

Revista mensual | 9 de enero de 2025 | N°130

# Seguros

elEconomista.es

## LAS TECNOLOGÍAS QUE CAMBIARÁN EL SEGURO EN 2025

El 56% de las herramientas tecnológicas que utilizan las aseguradoras están obsoletas

GENERACIÓN Z

**JÓVENES Y MÓVILES:  
CÓMO LOS USAN Y POR QUÉ  
LOS ASEGURAN MÁS**





## Tendencias | P8

### Estas son las tendencias tecnológicas que marcarán al seguro en 2025

La Inteligencia Artificial es una oportunidad para transformar a las aseguradoras, sector en el que el 56% de las herramientas están obsoletas.



## Hogar | P20

### ¿Qué cubre el seguro de hogar si estamos fuera de casa?

El seguro multirriesgos del hogar también ofrece coberturas a las familias cuando no están en su vivienda. Te contamos cuáles son.

## Movilidad | P26

### Los taxistas arrancan 2025 en pie de guerra contra las aseguradoras

Han convocado movilizaciones en toda España para el próximo 29 de enero contra lo que consideran prácticas abusivas en la contratación de sus seguros.

## Generación Z | P34

### Jóvenes y móviles: cómo los usan y por qué los aseguran

El 26% de los jóvenes asegura su móvil, frente al 15% de la población general. El *smartphone* se ha convertido en una herramienta imprescindible.



## Entrevista | P12

### Giuseppe Noto, director de ventas para España de Mobilisights

“Las aseguradoras aprovechan los datos para desarrollar servicios personalizados”, gracias a los datos recopilados por Mobilisights.



## Ahorro | P24

### Séniors, ahorro y salud financiera: ¿cómo son nuestros mayores?

Los mayores de 55 años representan el 34% de la población española y son responsables del 60% del gasto nacional y el 25% del PIB.

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  
 Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Coedita: Marketing Site, S.L. Seguros TV  
 Director de elEconomista Seguros: Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es) Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)



## Tendencias tecnológicas del seguro en 2025: la Inteligencia Artificial como motor del cambio

**E**l sector asegurador se encuentra ante un momento crucial, impulsado por una digitalización que ya no es una opción, sino una necesidad. Los avances tecnológicos, como la inteligencia artificial (IA), están remodelando el panorama, abriendo nuevas posibilidades para las aseguradoras, pero también presentando desafíos importantes en su implementación. Con un 56% de las herramientas tecnológicas en desuso, según un informe de Kyndryl, la urgencia por renovar las infraestructuras es palpable. En este contexto, 2025 se perfila como el año en el que la IA jugará un papel decisivo para transformar las operaciones y la experiencia del cliente.

Las expectativas de los consumidores han cambiado, exigiendo transacciones rápidas, pagos en tiempo real y mayor seguridad en un entorno geopolítico incierto. Sin embargo, la tecnología no solo es una herramienta para mejorar la eficiencia operativa, sino también una palanca para innovar en la atención al cliente, optimizando procesos clave como las reclamaciones, la detección de fraudes y la personalización de servicios.

■  
La privacidad, la transparencia y la capacitación del personal son los retos que trae la IA para el sector en 2025  
■

La automatización de las reclamaciones, impulsada por la IA, promete reducir los tiempos de respuesta y aumentar la precisión en la gestión de siniestros. Este avance, junto con la integración de datos climáticos avanzados para la evaluación de riesgos, marcará un hito en la capacidad predictiva y la eficiencia de las aseguradoras. No obstante, la automatización no reemplazará a los humanos; más bien, los potenciará. Se prevé que los nuevos perfiles profesionales, como los “ingenieros rápidos”, se encarguen de personalizar y entrenar los sistemas de Inteligencia Artificial para adaptarlos a las necesidades específicas de los clientes.

Uno de los desarrollos más emocionantes será la mayor autonomía que alcanzarán los sistemas de Inteligencia Artificial. Con la capacidad de automatizar hasta el 75% de las tareas simples de atención al cliente, los empleados humanos podrán centrarse en aspectos más complejos y estratégicos. Esto permitirá que las aseguradoras ofrezcan un servicio más ágil y preciso, sin perder el toque humano en los casos que lo requieran. Sin embargo, la supervisión de estos sistemas y la garantía de que sus decisiones cumplan con los estándares éticos y regulatorios será una prioridad.

No obstante, la implementación de la IA no está exenta de retos. La privacidad, la transparencia y la capacitación del personal son algunos de los aspectos que las aseguradoras deberán abordar para garantizar una adopción efectiva y ética de la tecnología. La confianza del consumidor es un activo invaluable, y es esencial que las aseguradoras implementen soluciones que no solo sean eficientes, sino también transparentes y seguras.



**Carlos Lluch**  
Corredor de seguros

## Algunos riesgos ¿son difíciles o los hacemos difíciles?

Entre el 2 y el 5 de septiembre de 1666, el llamado Gran Incendio de Londres destruyó 13.200 casas, 87 iglesias, casi todos los centros administrativos concentrados en la City, definida por la muralla romana que aún se mantenía en pie y la Catedral de San Pablo.

Un incendio se declaró en la panadería de Thomas Farriner y se propagó rápidamente, pues en aquellos tiempos las casas eran de madera. La técnica para contener los incendios consistía en demoler casas para hacer un cortafuegos, pero el alcalde pensó que eso sería impopular así que retrasó la demolición.

Cuando se decidió era demasiado tarde. La historia, a veces con agua en lugar de fuego, se repite si no aprendemos de ella.

Ese incendio terrible fue paradójicamente la chispa que encendió la mecha del seguro de incendios moderno.

Del mismo modo, la preocupación por las pérdidas que sufrían los navegantes en un mun-

do en plena expansión colonial, dio lugar al nacimiento de un instrumento mutual destinado a gestionar el riesgo marítimo: el Lloyd's of London.

Una Ley de la II República dio alas al nacimiento de Mapfre (sigla de la Mutualidad de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España) al obligar a los terratenientes a cubrir el riesgo de accidentes de sus labradores dado el enorme problema que generaban estos a las familias que devenían improductivas.

También en el plano de los seguros de personas, las iguales médicas —un sistema destinado a pagar un tanto fijo periódico al médico de cabecera para disfrutar de sus servicios sin cargo cuando hicieran falta— dieron paso a la agrupación de estos médicos en las primeras aseguradoras de salud.

Los seguros de vida, aquellos de maternidad que pagaban una cantidad por nacimiento, los dotales, los seguros de estudios o los de enterramiento vienen de muy antiguo.



De épocas en las que el hambre y el pluriempleo eran causa de problemas para mucha gente, donde el tabaquismo y el alcohol, donde las máquinas sin protecciones, donde los vehículos sin elementos deformables, airbags ni cinturones dejaban una proporción alarmante de víctimas para el escaso parque automóvil existente.

Las “naves industriales” de entonces contaban con estructura de madera o, como mucho, de hierro sin protección alguna. No conocían de paneles sándwich, sino de cañizo, yeso y tejas. Y de suelos de madera, de mobiliario de madera y de toneladas de papel en los archivos. Las carpinterías no tenían silos, sino fosos y los extintores eran, tanto exóticos como único medio con que atajar un incendio. La única alarma existente era un vigilante y su perro con un único teléfono que fallaba los días de viento.

La historia nos cuenta un relato de necesidad de cobertura que personas inteligentes supieron resolver mediante estrategias de recogida y análisis de datos, el desarrollo de una importante actividad estadística y de metodología financiera y contractual con las que el seguro no solo acabó viendo la luz, sino que se ha consolidado en las sociedades modernas. Todo ello regado de una visión mutua, de reparto del riesgo entre los asegurados que pagaban primas suficientes para cubrir los riesgos tal cual eran. Sabían asegurar. Hoy día la Inteligencia Artificial (IA) ayuda a acelerar el análisis de datos, pero –de momento– no parece aportar ninguna novedad en materia de inteligencia que aporte valor a la sociedad, en su conjunto.

Hoy día los suscriptores, aquellos técnicos que conocían bien la tarifa de incendios, casi han sido borrados del mapa y han sido sustituidos por normas de suscripción que aplican los mediadores, a veces tocando de oído, o el propio asegurado en las plataformas de contratación online. Hemos llegado a un punto en el que concluyo que muchas aseguradoras suscriben, esto es, deciden si cubren o no el riesgo que les ha transferido su cliente, en el momento del siniestro.

Es así como se hace negocio en buena parte del sector hoy día. Otra cosa, muy distinta, es que se esté cubriendo correctamente el riesgo asegurado.

La otra cuestión, también automatizada, es denegar la cobertura. Así, hoy es casi imposible cubrir los riesgos de una empresa de re-

ciclaje o de otra de alimentación, por poner algunos ejemplos.

Una compañía moderna no sabría resolver los riesgos de hace 50 años. Así de simple.

Se ha convertido en complicado asegurar viviendas de cierta edad donde no se han hecho reformas. En la era del multirriesgo, muchas aseguradoras son incapaces de ofrecer un producto donde se pueda suprimir, por ejemplo, la garantía de daños por agua y reparaciones de fontanería. Todo está paquetizado, aunque suponga dar un portazo en las narices a quienes necesitan una solución a medida y que este pague por coberturas que se le denegarán llegado el momento.



Getty

Nos hablan de hiper-personalización del seguro los mismos que nos sueltan el incoherente mensaje de la simplificación del producto y de la oferta. Será, claro, siempre que eso convenga al asegurador de turno. Asimismo, según en qué código postal vivas vete haciendo a la idea de que la IA ha decidido que, como el barrio o la calle son chungos, no te quieren.

Mientras, se aseguran satélites, aviones o buques y cargas que atraviesan zonas en conflicto. Se aseguran reporteros de guerra y militares. Pero somos incapaces de ofrecer un seguro razonable a un chico de 19 años para su coche o de obedecer el mandato de la Ley evitando discriminar a discapacitados y personas enfermas.

¿Somos mejores o algo valioso se ha perdido por el camino?



Sede de Muface en Madrid.

# El futuro de Muface se resuelve el 15 de enero tras el 'no' de Adeslas

**El 15 de enero termina el plazo para que las compañías de seguros de salud opten al concierto de Muface. La negativa de Adeslas pone en el punto de mira a DKV y Asisa**

V. M. Z. Fotos: Ana Morales

**E**l futuro de Muface, el modelo sanitario que durante 50 años ha garantizado asistencia sanitaria a 1,5 millones de funcionarios, enfrenta su momento más crítico. La crisis desatada tras la negativa de las principales aseguradoras a renovar su participación en el sistema ha llevado al Gobierno a abrir la posibilidad de que los empleados públicos opten por la sanidad pública hasta el próximo 31 de enero.

En noviembre de 2024, todas las aseguradoras involucradas en el modelo Muface decidieron no continuar debido a las pérdidas económicas que alegaban sufrir. Esta decisión generó incertidumbre entre los funcionarios, quienes denunciaron la cancelación de citas médicas y retrasos en pruebas diagnósticas. Aunque el Gobierno reaccionó con una nueva oferta que incluye un aumento de las primas

del 33,5% y la introducción de tramos por edad, Adeslas, que cubre al 47% de los mutualistas, ya ha anunciado su retirada definitiva. Por su parte, DKV y Asisa, las otras dos aseguradoras del modelo, están evaluando las nuevas condiciones, pero aún no han tomado una decisión. La fecha límite para responder al Gobierno es el próximo 15 de enero.

Ante el panorama incierto, el Ejecutivo ha ofrecido una solución temporal. Desde el 1 de enero, los funcionarios pueden optar por cambiar a la sanidad pública, decisión que debe tomarse antes del 31 de enero. Si la licitación actual se resuelve favorablemente y el nuevo concierto entra en vigor el 1 de abril, los funcionarios tendrán la opción de regresar a la sanidad privada, aunque ya sin Adeslas entre las opciones disponibles.

El próximo 15 de enero será una fecha clave, ya que se espera la respuesta de DKV y Asisa. Si ninguna aseguradora acepta las condiciones, el Gobierno se verá obligado a lanzar una tercera licitación o a mejorar nuevamente su oferta para atraer a más compañías, incluyendo aquellas que abandonaron el modelo en el pasado.

Mientras se resuelve esta situación, las aseguradoras tienen la obligación de continuar prestando servicio hasta el 31 de marzo. Esta prórroga incluye una actualización de precios con un alza del 19,37% para cubrir los costes del próximo trimestre. Sin embargo, para que esta extensión sea efectiva, el Gobierno deberá emitir el orden de continuidad, algo que aún está pendiente.

# Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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





Los nuevos desafíos tecnológicos exigen una mayor cualificación a los empleados del sector asegurador.

## Tendencias tecnológicas en el sector asegurador para 2025

La Inteligencia Artificial (IA) es una oportunidad para transformar a las aseguradoras, donde el 56% de las herramientas están obsoletas. La digitalización avanza con el objetivo de optimizar procesos y mejorar la relación de los principales actores del sector asegurador con sus clientes

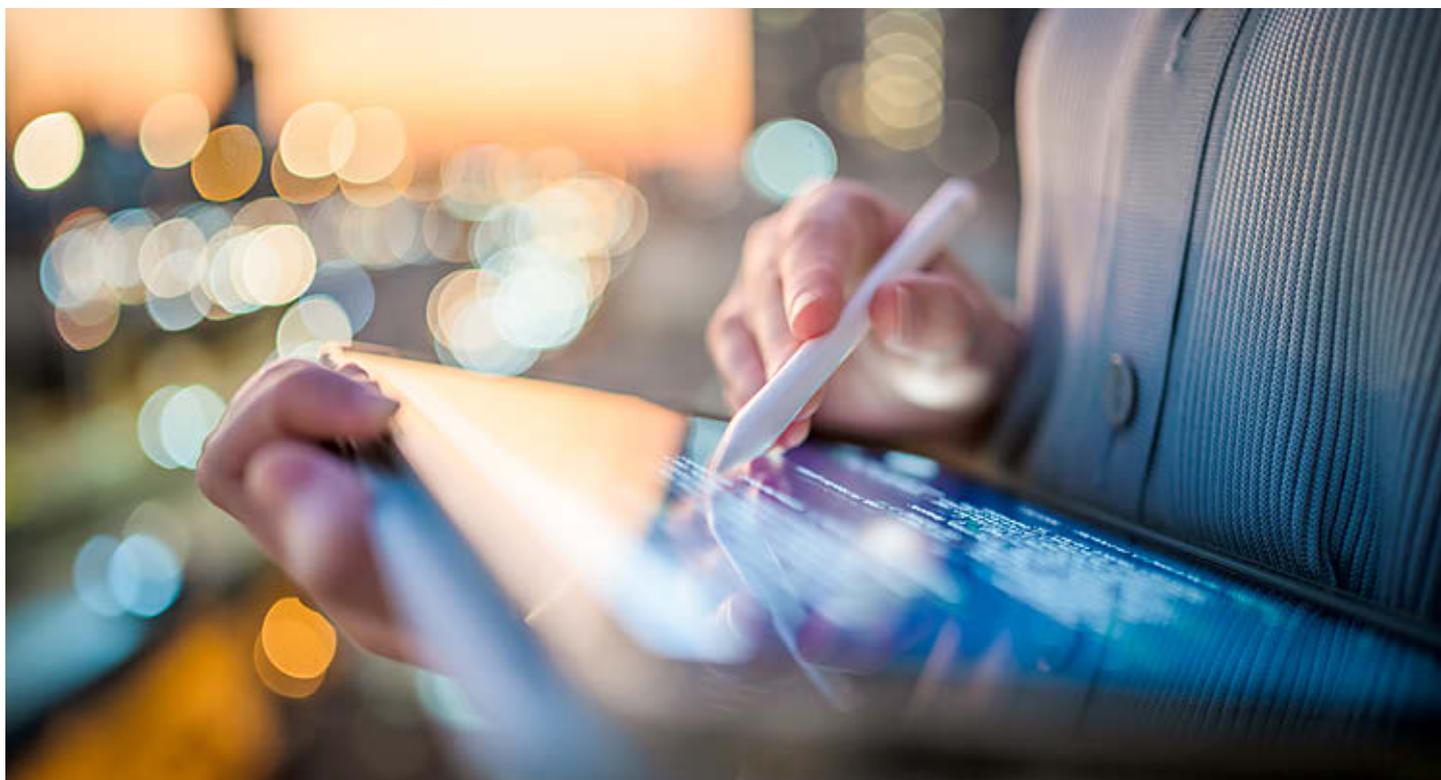
Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

**E**l sector asegurador se encuentra en un punto de inflexión, impulsado por la necesidad de adaptarse a un entorno donde la digitalización ha dejado de ser una ventaja competitiva para convertirse en una exigencia. Transacciones digitales, pagos en tiempo real y transferencias internacionales han redefinido las expectativas de los clientes. A la par, las crecientes demandas de privacidad y seguridad, alimentadas por la incertidum-

bre geopolítica global, están intensificando la presión regulatoria sobre las aseguradoras.

Según un estudio realizado por Kyndryl, aunque el 94% de los líderes del sector confían en la solidez de sus infraestructuras tecnológicas para afrontar la digitalización, el informe revela una realidad preocupante: el 56% de sus herramientas están obsoletas y solo el 39% considera que sus sistemas están





**La IA podría automatizar hasta el 75% de las tareas simples de atención al cliente en las aseguradoras.**

Los expertos apuntan a que la inteligencia artificial podrá automatizar hasta el 75% de las tareas simples en atención al cliente. Esto liberará a los equipos humanos para enfocarse en tareas más complejas y especializadas. Según un informe de PwC, esta automatización mejora la eficiencia y permite una atención al cliente más rápida y precisa. Se espera que en los próximos años los sistemas de IA sean capaces de tomar decisiones autónomas en áreas clave del sector, como la evaluación de siniestros y el procesamiento de pagos de indemnización, lo que acelerará los procesos y reducirá la carga de trabajo de los empleados.

En este escenario, el rol de los profesionales humanos evolucionará hacia la supervisión de estos sistemas automatizados y la gestión de casos más complejos, asegurando que las decisiones tomadas por la Inteligencia Artificial se ajusten a los más altos estándares éticos y de calidad.

#### **Retos y desafíos en la implementación de la IA**

A pesar de su enorme potencial, la implementación de la inteligencia artificial en el sector asegurador enfrenta varios desafíos clave. Existen obstáculos tanto técnicos como éticos que deben superarse para garantizar que la IA sea eficaz y confiable. La privacidad, la transparencia y la regulación son aspectos centrales en la adopción de estas tecnologías. Las aseguradoras deben garantizar que sus sistemas respetan los derechos de los clientes y cumplen con los estrictos requisitos regulatorios

del sector. La confianza del consumidor es un activo invaluable, y cualquier fallo en la gestión de estos aspectos podría resultar en una pérdida significativa de credibilidad.

Además, la capacitación del personal representa un desafío importante. A medida que las aseguradoras implementan soluciones tecnológicas más avanzadas, su personal debe estar preparado para adaptarse y aprovechar al máximo estas

# 39%

**Sólo el 39% de las compañías creen que sus sistemas están listos para los nuevos retos**

nuevas herramientas. La formación continua en habilidades tecnológicas será clave para optimizar la eficiencia de la IA y mantener una ventaja competitiva. De cara al futuro, el principal reto será aprovechar las oportunidades que brinda la IA sin comprometer la confianza que los clientes depositan en las aseguradoras. Para lograrlo, es fundamental avanzar con un enfoque ético, transparente y regulado en la implementación de la IA, asegurando que la transformación digital beneficie a todas las partes implicadas, manteniendo los más altos estándares de responsabilidad y equidad.

## Aseguradoras

## NorteHispana Seguros se integra en Occident desde el 1 de enero

Desde el 1 de enero de 2025, la aseguradora opera bajo la marca Occident, culminando el proceso de unificación de GCO. Con el inicio del nuevo año, la integración de NorteHispana Seguros en Occident ha sido oficializada, completando el proceso de simplificación corporativa previsto en el Plan Estratégico 22-24 de GCO. Este movimiento refuerza la estrategia del grupo para unificar su negocio tradicional bajo una única marca.

El camino hacia la creación de Occident comenzó el 1 de enero de 2024 con la fusión de Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao. Con la incorporación de NorteHispana Seguros el 1 de enero de 2025, se completa la integración de todas las marcas tradicionales del grupo.

Occident suma más de 4 millones de asegurados, cerca de 2.900 profesionales y más de 13.000 me-



Sede de GCO. eE

diadores. Estos últimos seguirán siendo el eje central de la relación con los clientes, garantizando la continuidad de los mediadores habituales y de las condiciones contractuales actuales para los asegurados de NorteHispana. Occident ha reorganizado su red comercial, consolidando las estructuras en una organización basada en tres canales: agencial, corredores, institucional, grandes brokers y directo.

## Mediación

## El seguro de hogar crece un 11,5% en 2024 en nueva producción en el canal de corredores de seguros

El seguro de Hogar encabeza el crecimiento del mercado asegurador en 2024 con un aumento del 11,5% en producción. El ramo de Hogar se posicionó en 2024 como el segmento con mayor crecimiento interanual dentro del mercado asegurador. De acuerdo con el informe de Prisma, la producción del seguro de hogar experimentó un incremento del 11,5%, equivalente a un aumento de 30 euros, consolidándose como el ramo más dinámico del año. Asimismo, la cartera de este seguro registró un aumento del 9,2%, lo que representa 26 euros adicionales en el mismo periodo.

En producción, el ramo de hogar subió de 260 euros en enero de 2024 a 290 euros en diciembre del mismo año. La cartera creció de 284 euros en enero a 310 euros en diciembre de 2024. Por su parte, la prima media aumenta el 7,7%, de 281 euros a 303 euros. Otros segmentos también mostraron resultados positivos. En Automóviles, la producción cre-

ce un 5,6% interanual, pasando de 414 euros a 437 euros. La cartera crece un 10,5% (43 euros), de 409 euros a 452 euros. La prima media subió un 9,9%. En el caso del seguro de motocicletas, la producción crece un 10%, de 200 a 220 euros. Y la cartera lo hace un 9,4%, hasta los 210 euros, con un aumento de la prima media del 9,7%. El seguro de comercios decrece en producción un 3,7%, hasta los 468 euros, aunque la cartera crece un 6,5%. La prima media crece un 3,7%.

Con un análisis basado en más de 2,4 millones de pólizas, el informe destaca que el seguro de Hogar lideró el crecimiento del mercado asegurador en 2024, con el mayor aumento en producción y una sólida expansión en cartera. Por su parte, los ramos de Autos y Motos mostraron un desempeño estable y positivo, mientras que el ramo de Comercios reflejó una dinámica mixta, con una reducción en producción, pero incrementos en cartera.

## GIUSEPPE NOTO

Director de Ventas para España de Mobilisights



### *“Las aseguradoras aprovechan los datos para desarrollar servicios personalizados”*

**Mobilisights gestiona los datos generados por más de 300 millones de coches en todo el mundo que pertenecen a las 14 marcas del grupo Stellantis. La información que genera esta ingente cantidad de datos beneficia al sector de la automoción, el sector asegurador y a los conductores. En esta entrevista nos explican cómo**

Por V. M. Z. Fotos: eE

#### **¿Cómo se garantiza la privacidad y seguridad de los datos recogidos por Mobilisights?**

Los datos son anónimos y para cederlos, en todos los casos, el usuario tiene que dar su consentimiento. En Mobilisights, la privacidad y seguridad de los datos son pilares fundamentales de nuestra operación. Aplicamos tecnologías avanzadas como la anonimización y la encriptación para proteger la información. Esto significa que cualquier da-

to que pudiera identificar a un usuario es eliminado, y toda la información, tanto en tránsito como en reposo, está cifrada para prevenir accesos no autorizados. Además, cumplimos rigurosamente con normativas como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) en Europa, lo que significa que para recolectar y utilizar la información de cada usuario necesitaremos siempre el consentimiento explícito.

Por otro lado, contamos con una infraestructura de ciberseguridad robusta, que incluye monitoreo continuo, auditorías regulares y pruebas de penetración para identificar y mitigar cualquier vulnerabilidad. La transparencia también es clave: proporcionamos a los usuarios opciones claras para gestionar qué datos comparten y cómo se utilizan. Además, trabajamos de la mano con expertos en privacidad y tecnología para mantenernos a la vanguardia frente a las amenazas emergentes. Nuestro objetivo es garantizar que los datos no solo sean utilizados de manera eficiente, sino también ética y segura, generando confianza en nuestros clientes.

**¿Cómo están utilizando las aseguradoras los datos generados por Mobilisights para personalizar sus productos y servicios?**

Los usuarios deben tener en cuenta que estos datos les pueden beneficiar. Por ejemplo para tener un seguro más barato en el coche por ser un buen conductor. Las asegu-

ras, identificando automáticamente la ubicación del vehículo y proporcionando asistencia inmediata. También se están implementando programas preventivos basados en la monitorización del estado del vehículo, que alertan a los conductores sobre posibles fallos antes de que ocurran, reduciendo riesgos y costes para aseguradoras y clientes. Los datos de Mobilisights quieren contribuir a transformar la relación entre las aseguradoras y sus clientes hacia un modelo más proactivo, eficiente y personalizado.

**¿Puede compartir algún caso práctico en el que las aseguradoras hayan logrado reducir riesgos o mejorar la experiencia del cliente gracias a su plataforma?**

Los datos de los vehículos conectados se pueden activar, siempre con el consentimiento del conductor, para permitir a las aseguradoras comprender el comportamiento de conducción. Todo ello incluye información sobre los viajes realizados y el estilo de con-

*“La clave estará en establecer estándares claros de privacidad para que esta colaboración beneficie a todas las partes”*



*“Gracias a los datos de los vehículos, las aseguradoras pueden diseñar pólizas basadas en el uso real del coche”*



radoras están aprovechando los datos generados por Mobilisights para desarrollar productos y servicios más personalizados y adaptados a las necesidades individuales de los clientes. Por ejemplo, gracias a los datos telemáticos de los vehículos, las aseguradoras pueden diseñar pólizas basadas en el uso real del coche, en lugar de depender únicamente de criterios tradicionales como la edad o el historial de conducción. Esto permite crear seguros más flexibles y justos, como las pólizas “pago por uso” o “pago por comportamiento”, donde los conductores que adoptan hábitos seguros pueden beneficiarse de tarifas más competitivas.

Además, las aseguradoras utilizan esta información para mejorar la gestión de riesgos y ofrecer servicios adicionales. Por ejemplo, los datos en tiempo real pueden facilitar una atención más rápida en caso de acci-

ducción, y también sobre cuándo, dónde y cuánto se utiliza el vehículo. De este modo, la aseguradora pueda evaluar el riesgo, ciertamente en función del estilo de conducción, pero también en base al contexto en el que se circula. Los datos extraídos del vehículo se utilizan en combinación con otros datos, como mapas, señales de tráfico y otros atributos, que vienen procesados por el algoritmo para el análisis de riesgos. Estos programas ofrecen diferentes niveles de incentivos para los conductores. También es muy importante la relación más activa y cercana que se establece con los clientes, gracias a que se crean puntos de contacto más frecuentes y, por tanto, no sólo cuando ocurre un accidente. Este tipo de programas y productos conectados permiten establecer una comunicación más frecuente con el asegurado y brindan consejos útiles, para mejorar su conducción y reducir su exposición al riesgo.

### ¿Cómo contribuyen los datos gestionados por Mobilisights a reducir accidentes o a identificar patrones de riesgo?

Los datos gestionados por Mobilisights desempeñan un papel crucial en la mejora de la seguridad vial al proporcionar información detallada y en tiempo real sobre el comportamiento de conducción y las condiciones de las vías. Por ejemplo, al analizar patrones de frenado brusco, aceleraciones repentinas o excesos de velocidad, se pueden identificar conductas de riesgo y ofrecer a los conductores retroalimentación personalizada para mejorar su estilo de conducción. Este enfoque proactivo ayuda a prevenir accidentes al fomentar hábitos más seguros. Además, Mobilisights quiere colaborar con los gestores de la movilidad al compartir análisis agregados y anónimos sobre puntos críticos de accidentes o áreas con mayor incidencia de eventos peligrosos. Esto permite implementar soluciones específicas, como mejoras en la infraestructura vial o ajus-

### ¿Qué papel juegan la IA y el aprendizaje automático en el análisis de estos datos?

La inteligencia artificial y el aprendizaje automático son fundamentales para transformar los grandes volúmenes de datos generados por los vehículos en información útil. Estas tecnologías permiten analizar patrones complejos en el comportamiento de los conductores, identificar tendencias y predecir eventos de manera precisa. También permiten a las aseguradoras optimizar sus cálculos de riesgo y personalizar las pólizas en tiempo real, ofreciendo productos más ajustados a las necesidades individuales. Integrar estas tecnologías no solo mejora la eficiencia del análisis de datos, sino que también potencia la capacidad de tomar decisiones informadas, promoviendo una movilidad más segura y sostenible.

### ¿Cómo ve el futuro de la colaboración entre la industria automotriz, aseguradora y tecnológica en torno a los datos?

El futuro promete ser cada vez más integra-

*“Los datos gestionados por Mobilisights desempeñan un papel crucial en la mejora de la seguridad vial”*

*“Los datos en tiempo real pueden alertar a los conductores sobre riesgos inmediatos que pueden provocar siniestros”*



tes en la señalización. También, los datos en tiempo real pueden alertar a los conductores sobre riesgos inmediatos, como condiciones meteorológicas adversas, obstáculos en la carretera o incidentes cercanos, ayudándoles a tomar decisiones más informadas y reducir la probabilidad de accidentes. De esta manera, los datos no solo protegen a los conductores, sino que también contribuyen a crear un entorno vial más seguro para todos.

### ¿Cuáles son los datos más demandados por el sector asegurador?

En el sector del seguro, los datos más demandados son aquellos que permiten evaluar el riesgo y personalizar las pólizas, así como los que favorecen una mejor y más rápida asistencia en caso de siniestro y de la posterior automatización del proceso de gestión de la reclamación.

do y transformador. Los datos actuarán como el eje central que une a estos sectores, permitiendo una mayor personalización de productos y servicios, una gestión más eficiente de riesgos y avances en la seguridad vial. A medida que la conectividad evoluciona, las aseguradoras podrán ofrecer pólizas basadas en el comportamiento real de los conductores, mientras que las empresas tecnológicas proporcionarán herramientas avanzadas, como la IA y el *big data*, para optimizar estos procesos. También veremos una mayor colaboración en iniciativas para ciudades inteligentes, donde los datos de los vehículos contribuirán a gestionar el tráfico, reducir emisiones y mejorar la infraestructura urbana. La clave estará en establecer estándares claros de interoperabilidad y privacidad para que esta colaboración beneficie a todos, especial a los consumidores.

## Supervisión

## Entran en vigor los nuevos modelos de la DEC para mediadores

El pasado lunes 30 de diciembre, el Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó la Orden 1501/2024, de 23 de diciembre, emitida por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, que establece los nuevos modelos de documentación estadístico-contable (DEC) para corredores de seguros, corredores de reaseguros, agentes de seguros vinculados y operadores de bancaseguros. Esta normativa entró en vigor el jueves 2 de enero.

De acuerdo con el texto oficial, los nuevos modelos proporcionarán datos cuantitativos sobre la aportación de los mediadores de seguros a la actividad aseguradora, además de incluir información cualitativa para evaluar aspectos organizativos y la distribución geográfica de las pólizas intermediadas por los profesionales de la mediación aseguradora.



Sede de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. eE

Una de las principales novedades es la ampliación de las obligaciones de información al supervisor, que ahora también afecta a los operadores de bancaseguros exclusivos.

Esto implica la creación de un modelo específico adaptado a las características de este tipo de mediadores, marcando un cambio respecto a la normativa anterior.

## Mediación

## La caída de agentes exclusivos reduce un 3,3% el número de mediadores de seguros en 2024

El sector de la mediación de seguros en España registra una caída del 3,3% en el último ejercicio, pasando de 60.004 mediadores en 2023 a 58.006 en noviembre de 2024. De este total, 54.207 son agentes de seguros y 3.799 corresponden a corredores. Así lo revela el *Informe Estadístico Anual de Mediación* de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), basado en los datos del Registro Administrativo de Distribuidores de Seguros y Reaseguros.

El mayor retroceso se concentra entre los agentes exclusivos, que representan el grueso de los agentes en España. En noviembre de 2024, se contabilizan 53.812 agentes exclusivos, lo que supone una caída del 3,6% respecto a los 55.853 registrados en 2023. En contraste, los agentes vinculados han crecido un 5,4%, pasando de 332 a 350 en el último año.

En el caso de los operadores de bancaseguros (OBS), los exclusivos se mantienen estables con 7 operadores, mientras que los vinculados han disminuido ligeramente, con un total de 38 frente a los 39 del año anterior. En conjunto, operan en España 45 OBS, de acuerdo con los datos de la DGSFP.

Entre los agentes exclusivos, 9.110 cuentan con autorización para mediar con una segunda entidad aseguradora. Estas licencias están concentradas en cinco aseguradoras que aglutinan el 87% de estas concesiones, con Ocaso liderando el grupo al otorgar 6.422 licencias. Le siguen Reale, Allianz, Zurich y Eterna Aseguradora. En contraste, los corredores de seguros muestran un ligero incremento del 0,65%, alcanzando los 3.799 en total. Este grupo se divide en 992 corredores personas físicas (tres menos que en 2023) y 2.727 entidades jurídicas, que han sumado 27 nuevas incorporaciones en el último año.

# Seis herramientas clave para impulsar la innovación en 2025

**Las empresas enfrentan un panorama en el que prima la digitalización. Los líderes deberán anticiparse a las tendencias que marcarán la diferencia entre el éxito y el estancamiento**

Ana M. Serrano.

Fotos: iStock

Según Gartner, en 2025, el 75% de las empresas generalizarán el uso de la inteligencia artificial, la automatización de procesos, la ciberseguridad avanzada y las tecnologías inmersivas como las realidades aumentada y virtual. Tales tendencias, junto con la adopción de la nube y el 5G, se perfilan como esenciales para optimizar la productividad y mejorar la experiencia del cliente.

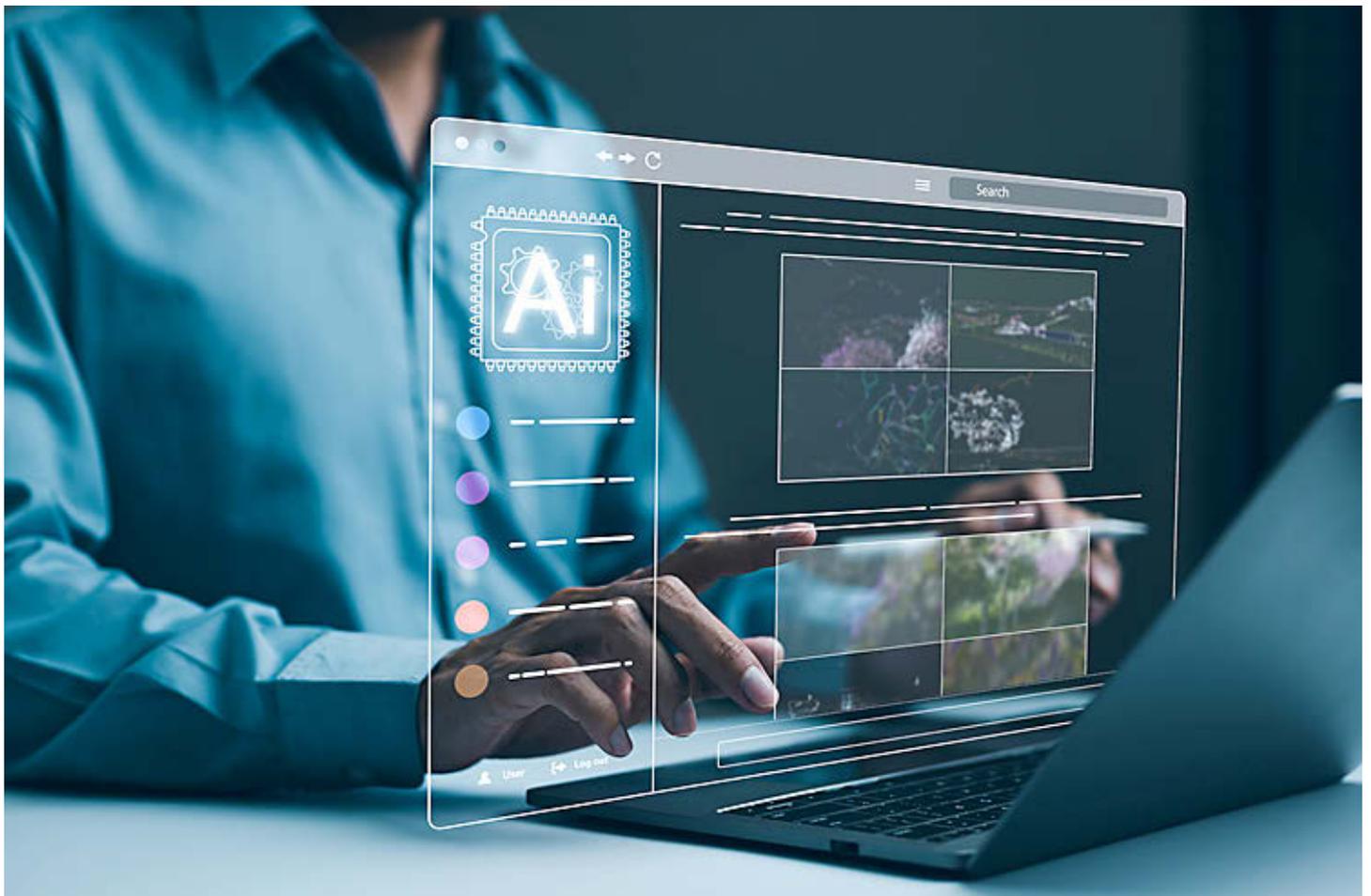
La adopción de las nuevas tecnologías va a transformar también el mercado laboral, no sólo en lo relativo a los procesos internos de las empresas, sino respecto a la búsqueda de perfiles adecuados, más especializados y complejos. La programación avanzada se ha convertido en un pilar fundamental para el desarrollo de *software* y la automatización de procesos. Pero el mercado no sólo demanda programadores; también requiere expertos en gestión de proyectos capaces de liderar iniciativas

que integren tecnologías emergentes en operaciones empresariales.

## Inteligencia artificial y 'machine learning'

Gartner predice que para 2028, al menos el 15% de las decisiones laborales diarias serán realizadas por estos sistemas, en comparación con el 0% actual. Este avance permitirá a los CIO mejorar la productividad y establecer sistemas seguros.

"Creo que la IA debería ser como la electricidad. Así como la electricidad transformó industrias hace un siglo, la IA transformará industrias en las próximas décadas". Andrew Ng, uno de los pioneros más reconocidos en este campo y fundador de DeepLearning.AI, está convencido de que la aplicación de la inteligencia artificial es el futuro cercano. Sugiere comenzar con pequeños proyectos piloto que tengan impacto tangible en el negocio,



En 2025, el 75% de las empresas generalizarán el uso de la IA, la automatización de procesos, la ciberseguridad avanzada y las tecnologías inmersivas como las realidades aumentada y virtual, según Gartner.

antes de abordar la IA de manera general. Incide igualmente en la necesidad de capacitar a los empleados y no perder el norte: el cliente es el centro y la tecnología la herramienta para satisfacer sus necesidades.

#### Protección contra amenazas sofisticadas

La ciberseguridad es el caballo de Troya de la mayoría de las corporaciones y el lado oscuro de la evolución de la tecnología. De mismo modo que la digitalización aporta innumerables ventajas, las amenazas cibernéticas actuales va mucho más allá del *ransomware* y el *phishing*.

El informe 2024 de Cisco revela la creciente necesidad de protegerse contra la diversificación de los ataques, su frecuencia y su complejidad. Las empresas deberán intensificar las inversiones en el uso de inteligencia artificial y en estrategias basadas en la nube para detectar y neutralizar amenazas en tiempo real.

#### Adopción de la nube híbrida

La nube híbrida es un modelo flexible que combina la infraestructura interna (nube privada) con los servicios de una nube pública (Azure, IBM Cloud o Amazon Web Service). Esta tendencia permitirá optimizar el rendimiento y reducir costes, equilibrar las cargas de trabajo entre la nube pública y los sistemas locales e incrementar la eficiencia operativa y el control sobre datos sensibles.

#### Automatización de procesos

La automatización liberará a los empleados de tareas tediosas, permitiéndoles enfocarse en actividades que requieren creatividad y pensamiento crítico,

como la resolución de problemas y la innovación. Se perfila crucial para aumentar la eficiencia y reducir los errores humanos. Las empresas invertirán en soluciones de RPA (automatización de procesos robóticos) que permitirán optimizar tareas, liberar tiempo y mejorar la velocidad de respuesta al mercado.

#### 5G y conectividad avanzada

Con velocidades ultra rápidas (de hasta 10 Gbps), baja latencia y capacidad para conectar múltiples dispositivos al tiempo, el 5G es crucial en operacio-

**El 5G es crucial en operaciones que requieren interacciones y decisiones en tiempo real**

nes que requieran interacciones y toma de decisiones en tiempo real como la telemedicina, la educación, la manufactura y los servicios públicos.

#### 'Blockchain' y trazabilidad de datos

Al ser una tecnología descentralizada y encriptada, el *blockchain* garantiza la seguridad y la transparencia de la información. Esta tecnología ya ha transformado cómo se registra y verifican los datos. Resulta especialmente útil en sectores como la logística.

Gracias a la cadena de bloques, rastrear una naranja desde el campo en que se cultivó hasta el mostrador de la frutería local ya es pura rutina. Esto facilita y simplifica la trazabilidad y el control en las cadenas de suministro.



La automatización liberará a los empleados de tareas tediosas, para ser más creativos y valiosos.



A través de sus nuevos centros de Aurgi, Mutua realiza labores de reparación o sustitución de lunas.

## Mutua abre el centro de reparación de lunas más grande de España

A través de Aurgi y Motortown, la compañía inaugura sus dos primeros centros de lunas en Madrid. Prevé prestar servicio en este segmento en 48 centros repartidos por toda España a mutualistas y a las flotas de Voltio y Centauro. A través de estos establecimientos estima realizar más de 100.000 operaciones de lunas anualmente

Roberto Gómez. Fotos: Javier Valeiro

**M**utua Madrileña da un paso más en su estrategia de diversificación en el ámbito de la movilidad. A través de las firmas Aurgi y MotorTown, tiendas y centros especializados en productos y servicios para el automóvil que adquirió el año pasado, ha abierto sus primeras instalaciones especializadas en la reparación y sustitución de lunas, para prestar servicio, de forma exclusiva, a los asegurados de Mutua y a las flotas

de Voltio y Centauro. En concreto, ha inaugurado ya dos centros propios: uno bajo la marca Aurgi Glass, situado en la calle Goya, 118, y otro en El Bercial, en este caso bajo la marca MotorTown.

Mutua Madrileña continúa con su estrategia de ampliar sus servicios en movilidad a través de la reparación de lunas, un ámbito en el que tiene previsto continuar expandiéndose con nuevos centros de

Aurgi y MotorTown. La aseguradora prevé prestar servicio de reparación y sustitución de lunas a través de 48 de ellos, que estarán operativos en tiempo récord, en abril de 2025.

Con este casi centenar de centros especializados estima cubrir una parte muy importante de los siniestros de lunas de Madrid y de los producidos en el resto de España. "Prevemos realizar más de 100.000 intervenciones anuales de lunas a cierre de 2027", comentan desde la entidad. Los centros prestarán servicio, de forma exclusiva, a clientes de Mutua Madrileña y a las flotas de Voltio y Centauro. Mutua da continuidad, de este modo, a su estrategia centrada en desarrollar un ecosistema de movilidad capaz de satisfacer todas las necesidades de sus usuarios relacionadas con su seguro de auto.

Según datos del mercado, al año se producen unos 2 millones de siniestros que afectan a las lunas de los vehículos. Se trata de un negocio de crecimiento constante y creciente y que, previsiblemente, mantendrá esta tendencia al alza en los próximos años, como consecuencia de los incrementos del precio de los materiales (el vidrio) y del coste del servicio.

### El centro más grande de España

El nuevo centro de Aurgi, situado en el número 118 de la calle Goya de Madrid, es el más grande de España dedicado a la reparación o sustitución de lunas por número de puestos. El establecimiento cuenta con 20 plazas para vehículos, 10 para realizar operaciones y 10 plazas de aparcamiento y con capacidad para realizar más de 1.500 operaciones mensuales. El centro de MotorTown, de El Bercial, por su parte, es un centro híbrido, que presta servicio de lunas, pero también presta servicios

de mecánica rápida (mantenimientos, reparaciones, cambios de elementos de desgaste como neumáticos, baterías y frenos, así como otros servicios orientados al automóvil). A estos dos centros se irán uniendo nuevos establecimientos en los próximos meses, que están ya en fase de transformación, hasta completar los 48 inicialmente previstos.

## Un negocio con potencial

Para Mutua Madrileña, el de lunas es un negocio interesante en el que puede aportar valor añadido, basado en la gestión eficiente de calidad y la excelencia de servicio que marca su operativa con los clientes. Estas características diferenciales definen ya el nuevo centro de Aurgi de Mutua Madrileña. "Todos los procesos están bien definidos y orientados a prestar el mejor servicio, de la mayor calidad, con eficiencia y rapidez, con los estándares de Mutua a los que está acostumbrado el mutualista.

Mutua Madrileña adquirió en julio de 2024 el 100% de Motortown y Aurgi, tiendas y centros especia-

lizados en productos y servicios para el automóvil, a GPF, grupo de inversión de capital privado propietario de ambas empresas. La adquisición la realizó a través de Mutuamad Mobility, sociedad que integra las participaciones del Grupo Mutua en Voltio y Centauro. El Grupo Mutua, presidido por Ignacio Garralda, da con esta operación un paso más en uno de los proyectos clave de su estrategia: situar a Mutua Madrileña en una posición clave en el ámbito de la movilidad, donde tiene el objetivo de poder cubrir todas las necesidades de sus clientes ante los cambios que están transformando los hábitos de vida y la forma de desplazarse.



Nuevo centro de Aurgi Glass, de Mutua Madrileña, situado en la calle Goya 118.



El seguro multirriesgo del Hogar se ha convertido en una herramienta de protección dentro y fuera de casa.

## ¿Qué cubre el seguro de hogar cuando estamos fuera de casa?

El seguro de hogar, al igual que sucede en otros ramos, se ha convertido en un auténtico todoterreno, capaz de ir más allá de su razón de ser e incluyendo garantías dentro de su cobertura básica o complementaria que amplían su capacidad

Diego Fernández Torrealba Fotos: iStock

Aunque siguen comercializándose, y con éxito, los productos más básicos, las aseguradoras dan también la posibilidad a sus clientes de contratar seguros cada vez más completos, tratando de responder de la mejor manera a sus necesidades y a los posibles riesgos que pueden producirse. Esto hace que algunos productos aseguradores vayan incluso más allá que el objetivo para el que fueron creados, abarcando otras áreas que a priori no tienen relación directa con la razón de ser inicial del seguro pero que pueden complementar sus coberturas principales perfectamente y ampliar su alcance.

Un gran ejemplo se lo podemos ofrecer centrándonos en los seguros de hogar, que manteniendo su

objetivo de ofrecer respuestas (en forma de servicios e indemnizaciones) a las necesidades o problemas que puedan surgir en la vivienda y que afecten a sus habitantes y a los vecinos, amplían el foco para cubrir otro tipo de situaciones problemáticas que pueden darse fuera del domicilio.

Estas son algunas de las garantías que puede incluir un seguro de hogar... más allá del hogar.

### Responsabilidad civil

La responsabilidad civil responde ante problemas que se producen en la vivienda asegurada y afectan a terceros, como un grifo mal cerrado que inunda la casa del vecino. Pero también puede asegurarse la RC a terceros cuando se está fuera del ho-

# Seguros

elEconomista.es

gar, cubriéndose varias situaciones. Por ejemplo, si su hijo rompe el cristal de otra casa de un balonazo o si golpea con su bici un coche ajeno.

## RC para vehículos de movilidad personal

No cabe duda de que estos pequeños vehículos están en auge, y el seguro se ha ocupado de ellos. No sólo mediante la creación de productos aseguradores específicos, sino incluyendo coberturas en otra clase de seguros que los tienen en cuenta. Ese es el caso de algunas pólizas de hogar, que cubren los daños a terceros que pueden causarse mediante el uso de patinetes eléctricos, bicicletas, bicis eléctricas, sillas de ruedas, etcétera.

## Robo fuera del hogar

Esta garantía ya lleva bastante tiempo incluyéndose en los seguros de hogar completos, ofreciendo indemnizaciones en caso de que el asegurado, o incluso algún familiar directo suyo que conviva con él, haya sufrido un robo.

En este punto tenemos que recordar la diferencia entre robo y hurto, pues consistiendo ambos en una sustracción de bienes ajenos el primero requiere del uso de violencia, intimidación o fuerza y el segundo no. Y lo decimos porque la mayoría de los seguros de hogar que cuentan con esa garantía aseguran las situaciones de robo, pero normalmente no las de hurto.

Hay que recordar también que para que la aseguradora nos cubra se deberá justificar debidamente lo sucedido, demostrando que se ha denunciado el robo ante la policía o la guardia civil.

## Uso fraudulento de tarjetas de crédito

Otra situación relativamente frecuente es el uso fraudulento de las tarjetas de crédito, bien se haya realizado después de un robo, un hurto o una clonación. En ese caso el seguro de hogar también podría brindar indemnizaciones al asegurado, siempre que se cumplieran las condiciones estipuladas en el contrato de seguro. Entre ellas, que el uso fraudulento se haya cometido dentro de un límite temporal breve (es decir, no se va a cubrir un cargo que suceda un mes después del robo, hurto o clonación de la tarjeta) o que se haya denunciado debidamente el delito.

## Accidentes fuera del hogar

También va siendo habitual que el seguro de hogar cubra los accidentes que se puedan sufrir fuera de casa, aunque generalmente como una cobertura adicional y no como parte de las coberturas principales de la póliza.

## Daños causados por animales de compañía

Otra cobertura frecuente en los últimos años en los seguros de hogar, y que parece bastante útil teniendo en cuenta la gran cantidad de animales de com-



**El seguro de hogar también puede cubrir los robos fuera del domicilio.**

pañía que hay en España. Sirve para cubrir los daños que pueden causar los animales domésticos que convivan en el hogar asegurado fuera de casa. Por ejemplo, si el perro del asegurado muerde a un viandante o a otro can, o si causa un desperfecto en un espacio público.

## Gasto sanitario en viajes

Aunque no es tan frecuente hay seguros de hogar que llegan a incluir esta garantía, mediante la cual puede cubrirse (hasta el límite establecido previamente en la póliza) el gasto sanitario en viajes.

Es una cobertura que generalmente va destinada a ayudar en el caso de una urgencia médica o cualquier imprevisto que cause un problema de salud cuando se está lejos de casa.



## Claves para el mantenimiento de un vehículo eléctrico

Según el último estudio de Allianz Partners, el 51% de los consumidores ya hace un esfuerzo significativo por limitar el impacto que su estilo de vida tiene en el medioambiente y el 32% está listo para pagar más con el fin de adoptar hábitos más sostenibles

Redacción. Fotos: iStock

**E**n el ámbito de la movilidad, el 58% de los consumidores estaría dispuesto a tener un coche eléctrico o híbrido si tuviese que cambiar su coche actual. De hecho, en España ya circulan casi 350.000 vehículos eléctricos, una cifra que aumenta paulatinamente cada año. Algunas de las ventajas por las que los conductores eligen esta opción frente al clásico combustible son la reducción de emisiones contaminantes, el precio de la electri-

cidad frente al de la gasolina o el diésel o la posibilidad de circular y aparcar en zonas limitadas en las grandes ciudades. Para sacarle el máximo partido a estas ventajas es fundamental tener en cuenta las necesidades de mantenimiento de un vehículo eléctrico. Con unos cuidados específicos y acordes a cada caso, el usuario podrá disfrutar de todas las prestaciones que ofrecen los nuevos modelos de movilidad.

María Cristina Lama, Product Manager de Asistencia en Carretera de Allianz Partners España, compañía líder en seguros y asistencia, asegura que “la conciencia sobre el impacto climático de la movilidad y sobre la importancia de adaptar nuestros servicios a un sector cada vez más comprometido con la sostenibilidad están a la orden del día en la compañía. Ya no es posible pensar en la movilidad sin tener en cuenta el cuidado del medio ambiente y, por ello, nos esforzamos en ofrecer soluciones que garanticen la movilidad sostenible”.

En pro del uso del vehículo eléctrico, es aconsejable seguir una serie de recomendaciones sobre su correcto mantenimiento. La batería es uno de los principales componentes del vehículo y, por ello, requiere de unos cuidados específicos que serán clave a la hora de alargar su vida útil, de elevar al máximo su rendimiento y de garantizar una conducción segura sin percances en la carretera. “La recomendación es evitar cargar o descargar la batería por completo, evitando completar los ciclos de los que depende su vida útil. Siempre que sea posible, lo ideal será mantener el vehículo cargado entre un 20% y un 80% de su capacidad, así como moverlo de vez en cuando evitando largos periodos de estacionamiento. De esta manera, el rendimiento de la batería será mayor, y permitirá una conducción más tranquila y segura”, añade la experta.

Otro factor a tener en cuenta es la temperatura a la que se expone el vehículo, que no debe ser ni demasiado fría ni demasiado cálida. Aparcarlo en zonas cubiertas durante el invierno y a la sombra en verano ayudará a que la batería no se degrade y sus piezas permanezcan en buen estado durante más tiempo. En cualquier caso, los vehículos eléc-

tricos cuentan con un sistema de seguridad que corta el flujo eléctrico impidiendo cualquier daño en el conductor y permitiendo una asistencia en carretera segura si se produce un accidente o daños por agua.

También hay que tener en cuenta una serie de recomendaciones durante la conducción como, por ejemplo, conducir de forma progresiva o utilizar el modo ECO. “Esto no solo será positivo en términos de sostenibilidad, sino también para el propio vehículo. De esta manera”, continúa, “equilibrando su potencia y transformando energías, la vida útil de la batería no se verá afectada”.

Desde Allianz Partners, se encargan de ofrecer estos servicios y de asistir a vehículos eléctricos en carretera. Como indica María Cristina Lama, “somos capaces de geolocalizar la estación de carga más

**Por las carreteras españolas ya circulan alrededor de 350.000 vehículos eléctricos**

cercana, de cargar el vehículo in situ gracias a nuestros equipos móviles, e incluso de ofrecer soluciones de movilidad cero emisiones, para que el conductor que lo desee pueda continuar su trayecto de manera sostenible”.

“El objetivo es ofrecer a nuestros clientes seguridad y protección para fomentar un tipo de movilidad que sea más respetuosa con el medio ambiente y con las personas”, concluye.





## Séniors, ahorro y salud financiera: ¿cómo son nuestros mayores?

Los mayores de 55 años representan el 34% de la población española y son responsables del 60% del gasto nacional y el 25% del PIB, lo que demuestra su papel clave en la economía

Juanra Badillo. Fotos: iStock

En 2024, en los hábitos de ahorro los sénior muestran su preocupación por el futuro y una gestión estratégica de sus recursos.

Los mayores de 55 años siguen siendo un pilar fundamental en la sociedad española, no solo por su número, que representa el 34% de la población, sino también por su contribución significativa a la economía. Con más de 16,3 millones de personas en este grupo, es crucial observar cómo gestionan sus finanzas, en particular en un contexto económico que demanda mayor planificación y previsión. En 2024, sus hábitos de ahorro reflejan una creciente preocupación por el futuro y una gestión más estratégica de sus recursos.

### Hábitos de ahorro y previsión económica

El ahorro entre los séniores ha mostrado una tendencia positiva: el 51% de ellos logra ahorrar cada mes. Aunque este porcentaje varía, lo cierto es que los mayores de 55 años han adoptado enfoques más prudentes para garantizar su estabilidad financiera. La mayoría de estos ahorros, un 60%, se destinan a prepararse para posibles imprevistos, una decisión que evidencia un enfoque preventivo ante

situaciones inesperadas. Esta cifra subraya un deseo claro de contar con un colchón económico que brinde seguridad ante cualquier urgencia.

Otro 51% de los séniores ahorra buscando obtener una mayor tranquilidad y certidumbre, un reflejo de su necesidad de estabilidad. Esta preocupación por la paz mental se combina con el 25% que reserva una parte de sus ahorros como complemento a su pensión, buscando paliar las posibles carencias que puedan surgir en una jubilación marcada por pensiones menos generosas que en otras épocas.

### El apoyo familiar y la interdependencia económica

Además de su propia seguridad, un 51% de los séniores también destina recursos para apoyar económicamente a sus hijos o familiares cercanos. Este gesto no solo demuestra un fuerte compromiso familiar, sino también una interdependencia económica que ha ido más allá de las expectativas tradi-



Los mayores de 55 años continúan siendo fuente de ayuda para las siguientes generaciones.

cionales. Los mayores de 55 años, lejos de ser solo receptores de apoyo, continúan siendo fuente de ayuda para la siguiente generación, en muchos casos para garantizar su bienestar ante situaciones adversas.

En cuanto a la propiedad de vivienda, una característica que resalta en este grupo es la alta tasa de propiedad. Un 84% de los señores posee su hogar, y un 69% ya ha saldado sus hipotecas. Esta estabilidad patrimonial permite que muchos de ellos se concentren en el ahorro para otras prioridades, como la salud o el apoyo a sus seres queridos. Además, solo un 23% de los mayores mantiene deudas, lo que muestra una gestión financiera conservadora y centrada en la seguridad.

#### Diversificación del ahorro y nuevas tendencias

Sin embargo, a pesar de estos datos positivos, el panorama no es uniforme. En un mundo donde los costes de vida siguen aumentando, los hábitos de ahorro se ven influenciados por la necesidad de asegurar un futuro que no dependa únicamente de las pensiones públicas. Es aquí donde los hábitos de consumo y ahorro de los señores se convierten en una pieza clave para entender la sostenibilidad económica de este grupo en 2024.

Además, a pesar de que muchos señores aún prefieren mantener un estilo de vida conservador, un 30% se muestra dispuesto a explorar nuevas opciones residenciales y de inversión, lo que refleja una

# 51%

El 51% de los mayores de 55 años ahorran para ganar tranquilidad y estabilidad

apertura a diversificar sus formas de ahorro y de garantizar su bienestar futuro.

#### Un grupo activo y estratégico en su ahorro

Los hábitos de ahorro de los mayores de 55 años en 2024 son un reflejo de su madurez financiera, pero también de una adaptabilidad notable ante un entorno económico cambiante.

Su capacidad para ahorrar, planificar y apoyar a sus familias refuerza su rol activo en la sociedad, demostrando que, más allá de la jubilación, siguen siendo una pieza clave tanto en la economía familiar como en la estabilidad económica general.

# Los taxistas arrancan 2025 en pie de guerra contra las aseguradoras

Los taxistas se movilizarán en toda España el próximo 29 de enero contra las aseguradoras por “prácticas abusivas” en la contratación de los seguros para sus vehículos

Redacción. Fotos: iStock



**E**l sector del taxi ha convocado una movilización nacional para el próximo 29 de enero en Madrid, denunciando lo que consideran “prácticas abusivas” por parte de las aseguradoras. La protesta, que reunirá a taxistas de todo el país, busca visibilizar el impacto de los altos costes de las pólizas, que en algunos casos alcanzan los 7.000 euros anuales, una cifra insostenible para muchos profesionales.

Esta convocatoria, que había sido inicialmente fijada para el pasado 13 de noviembre, fue aplazada debido a la DANA que afectó gravemente a Valencia y otros municipios. Ahora, el colectivo regresa con fuerzas renovadas en 2025, exigiendo la intervención de las administraciones públicas para regular los precios de los seguros y garantizar la viabilidad de su actividad.

## Una situación “al límite”

Julio Sanz, representante del sector, afirmó recientemente que los precios de los seguros están “descontrolados” y pidió un control acorde al valor del producto asegurado. Además, los taxistas reclaman al Ministerio de Transportes y al de Economía que refuercen las opciones del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), ofreciendo productos más completos para los conductores rechazados por las aseguradoras tradicionales.

Según sus reivindicaciones, las pólizas para taxistas incluyen coberturas adicionales, como la protección a los usuarios, lo que justifica una diferencia de precio respecto a los seguros de automóviles convencionales. Sin embargo, el incremento desproporcionado de primas está afectando especialmente a los taxis rurales y adaptados para personas con movilidad reducida, vehículos que muchas aseguradoras rechazan cubrir.

## El impacto de la siniestralidad

Los taxistas aseguran que el aumento de precios está relacionado con su inclusión en modalidades de transporte junto a otros servicios, como los VTC. Según recuerdan fuentes del sector, la siniestralidad del sector del taxi y de coche con conductor se



ha disparado tras la pandemia. Los taxistas denuncian que en parte se debe al uso intensivo de los vehículos por parte de los VTC, que hacen jornadas maratonianas de hasta 24 horas. Esto ha llevado a las aseguradoras a endurecer sus criterios de suscripción para controlar las pérdidas, en un contexto en el que el ramo ya enfrenta una subida de primas por el aumento de costes.

Empresas como Mapfre y Mutua Madrileña han reconocido estas dificultades. Mapfre, por ejemplo, ha ajustado sus criterios para reducir riesgos, mientras que el ratio combinado de Mutua Madrileña creció en cinco puntos porcentuales entre 2022 y 2023, situándose en el 96,1%.

#### Protección del taxi como servicio público

El sector del taxi ve en esta situación una amenaza para su futuro y hace una llamada a las administraciones locales, autonómicas y nacionales para que intervengan en favor de la estabilidad de la profesión. "La protección del taxi como servicio público esencial debe ser una prioridad", afirman.

La movilización del 29 de enero será clave para mostrar la unidad del sector frente a lo que consideran una crisis sin precedentes en los seguros. Con ella, buscan sentar las bases para un cambio que les permita continuar ofreciendo un servicio accesible y seguro para los ciudadanos.

#### ¿Cómo se aseguran los taxis?

En España, los taxis se aseguran con diferentes tipos de pólizas que ofrecen distintos niveles de cobertura. El primero es el Seguro a Terceros Básico, que supone la cobertura mínima legal obligatoria. Cubre responsabilidad civil por daños a terceros, incluye defensa jurídica y asistencia en carretera y suele Tener un precio desde 200 euros anuales.

El seguro a Terceros Ampliado incluye coberturas adicionales como incendio, robo, rotura de lunas y la pérdida total del taxi. El seguro a Todo Riesgo



**El aumento de la siniestralidad ha disparado las primas de los seguros para taxis**

ofrece la cobertura más completa para taxis. Incluye todas las coberturas anteriores y cubre daños propios. Generalmente incluye vehículo de sustitución, defensa de multas y asistencia en carretera sin límite de kilómetros.

La contratación de un seguro es obligatoria para todos los taxis, con un límite legal de cobertura de 70 millones de euros por daños personales y 15 millones por daños materiales.

## Aseguradoras

## Línea Directa supera los 1.000 millones de euros en ingresos por primas

**L**ínea Directa Aseguradora, tras casi 30 años de trayectoria: supera los 1.000 millones de euros en ingresos por primas antes de finalizar el ejercicio 2024. Este logro, que será detallado en los resultados anuales de 2024, que se publicarán en las próximas semanas, cumple uno de los objetivos estratégicos marcados por la compañía.

La aseguradora explica que la clave radica en su modelo directo de venta exclusivamente por teléfono e internet, así como en un crecimiento 100% orgánico desde su fundación. Además, la diversificación de líneas de negocio ha sido crucial, abarcando actualmente Autos, Hogar y Salud, junto con productos innovadores como seguros para mascotas, movilidad personal y ocupación ilegal de viviendas.

Línea Directa, con más de 3,4 millones de clientes, se posiciona entre las principales aseguradoras de



Patricia Ayuela, consejera delegada de Línea Directa. eE

No Vida en España, ocupando el puesto 13 en facturación y el sexto entre las empresas de origen español. Según Patricia Ayuela, consejera delegada de Línea Directa, la compañía ha logrado acelerar trimestre a trimestre el crecimiento en primas en todas sus líneas de negocio durante 2024, sumando cerca de 60.000 nuevos asegurados entre los meses de enero y septiembre.

## Indemnizaciones

## El Consorcio de Compensación de Seguros ya ha abonado 735 millones a los afectados por la DANA

**E**l Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) ha recibido hasta el 31 de diciembre de 2024 233.469 solicitudes de indemnización derivadas de los daños ocasionados por la DANA que afectó a amplias zonas del este y sur peninsular, así como a Baleares, entre el 26 de octubre y el 4 de noviembre. Este episodio climático extremo, que incluyó lluvias torrenciales y tempestades ciclónicas atípicas, dejó trágicas inundaciones en Valencia y Albacete el 29 de octubre. La provincia de Valencia concentra el 95,5% de las reclamaciones, con 222.988 solicitudes. El CCS estima que los daños totales alcanzarán los 3.500 millones de euros, manteniendo su cálculo inicial.

Para gestionar este elevado volumen de solicitudes, el CCS ha movilizado a más de 1.000 peritos en colaboración con las aseguradoras, en virtud de un acuerdo firmado con Unespa y el Ministerio de Economía. Hasta el 31 de diciembre, los peritos han asu-

mido la evaluación de 227.312 expedientes. Los asegurados ya han recibido 59.777 indemnizaciones, por un importe acumulado de 734,7 millones de euros. El CCS recuerda a los asegurados que pueden presentar sus solicitudes a través de la web del organismo o mediante sus aseguradoras y mediadores para agilizar los trámites.

Para acceder a la indemnización es necesario tener una póliza vigente con la prima pagada. La indemnización se ajustará a las condiciones de la póliza (capital asegurado, límites, etc.). Los daños cubiertos incluyen viviendas, vehículos, establecimientos comerciales, industrias, gastos de alojamiento y pérdida de ingresos por paralización de actividad. El Consorcio continuará publicando actualizaciones sobre el avance en la tramitación de expedientes. Este esfuerzo garantiza una respuesta efectiva para los afectados por la DANA, reforzando la confianza en su papel ante catástrofes naturales.

# El gusto por el ‘click’

**En nuestros días hay una enorme facilidad para darle al ‘click’ y convocar reuniones ‘online’ innecesarias. Al cabo del año siento que más de una reunión no debería haber sido programada y menos en el calendario de otras personas. ¿Podremos en estas líneas de reflexión, darnos cuenta de la importancia de poner límites para gestionar mejor nuestro tiempo laboral?**

Elena Fernández. Fotos: iStock

**C**ómo ser un mejor profesional creo que depende mucho de estas variables: tiempo y eficiencia, además de responsabilidad y grado de compromiso.

La formación en empresas es un hito necesario. Llevo años mostrando los beneficios de una adecuada gestión del tiempo para mejorar nuestro bienestar profesional y personal. Sigo aprendiendo en cada clase de los participantes. Me doy cuenta de que parar en grupo y reflexionar acerca de instantes que nos desenfocan, es una gran inversión en tiempo y energía que reporta grandes beneficios. Por ejemplo, si conseguimos erradicar en cada persona un ladrón del tiempo y un hábito ineficiente, estaremos ganando horas laborales en todo un año. Si esto se hace extensible a las 15 personas del curso, se multiplican ganancias.

Quería enfocarme en la organización de nuestra agenda (para muchos calendar). Muchas personas llegan a la oficina motivadas por seguir avanzando en la semana y con claridad para continuar. Su problema comienza cuando encienden el ordenador y ya a lunes, empiezan las frecuentes interrupciones para atender imprevistos que se trasladan sin casi margen para resolver, porque ya se han convertido en una urgencia. De manera que, aunque previamente te hayas organizado la semana, hay días que empiezan las notificaciones de reuniones y es ahí cuando detectan ese gusto tan extendido por el *Click*. Surgen nuevas convocatorias que se notifican sin previo aviso y que cada quien se adapte como pueda, mientras de fondo su mente recita la cantinela: “tengo que ir a una reunión y no sé muy bien para qué” “me han planchado una, sí a última hora como siempre”.

El acceso a nuestro calendario ha abierto el permiso a poner reuniones en cuanto hay un hueco disponible, sin permisos previos, sin contar el motivo de la reunión, sin tener la obligación de explicar más. Esto en principio puede enfadar, porque sentimos que nuestros límites se han sobre pasado, por eso, la gestión emocional entra en juego.

Nuestra recomendación es que puedas conocer información lo antes posible para configurar un esquema mental de lo que precisas:

- ¿Realmente es necesaria esta reunión?
- ¿Qué asunto se desea tratar?
- ¿Necesariamente tiene que ser esta misma semana?
- ¿Qué ha impedido saberlo con más antelación?

Las respuestas son claves para diseñar nuestras legítimas peticiones.

Comunicar lo que se precisa, ayuda a tod@s a planificarnos mejor para siguientes ocasiones.



# Cómo minimizar riesgos en 2025 gracias al seguro de crédito

**2025 estará marcado por la inestabilidad, las tensiones geopolíticas y la profunda transformación tecnológica y social, que supone un gran impacto para las empresas**

Diego Fernández Torrealba.  
Fotos: iStock

Las condiciones de extrema variabilidad en las que se encuentra el planeta influyen y afectan decisivamente a los mercados, al entorno económico y comercial. Y claro está, a las empresas, desde las más pequeñas a las grandes corporaciones, que se ven afectadas por este tsunami y deben tratar de surfear la gran ola para sobrevivir, leer la situación, reinventarse y sacar el mejor partido posible de este caótico rompecabezas en el que se ha convertido (o, mejor dicho, han convertido) el mundo.

Los análisis habituales al cierre del pasado año vaticinaban de nuevo un escenario complejo para el año que ahora arranca, que presenta varios riesgos de entidad para el sector comercial que se convierten en grandes retos que las compañías tienen que afrontar siendo capaces de tomar las decisiones acertadas en cada momento.

La mayoría de los análisis coinciden en que la guerra comercial se intensificará más aún en este año, au-

mentándose la polarización y produciéndose, en lugar de una mayor colaboración entre los países, una fuerte competencia (en muchas ocasiones, sin ningún juego limpio) entre ellos. Los grandes poderes - China, Estados Unidos, India, Rusia - seguirán protagonizando enfrentamientos comerciales que afectarán a escala global y los boicots, la competencia desleal, los aranceles, los vetos y las sanciones económicas y comerciales estarán más aún en boga. Y a todo eso le añadimos la inflación, que todos estamos pagando, nunca mejor dicho, en nuestro día a día.

Por otra parte, en muchas naciones se está produciendo ya un fortísimo intervencionismo estatal en el mundo económico y empresarial, lo que minimiza en gran medida la libertad y capacidad de acción de las diferentes marcas y complica más todavía el panorama.

No hace falta decir además que la actualidad está marcada por grandes tensiones geopolíticas, que





están provocando una enorme inestabilidad e incluso generando gravísimos daños, y no sólo en lo que respecta a la pérdida de vidas humanas. También están afectando decisivamente al modo de vida, la naturaleza, la economía, las materias primas, los servicios y la estructura empresarial de las naciones, especialmente las afectadas directamente por situaciones de guerra. Al este panorama se le suman las frecuentes catástrofes que están alterando la naturaleza, que están generando daños gravísimos tanto humanos como materiales, y de las que además ciertos sectores y poderes se benefician en la sombra.

La tecnología es seguramente la última pata del banco, pues las compañías han de hacer un esfuerzo importante, estructural y económico, para adaptarse a la revolución tecnológica, al uso de la IA y a los numerosos cambios en la comunicación, la gestión y el trato con los clientes. A su vez, las nuevas oportunidades tecnológicas conllevan nuevos riesgos cibernéticos, otras modalidades de ciberataque que pueden no sólo complicar, sino incluso poner en jaque a las empresas que no tomen medidas de prevención y solución ante esta amenaza.

Todos estos factores hacen que se esté, y se siga produciendo, un fuerte cambio estructural en el ecosistema empresarial, con sectores que han quedado o corren el peligro de quedar obsoletos, negocios y compañías que pueden desaparecer o han de reciclarse... pero también con muchas oportunidades que pueden aparecer.

### Una herramienta importante, el seguro de crédito

En todo este caos es importante para las empresas contar con asideros firmes y fiables con los que continuar, transformar y rentabilizar su negocio, previniendo y minimizando los riesgos y poniendo soluciones.

En este escenario puede suponer una decisión muy positiva la contratación de un seguro de crédito, que sirve para minimizar el riesgo comercial. ¿De qué manera? Garantizando el cobro en caso de incumplimiento de pago por la insolvencia de los deudo-



**En un escenario de incertidumbre, el seguro de crédito es clave para la empresa**

res. Este producto es de mucha utilidad para cubrir el riesgo de impago en las operaciones comerciales a crédito entre las compañías.

Las aseguradoras no sólo pueden llegar a indemnizar si se dan las condiciones oportunas, sino que también pueden llegar a actuar como un departamento de gestión de riesgos, estudiando y analizando a cada socio de la empresa que ha contratado el seguro y realizando una valoración de riesgo sobre sus clientes y posibles socios. Y por último, pueden ser de gran ayuda a la hora de diseñar estrategias de crecimiento, abrir nuevos mercados y clientes y seguir de cerca tanto la evolución de la empresa como la de su cartera.

# El impacto en la salud y la equidad cuando se niega un medicamento

La degeneración macular asociada a la edad (DMAE) es la mayor causa de ceguera en mayores de 50 años. Europa ha rechazado un fármaco que puede frenar su avance. ¿Qué consecuencias puede tener?

V.M.Z.. Fotos: iStock



La reciente negativa de la Agencia Europea del Medicamento (EMA) a aprobar un fármaco que podría ralentizar la progresión de la ceguera en mayores ha generado una ola de preocupación entre pacientes, especialistas y asociaciones de pacientes con estas patologías. Este medicamento, considerado una esperanza para entre 100.000 y 200.000 pacientes en España mayores de 70 años, busca combatir la atrofia geográfica (AG), una de las fases más agresivas de la degeneración macular asociada a la edad (DMAE).

## La DMAE: una enfermedad que empeora la calidad de vida

La DMAE es la principal causa de ceguera en personas mayores de 50 años en España, afectando a más de 700.000 pacientes. En su fase más avanzada, la atrofia geográfica, las células de la retina mueren de manera irreversible, provocando la pérdida total de visión. Esta condición crónica y progresiva compromete gravemente la independencia

de las personas mayores, dificultando tareas cotidianas como leer, reconocer rostros o desplazarse de forma independiente.

Según Alfredo García Layana, presidente de la Sociedad Española de Retina y Vítreo (SERV), los tratamientos recientemente desarrollados en Estados Unidos han supuesto un avance significativo, ya que logran ralentizar la progresión de la enfermedad en un 25%. Aunque este porcentaje pueda parecer modesto, en la práctica significa extender la independencia funcional de los pacientes durante ocho años más en promedio.

## Europa dice "no" al avance terapéutico

El Comité de Medicamentos de Uso Humano de la EMA denegó la autorización del pegcetacoplan, el primero de estos tratamientos innovadores, argumentando que sus beneficios no superan los riesgos. Esta decisión contrasta con la aprobación otorgada por la FDA en Estados Unidos, basada en los mismos estudios clínicos.



La Sociedad Española de Retina y Vítreo intentó mediar mediante una carta de recomendación al comité europeo, pero hasta ahora no ha recibido respuesta. Además, se teme que el segundo tratamiento en evaluación, avacincaptad pegol, enfrente el mismo destino debido a su mecanismo de acción similar.

#### **Impacto en los pacientes: inequidad y edadismo**

La negativa de la EMA ha sido calificada de "inequidad" por la Asociación Mácula Retina, que agrupa a pacientes con enfermedades de la visión. En un manifiesto público, la organización denuncia lo que considera un acto de "edadismo" al relegar a un colectivo ya vulnerable, compuesto en gran parte por personas mayores que viven solas y carecen de cuidadores.

Jacinto Zulueta, presidente de la asociación y paciente con atrofia geográfica, subraya que esta situación evidencia la falta de interés en mejorar la calidad de vida de los mayores. "Es como si las personas de 75-80 años no merecieran la pena. Estas decisiones pueden privar a los pacientes de su independencia, aumentando el riesgo de depresión e incluso suicidio", lamenta.

El aislamiento social, la enfermedad crónica y la pérdida de visión son factores de riesgo que impactan gravemente en la salud mental de los mayores. En 2021, casi 1.000 personas mayores de 70 años se quitaron la vida en España, un dato alarmante que refleja la urgencia de abordar el bienestar de este colectivo.

#### **Un desafío para la innovación en Europa**

La decisión de la EMA también plantea interrogantes sobre la competitividad de Europa en la aprobación de nuevas terapias. Tal como denuncia el manifiesto de la Asociación Mácula Retina, "poner trabas a innovaciones terapéuticas eficaces contradice los esfuerzos de la Unión Europea por liderar el talento y la inversión en tecnología de alto valor añadido".

El rechazo del pegcetacoplan y la incertidumbre sobre futuros tratamientos destacan la necesidad de equilibrar la evaluación de riesgos y beneficios en favor de una población cada vez más envejecida, cuya calidad de vida depende de avances como este.

#### **Un sector asegurador ante el reto de la salud ocular**

Para las aseguradoras de salud, este contexto supone un reto y una oportunidad para reforzar la atención a la población mayor. Desde la cobertura de terapias innovadoras en mercados internacionales hasta programas de prevención y soporte, el sector tiene un papel crucial en el bienestar de los pacientes con degeneración macular asociada a la edad.

Mientras se espera una nueva revisión por parte de la EMA, los especialistas y las asociaciones continúan su lucha para garantizar que estas innovaciones lleguen a quienes más las necesitan.



El uso excesivo de los dispositivos móviles puede afectar a la salud física y mental, según muestran los últimos estudios.

## Jóvenes y móviles: cómo los usan y por qué los aseguran

El 26% de los jóvenes asegura su móvil, frente al 15% de la población general. El 'smartphone' se ha convertido en una herramienta personal y laboral imprescindible para todas las edades, pero especialmente para los usuarios más jóvenes

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

**E**l teléfono móvil es una extensión de la vida diaria de los jóvenes en España. Según un estudio de Cáritas Española sobre el impacto de las pantallas en la adolescencia, el 36% de los jóvenes pasa más de seis horas al día frente a una pantalla, y el 20% está en riesgo de desarrollar una conducta adictiva. Además, el informe *Infancia y adolescencia en entornos digitales* de la Fundación Orange y Save the Children destaca que el 93% de los

adolescentes consideran necesario cambiar sus hábitos tecnológicos, reduciendo principalmente el tiempo de conexión.

Aunque estas cifras pueden preocupar, especialmente por los efectos en la salud emocional y los resultados académicos, los jóvenes son también quienes más valoran y priorizan la protección de sus dispositivos móviles, convirtiendo a

los seguros en una inversión clave en su día a día.

### Perfil de los jóvenes en diferentes provincias

El uso del móvil entre los jóvenes españoles varía dependiendo de la región, pero ciertas tendencias revelan cuáles son las provincias más “enganchadas”. Según un análisis reciente de la plataforma Preply, ciudades como Málaga, Valladolid y Palma de Mallorca lideran en frecuencia de uso, mientras que, en el norte, en localidades como San Sebastián, Vigo y Vitoria, los jóvenes parecen menos dependientes del dispositivo.

Por otro lado, el uso que se da al móvil también depende de la actividad: la mayoría utiliza aplicaciones de mensajería, como WhatsApp, con Córdoba, Málaga y Santa Cruz de Tenerife destacando como las ciudades donde se dedica más tiempo diario a estas plataformas. De media, los jóvenes españoles pasan más de dos horas al día comunicándose por estas vías, y un 25% supera incluso las cuatro horas diarias.

La “nomofobia”, el miedo a no tener el móvil cerca, también está alza. El 69% de los jóvenes reconoce que le gustaría reducir el uso de su dispositivo, lo

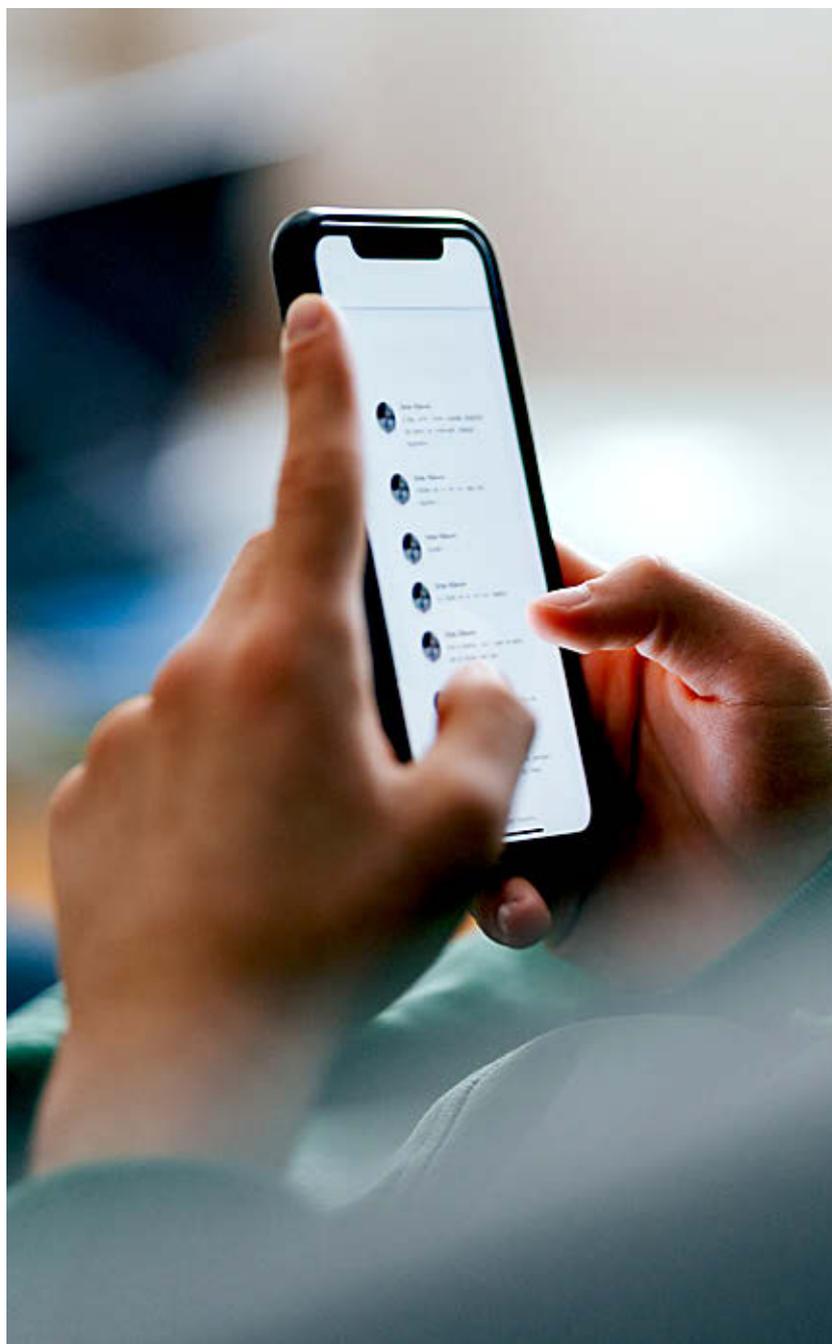
**Al 69% de los jóvenes españoles le gustaría reducir las horas de uso diario de su teléfono móvil**

que refleja una creciente toma de conciencia respecto a los efectos de esta dependencia, tanto a nivel emocional como social.

### Relación de los jóvenes con la seguridad de sus dispositivos

A medida que el uso del móvil se incrementa entre los jóvenes españoles, también lo hace su preocupación por la seguridad de estos dispositivos. Según un estudio realizado por SFAM e IPSOS, los jóvenes de entre 18 y 29 años son los que más invierten en la compra de sus teléfonos, destinando un 24% entre 500 y 1.000 euros. Este gasto manifiesta el protagonismo que los teléfonos inteligentes tienen en su vida cotidiana, tanto para la comunicación como para el trabajo y el ocio.

Este aumento en el uso de dispositivos móviles también va acompañado de una mayor conciencia sobre la necesidad de protegerlos. De hecho, los jóvenes son quienes más invierten en seguros para sus dispositivos. Un 26% de los jóvenes entre 18 y 29 años optan por contratar un seguro para proteger su móvil, frente al 15% de la población general. Esta preocupación por la seguridad se debe a que muchos jóvenes equiparan la pérdida de su dispositi-



**El móvil es ya una herramienta personal y laboral imprescindible.**

vo con la pérdida de su privacidad y, en muchos casos, con la pérdida de una extensión de su memoria personal.

El uso profesional de los móviles también está en auge. Un 50% de los jóvenes de entre 18 y 29 años los utilizan como herramientas de trabajo. Ya sea para gestionar proyectos, acceder a plataformas digitales o mantener comunicaciones laborales, los dispositivos móviles se han convertido en elementos imprescindibles para ellos. Esta dependencia funcional refuerza la necesidad de asegurar los dispositivos, ya que no solo protegen la in-

formación personal, sino también datos laborales importantes.

Además de la seguridad digital, los jóvenes también buscan alargar la vida útil de sus dispositivos. El 52% prefiere reparar sus teléfonos en lugar de comprar uno nuevo, destinando en promedio hasta 200 euros en reparaciones para extender su uso. Esta tendencia manifiesta el valor emocional y práctico que estos dispositivos tienen para los jóvenes, quienes los consideran fundamentales en su día a día.

### ¿Qué ofrecen los seguros de móviles?

Las pólizas para dispositivos móviles suelen cubrir aspectos como daños accidentales (roturas de pantalla, caídas, daño provocado por líquidos), robos, pérdidas y problemas técnicos que no están incluidos en las garantías estándar. También incluyen, en muchos casos, la sustitución rápida del dispositivo, lo que resulta clave para quienes dependen de su móvil de manera constante.

En términos económicos, los jóvenes están dispuestos a destinar entre 10 y 20 euros al mes a la protección de sus dispositivos. Esta inversión se percibe como una forma de evitar gastos imprevistos y garantizar la continuidad en el uso de una herramienta imprescindible.

### Nuevas tendencias y el futuro del sector

El mercado de seguros para dispositivos móviles con-

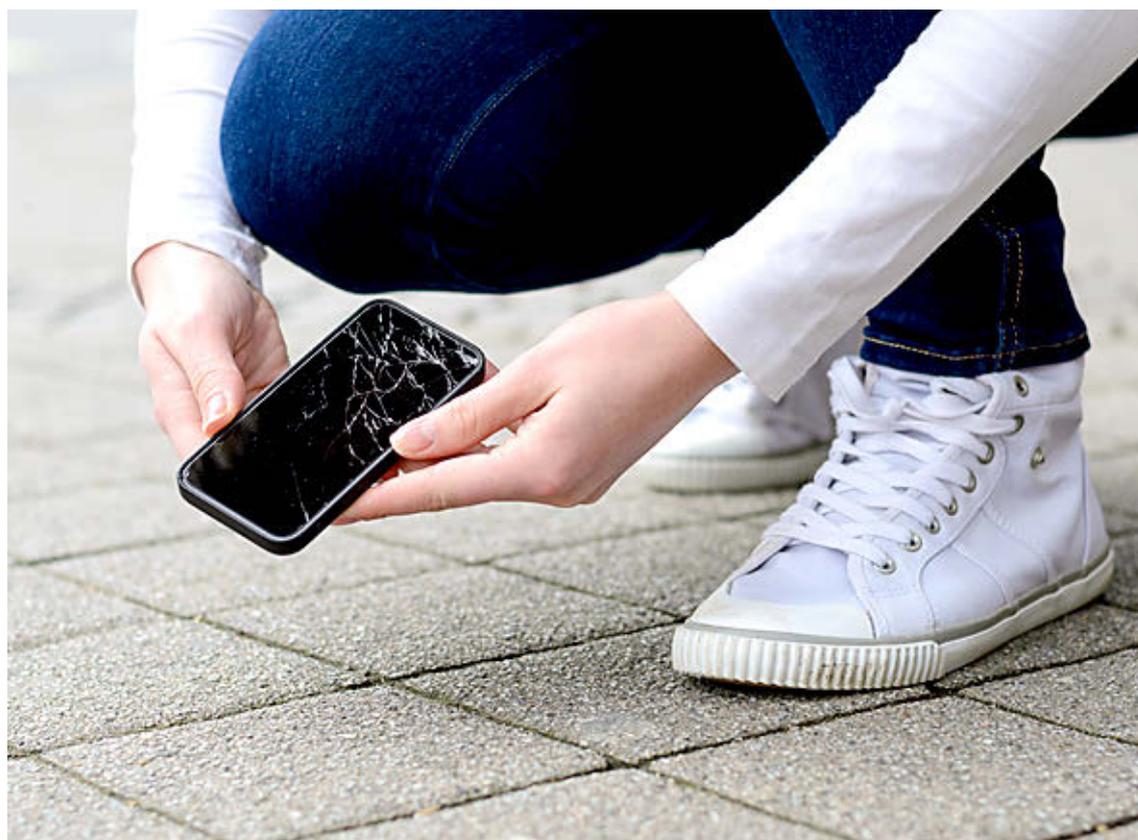
tinúa adaptándose a las demandas de la generación conectada. Una de las tendencias emergentes es la incorporación de servicios digitales como la protección contra ciberataques, la recuperación de datos en caso de incidentes y soluciones frente a riesgos asociados al uso de aplicaciones y redes sociales.

Por otro lado, los modelos de suscripción mensual están ganando popularidad por su flexibilidad y ac-

**Un 26% de los jóvenes entre 18 y 29 años contratan un seguro para proteger su 'smartphone'**

cesibilidad, perfectos para los hábitos de consumo de los jóvenes. Además, la digitalización de estos servicios a través de aplicaciones facilita la gestión de pólizas, desde la contratación hasta la resolución de incidencias, mejorando la experiencia del usuario y haciéndola más eficiente.

Lejos de ser un simple gasto, los seguros de móviles representan para los jóvenes una forma de gestionar los riesgos asociados a su dependencia tecnológica. Esta generación se adapta a los cambios tecnológicos y es capaz de tomar decisiones proactivas para garantizar que su vínculo con la tecnología sea sostenible y seguro.



Cada vez más jóvenes optan por reparar sus dispositivos móviles en lugar de comprar un móvil nuevo.

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

Seguros<sup>tv</sup>



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



# Combatir la soledad no deseada: una responsabilidad compartida

Vivimos en un mundo cada vez más conectado: las redes sociales, la mensajería instantánea o las videollamadas nos permiten estar en contacto permanente con personas de cualquier parte del mundo

Ana M.Serrano. Fotos: iStock

**S**in embargo, las posibilidades de establecer vínculos personales sólidos se reducen en la misma proporción. ¿La consecuencia? Millones de personas se sienten solas, aisladas e incapaces de crear conexiones sociales satisfactorias. La soledad no deseada no es un fenómeno puntual o pasajero, sino creciente. Los datos de 2024 muestran que suele ser crónica o de larga duración. Dos de cada tres personas (67,7%) llevan en esta situación más de dos años y un 59% más de tres.

## Qué es la "soledad no deseada"

El Observatorio Estatal de la Soledad no Deseada (SoledadEs) define esta situación como "la experiencia personal negativa en la que un individuo tiene la necesidad de comunicarse con otros y percibe carencias en sus relaciones sociales, bien sea porque tiene menos relación de la que le gustaría o porque las relaciones que tiene no le ofrecen el apoyo emocional que desea".

Se trata de "un problema silencioso que afecta cada vez a más personas en España, en Europa y en el mundo. Supone una fuente de sufrimiento para las personas y limita su derecho de participación en la sociedad; tiene consecuencias negativas para la salud y el bienestar y conlleva unos costes sociales y económicos muy importantes".

## A quién afecta

En España, se estima que el 20% de las personas sufren soledad no deseada (datos del 2024). Afecta más a mujeres (21,8%) que a hombres (18%). Y son los jóvenes quienes más la padecen. En los siguientes tramos de edad, el sentimiento desciende progresivamente y vuelve a subir en las personas a partir de 75 años.

Las causas de este problema, según el estudio de Josefa Ros Velasco, incluyen la falta de convivencia y apoyo familiar, presión laboral, jubilación y problemas de salud.

Aunque, en ocasiones, tengamos la sensación de que no se percibe o que las prisas y obligaciones del día a día nos hagan aparentar indiferencia, la realidad es bien distinta. Como indica el Observatorio, “existe un consenso acerca de la necesidad de reforzar las acciones para reducir la soledad no deseada. La gran mayoría considera que la lucha contra la soledad debe ser una cuestión prioritaria para las administraciones públicas, así como una responsabilidad compartida por el conjunto de la sociedad”.

Según un informe del Instituto Santalucía, casi el 93% de los españoles considera la soledad no deseada como un problema social relevante.

### El papel de las organizaciones

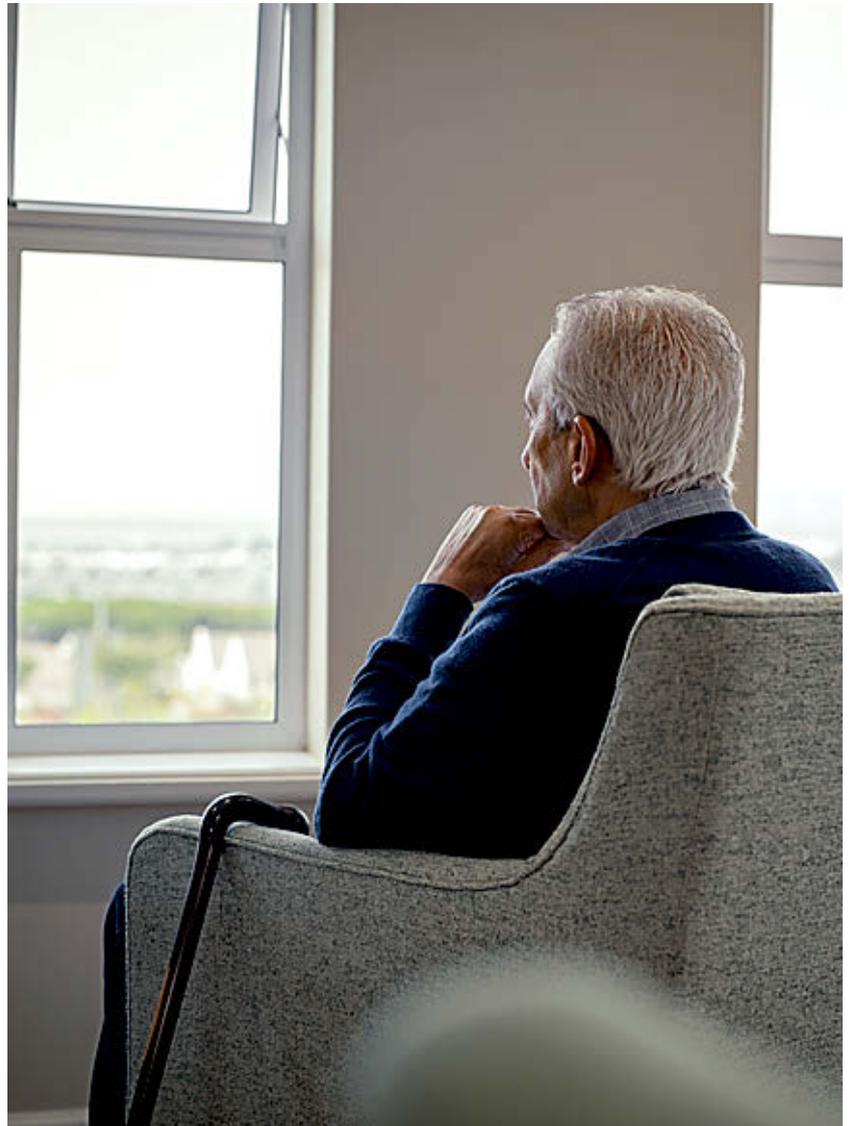
La salud, tradicionalmente asociada a la ausencia de enfermedad, está evolucionando e incluye el bienestar emocional y social. Las aseguradoras, conscientes de esta transformación, están ampliando sus servicios para abordar el problema. Más allá de las pólizas y el negocio asegurador, las compañías están diseñando iniciativas innovadoras para reconectar a las personas con sus comunidades, proporcionar apoyo emocional y prevenir el aislamiento social.

**Casi el 93% de los españoles considera la soledad no deseada un problema social**

Reale Seguros, gracias al apoyo de sus empleados puso en marcha la iniciativa “Navidad Inclusiva”, un conjunto de actividades diseñadas para llevar alegría y esperanza a colectivos vulnerables durante las fiestas navideñas. Entre las acciones más destacadas, el pasado 19 de diciembre, diez voluntarios de la aseguradora acompañaron a diez residentes de la residencia Amavir Arganzuela en un recorrido especial por Madrid para disfrutar de la iluminación navideña. El trayecto, realizado en un autobús adaptado, permitió a los mayores contemplar las luces de las calles más emblemáticas de la capital mientras compartían historias y recuerdos junto a los voluntarios.

“En Reale Seguros, entendemos que la Navidad es un periodo emocionalmente especial, y queremos que nadie se quede al margen. La inclusión y la solidaridad son parte esencial de nuestro compromiso con la sociedad”, señala Arancha Escalada, directora de Sostenibilidad.

La colaboración con la Fundación Grandes Amigos también ha permitido realizar otras iniciativas como cinco verbenas navideñas donde 90 voluntarios de la aseguradora compartieron momentos de cer-



**El sentimiento de soledad crece entre los más mayores.**

canía y diversión con personas mayores a través de talleres de manualidades y encuentros festivos.

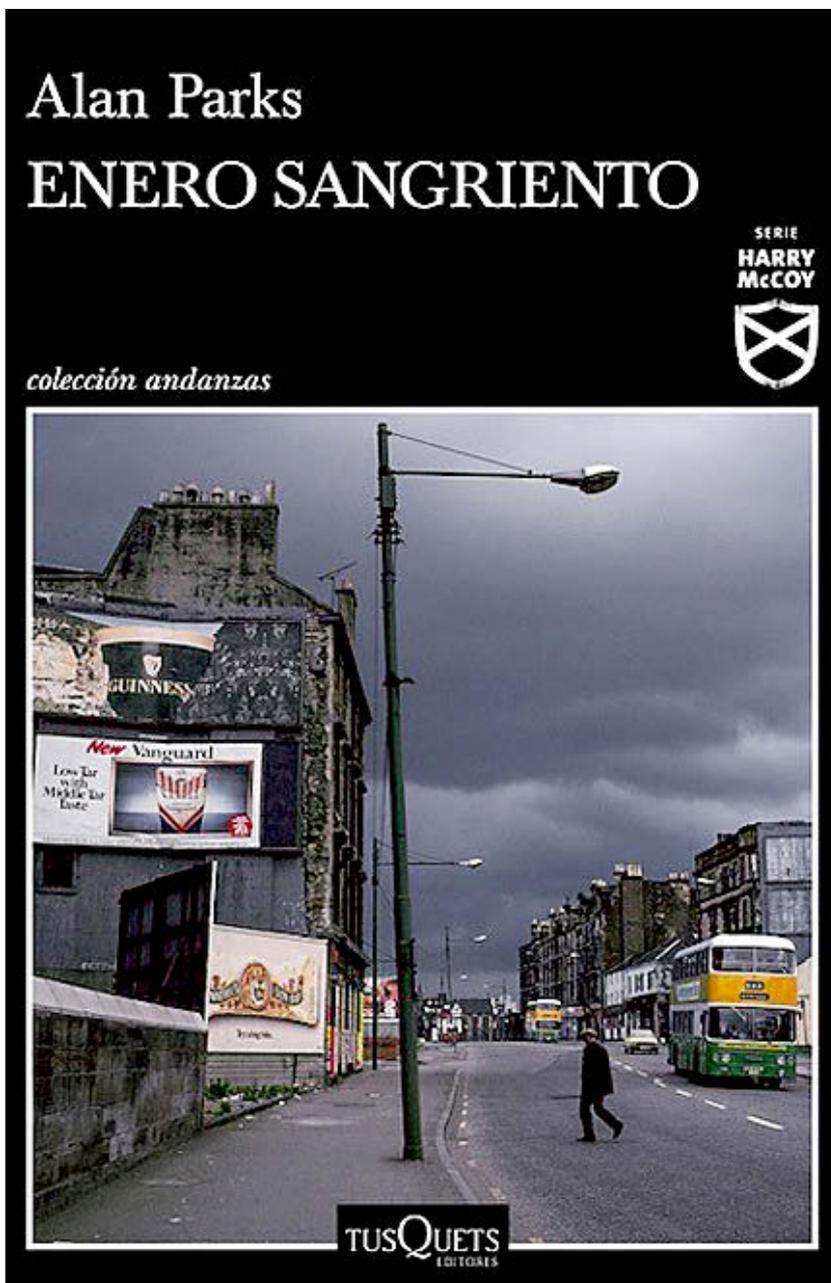
Otro ejemplo del compromiso para combatir la soledad son la “Batallitas” de Allianz, un podcast intergeneracional que da voz a los mayores y fomenta el voluntariado corporativo. Una decena de miembros del equipo la aseguradora ha colaborado en este proyecto que persigue divulgar la magnitud del problema e intentar que los mayores disfruten de una vida plena y saludable, rodeados de afecto y compañía.

Las oficinas de la aseguradora en Barcelona sirvieron de marco para producir un vídeo pódcast intergeneracional conducido por la periodista Eixchelt González que da voz a las personas mayores, permitiéndoles compartir sus historias, aprendizajes y consejos, al tiempo que fomenta el vínculo con sus empleados.

# Alan Parks, la nueva voz del noir escocés

Alan Parks retrata la Glasgow de los años 70 de la mano de Harry McCoy, un atípico detective que se propone terminar con el crimen de una ciudad que, hoy, ya no existe. En 2024 llegó a las librerías la quinta novela de una saga que tendrá doce entregas.

Ana M.Serrano. Fotos: eE



Portada del primer libro de la serie Harry McCoy de Alan Parks.

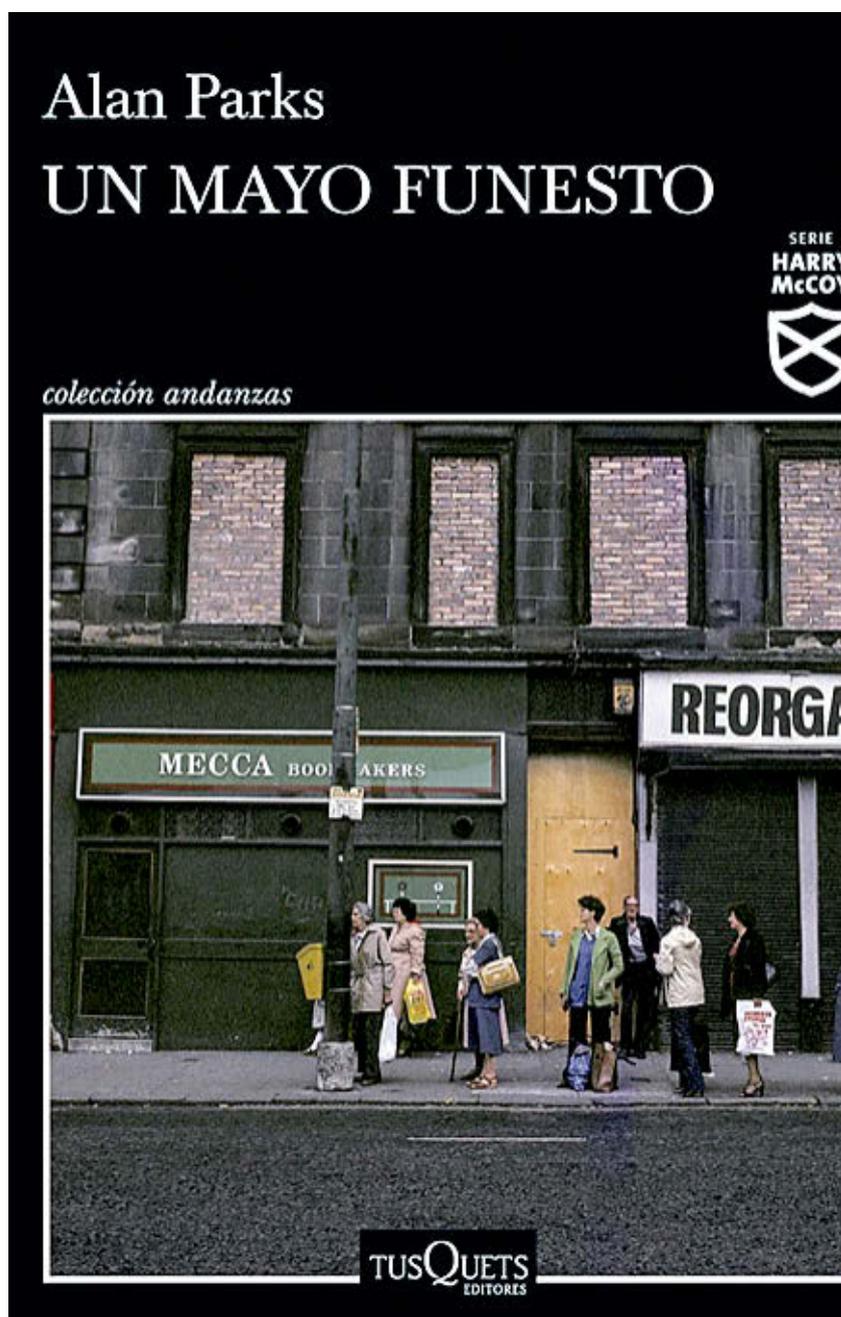
Alan Parks (Johnstone, 1963) fue ejecutivo musical durante los mejores tiempos de la industria. Tras estudiar filosofía moral en la universidad de Glasgow, se convirtió en director creativo de London Records, trabajando con grupos como New Order, Enya o All Saints. Se encargaba de los vídeos, la fotografía, el arte gráfico. Eso fue antes de que Spotify y el *streaming* le dieran la vuelta a los viejos conceptos de los 80 y los 90 y el futuro escritor decidiera regresar a la ciudad donde pasó buena parte de su infancia y su etapa universitaria. Allí, se topó con sus raíces, sus recuerdos y una vida que ya no era aquella, pero que forma parte de su historia, de sus calles, de su gente.

Quienes conocen a Parks aseguran que es un hombre simpático y afable. Su aspecto corpulento y sonriente lo corrobora. Su conversación, también. Un glaswegian de pura cepa que, a los 54 años, cambia la música por la pluma y deambula por la ciudad imaginando todas las formas posibles de asestar a la gente.

Tres décadas después de que Glasgow se convirtiese en "Ciudad de la Cultura" (UE, 1980), conservaba (y conserva) el glamour, los cafés elegantes,

**El ejecutivo musical retrata la Glasgow oscura y sórdida de su infancia en los años 70**

los pubs acogedores, las tiendas de lujo, el arte, los museos, una bellísima arquitectura y glaswegians encantadores, divertidos y amables. Pero, en la memoria de Parks, perduraba esa otra ciudad oscura y sórdida que conoció de niño y adolescente: el Glasgow de los 70. Un nido de gánsters, narcotraficantes y bandas mafiosas. Una ciudad violenta y gris, dividida por la religión, la agitación política y los contrastes sociales. Un campo sembrado de tensión, regado con alcohol chungo y metanfetaminas sólo puede ofrecer una cosecha: tribalismo, sangre y corrupción.



La quinta entrega de Harry McCoy, también traducida por Juan Trejo.

### Y así nació Harry McCoy

Durante los trayectos casi diarios entre Glasgow y Londres, Alan Parks concibió la idea de escribir un libro sobre aquella ciudad industrial y gris que comenzaba a desmoronarse en la década de los 70. ¿Policial? En absoluto. Los inicios del que terminó siendo *Enero sangriento* se ajustaban mucho más a un ensayo social que a una novela negra escocesa. “No era mi propósito escribir novelas negras. Yo simplemente quería escribir sobre personas y sobre la ciudad de Glasgow”.

A través de Harry McCoy, el escritor viaja en el tiempo para reproducir en forma de novela negra una

sociedad hoy inexistente. La de la miseria, la desesperación y el miedo; la de los hombres duros y las mujeres maltratadas viviendo sobre las rejillas de ventilación de la estación de autobuses; la de las fábricas abandonadas repletas de drogadictos esparcidos por el suelo; la de la prostitución y los abusos... La del crimen. Ese con el que McCoy quiere terminar para siempre.

Claro que el detective de Parks no es precisamente un ejemplo de corrección y pulcritud. Cumple todos los requisitos de policía de dudosa conducta y nula tendencia a la disciplina. Bebe demasiado, fuma demasiado, rara vez rechaza el enésimo whisky (el que le va a hacer perder la compostura), una raya de coca o de speed o un porro de hachís. ¿Su infancia? Desdichada: padre alcohólico, madre desaparecida (vamos, que lo abandonó), él de hospicio en hospicio (todos infames), de maltrato en maltrato, de abuso en abuso. Con tales antecedentes, convertirse en policía era la única manera de ayudar a la gente que, como él, lo pasan mal. La otra opción, seguir la senda de su protector frente al abuso infantil, su amigo de orfanatos y compañero de penalidades: Stevie Cooper, un narcotraficante de bajo nivel con quien mantiene una amistad compleja.

La quinta novela de Parks, ‘Un mayo funesto’, llegó a las librerías en mayo de 2024

### Cinco de doce

En 2020 Parks llega a España con *Enero sangriento*. Se trata de la primera de novela de una serie de doce (por ahora se han publicado cinco). Todas ellas protagonizadas por Harry McCoy, transcurren en un Glasgow sombrío y sin escrúpulos que perdía su alma entre las autopistas que lo atravesaban, los garitos de mala muerte y la miseria de los barrios marginales deshumanizados. Todas ellas, publicadas por Tusquets, deben su magnífica traducción a Juan Trejo.

Todas ellas incluyen en su título el nombre de un mes, excepto la tercera en la que aparece camuflado como Bobby March vivirá para siempre. Y en todas ellas, con la ciudad más personaje que escenario, suena la música: la de Bowie en primer libro; la de estrellas del rock local desahuciadas por las drogas, en el tercero.

En las demás, tampoco cesa la banda sonora que marcó la década de los 70. La cuarta, *Muerte en abril* (finalista del Premio McIlvanney), se estrenó en España en 2023. Dos años después que *Hijos de febrero* y uno antes que *Un mayo funesto* (mayo 2024), la más reciente.

# Barcelona acoge la impactante muestra fotográfica 'Amazônia' de Salgado

'Amazônia' es el resultado de siete años de trabajo del fotógrafo brasileño en lo más profundo de la selva amazónica y podrá disfrutarse hasta el 20 de abril

Ana M. Serrano. Fotos: eE

**T**ras su paso por Madrid, París, Roma, Londres, Los Ángeles, São Paulo y Milán, Barcelona acoge en las Drassanes Reials la exposición *Amazônia*, de Sebastião Salgado. Comisariada y diseñada por Lélia Wanick Salgado, la muestra reúne más de 200 fotografías —la mayoría de gran formato—, siete películas y una ambientación sonora de Jean-Michel Jarre compuesta de manera especial para el proyecto. El montaje audiovisual se puede visitar hasta el 20 de abril de 2025.

*Amazônia* es el resultado de siete años de trabajo del fotógrafo brasileño en lo más profundo de la selva amazónica. Durante este tiempo, Lélia Wanick y Sebastião Salgado convivieron junto a los integrantes de doce comunidades indígenas diferentes, captando la magnificencia de la naturaleza y explorando los rincones más recónditos de la región. Con la idea de mostrar al mundo la exuberancia y la riqueza biológica del llamado "pulmón del planeta", el proyecto trata además de concienciar sobre las nefastas consecuencias de la acción humana. Varios viajes a las profundidades de la selva ha necesitado el fotógrafo para completar este proyecto que es también un grito sobre la frágil situación de la región y la necesidad de conservar y proteger su biodiversidad.

El Premio Príncipe de Asturias de las Artes 1998 muestra la inmensidad de la selva amazónica des-

de el aire, fenómenos naturales extraordinarios como el de los ríos voladores, el archipiélago de agua dulce más grande del mundo, la explosión de las tormentas tropicales, los cielos surcados por figuras de nubes, la cadena montañosa del Imerí, y por supuesto el bosque, ese paraíso verde con sus imponentes árboles de copas majestuosas. Destacan retratos de miembros de las comunidades indígenas (los Marubo, los Macuxi o los Yanomami) y testimonios de líderes que comparten su día a día, sus tradiciones y los desafíos que enfrentan.

El montaje escala otro nivel gracias a la música de Jean-Michel Jarre. La banda sonora se vale de sonidos reales de la Amazonia procedentes de archivos del Museo Etnográfico de Ginebra. La composición reproduce los susurros del viento entre los árboles, el canto de las aves o los sonidos del agua.

## Compromiso de Zurich con el medio ambiente y la inclusión

El patrocinio de Zurich Seguros en *Amazônia* es parte de su esfuerzo continuo por promover la sostenibilidad y la conservación del medio ambiente. Desde 2020, la compañía colabora con el Instituto Terra, organización liderada por los Salgado, en proyectos como el Bosque Zurich, que busca restaurar la Mata Atlántica en Brasil.



Vicente Cancio, CEO de Zurich España, durante la inauguración de la exposición de Sebastião Salgado en Barcelona.