamientos que sí se están aplicando en la sanidad pública. De acuerdo con ABC, Atrys Health Bienzobas ofrece a las aseguradoras de salud administrar sus servicios de oncología con técnicas de gestión para rebajar sus costes, aunque las compañías que tienen trato con esta intermediaria han negado conocer estas prácticas y, en todo caso, el médico tiene la decisión final en el tratamiento del paciente. El problema, según han denunciado, es que se puede estar retrasando unos tratamientos en pacientes en los que el tiempo juega un papel fundamental. Los medicamentos que más rechazo tienen por parte de Atrys Health-Bienzobas son avastin, panitumumab, cetuximab, ramucirumab y pertuzumab.

En un comunicado remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores –CNMV–, Atrys Health se defiende alegando que “el médico tiene en todos los casos, libertad de prescripción sobre la recomendación final del tratamiento. Bienzobas en ningún caso limita la libertad de prescripción del facultativo, con independencia de cuál sea la recomendación emitida”. La compañía asegura que

no obtiene beneficio adicional en función de las recomendaciones que emita y niega “ningún tipo de condicionamiento”.

La noticia ha alertado especialmente a los pacientes oncológicos de mutualidades como Muface, Isfas y Mugeju, ya que no tienen acceso a la sanidad pública. En este caso, Atryx Helath ha afirmado que “tienen el mismo acceso a los tratamientos que los pacientes de esos colectivos atendidos en la sanidad pública española, sin excepción alguna”.

La empresa explica que su asesoramiento se basa en el principio de la Organización Mundial de la Salud –OMS– que aboga por el uso racional del medicamento, “que los pacientes reciban fármacos apropiados para sus necesidades clínicas, a dosis ajustadas a su situación particular, durante un periodo adecuado de tiempo y al mínimo coste posible para ellos y la comunidad”. Y defiende que sigue las “guías clínicas internacionales, agencias de evaluación del medicamento nacionales e internacionales, y los informes de posicionamiento terapéutico del Ministerio de Sanidad”.

Como consecuencia de esta denuncia, la Sociedad Española de Oncología Médica –SEOM– ha anunciado la apertura de una investigación. “Reiteramos que se está trabajando de manera activa con un grupo de trabajo específico y esperamos que en breve podamos tener toda la información necesaria al respecto que permita conocer la dimensión actual del problema y los puntos en los que como sociedad científica podamos contribuir para la solución de un problema de especial magnitud y por el que estamos profundamente preocupado”, ha

expuesto la Sociedad Española de Oncología Médica recientemente.

### La investigación de Competencia

Además, el pasado 25 de marzo la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia –CNMC– anunció la apertura de un expediente contra Sanitas y Generali por presuntas conductas anticompetitivas. Competencia se centra en un acuerdo que ambas entidades firmaron en octubre de 2022 mediante el cual los asegurados de salud de Generali pueden acceder a la red asistencial de Sanitas.

La CNMC está investigando si este acuerdo incluyó fijación de precios y condiciones comerciales o de



**La CNMC investiga si el acuerdo firmado entre Generali y Sanitas vulnera la competencia**

servicio que podrían restringir la competencia. Asimismo, analiza la existencia de cláusulas que limitarían la competitividad entre ambas aseguradoras, afectando tanto a ciertos clientes como a otros mercados no directamente relacionados con el acuerdo. En la fase inicial de la investigación, Competencia identificó indicios racionales de una posible infracción de la normativa de competencia, lo que motivó la apertura oficial del expediente (S/0008/25). Competencia tiene un máximo de 24 meses para confirmar si hay infracción y fijar la resolución correspondiente. Este caso podría tener implicaciones significativas para el sector asegurador y su regulación en España.



Sede de la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia. eE

# 'GenZ' y el riesgo: ¿Cómo perciben la incertidumbre?

**El 73% de los jóvenes menores de 27 años toma decisiones de riesgo influenciado por la información 'online' y están más preocupados por los riesgos cibernéticos**

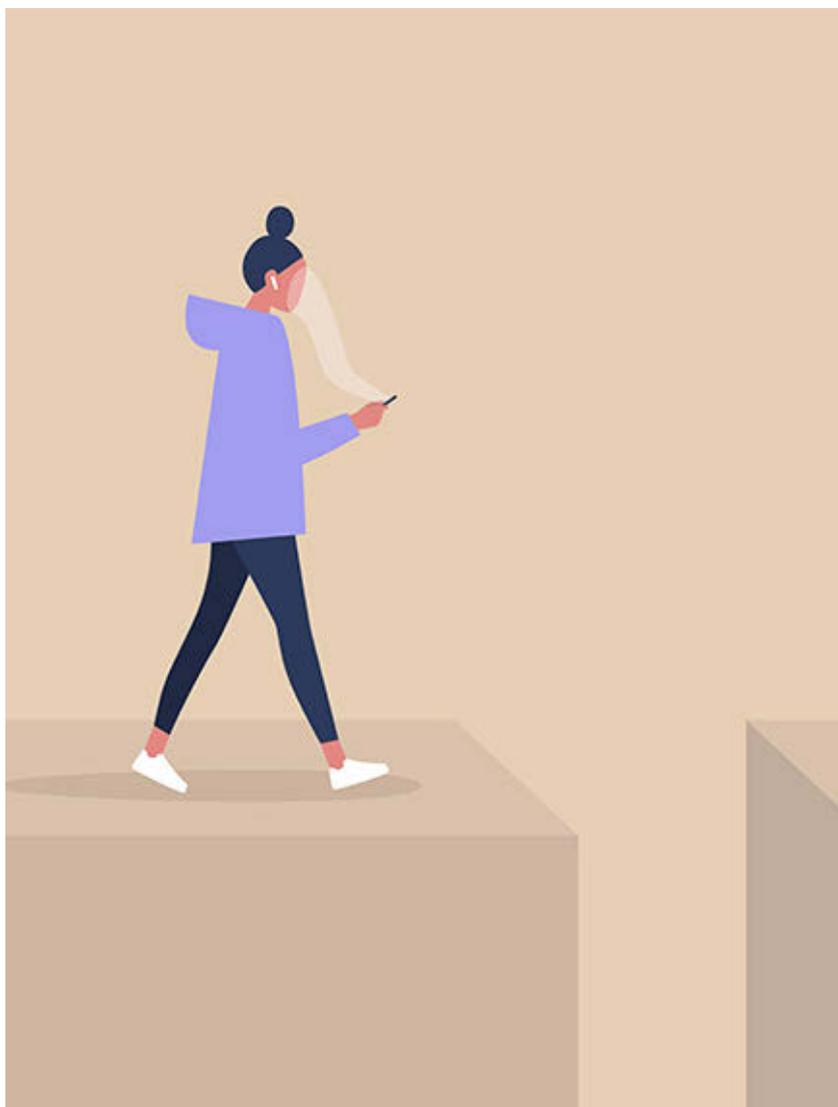
Olga Juárez Gómez . Fotos: iStock

**E**l riesgo es un aspecto constante en la vida humana, pero la manera en que cada generación lo percibe y maneja varía conforme evolucionan los contextos sociales y económicos. La Generación Z, la primera en nacer inmersa en la era digital, ha forjado una relación única con la incertidumbre. Criados en un mundo marcado por crisis económicas, una pandemia global y cambios tecnológicos acelerados, su percepción del riesgo difiere de la de sus padres y abuelos.

Mientras que generaciones anteriores tendían a ver el riesgo como algo a evitar a toda costa, muchos jóvenes lo entienden como una cuestión con la que deben convivir. La incertidumbre, para ellos, ya no es un enemigo a erradicar, sino una situa-



Cómo los más jóvenes perciben el riesgo marca su futura relación con el sector asegurador, ya sea como consumidores o trabajadores.



**Los nacidos a partir de 1998 han crecido entre numerosas crisis económicas y una pandemia mundial, lo que marca su percepción del riesgo y la incertidumbre.**

ción inevitable que se maneja día a día. Este cambio de mentalidad se traduce en una visión más flexible del futuro, con un menor apego a la seguridad que ofrecían los modelos de trabajo tradicionales y un distanciamiento de las instituciones.

En este marco, conceptos como la planificación financiera y la prevención de riesgos pierden el peso que tenían en generaciones anteriores. La inmediatez de la información, accesible a través de las redes sociales y otras plataformas digitales, ha generado un cambio en la forma en que se toman decisiones frente al riesgo. En lugar de recurrir a estrategias a largo plazo, esta generación tiende a buscar respuestas rápidas y soluciones inmediatas. De acuerdo con un estudio de Deloitte, un 73% de los jóvenes de la Generación Z asegura que la información online influye de manera directa en sus decisiones ante situaciones de riesgo, mostrando cómo

mo la exposición constante a crisis o situaciones impredecibles genera una percepción del riesgo más relajada, pero también más consciente.

Sin embargo, a pesar de esta mayor flexibilidad frente a ciertos riesgos, los jóvenes de han desarrollado una preocupación mucho más marcada por las amenazas digitales, como la ciberseguridad y la protección de datos personales. Este interés en los riesgos digitales refleja una transformación profunda en la manera de abordar las amenazas, que en generaciones anteriores eran mayormente físicas o económicas. Según un informe de PwC, el 85% de los miembros de la Generación Z considera que los ciberataques son una de sus mayores preocupaciones, lo que pone de manifiesto el cambio de enfoque respecto a los riesgos.

#### La gestión del riesgo en el sector asegurador

La relación de los jóvenes con el riesgo tiene implicaciones directas en la industria aseguradora. En un contexto cada vez más complejo y digitalizado, el sector asegurador se enfrenta a la necesidad de adaptarse a estos cambios y ofrecer productos que se alineen con las nuevas prioridades de los jóvenes. La gestión del riesgo se erige como el pilar fundamental del sector asegurador, cuyo objetivo es

#### Los jóvenes están más preocupados por el ciberriesgo que por otros más físicos

identificar, analizar y mitigar las amenazas que pueden afectar tanto a las compañías como a sus asegurados.

En este sentido, las aseguradoras se ven obligadas a enfrentarse a riesgos de diversa índole. Los riesgos cibernéticos son, sin duda, una de las amenazas más destacadas. Según un informe de Capgemini, el 64% de las aseguradoras en España considera que el riesgo digital es su mayor desafío, un porcentaje superior en 20 puntos al promedio mundial. Este tipo de riesgos afecta tanto a empresas como a consumidores, pues ven cómo los ciberataques influyen en la prima de sus seguros. Un ejemplo claro de esto es el incremento en el precio de los seguros de salud, tal y como indica Rastreator su coste ha aumentado un 9,5% en el último año, en parte debido a la creciente prevalencia de amenazas digitales y la necesidad de las aseguradoras de ajustarse a un entorno más incierto.

La gestión del riesgo implica una serie de pasos que permiten a las aseguradoras minimizar el impacto de los riesgos. Desde la identificación de amenazas, pasando por su evaluación, hasta la imple-

mentación de estrategias de control, este proceso se encuentra en el núcleo de las operaciones aseguradoras. En el caso de los seguros cibernéticos, que son cada vez más solicitados, las aseguradoras identifican y evalúan riesgos relacionados con la pérdida de datos, el robo de información y los daños reputacionales. Según el Informe de Ciberseguridad en Empresas 2024 de QBE, el 29% de las empresas españolas ya ha contratado seguros cibernéticos, una cifra que se eleva al 42% en grandes empresas.

### Educación financiera para conectar con los 'Z'

La diferencia en la percepción del riesgo entre generaciones también se refleja en la manera en que los jóvenes gestionan sus decisiones financieras. Bajo esta óptica, el sector asegurador no solo debe ofrecer productos adecuados, sino también promover la educación financiera, enseñando a los jóvenes a identificar, comprender y gestionar los riesgos, tanto digitales como tradicionales. Iniciativas

**La educación financiera es clave para ayudar a la Generación Z a identificar los diferentes riesgos**

como el programa "El riesgo y yo", impulsado por Unespa, tienen como objetivo precisamente ese: sensibilizar a los jóvenes sobre la importancia de prevenir y gestionar el riesgo.

A través de un formato híbrido que combina sesiones presenciales y encuentros online, este programa ha logrado formar a más de 13.000 estudiantes en sus primeras ediciones. Durante las sesiones, los jóvenes aprenden sobre la gestión del riesgo y la importancia de los seguros en sus vidas cotidianas. Además, el programa busca integrar temas como la ciberseguridad y la protección frente a riesgos emergentes. En ediciones anteriores, más del 40% de los estudiantes participantes afirmaron que su comprensión sobre los seguros y la prevención de riesgos había aumentado, demostrando el valor de esta iniciativa.

Los resultados de programas educativos como este subrayan la importancia de involucrar a los jóvenes en la educación financiera desde edades tempranas. A medida que los jóvenes afrontan riesgos cada vez más complejos, como los ciberataques o los cambios rápidos en la economía, es crucial que comprendan cómo protegerse y gestionar su futuro de manera informada.

Por tanto, el sector asegurador tiene la obligación de seguir evolucionando para satisfacer las nuevas necesidades de la Generación Z, quienes representan a sus próximos clientes potenciales. La mane-



**La Generación Z percibe el riesgo de forma diferente a sus padres o abuelos.**

ra en que los jóvenes perciben el riesgo está redefiniendo el mercado, obligando a las aseguradoras a adaptar tanto su comunicación como sus productos. En este sentido, la educación financiera y el desarrollo de soluciones enfocadas en los riesgos digitales serán claves para que esta generación comprenda la importancia de la protección y aprenda a gestionar la incertidumbre de manera eficiente.

Este proceso no solo garantizará una mayor seguridad para los propios jóvenes, sino que también fortalecerá la estabilidad y la confianza en el sector asegurador.

[www.segurostv.es](http://www.segurostv.es)

Seguros<sup>tv</sup>



**Las noticias más frescas y claras.**  
Última hora - Entrevistas - Eventos - Reportajes - Opinión

## Aseguradoras

**Grupo PSN nombra director general a Francesc Rabassa**

Previsión Sanitaria Nacional (PSN) ha nombrado a Francesc Rabassa como nuevo director general del Grupo PSN, en un momento clave para la evolución estratégica de la entidad. Con más de 30 años de trayectoria en el sector asegurador, Rabassa asume el liderazgo con el objetivo de consolidar a PSN como la aseguradora de referencia para los profesionales y sus familias, especialmente del ámbito sanitario, que actualmente representan cerca del

80% de los mutualistas. Diplomado en Dirección de Marketing por Esade y Máster en Dirección Comercial y Marketing, Rabassa ha desarrollado gran parte de su carrera al frente de compañías aseguradoras. En la última década, ha sido director general de CA Life, cargo que también desempeñó en CNP Asurances España y en Credit Life España. Su experiencia se completa con puestos directivos en Génesis (Grupo Santander-Metlife) y Aon Gil y Carvajal.

## Nombramiento

**Unespa incorpora a Blanca Sáenz de Buruaga en Bruselas**

Unespa, la patronal del seguro en España, refuerza su posicionamiento institucional en la Unión Europea con la incorporación de Blanca Sáenz de Buruaga Sánchez como responsable de la oficina de la asociación en Bruselas. Sáenz de Buruaga trabajará desde la oficina que la organización empresarial tiene en Bruselas operativa desde 2015. El despacho se ubica en el mismo inmueble donde tiene su sede la federación europea de seguros, Insurance

Europe. El fichaje permitirá a Unespa estar más presente en el día a día de las instituciones, asociaciones y organismos comunitarios, en línea con su plan estratégico. Para Unespa es clave reforzar la posición del seguro español en las instituciones europeas, que iniciaron un nuevo mandato en la segunda mitad de 2024. Contar con una delegada permanente permitirá reforzar la relación con Insurance Europe y otras asociaciones del sector asegurador.

## Resultados

**Allianz Seguros crece un 14,6% en volumen de negocio y gana un 2% más**

Allianz Seguros cierra 2024 con crecimiento en todos sus segmentos de negocio. El grupo alcanzó un volumen total de negocio de 4.000 millones de euros, un 14,6% más que el ejercicio anterior, y registró un beneficio neto de 140 millones de euros, lo que supone un aumento del 2% respecto a 2023. Según Veit Stutz, consejero delegado de Allianz Seguros, "en 2024 hemos consolidado nuestra estrategia, convirtiéndonos en la aseguradora con ma-

yor crecimiento orgánico del sector. Este hito refleja la confianza de nuestros más de 4,5 millones de clientes y el compromiso de nuestros equipos y socios de bancaseguros". El negocio de No Vida crece un 11,3%, impulsado por Autos, que creció un 13,2%, y por Salud, con un alza del 15,9%. También destaca el crecimiento del negocio de particulares (+9,5%) y de empresas (+9,1%), gracias al canal bancaseguros y la oferta de Allianz Commercial.

## RSC

**Reale Foundation pone a la ciencia al servicio de las personas mayores**

La Fundación Atapuerca y Reale Foundation han presentado «Atapuerca, un paseo por la evolución», un innovador proyecto social diseñado para acercar la ciencia a personas mayores con movilidad reducida o dificultades cognitivas. Gracias a la tecnología inmersiva, los participantes pueden explorar virtualmente los yacimientos arqueológicos de la sierra de Atapuerca desde sus residencias, guiados por expertos como Eudald Carbonell, vicepresidente

de la Fundación Atapuerca, y Pedro Alonso, monitor arqueológico. La iniciativa, desarrollada por la asociación *Més que Ciència*, liderada por Daniel Amatller, busca transformar la comunicación científica utilizando realidad virtual. Este programa forma parte de *Cultura con Impacto* de Reale Foundation, que busca mejorar la calidad de vida de las personas a través de la cultura, empleando el conocimiento científico como herramienta terapéutica.

# El fracaso trae premio

**Oportunidades surgen todos los días, en el ámbito que sea, 24h. de página en blanco. Hoy hablaremos de esos momentos, extraños, en los que tiramos por la borda esas ansiadas oportunidades y nuestra relación con ese fracaso**

Ana Méndez

Foto: iStock

**Q**ué ocurre cuando desaprovechamos una oportunidad deseada que se nos presenta al fin y que después de tenerla casi a punto, la perdemos por una clarísima actuación inadecuada por nuestra parte?

Lo primero y, por lo general, más difícil, es asumir que la hemos perdido por causas propias. Uff, es mucho más fácil echar la culpa a alguien, pero una vez claramente constatada nuestra responsabilidad, se nos abre la oportunidad real de lectura implicativa en lo ocurrido. ¿Qué quiere decir esto? Que me exijo “leerme” en eso que ha pasado.

Cuando perdemos una relación, un empleo, un cliente, aunque nos cueste admitirlo, nos encontramos en la privilegiada antesala de un gran aprendizaje. ¿Cuál ha sido mi papel? ¿Cómo reacciono ante eso y qué haré a continuación? La frustración, la rabia, el enfado, la autocompasión y la tristeza, en sus distintos grados, suelen ser las reacciones más habituales. Sí, pero más allá de ellas, ¿qué hacemos al respecto?

Normalmente, con la rabia, la queja y el berrinche, pasados unos días de lamernos las heridas, damos por zanjado el asunto. Lo tapamos. Entonces, sí que habremos perdido la oportunidad de manera rotunda, porque el mensaje particularísimo para nosotros que no se queda en lo meramente visible, se nos habrá escapado, probablemente, una vez más.

Desde otro interesante lugar, podemos lidiar con la frustración en el sentido de reconocerla, asumirla y resignarnos. Algo mejora, quizá podamos reconocer nuestro error una próxima vez antes de reproducirlo, aunque tampoco queda garantizado.

Y en otro mejor nivel, sobre todo para hacerlo más breve, aceptamos el aprendizaje, asumimos nuestra responsabilidad al 100% e integramos el mensaje, no sólo para hacerlo mejor la próxima vez, sino para interro-

garnos a nosotros mismos y profundizar al máximo para conocer y develar lo oculto en nosotros que debemos sacar a la luz y corregir.

Llegados a este punto, una energía distinta se libera, el aprendizaje se completa y si todo ha sido correctamente registrado, la lección queda comprendida y recibimos nuestro premio. Hasta la próxima, sí, porque el aprendizaje sobre nosotros mismos es para todo el recorrido, para siempre, y ahí precisamente radica la grandeza de la vida, más allá de lo que nos rodea por fuera, estamos cada uno de nosotros, pozos sin fondo llenos de vida y propósito, pero para que eso ocurra hay que ponerle ganas y mirar adentro, lo menos apetecible de todo y, sin embargo, lo que da sentido a este transitar de la existencia, donde todo es válido, incluido, no hacerlo.



# El sector asegurador invierte en el futuro

**El sector asegurador tiene un gran compromiso con la formación y el desarrollo profesional del talento joven, ofreciendo múltiples oportunidades para su crecimiento**

Ana M. Serrano  
Fotos: iStock

A través de programas de becas y planes de formación especializada, las compañías de seguros buscan atraer, capacitar y retener a jóvenes profesionales interesados en la gestión de riesgos y la protección financiera.

Esto se refleja en diversas iniciativas y datos que destacan el interés del sector por atraer y retener a las nuevas generaciones.

## Programa Santalucía Impulsa Universidades

A través de esta iniciativa, la aseguradora une a los ecosistemas corporativo y universitario ofreciendo becas, mentorías especializadas para el desarrollo del talento con proyectos de emprendimiento e innovación. Los estudiantes participan en desafíos reales y reciben apoyo para transformar sus ideas en proyectos viables. Desde 2022 Santalucía ha colaborado con más de 13 universidades para fomentar el emprendimiento y la creatividad en el ámbito académico.

El pasado 1 de abril y en el marco del programa Impulsa, Santalucía celebró el Hackathon Universitario 2025, en colaboración con la Universidad Pontificia de Comillas (Icade). En el evento, 42 estudiantes de diferentes grados en Administración y Dirección de Empresas y Business Analytics han trabajado en equipos para desarrollar soluciones innovadoras en tres retos planteados por la aseguradora: ciberseguridad, estilos de vida y educación financiera.

## Becas de Grado Jesús Serra

Fundación Occident abrió recientemente la 2ª convocatoria de las Becas de Grado Jesús Serra. Se trata de un programa diseñado para paliar las desigualdades tanto en el acceso a la universidad como a los trabajos mejor remunerados. Las Becas de Grado Jesús Serra no sólo incluyen una dotación económica para apoyar a las familias con menos recursos, también ofrecen programas de mentoría personalizada para acompañar a los estudiantes en su camino universitario.





Diferentes compañías de seguros se vuelcan con el desarrollo académico y profesional de los más jóvenes con becas y otras ayudas.

La convocatoria está abierta a estudiantes de último curso de bachillerato o ciclos formativos de grado superior con una nota media igual o superior a 7 y con rentas familiares que no superen el umbral 3 establecido en la beca general del Ministerio de Educación. Se priorizará a los candidatos con diversidad funcional o necesidades educativas especiales.

Las ayudas económicas –hasta 2.000 euros por curso– varían en función de la renta familiar y la distancia al centro universitario. Los estudiantes reciben también una cuantía complementaria de hasta 3.000 euros anuales ligada al aprovechamiento del programa de mentoría y formación, además de 750 euros anuales para formación complementaria (clases de inglés o de programación) y otros 750 euros para material académico.

#### Programa de Becas Senda, de Iris Global

A través de esta iniciativa, Iris Global se involucra en el desarrollo profesional de las futuras generaciones, facilitando su integración en el mundo laboral y aportando nuevas perspectivas a los equipos de trabajo.

El programa, que tiene una duración de seis meses, está diseñado para captar y desarrollar el talento joven. Se presenta como una valiosa oportunidad para los estudiantes interesados en adquirir o ampliar su experiencia profesional en el área de la asistencia. Los becados están asesorados por tutores expertos en la materia, lo que supone una excelente posibilidad de crecimiento.

#### Becas Cátedra, Fundación Mutualidad

Fundación Mutualidad apoya a los futuros profesionales del Derecho a través de 150 becas destinadas a estudiantes que cursan el Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura para reducir o solventar aquellas cargas económicas que comporta la capacitación para el ejercicio de la práctica jurídica. Las becas se destinan al pago de las matrículas con un importe de 2.000 euros brutos.

La valoración de las solicitudes se basa en un sistema de concurrencia competitiva que tiene en consideración tres criterios fundamentales: la excelencia académica del solicitante, su situación económica o la de su unidad familiar, así como el carácter altruista y otros méritos del postulante.

#### Becas Excelencia, Fundación Mutua Madrileña

Anualmente la Fundación Mutua Madrileña concede sus Becas Excelencia para realizar estudios de posgrado en el extranjero, con una duración de entre uno y dos años, y una dotación por curso de 12.000 euros. La convocatoria está dirigida a graduados, hijos de mutualistas con, al menos, 20 años de antigüedad, que deseen realizar un programa de posgrado, bien sea máster o doctorado.

Desde la primera edición de esta convocatoria, hace 20 años, la Fundación Mutua Madrileña ha destinado 14,5 millones de euros a la concesión de 827 becas de ampliación de estudios en el extranjero.

# Más allá de la literatura: el Thyssen expone la pasión de Proust por el arte

El museo Thyssen-Bornemisza presenta una exposición sobre la importancia del arte en vida y la obra de uno de los escritores más influyentes del siglo XX, Marcel Proust

Ana M. Serrano. Fotos: Museo Nacional Thyssen-Bornemisza



Poeta muerto llevado por un centauro, h 1890. Gustave Moreau.

Las ideas estéticas que Proust desarrolla en su obra, la música, los ambientes artísticos, monumentales y paisajísticos que le rodearon y que recrea en sus libros son algunos de los aspectos que articulan el recorrido, cuyo objetivo es resaltar tal vínculo y el entramado que teje con esos elementos y su experiencia vital y literaria.

Proust compone su obra al son de la música de Wagner (muy relacionada con la pasión del escritor por las catedrales), de Ravel (a quien admiraba profundamente), de Debussy o Stravinsky, y las pinceladas de pintores de diferentes épocas y estilos: Rembrandt, Vermeer, Anton van Dyck, Watteau, Turner, Whistler... Y, claro, los impresionistas con quienes compartió las vertiginosas metamorfosis sociales y culturales del cambio de siglo. Las frecuentes visitas al Museo del Louvre le hicieron descubrir la pintura renacentista, la holandesa del XVII o la francesa del XIX. Pero también la obra de John Ruskin le conecta directamente con la pintura gótica y neogótica y con Giotto.

A partir de las más de 130 obras (pinturas, esculturas, obras sobre papel, libros, textiles y fotografías) que integran la muestra, el comisario Fernando Checa –con la colaboración de Dolores Delgado, conservadora de Pintura Antigua y comisaria técnica– construye el relato pictórico de la gran novela de Proust, *En busca del tiempo perdido*. En ella, el escritor no sólo reflejó su talento literario. También reprodujo a través de sus personajes (Bergotte, Vinteuil, Elstir), todas sus ideas acerca del arte, de la música, incluso de la política o la religión, y las interacciones entre dichas disciplinas.

*Proust y las artes* se articula en torno a nueve salas que reproducen el universo creativo del autor y explican cómo integró las artes en su narrativa. “La exhibición toma el personaje de Elstir, el pintor de la novela, como referente para, a partir de él, reconstruir la fijación del francés con la modernidad en general y con la pintura impresionista”, señala Checa.

## Los placeres y los días

El recorrido comienza con una fotografía de Marcel Proust a los 15 años, realizada por Paul Nadar en 1887, y el único retrato pictórico que se conserva del autor, pintado por Jacques Émile Blanche en 1892, cuando tenía 21 años. En esta sala es protagonista

su primer libro, *Los placeres y los días* (1896), que pone ya de manifiesto muchos de los intereses estéticos y literarios que perdurarán en él toda la vida. En el volumen dedica algunas partes al comentario de obras del Museo del Louvre.

### París y Venecia

Para entender a Proust también es importante conocer el París en el que vivió, la cosmopolita y rica capital de la Tercera República, su gran transformación tras las reformas urbanísticas de Haussmann, la aparición de la electricidad, los coches, los espectáculos, los restaurantes y los cafés.

La exposición también incide en uno de los temas más sobresalientes en la obra de Proust, el de la creación y consolidación en las últimas décadas del siglo XIX de una nueva y moderna disciplina, la Historia del Arte, en su fascinación por una ciudad como Venecia, a la que viajó dos veces.

### La modernidad

La exposición repasa la relación de Marcel Proust con la creación de la Historia del Arte

Alfred Agostinelli es el modelo de Albertine, un personaje fundamental en dos tomos de la novela en los que el autor plantea una larga digresión sobre los celos, la infidelidad y el olvido. Fallecido en un accidente de aviación en 1914, Agostinelli también es clave para evocar el interés de Marcel Proust por aspectos de la modernidad de los inicios del siglo XX.

### Balbec y Elstir

Balbec es otro de los enclaves fundamentales en el desarrollo de la novela, un lugar ficticio de la costa normanda en el que Proust recoge el espíritu, las gentes, los paisajes y el ambiente de localidades del norte de Francia como Deauville, Trouville, Cabourg, Étretat o Beg-Meil.

En esta sala Elstir se erige como el auténtico protagonista, cuya figura simboliza al gran pintor moderno de la época de Proust. Los modelos en los que se inspira para crearlo son muchos, pero los principales son Whistler, Moreau, Helleu y, sobre todo, Monet, sin olvidar a Turner ni al estadounidense Thomas Alexander Harrison, todos ellos representados en este penúltimo capítulo de la muestra.

### El tiempo recobrado

Al final de los siete tomos de la novela, Marcel Proust pone de manifiesto lo inexorable del paso del tiempo. La exposición recoge esta idea y finaliza con dos autorretratos de Rembrandt, uno de 1642-1643 y otro de 1661, y dos imágenes de Marcel Proust en su lecho de muerte en 1922.



Retrato de Marcel Proust, 1892. Jacques Émile Blanche. Musée d'Orsay.

# Slavenka Drakulić: las guerras yugoslavas y la banalidad del mal

Ahora que se cumplen 30 años del final de la Guerra de los Balcanes, Libros del K.O. reedita este testimonio del juicio a los responsables del genocidio en la antigua Yugoslavia

Ana M. Serrano. Foto: eE

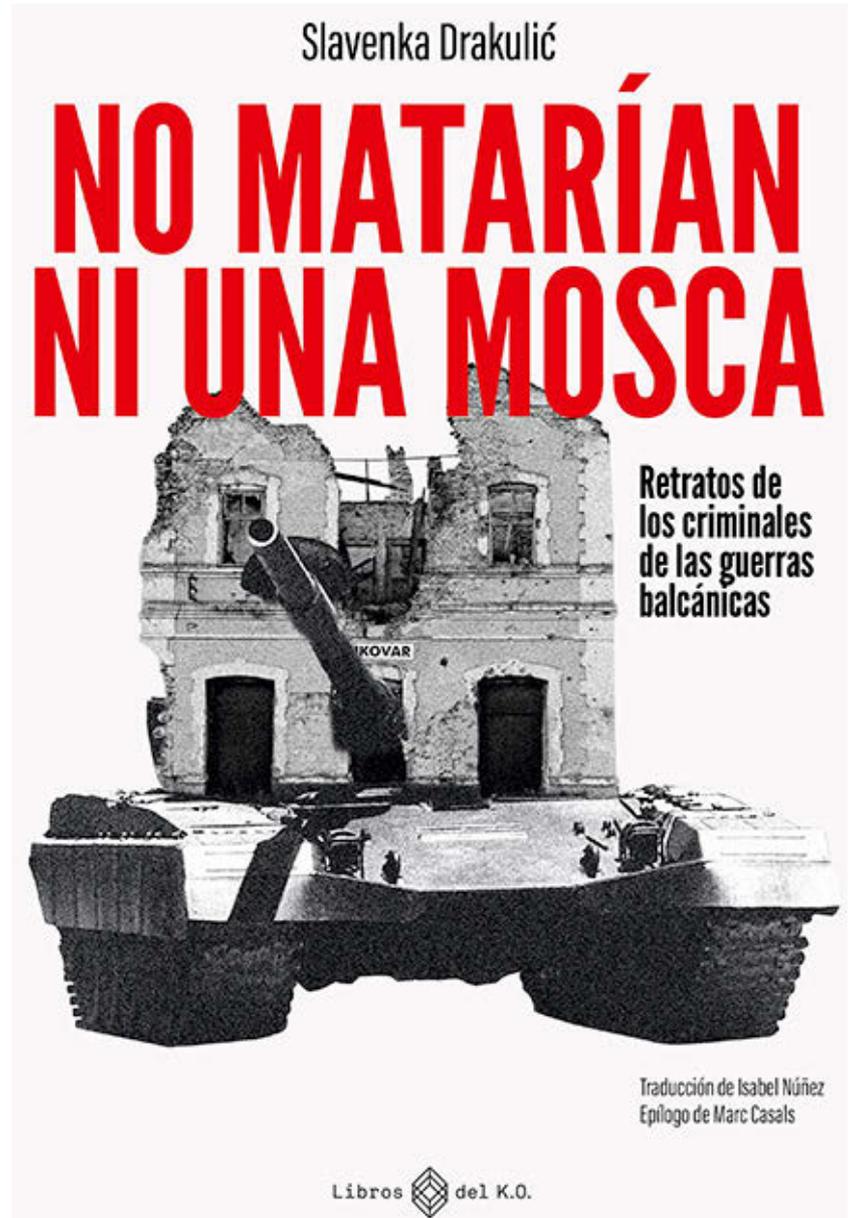
En 2025 se cumplen 30 años del fin de la Guerra de Bosnia y la de Croacia. Aunque los acuerdos paz se firmaron con anterioridad, no fue hasta 1995 cuando el ejército serbio detuvo definitivamente los ataques, los genocidios, las masacres y las violaciones masivas de mujeres. Los crímenes de guerra cometidos en las regiones balcánicas fueron tan atroces que se juzgó a los responsables en una corte penal internacional específicamente creada para ese fin.

Al igual que, por encargo del *New Yorker*, Hannah Arendt cubrió el proceso contra Otto Adolf Eichmann celebrado en Jerusalén en 1961, Slavenka Drakulić presenció los juicios del Tribunal Penal Internacional para la antigua Yugoslavia en el año 2003.

Meses después, Arendt narró su experiencia y reflexiones acerca de los crímenes cometidos por Eichmann y sus cómplices durante la II Guerra Mundial en la obra *Eichmann en Jerusalén*. Drakulić hizo otro tanto tras los juicios de La Haya. La periodista y escritora croata escuchó a los familiares de las víctimas, a las mujeres que testificaron contra los secuestradores y violadores de sus hijas —a las que nunca volvieron a ver—; fue testigo de las declaraciones de los acusados de los asesinatos y de las torturas, de los que dieron las órdenes y de los que las obedecieron, de los arrepentidos.

De ese trabajo nació *No matarían ni una mosca*. Slobodan Milošević —expresidente serbio—, Radislav Krstić —el primer condenado por genocidio en el proceso— y Biljana Plavšić —la única mujer acusada— son algunos de los protagonistas.

El libro se publicó por primera vez en 2004 (en 2008, en España) y en él Slavenka Drakulić no sólo sienta en el banquillo a los grandes responsables de las masacres de las guerras balcánicas de finales del siglo XX; también cuestiona los motivos que les llevaron a perpetrar semejantes barbaridades. “¿Quiénes eran? ¿Gente corriente como usted o como yo, o bien eran monstruos?”, se pregunta. En torno a este eje construye un relato coral, rotundo que incluye a los croa-



Libros del K.O. reedita el libro de Drakulić con traducción de Isabel Núñez. eE

tas, sus compatriotas. Siguiendo la estela del concepto que Hannah Arendt acuñó como la “banalidad del mal”, la escritora croata reflexiona sobre la complejidad de la condición humana y las fronteras que separan a los criminales de las personas normales.

Con motivo del 30 aniversario del fin de las guerras yugoslavas, Libros del K.O. reedita el libro de Drakulić, traducido por Isabel Núñez y actualizado con un epílogo de Marc Casals, autor de *La piedra permanece*.