

LAS RECLAMACIONES AL SEGURO CRECEN EL 24%

Conocer el procedimiento es clave para que los asegurados puedan defender sus derechos



GENERACIÓN Z
NUEVAS GENERACIONES
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL
¿ALIADOS O AMENAZA?



Aseguradoras | P8

Cómo reclamar al seguro: el procedimiento más indeseado para el cliente

Aunque lo habitual es que la relación entre las aseguradoras y sus clientes sea fluida, en ocasiones el cliente necesita hacer valer sus derechos como consumidor.



Entrevistas | P12

Juan David Ruiz, CEO de la correduría de seguros Ruíz Re

El directivo señala que “el negocio de los seguros, por mucha inteligencia artificial que venga, es un negocio de personas”.



Ahorro | P28

El seguro incentiva la cultura del ahorro entre los jóvenes

Aumentar la educación financiera de las nuevas generaciones es uno de los objetivos que se ha marcado el sector asegurador en España.



Movilidad | P24

¿Tiene más riesgo de incendio un vehículo eléctrico?

Aunque el riesgo de sufrir un incendio es menor, la verdad es que estos fuegos tienen más riesgo y son más complicados de controlar y sofocar.

Generación Z | P34

Generación Z e IA, ¿aliados o amenaza?

Los miembros de las generaciones más jóvenes han apostado por integrar el uso de las herramientas de inteligencia artificial en su día a día, pero tiene sus riesgos.

RSC | P38

Avances y retos pendientes en la igualdad de género en el seguro español

El sector asegurador, compañías y mediadores, apuestan por alcanzar la igualdad, especialmente en los puestos directivos. Las mujeres son ya más del 54% de la plantilla.

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

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



Las reclamaciones a las aseguradoras, un camino hacia la justicia

En algún momento, todos nos hemos enfrentado a un siniestro: desde un accidente de tráfico hasta un problema en el hogar o un percance con un seguro de salud. Sin embargo, el verdadero desafío no siempre es el incidente en sí, sino el proceso de gestionar una reclamación ante la aseguradora. Este recorrido, lleno de incertidumbres, puede poner a prueba la confianza del consumidor en el sector asegurador. En 2023, España registró 13.394 reclamaciones ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), un 24% más que el año anterior. Esta cifra no solo refleja un aumento en los conflictos, sino también la determinación de muchos consumidores para hacer valer sus derechos ante los organismos correspondientes. Sin embargo, cabe preguntarse: ¿por qué tantos usuarios sienten la necesidad de recurrir a reclamaciones?

Un punto recurrente en estos conflictos radica en la falta de claridad en los contratos. Las pólizas de seguros, a menudo redactadas en un lenguaje técnico, dificultan al asegurado comprender qué está realmente cubierto y qué no. Esta falta de transparencia se traduce en frustración cuando ocurre un siniestro, dando lugar a disputas sobre indemnizaciones, exclusiones o plazos. Asimismo, la gestión de los siniestros y la atención al cliente son aspectos que requieren mejora. En 2023, casi el 60% de las reclamaciones resueltas por organismos externos favorecieron al asegurado. Esto revela que, en muchos casos, las compañías aseguradoras no cumplen con las expectativas del consumidor o las normativas, vigentes obligando al asegurado a buscar justicia por su cuenta.

Las reclamaciones no deben verse solo como un trámite tedioso, sino como una herramienta fundamental para garantizar la justicia en el sector asegurador. Reclamar es ejercer un derecho legítimo que no solo beneficia al asegurado afectado, sino que también impulsa a las aseguradoras a mejorar sus procesos, ser más transparentes y cumplir con sus compromisos. Es crucial que los consumidores conozcan las vías que tienen disponibles para reclamar: desde acudir al departamento de atención al cliente hasta recurrir al Defensor del Asegurado o, incluso, reclamar ante la DGSFP. En última instancia, incluso los tribunales de justicia están ahí para respaldar los derechos de los asegurados, aunque este camino puede ser más largo y costoso para el consumidor. Para que el sector asegurador sea percibido como fiable, es necesario un compromiso conjunto. Por un lado, las aseguradoras deben priorizar la claridad en sus contratos, agilizar la resolución de siniestros y mejorar la experiencia del cliente. Por otro lado, los consumidores deben estar informados, entender sus derechos y exigir un trato justo. Las reclamaciones, lejos de ser un obstáculo, representan una oportunidad para que las aseguradoras demuestren su compromiso con los asegurados. Porque, al final, un seguro no es solo un contrato; es una promesa de respaldo en los momentos más difíciles. Es hora de que el sector asegurador esté a la altura de esa promesa.

■
Reclamar impulsa a las aseguradoras a ser más transparentes y a cumplir sus compromisos con los asegurados
 ■



Verónica Rodríguez
Responsable de comunicación y PR de Asufin

El seguro no es un producto financiero sin más

Dos de los acontecimientos acaecidos en los últimos años, la mayor catástrofe climática de nuestra historia reciente, con dos centenares de muertos por la destructiva DANA y la fatídica pandemia por Covid-19, vivida hace ya cinco años, con más de 120.000 muertes sólo en nuestro país, nos impelen a reflexionar sobre algo que solemos pasar por alto: la función social del seguro, la necesidad de contar con coberturas robustas ante catástrofes.

Porque si bien es cierto que los recursos públicos que garantizan el Estado del bienestar del que nos hemos provisto están para atender las necesidades con mayúsculas, el papel de los seguros privados no es menor: nos protegen ante los riesgos económicos derivados de situaciones imprevistas. Algo fundamental que todo consumidor financiero debe atender en su adecuada planificación económica, a lo largo de su trayectoria vital y profesional.

Y esa función social, que descansa, finalmente, en la conciencia colectiva e individual, de-

be ser cuidada, reforzada y atendida por todos los actores que están involucrados: desde las administraciones públicas y reguladores, garantes del cumplimiento de la ley, hasta los operadores del mercado, responsables de la prestación de unos productos y servicios de calidad, sin pasar por alto a los propios consumidores, asegurados, clientes, en definitiva, con una no menos importante parte que cumplir. Tenemos que ser conscientes de que un seguro no es un producto más y, a menudo, lo pasamos por alto.

Por descontado, y como siempre recordamos desde las asociaciones de consumidores, estamos ante una relación que no es de igual a igual: la capacidad de proveer de información, ofrecer la calidad y hacernos conscientes de la importancia del seguro la tienen, fundamentalmente los operadores del mercado. Ellos, en primera instancia, son los grandes valedores de un producto que, insistimos, no es un producto más.

Atañe a la integridad de nuestros bienes y a nuestra integridad y seguridad personal, en



términos muy amplios. Sólo por ilustrar con una cifra la importancia de la actividad aseguradora en nuestro país, tomemos la que nos da Unespa: cada año se realizan por parte del sector 193 millones de prestaciones en atención de sucesos de todo tipo.

El sector tiene una responsabilidad mayúscula en defender un producto, un servicio que no es accesorio, y debe participar activamente en el fomento de una cultura, llamémosle así, "aseguradora". Y ello puede hacerse a través de acciones de educación financiera pero, por encima de todo, a través de las buenas prácticas, de la comercialización adecuada de los productos, de la contratación transparente e informada al cliente, de una prestación impecable del servicio, en suma.

Porque los riesgos de degradar el servicio, de generar conflictividad y socavar los derechos de los consumidores están ahí, lo sabemos todos. Y el reto está en conciliar los desafíos de futuro que plantean cuestiones clave como la digitalización, el uso de inteligencia artificial o el cambio climático y la incorporación de criterios de sostenibilidad, entre otros, con la mejora de la competitividad y la rentabilidad, y el servicio al cliente, en última instancia.

Por entrar en materia, tenemos el desafío de la transparencia y la comunicación clara al consumidor. Por muy retador que parezca, y habiendo consumido ya un cuarto del siglo XXI, el consumidor de hoy necesita saber con claridad qué contrata: términos y condiciones en lenguaje sencillo, que evite tecnicismos o cláusulas confusas.

De igual forma, la innovación en el sector hace posible que hoy el servicio asegurador se preste de manera muy diferente a cómo se hacía hace décadas: podemos pensar en seguros a medida, que atiendan realidades muy acotadas, que estén a nuestro servicio a través de canales impensables hace no demasiado: chats en vivo o apps sencillas de manejar que, por descontado, agilicen los trámites y reduzcan los tiempos de espera.

Podemos pensar, por qué no, en permitir el autoservicio, dando acceso a los clientes para que gestionen cambios en su propia póliza. Esta agilización de trámites también puede impactar en la reducción del papeleo y de las gestiones tediosas, que disuadan al cliente de manejar sus propias coberturas o de explorar el mercado en busca de alternativas que se ajusten mejor a sus necesidades.

Capítulo aparte merecen dos tipos de cuestiones clave. Por un lado, la observancia de la ley y el exquisito cumplimiento de los derechos de los consumidores.

Basta un breve vistazo a una serie de contratos escogidos al azar para encontrar, en buena parte de ellos, cláusulas opacas, confusas cuando no directamente abusivas y susceptibles de ser reclamadas.

No podemos permitir el abuso en el seguro, como no podemos permitirlo en ningún ámbito del consumo. Y son prácticas que, en última instancia, repercuten de manera negativa en los propios operado-



Dreamstime

res que ejercen de forma adecuada su actividad.

Por otro lado, y finalmente, tenemos las cuestiones éticas y de responsabilidad social del seguro, entroncando con las consideraciones iniciales realizadas.

El sector tiene que operar con transparencia y legalidad, pero también tiene la responsabilidad de diseñar opciones inclusivas y accesibles para todos los segmentos de la población, y debe promover la educación financiera, ayudando a los clientes a entender la importancia del seguro, la función social del seguro.

El beneficio del sector asegurador alcanza el 11,66% de las primas en 2024

El sector asegurador ha cerrado 2024 mejorando sus datos de beneficios, cuenta técnica y ROE, además del ratio de solvencia, lo que refleja la 'buena salud' del negocio en España

V.M.Z. Fotos: eE

El sector asegurador español cerró el ejercicio 2024 con un beneficio antes de impuestos del 11,66% sobre las primas imputadas, lo que supone un incremento de 1,69 puntos porcentuales en comparación con el mismo periodo del año anterior. Estos datos, obtenidos del último informe sobre la evolución del sector de Icea, evidencian un año positivo para la industria aseguradora.

Además, la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) alcanzó el 14,65%, 1,80 puntos porcentuales más que en el cuarto trimestre de 2023, de acuerdo con los datos de Icea, mostrando una sólida capacidad del sector para generar beneficios sobre su capital.

En términos de solvencia, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en un sólido 241,9%, consolidando la estabilidad financiera del sector. Este indicador refuerza la posición de las aseguradoras para hacer frente a sus compromisos y mantener la confianza del mercado. Los resultados reflejan el esfuerzo de las compañías aseguradoras por optimizar sus operaciones y adaptarse a un entorno cambiante. La mejora tanto en rentabilidad como en solvencia posiciona al sector como un pilar clave de la economía, capaz de responder a los desafíos futuros con robustez.

Así mismo, al cierre de diciembre de 2024, el resultado de la cuenta técnica del seguro, expresado en base a las primas imputadas retenidas, alcanzó el 10,5%, lo que representa un aumento de un punto y cuatro décimas respecto al índice obtenido un año antes. Este incremento refleja una mejora en la rentabilidad del sector asegurador, de acuerdo con los datos publicados por Icea.

La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, se situó en el 77,5% de las primas imputadas, superando en cuatro puntos y una décima la tasa registrada a diciembre de 2023. Esta subida en la siniestralidad indica un mayor número de reclamaciones y pagos por parte de las aseguradoras que operan en el mercado español.



Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, patronal del seguro en España. A. Martín

En cuanto al ramo de Vida, el resultado de la cuenta técnica para los negocios directo y aceptado, considerando las provisiones, obtuvo un índice del 1,76% sobre las provisiones de Vida, cinco centésimas superior al registrado un año atrás. Este incremento sugiere una ligera mejora en la gestión de las pro-

El ROE del sector asegurador mejoró 1,80 puntos porcentuales en 2024, hasta el 14,65%

visiones y rentabilidad de los productos de Vida.

Esta información se refleja en el *Informe Económico del Sector Asegurador. Estadística a diciembre. Año 2024*, que proporciona una visión detallada sobre la evolución y el desempeño del sector en 2024.

REALE PPA COMPROMISO.

PROTEGE TU FUTURO

La solución de **ahorro garantizado con una rentabilidad asegurada** más participación en beneficios cuyo objetivo es **complementar las prestaciones de la Seguridad Social** en el momento de la jubilación, y con las **mismas ventajas fiscales que los Planes de Pensiones**.

Además, **promueve características medioambientales y sociales** en sus inversiones según las políticas sostenibles de Reale.



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



Cómo reclamar al seguro: así es el procedimiento más indeseado para los asegurados

En 2023 se presentaron 13.394 reclamaciones ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, un 24% más que en 2022

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock



Probablemente, todas las personas han tenido que lidiar en algún momento con un siniestro, ya sea un accidente de tráfico, daños en el hogar o problemas con su seguro de salud. Las cifras lo confirman: en 2024, España registró al menos 1.107 muertes en accidentes de tráfico, un 1% más que el año anterior, y más de seis millones de siniestros en viviendas aseguradas, según datos de la Dirección General de Tráfico (DGT) y Unespa. A estos se suman los conflictos en seguros de vida, salud y responsabilidad civil, que afectan a miles de personas cada año.

Sin embargo, más allá del siniestro en sí, una de las mayores preocupaciones para los asegurados es la respuesta de la compañía aseguradora. ¿Se hará cargo del daño? ¿La indemnización será justa? ¿Se respetarán los plazos? No siempre la respuesta es clara y, cuando surgen discrepancias, los asegurados recurren a la vía de la reclamación. En 2023, se presentaron 13.394 reclamaciones ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), un 24% más que en 2022. De ellas, el 25,51% correspondieron a seguros, mientras que las relacionadas con planes de pensiones descendieron un 20,37%.

Por ende, conocer los procedimientos puede marcar la diferencia entre obtener una respuesta satis-



factoria o quedar atrapado en un proceso sin solución clara.

¿Qué es un siniestro?

Antes de profundizar en las reclamaciones, es importante comprender qué se considera un siniestro. La Real Academia Española (RAE) lo define como un "suceso que produce un daño o pérdida material considerable". En el contexto asegurador, un siniestro es todo evento que activa la cobertura contratada y obliga a la compañía a indemnizar al asegurado conforme a lo estipulado en la póliza.

No obstante, no todos los siniestros están cubiertos. Las pólizas especifican qué situaciones son indemnizables y cuáles quedan excluidas. Por ejemplo, en los seguros de hogar, los daños por fenómenos meteorológicos extremos pueden estar sujetos a ciertas limitaciones, mientras que, en los seguros de salud, algunas enfermedades preexistentes pue-

den no estar contempladas. Estas distinciones ayudan a entender cuándo y cómo procede una reclamación frente a la aseguradora.

Dado que los siniestros representan la base de cualquier póliza de seguro, es fundamental analizar cómo impactan en las distintas ramas del sector. Cada tipo de seguro protege frente a riesgos específicos, pero también plantea desafíos y limitaciones que pueden derivar en reclamaciones por parte de los asegurados.

Seguro de hogar

El seguro de hogar es uno de los más contratados y, al mismo tiempo, uno de los que más partes de siniestro genera. Inundaciones por fugas de agua, incendios, robos y daños provocados por fenómenos meteorológicos se encuentran entre los incidentes más comunes. Aunque las aseguradoras cubren estos riesgos, la aplicación de franquicias, exclusiones o diferencias en la valoración puede generar conflictos. Según la Memoria del Servicio de Reclamaciones 2023, un 37,6% de las reclamaciones resueltas fueron favorables al asegurado, mientras que el 25,3% beneficiaron a la aseguradora.

Seguro de decesos

El seguro de decesos, aunque menos conflictivo en términos de siniestralidad, también es objeto de reclamaciones, especialmente cuando los costes de los servicios funerarios aumentan y los beneficiarios descubren que la cobertura no es suficiente. En muchos casos, las disputas surgen por interpretaciones ambiguas de los contratos o por incrementos inesperados en las primas.

Seguro de vida

En el caso del seguro de vida, la mayoría de las reclamaciones se producen cuando los beneficiarios intentan cobrar una póliza y encuentran obstáculos en la interpretación de las condiciones contractuales. La exclusión de ciertas enfermedades o la falta de claridad en las causas de fallecimiento son puntos que pueden dar lugar a conflictos, alargando el proceso de indemnización.

Seguro de coche

Por su parte, el seguro de coche es el que mayor volumen de siniestros y reclamaciones genera. Desde accidentes de tráfico hasta robos y daños materiales, los conflictos con las aseguradoras suelen centrarse en la valoración de los perjuicios y en la determinación de la responsabilidad. En 2023, en un 17,2% de los casos analizados, se recomendó acudir a un perito independiente para resolver discrepancias en la valoración de daños.

¿Dónde y cómo presentar una reclamación?

Si el asegurado no está conforme con la respuesta recibida por parte de la aseguradora, el primer paso es presentar una reclamación directamente a la com-



pañía. Esta se puede hacer a través del departamento de atención al cliente, que es el encargado de gestionar las quejas y buscar una solución. Sin embargo, si tras este paso la resolución no es satisfactoria, existen vías adicionales. Algunas aseguradoras cuentan con un Defensor del Asegurado, una figura encargada de mediar en caso de conflicto. Si incluso este mecanismo no resuelve el problema, el asegurado puede recurrir a organismos externos, como la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

En 2023, el 59,8% de las reclamaciones resueltas por organismos externos favorecieron al asegurado, lo que sugiere que las aseguradoras no siempre actúan de manera justa, y que los consumidores deben defender sus derechos frente a posibles abusos. Sin embargo, un 8,5% de las reclamaciones fueron derivadas a los tribunales, un indicio de que el sistema sigue siendo lento y, en ocasiones, ineficaz.

¿Quién tiene derecho a reclamar?

Las reclamaciones no solo pueden ser realizadas por el asegurado o tomador del seguro, sino también por los beneficiarios en el caso de seguros de vida o decesos. En situaciones de responsabilidad civil, incluso los terceros perjudicados tienen derecho a exigir el cumplimiento de la póliza. Este aspecto refleja la amplitud de las implicaciones de un siniestro y muestra cómo las aseguradoras pueden estar involucradas en conflictos que van más allá de los clientes directos.

Objetivo y plazos de la reclamación

El objetivo final de cualquier reclamación es recuperar la indemnización justa y hacer valer los derechos del asegurado. Sin embargo, los plazos de reclamación siguen siendo un asunto crítico.

Mientras que el asegurado tiene hasta dos años para daños materiales y cinco años para daños personales para presentar su queja, el tiempo de resolución sigue siendo incierto.

Aunque la compañía aseguradora tiene la obligación de resolver el siniestro en un plazo máximo de tres meses, no es raro que los procesos se alarguen, especialmente si se requieren peritajes externos, lo que puede prolongar considerablemente los tiempos de respuesta.

Herramienta para la justicia en el seguro

Las reclamaciones en el sector asegurador son una respuesta legítima de los consumidores ante la falta de cumplimiento de las compañías aseguradoras. Aunque el proceso puede resultar largo y complicado, conocer los procedimientos y los derechos del asegurado es clave para evitar que se desatendan nuestras quejas. La claridad en los contratos y la agilidad en la resolución de los siniestros deben ser una prioridad para las compañías aseguradoras. Solo así podrán demostrar su verdadero compromiso con los asegurados, transformando un trámite conflictivo en una oportunidad para reafirmar su confianza en el sistema asegurador.

Aseguradoras

El Consorcio paga más de 2.218 millones por los daños de la DANA

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) ha informado de que ha realizado 164.221 pagos por los daños ocasionados por la DANA que afectó al este y sur peninsular, además de Baleares, entre el 26 de octubre y el 4 de noviembre de 2024. El importe total de las indemnizaciones asciende a 2.218.17 millones de euros.

El Consorcio ha recibido un total de 242.800 solicitudes de indemnización, de las cuales el 95,4 % corresponden a la provincia de Valencia, uno de los territorios más afectados. Después de filtrar solicitudes duplicadas o no procedentes, el total neto asciende a 228.841 solicitudes.

El Consorcio destaca que, como gestor del seguro, debe cumplir con requisitos previos antes de efectuar los pagos, tales como la peritación de los bienes dañados, la elaboración de informes, la verifica-



La DANA asoló numerosas localidades valencianas el 29 de octubre de 2024. EFE

ción de las condiciones del seguro y de la titularidad del bien afectado. Una vez completado el expediente, los pagos se realizan de manera inmediata. Además, para agilizar los trámites, el Consorcio de Compensación de Seguros colabora con las aseguradoras en la gestión y peritación de los daños en vehículos, viviendas y comunidades de propietarios, así como en locales comerciales y oficinas.

Innovación

Generali lanza GenIA, su nuevo asesor virtual de agentes y corredores de seguros

En un avance significativo de su transformación digital, Generali ha lanzado GenIA, un innovador asesor virtual basado en inteligencia artificial generativa. Esta herramienta pionera está diseñada para optimizar la labor de los agentes y corredores, ofreciendo soporte en tiempo real y experiencias personalizadas que se adaptan a las necesidades específicas de cada usuario.

Con GenIA, Generali refuerza su compromiso con la innovación en el sector asegurador, permitiendo a los mediadores acceder desde cualquier dispositivo a información detallada sobre productos, coberturas y servicios de la compañía.

Además, proporciona funcionalidades avanzadas, como asesoramiento comercial personalizado, generación de argumentarios adaptados a diferentes perfiles y estrategias de venta optimizadas. También facilita la consulta de normativas sectoriales,

legislación aplicable y aspectos técnico-aseguradores y financiero-fiscales, consolidándose como un aliado esencial en la actividad diaria de los mediadores de seguros que trabajan con la compañía.

La herramienta, diseñada para garantizar un uso eficiente, recomienda a los usuarios proporcionar contexto adicional, utilizar palabras clave y solicitar ejemplos específicos para obtener respuestas detalladas y precisas.

Jorge García, Chief Sales & Distribution Officer de Generali, destaca: "Esta herramienta de inteligencia artificial no solo mejora la eficiencia y productividad de nuestros agentes y corredores, sino que también refuerza nuestro compromiso con la excelencia en el servicio al cliente. Estamos orgullosos de liderar la innovación en la industria aseguradora y confiamos en que GenIA fortalecerá aún más nuestra posición en el mercado".

JUAN DAVID RUIZ

CEO de Ruiz Re



“El negocio de los seguros, por mucha inteligencia artificial que venga, es un negocio de personas”

Juan David Ruiz es CEO de Ruiz Re, una correduría de seguros nacida en Lorca (Murcia) en 1970 que ha desarrollado un modelo de negocio basado en la cercanía y la apuesta por las personas. En los últimos diez años ha impulsado la compra e integración de corredurías con un modelo continuista y de largo plazo

Por V.M.Z. Fotos: eE

Para quien no conozca Ruiz Re, ¿quiénes sois y cuál es vuestra trayectoria?

Nuestra correduría arranca en 1970. La inicia mi padre desde cero, desde la primera póliza. Yo ya llevo 26 años también en la empresa, en el negocio y hemos ido poco a poco evolucionando para convertirla de una correduría local de pueblo a una empresa de ámbito nacional, como afortunadamente lo es ahora.

Ruiz Re ¿es una correduría de seguros o es algo más?

Nosotros siempre decimos que es una familia. Puede parecer un tópico y no lo es, porque uno de nuestros mantras es que a pesar de que vayamos creciendo, cogiendo tamaño, dimensión, y seamos ya casi cien empleados, seguimos intentando tener sentimiento y sentido de pertenencia, de familia.

¿En qué zonas tenéis mayor presencia?

Aunque empezamos en la zona de Levante, Murcia y Alicante especialmente, poco a poco hemos ido creando direcciones territoriales cuando han aparecido las personas adecuadas para dirigir esas zonas geográficas y tanto en Andalucía como en el Levante, como en Cataluña, Galicia o incluso ahora, ya en zonas más de la cornisa cantábrica, Palma de Mallorca tenemos presencia. Donde nos falta y donde tenemos el foco puesto para en los dos próximos años tener direcciones territoriales es en la zona centro y en la zona de Canarias.

¿Estáis pensando en Madrid?

Queremos encontrar a la persona adecuada para gestionar bien la zona de centro, de Madrid y alrededores. Cuando aparece la persona es la clave, tiene que aparecer la persona adecuada.

¿Cuáles han sido las estrategias que han sido clave en vuestro crecimiento?

mos y la peleamos como el que más, es un negocio de personas.

Crecer orgánicamente es muy caro y muy lento, ¿para tener volumen es necesario comprar, llegar a acuerdos?

A pesar de que somos una correduría eminentemente comercial, con una estrategia comercial muy agresiva y una orientación clarísima a la venta, en todo momento hemos diversificado en compañías de seguros y en ramos, pero es cierto que el crecimiento orgánico es lento, para crecer a dos dígitos de manera continuada es muy complicado. Hace ya aproximadamente nueve o diez años empezamos a ser veteranos en esto de las compras, las fusiones, las joint venture con otras corredurías de seguros y compras parciales o totales. Hemos empezado con un crecimiento inorgánico, primero más tranquilo, ahora a un paso mucho más rápido. Y, bueno, no somos competidores de los fondos de inversión, no pretende-

“No somos competidores de los fondos de inversión porque nuestro modelo es continuista, a largo plazo”

“Queremos encontrar a la persona adecuada para gestionar bien la zona centro, Madrid y alrededores”



Desde hace muchos años apostamos por la tecnología. Al encontrarnos en una zona tan sumamente alejada de todo y muy mal comunicada como es Murcia, hemos tenido que utilizar otro tipo de estrategia y de armas para competir con corredurías que eran más grandes y estaban mejor ubicadas a nivel geográfico, como en Madrid, en Barcelona o la propia Valencia. Hemos tenido que trabajar mucho la tecnología, pero luego, en lo que nos hemos basado es en la cercanía, la proximidad. Y mientras que hay modelos que apuestan por la despersonalización, nosotros hemos apostado por las personas, todo lo contrario. Como explicaba antes, encontramos la persona y esa persona es la que desarrolla una zona geográfica. Y esa ha sido nuestra estrategia, tener personas muy cercanas para atender, porque el negocio de los seguros, por mucha inteligencia artificial que venga, que nosotros la trabaja-

mos serlo, porque nuestro modelo es continuista, en el cual los corredores que esté pensando en su jubilación, con dejar el negocio o un socio que le aporte a nivel comercial, si piensan en el largo plazo, nosotros somos una de las opciones ideales. Si piensan solamente en la monetización, pues quizás no, porque no estamos dispuestos a competir con los fondos de inversión en esa parte, pero sí que ofrecemos poder hacer un buen plan económico, comercial y sobre todo de garantía de permanencia, tanto de los empleados, de la correduría de seguros como de sus clientes.

¿Cómo estáis aplicando la innovación a mejorar la experiencia de vuestros clientes?

Principalmente estamos utilizando inteligencia artificial tanto en la renovación de carters, de una manera práctica y clara, como en la venta cruzada. Y estamos también tra-

bajando la formación a toda nuestra red y empleados con grandes resultados.

Tenéis una fuerte presencia en el Levante español, ¿cómo está siendo la tramitación de los siniestros generados por la DANA?

En primer lugar, tengo que decir que la respuesta de la población española ha sido increíble. Hace poco, varios mediadores de Levante nos trasladaban que la experiencia a nivel personal ha sido increíble. A nivel del sector asegurador, si bien es cierto que el Consorcio está haciendo un trabajo ingente en la parte en la que las compañías de seguros están interviniendo en las peritaciones me trasladan una cierta ralentización en los procesos de peritaje y de cierre de los expedientes. Es un poco preocupante, porque hay expedientes que ya llevan abiertos tres meses y medio y que deberían estar cerrados. Es un toque de atención que debemos aprender y debemos mejorar estos procesos.

Para Ruiz Re la sostenibilidad y la RSC son aspectos clave en nuestra forma de trabajar y en nuestra relación con la sociedad. Apostamos por la digitalización y la eficiencia para optimizar procesos y minimizar el impacto ambiental. Esta transformación mejora nuestro servicio y nos permite avanzar hacia un modelo de negocio más sostenible. En el ámbito social apoyamos iniciativas deportivas, culturales y solidarias. También trabajamos en la promoción de la igualdad de género y la inclusión, visibilizando el papel de la mujer en el sector asegurador. Nuestro objetivo es devolver a la sociedad parte de lo que nos ha dado y contribuir a un futuro más sostenible y equitativo. En Ruiz Re creemos que las empresas tienen un papel fundamental en la mejora del entorno en el que operan, y seguimos trabajando para que nuestra actividad tenga un impacto positivo real.

¿Cómo se diferencia Ruiz Re de sus competidores?

“Se está produciendo una concentración en el sector a una velocidad vertiginosa. Quedarán menos actores en el seguro”

“La inteligencia artificial está para ayudar a las personas, no para sustituirlas. Se cambiarán los procesos, no las personas”



¿Cómo ves el futuro del sector y cómo planea Ruiz Re ajustarse a los cambios del mercado y a los que impulsan los clientes?

Con IA en la parte relacionada con los clientes, no queda otra. En base a la cantidad de datos históricos que tenemos de miles de clientes estamos haciendo análisis predictivos de comportamiento de los clientes y de venta cruzada de productos que vayan personalizados hacia cada uno de ellos. Sobre el futuro del sector, se está produciendo una concentración, algo esperado desde hace ya 20 años, que se está produciendo ahora a una velocidad vertiginosa. Van a quedar muchos menos agentes que intervengan en el mercado: aseguradoras, corredores de seguros, plataformas tecnológicas. La concentración va a ser una tendencia de futuro.

Una de las tendencias es la sostenibilidad y la RSC. ¿Qué papel juegan en Ruiz Re?

Está muy manido hablar de tecnología y de formación, aunque es una de nuestras patas fundamentales, además de la profesionalidad y la cercanía. Trabajamos muchísimo la cercanía y el concepto de familia, de las personas. Es lo que nos diferencia o, por lo menos, eso es lo que nos dice nuestra red de mediadores: a las pocas semanas de haberse incorporado con con nuestro modelo de negocio se sienten parte de la familia y tienen orgullo de pertenencia. Esa sigue siendo una de nuestras claves y uno de nuestros tesoros que tenemos que cuidar mucho.

¿El seguro sigue siendo un asunto de personas hecho por y para las personas?

Sigue siendo por y para las personas. La IA está para ayudar a las personas, no para sustituirlas. Se cambiarán los procesos, pero no se cambiarán las personas.

Tendencias

El precio de los seguros mantiene su tendencia al alza en 2025

El análisis realizado por Codeoscopic muestra un incremento continuo en la prima media interanual de varios tipos de seguros durante febrero de 2025. En el caso de los seguros de hogar, la prima media interanual crece más del 10% en comparación con febrero de 2024. Destaca el alza del 18% en las pólizas *Hogar Premium* y del 14% en la modalidad 'Básica'. La prima media del ramo es de 270 euros.

Los seguros de autos registraron un aumento del 9% en la prima media, situándose en 458 euros. Las modalidades 'Todo riesgo con franquicia baja' cre-



iStock

cen más de un 12%. *Todo riesgo sin franquicia* y 'Todo riesgo con franquicia alta' alcanzaron primas medias de 787 y 782 euros, respectivamente. Motos crece un 8% en su prima media. En contraste, los seguros de decesos vieron una ligera disminución del 5% en la prima media, situándose en 223 euros. Sin embargo, la prima media de los seguros de salud crece el 9%, hasta los 979 euros.

helvetia.es

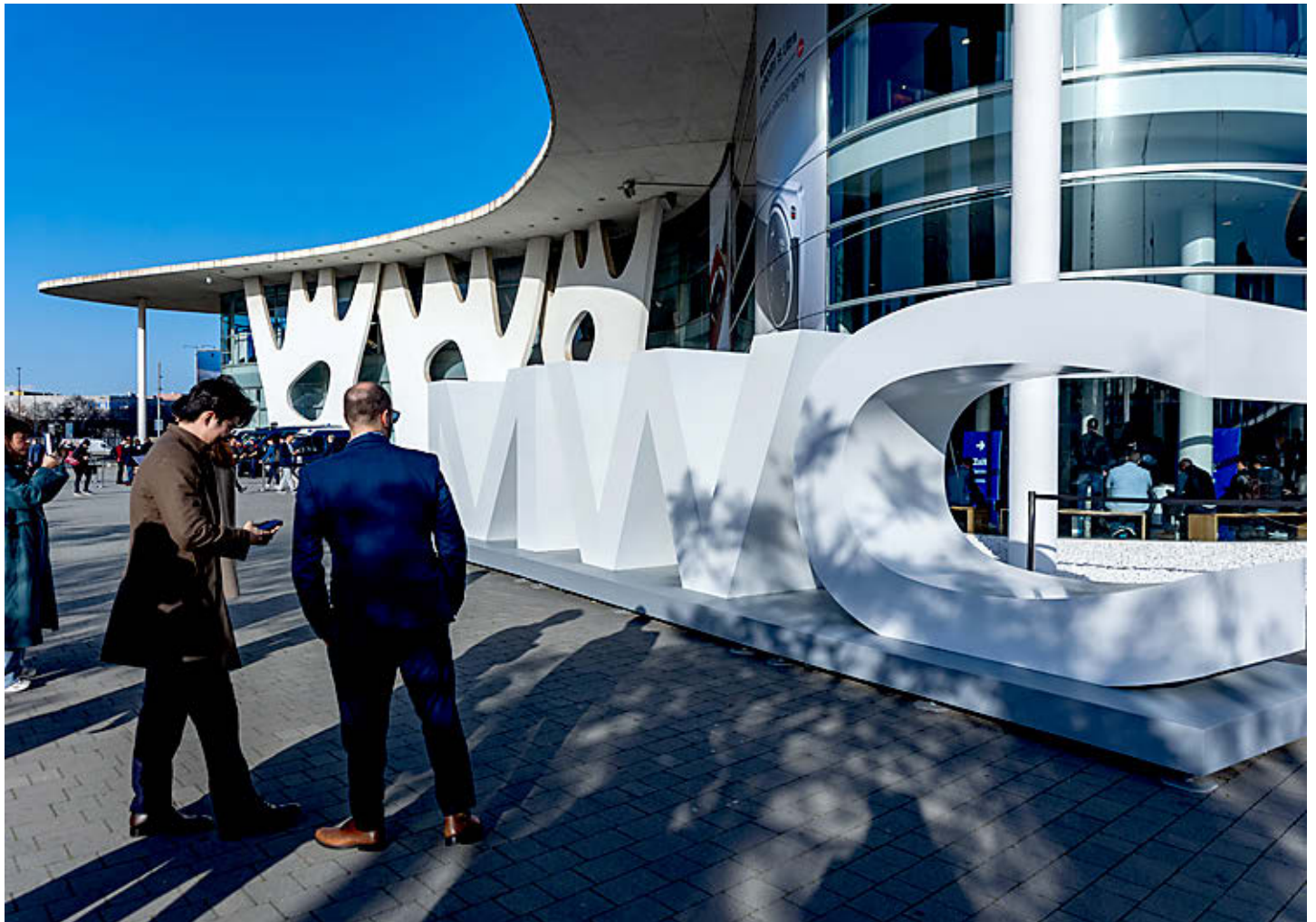
**Protección.
Negocio.
Tranquilidad.**



Tranquilidad.

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza





El Mobile World Congress de Barcelona ha superado los 100.000 visitantes en su edición de 2025.

Mobile World Congress 2025, mucho más que teléfonos móviles

El Mobile World Congress de Barcelona abrió sus puertas el 3 de febrero, con la inteligencia artificial y la conectividad 5G en el punto de mira de conferenciantes, expositores y visitantes de la última edición de esta feria tecnológica

Ana M. Serrano. Fotos: Kike Rincón

La inteligencia artificial (IA) ha sido uno de los temas centrales del MWC 2025. Empresas como Samsung destacaron cómo esta nueva tecnología está transformando la interacción con los teléfonos móviles, ofreciendo funcionalidades avanzadas como la edición automática de fotos y la personalización. En cuanto a las firmas, continúan dominando las estadounidenses y las chinas (que cada vez son más): Qual-

comm, Huawei, Google, Samsung, Oppo, Honor, Lenovo, Xiaomi.

Este año, los coches y los deportes de motor también han sido protagonistas del MWC. Porque los automóviles de hoy (y no digamos los del mañana) se actualizan con nuevas funciones y disponen de conectividad absoluta con los teléfonos móviles. Ha destacado Xiaomi con su eléctrico SU7 ultra, con

un motor de hasta 500 kW, asistente de Xiaomi con IA y control por voz. Además de los móviles tradicionales, el MWC ha recibido a algunos visitantes curiosos, como el robot humanoide Amira, los diseñados para separar residuos o el robot barista Ella que prepara más de 200 cafés en una hora.

El robot Amira

Engineered Arts presentó en primicia su nuevo robot con aspecto humano. Si el modelo anterior –Ame-ca– ya había desarrollado características físicas humanoides, Amira es su evolución. Tiene pinta de mujer fea, pero real. Le han puesto piel sintética, peluca, cejas y pestañas. Bajo los ojos esconde dos cámaras con software de reconocimiento facial que le permiten analizar el entorno e interactuar con las personas más próximas. Se mueve, sonríe, saluda, habla y contesta a las preguntas en 50 idiomas, ya que funciona mediante el GPT-4 de OpenAI.

El teléfono irrompible: Oukitel WP100 Titan

Pesa más de 850 gramos y en su interior tiene una batería de 33.000 mAh que, según la firma, otorga casi 5.000 horas de autonomía. Dispone de una pantalla normalita, de 6,8 pulgadas, pero su grosor alcanza los 35,6 milímetros. ¿Y a dónde va uno con semejante aparato? Pues de acampada o de maniobras militares, con su linterna de 1.500 LEDs y 1.200 lúmenes de brillo, su GPS, cámara de visión nocturna un proyector de 100 lúmenes, un procesador MediaTek Dimensity 7300, 16 gigas de memoria RAM, 512 GB de almacenamiento interno y una cámara principal de 200 megapíxeles.

El móvil más delgado del mundo

Este dispositivo tiene un grosor de sólo 5,75mm (casi la mitad de las estrellas de la delgadez), mantiene la capacidad de la batería (de 4 mm) y pesa 140 gramos. Se llama Tecno Spark Slim y es el móvil más delgado del mundo. Aunque todavía no está a

la venta, la tecnológica avanza que dispone de pantalla AMOLED de 6,78 pulgadas y brillo de 4.500 nits.

El mejor 'smartphone': Google Pixel 9 Pro

Se trata del último modelo que el gigante californiano presentó a finales de 2024, con un diseño elegante y ergonómico, un hardware completamente renovado (16 GB de memoria RAM y Tensor 4G), nuevas funciones de software con Gemini incluido y un sistema de cuatro cámaras: la principal, de 50 megapíxeles; la ultra gran angular, de 48 megapíxeles; la cámara teleobjetivo con zoom óptico de 5 aumentos; y la delantera, de 42 megapíxeles y distancia focal equivalente a 18 milímetros. Incluye la función zoom mejorado, que permite utilizar la inteligencia artificial para añadir aún más nitidez a las fotografías con zoom.

Los jueces del premio han valorado el rendimiento del Pixel 9 Pro, su diseño, las capacidades de la cámara y la experiencia general de los usuarios. Destacan también los avances respecto a la mejora de opciones gracias a la IA, sobre todo en asistencia por voz, reconocimiento de imágenes y funciones predictivas. Al premiado, le sigue muy de cerca el nuevo Xiaomi 15 Ultra, disponible en España desde el pasado 2 de marzo, con dos configuraciones: 16 GB de RAM con 512 GB de almacenamiento interno y otra versión de 16 GB de RAM con 1 TB de almacenamiento.

Aparte del llamativo diseño, lo verdaderamente destacable del nuevo modelo chino es su cámara principal Leica de 1 pulgada, sensor de 200 megapíxeles LYT-900 de Sony y un tamaño de 1/4". Le acompañan un teleobjetivo óptico de tres aumentos de 50 megapíxeles, un nuevo teleobjetivo de 200 megapíxeles con zoom 4,3x y un ultra gran angular. Xiaomi ha rediseñado también las lentes para evitar reflejos y admite grabación de video en 4K a 60 fps en todas las distancias focales.



En la feria se han presentado las últimas novedades tecnológicas.

Voltio llega a 1.000 coches, la flota de 'carsharing' más grande de España

La compañía de Mutua Madrileña, líder del sector, cuenta con 165.000 usuarios que, hasta ahora, han recorrido más de 12 millones de kilómetros con sus coches 100% eléctricos

Roberto Gómez. Fotos: eE



Un coche de Voltio y, de fondo, la sede de Mutua Madrileña.

Voltio, la compañía de *carsharing* de Mutua Madrileña, sigue creciendo y ampliando sus servicios. Su último hito ha sido alcanzar una flota de 1.000 coches, la más grande del país, un logro que la sitúa como el líder de este sector en España.

La aseguradora puso en marcha Voltio hace ahora algo más de dos años, a finales de 2022, y, desde entonces, más de 165.000 personas se han registrado como usuarios de este servicio de *carsharing*. En total, han realizado 1,4 millones de viajes en los que, en su conjunto, han recorrido más de 12 millones de kilómetros, el equivalente a dar 300 vueltas al mundo.

Uno de los puntos diferenciales de la compañía es que el 100% de sus vehículos son eléctricos y se alimentan de energía de origen renovable, una muestra más del compromiso decidido de la ase-

La compañía ha puesto en marcha Voltio Plus, su nuevo servicio de suscripción

guradora por la movilidad sostenible y el impacto positivo en las ciudades. Gracias a esto, Voltio ha evitado la emisión de unas 1.700 toneladas de CO₂, algo equiparable a haber plantado casi 10.000 árboles.

El continuo desarrollo de Voltio ha permitido a esta compañía de Mutua Madrileña asentarse como un actor de referencia en el *carsharing* español, al ofrecer un servicio de calidad que complementa al transporte público de la ciudad.

Voltio Plus

Al tiempo que suma coches a su flota, Voltio continúa ampliando su oferta de servicios con nuevas iniciativas que aportan valor diferencial. Es el caso de Voltio Plus, la propuesta de suscripción que la compañía de *carsharing* de Mutua puso en marcha en diciembre del pasado año.

Seguros

elEconomista.es

Voltio Plus incluye un viaje de hasta una hora gratis al mes, así como un 10% de descuento en todos los viajes, 10 minutos extra de tiempo de reserva (alcanzado de esta manera los 30 minutos) y seguro a todo riesgo en la totalidad de los viajes.

Se trata de un programa abierto a todos los clientes a un precio de 5,99 euros al mes. No obstante, Voltio

Todos los vehículos de Voltio son 100% eléctricos y se alimentan de energía de origen renovable

ofrece su opción de suscripción de forma gratuita a los mutualistas, en línea con su política de poner a disposición de sus asegurados beneficios exclusivos.

Madrid y más allá

Voltio nació como un servicio de *carsharing* que operaba únicamente en los distritos céntricos de Madrid. Sin embargo, desde un principio la voluntad era la de crecer, extenderse y dar servicio a cada vez más usuarios. Así, al igual que ha ido haciendo con

su flota, Voltio ha ido ampliando su área de trabajo, la conocida como *Zona Voltio*.

En la actualidad, el *carsharing* de Mutua opera en todo el interior de la M30, así como en otros distritos más allá de la circunvalación. Es el caso de barrios como Las Tablas, San Isidro o Moratalaz, entre otros. Los coches de Voltio pueden circular sin restricciones por toda la ciudad de Madrid y aparcar gratuitamente en las plazas de la zona SER y del resto de zonas en las que opera. Igualmente, cuentan con plazas exclusivas de *carsharing* en la ciudad y en determinados parkings.

Además, Voltio ya ha salido de la capital. Actualmente, sus servicios también están disponibles en zonas de Alcobendas, Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte. Asimismo, es posible ir y venir al Aeropuerto Adolfo Suárez-Madrid Barajas en Voltio, un servicio especialmente útil para muchos usuarios.

La voluntad de crecer y expandirse sigue siendo un punto clave en la estrategia de la compañía: Voltio continúa estudiando nuevas zonas donde prestar sus servicios.

Mutua y la movilidad sostenible

Con Voltio, Mutua Madrileña continúa reforzando su apuesta por la movilidad sostenible y el impacto positivo en las ciudades. Otra pata de esta estrategia es EcoMutua, la línea específica de seguros para vehículos híbridos y eléctricos, que ha tenido una gran acogida entre los conductores.

El proyecto nació en 2018 como un servicio de asesoramiento e información a mutualistas sobre los crecientes cambios en el ámbito de la circulación. La iniciativa incluye información sobre cómo afectan las restricciones circulatorias y de estacionamiento en función del distintivo medioambiental de cada vehículo, sobre la activación de los distintos escenarios y en relación con las ayudas a la compra de estos vehículos, etc.

En 2019 se lanzaron los seguros de auto ECO de Mutua Madrileña para vehículos híbridos y eléctricos, con ventajas exclusivas como el asesoramiento integral para orientar al cliente sobre la mejor elección en función de sus necesidades, la cobertura por robo del cable de carga, la asistencia por descarga de batería con compromiso de prestación en menos de una hora, talleres específicos y alquiler de vehículos a larga distancia.



Los coches de Voltio se reservan directamente desde el móvil en cuestión de segundos.

¿En qué consiste la cobertura de daños estéticos?

La cobertura de daños estéticos sirve para restaurar los desperfectos que afectan a la apariencia de una vivienda, tanto en lo que respecta al continente como a su contenido. Pese a esta sencilla definición, esta garantía complementaria en muchos seguros de hogar tiene muchos matices que estudiaremos detalladamente en este artículo

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

La cobertura de daños estéticos está incluida en muchos seguros de hogar, aunque en la mayoría de los casos como parte de las garantías adicionales o complementarias. Es de esas coberturas menos conocidas de lo que parece: la mayoría de las personas saben de su existencia, pero generalmente no se conoce cuáles son sus condiciones de manera exhaustiva; para qué sirve realmente, cuándo se aplica o cuáles son sus límites habituales.

En este artículo nuestro objetivo es primero situar en qué consiste esta cobertura para luego profundizar más en ella, pues aunque la razón de ser de esta garantía no resulte a priori complicada de entender, es una cobertura con mucha más miga de lo que parece, y cuenta con más recovecos de los esperados.

¿En qué consiste?

La cobertura de daños estéticos es una garantía incluida en numerosos seguros de hogar, generalmente complementaria, que sirve para mantener (en la medida de lo posible) el aspecto original de la vivienda, tanto en lo referente a su contenido como a su continente, cubriendo la restauración estética de ambos en caso de que sufran cualquier daño.

Pero, ¿a cuáles de estos desperfectos se les consideraría estéticos? A cualquier daño que alterase la apariencia externa de una propiedad, aunque no afectase significativamente a su estructura o función. Por ejemplo, una grieta en una pared, una baldosa rota, un golpe en algún mueble, un rayón en el piso... En definitiva, daños no importantes desde el punto de vista práctico que no representan un riesgo para la seguridad o integridad de la vivienda... pero que afectan negativamente a la estética, y también pueden influir rebajando el valor de una propiedad.

Entramos en materia

Hasta el momento, todo está bastante claro. Sin embargo, entrando en materia hay muchísimos aspectos a valorar con respecto a esta cobertura. El





La cobertura de daños estéticos es una de las más desconocidas del seguro de hogar y tiene muchos matices en a tomar en consideración.

primero, que sólo se hará efectiva si los daños han sido producto de un riesgo que esté cubierto en la póliza (que, por otro lado, en la mayoría de los seguros sólo ampara el continente).

Hay que tener en cuenta además que si fuera un tercero el que causase el desperfecto la cobertura podría no cubrir por completo el coste de la reparación o sustitución. Por otro lado, los daños a terceros no están incluidos, por lo que si se generase un problema a otra persona esta garantía no se aplicaría, sino la de responsabilidad civil.

Otro aspecto esencial es el de la cuantía del coste, que depende por un lado del capital garantizado para esta cobertura (que suele ser un determinado porcentaje del total asegurado para el continente y/o el contenido) y por el otro de los límites que se hayan establecido en el contrato de seguro. Es decir, el coste de la reparación/sustitución podría superar ampliamente el tope registrado en el contrato, por lo que la compañía de seguros cubriría una parte y la otra sería responsabilidad del cliente.

Otro aspecto a destacar es que esta cobertura normalmente garantiza el cambio completo de los elementos que hayan sido afectados en caso de que no cuente con un elemento de sustitución idéntico al original. Lo clarificamos con un ejemplo: imaginemos que en una casa hay un juego de cinco sillas, una de ellas ha sido dañada y es imposible tan-

to repararla como encontrar en el mercado una pieza igual. El seguro podría encargarse de conseguir un nuevo juego de cinco sillas para su cliente, siempre en el caso de que los límites económicos y el resto de condiciones del contrato de seguro lo permitieran.

Más matices

Pero para explicar en profundidad el alcance de esta cobertura debemos tener en cuenta varios matices más. Por ejemplo, que los daños que normalmente se contemplan en esta garantía sólo son los de la estancia en la que se produjo el siniestro. Por ejemplo, si un fuego se ha originado en la cocina y extendido al salón, el seguro únicamente cubrirá a su cliente por los daños estéticos ocasionados en la primera estancia, y no en el resto.

Además habrá que tener en cuenta cuáles son sus exclusiones; es decir, los casos y situaciones en que esta no se hace efectiva. Pueden ser espacios de la vivienda como los jardines o la piscina, materiales como la loza sanitaria o clases de daños superficiales como un arañazo o una raspadura.

Otro de los aspectos a considerar es el de los periodos de carencia, ya que la aseguradora podría aplicarlos de cara a conceder los servicios incluidos en la garantía un tiempo después de la firma del contrato. Otras compañías de seguros, en cambio, optan por brindarlos desde el primer momento.

¿Por qué la tarjeta sanitaria europea no es suficiente cuando viajamos?

En un viaje al extranjero, el seguro de viaje es esencial. En Europa, la Tarjeta Sanitaria Europea ofrece protección, pero limitada. Contar con un seguro de viaje es crucial para garantizar la tranquilidad.

Redacción.

Fotos: iStock

Planificar un viaje al extranjero es mucho más que elegir destino, alojamiento y actividades. A menudo, los viajeros se olvidan de la importancia de contratar un seguro de viaje que les cubra, por ejemplo, en caso de sufrir algún accidente. De hecho, según la última encuesta de Viajes de Allianz Partners, padecer una enfermedad o tener un accidente durante las vacaciones es una de las principales preocupaciones de los viajeros. A esto se suma que los costes de los servicios sanitarios, los ingresos hospitalarios o los precios de los medicamentos son tan elevados en el extranjero, que incluso un simple resfriado puede suponer un gran desembolso económico.

Para los viajes dentro de Europa, la Tarjeta Sanitaria Europea (TSE), protege a los viajeros y cubre los gastos médicos, pero en algunos casos no es suficiente. Es cierto que la tarjeta cubre la atención médica en los países del Espacio Económico Europeo

y Suiza permitiendo recibir atención sanitaria a los viajeros en las mismas condiciones que los ciudadanos del propio país visitado. Es decir que, si en ese país un determinado tratamiento es gratuito para sus residentes, también lo será para el viajero. Sin embargo, si el sistema sanitario del país requiere copagos o ciertos costes adicionales, el viajero tendrá que desembolsarlos por su cuenta. Además, esta tarjeta solo cubre la atención sanitaria del sistema público del país, dejando fuera muchos hospitales y clínicas.

La TSE no tiene nada que ver con el seguro de viaje. El seguro cubre los gastos de la asistencia médica, así como los medicamentos necesarios para el tratamiento, con opción de teleconsulta, además de los traslados en ambulancia al hospital. También cubre el desplazamiento de un familiar o la prolongación de la estancia en el país de destino, si ésta fuera necesaria por razones médicas.





Por otro lado, el seguro cubre la repatriación sanitaria si el viajero necesitara ser trasladado a su país de origen, ya sea por fallecimiento, por enfermedad o por tener que estar hospitalizado durante un largo periodo de tiempo. En estos casos, el seguro prioriza traer al turista de vuelta a España para que sea atendido en su lugar de residencia.

“Tuve la mala suerte de tropezar en las escaleras mecánicas del aeropuerto de París y fracturarme la pierna. No podía moverme así que perdí mi siguiente vuelo y me tuvieron que trasladar en ambulancia al hospital. Gracias al seguro de viaje pude gestionar los traslados, la atención médica de forma rápida en un hospital privado, y los gastos que todo ello supuso.

Además, el seguro también cubrió la anulación de mis billetes de avión y la repatriación a España”, comenta Jaime, asegurado de Allianz Partners, y que sufrió un accidente en su escala en París de viaje a Costa Rica.

En el marco del sistema sanitario francés, basado en el copago, los ciudadanos deben abonar inicialmente el 100% del coste de la atención médica, incluyendo consultas, hospitalización y medicamentos. Posteriormente, el sistema público de salud reembolsa un porcentaje del importe, pero la Tarjeta Sanitaria Europea (TSE) no cubre la parte del copago que corresponde al paciente, lo que puede suponer un gasto significativo para los turistas.

Por ejemplo, en una consulta de atención primaria, el copago alcanza el 30%, con un coste que oscila entre los diez y los 50 euros por paciente. En el caso de una hospitalización de una semana, el importe a desembolsar puede superar los 5.000 euros. Esta misma situación se replica en otros países europeos como Noruega, Suecia, Alemania o Países Bajos, donde los viajeros deben asumir parte de los costes médicos a pesar de contar con la Tarjeta Sanitaria Europea.

Ante esta realidad, se recomienda a los turistas contratar un seguro de viaje con cobertura médica adicional, que garantice la protección económica ante imprevistos sanitarios en el extranjero.

Fernando Barcenilla, Head comercial de Viaje de Allianz Partners España, comenta: “Muchos de nosotros dedicamos una parte importante de nuestros ahorros a viajar, pero no somos conscientes de los riesgos asociados. Todavía menos, cuando viajamos en Europa”.

Y añade: “Viajar debe ser siempre una actividad placentera, pero, en ocasiones, suceden eventos inesperados que pueden arruinar nuestro viaje y que no están cubiertos por la Tarjeta Sanitaria Europea. Aunque este es un documento indispensable, no ofrece las coberturas necesarias para cubrir la asistencia médica en un país de Europa. Por ello es tan importante contratar un seguro de viaje, también para escapadas a destinos cercanos”.

¿Tiene más riesgo de incendio un vehículo eléctrico que uno de combustión?

En los últimos meses han sido varios los coches eléctricos que han ardido en diferentes localizaciones de Madrid. La duda asalta a sus usuarios ¿tienen un mayor riesgo de incendio? ¿Cómo lo cubre el seguro?

V.M.Z. . Fotos: iStock



Los incendios provocados por la sobrecarga de una batería eléctrica son más complicados de sofocar para los bomberos.

En los últimos meses los coches eléctricos han acaparado la atención de los medios de comunicación y no sólo por las cifras de comercialización y matriculación, sino por su siniestralidad. En España se han registrado al menos tres incendios de coches eléctricos entre diciembre de 2024 y febrero de 2025. En diciembre, un vehículo de estas características se incendió en el aparcamiento público de la Plaza de Colon, en Madrid, requiriendo la intervención de diez dotaciones de bomberos. Ya en febrero de 2025, dos coches eléctricos ardieron en un parking subterráneo en Moncloa, también en Madrid, generando una gran columna de humo y movilizándolo también diez dotaciones de bomberos.

A pesar de lo aparatoso de estos casos, la verdad es que los coches eléctricos presentan un menor riesgo de incendio que los vehículos de combustión, según señalan varios estudios. Por ejemplo, la probabilidad de incendio en coches eléctricos es de 2,9

por cada 10.000 vehículos, frente a 3,2 en los de combustión tradicional. Sin embargo, cuando ocurre un incendio en un coche eléctrico, puede ser más difícil de extinguir debido al sobrecalentamiento de las baterías de iones de litio y la posibilidad de que se produzca un "escape térmico".

Además, los coches eléctricos implican riesgos específicos como descargas eléctricas o exposición a sustancias químicas peligrosas en caso de accidente o manipulación inadecuada. Por otro lado, cuentan con sistemas avanzados que desconectan el alto voltaje tras una colisión, mejorando la seguridad de sus ocupantes en caso de accidente.

Incendios más difíciles de apagar

Aunque los coches eléctricos tienen menos probabilidad de arder, cuando uno de ellos se incendia, el fuego puede ser más difícil de extinguir debido al "escape térmico" en las baterías, lo que genera altas temperaturas y gases inflamables. La baterías

de iones de litio pueden sufrir un sobrecalentamiento extremo que provoca la llamada fuga térmica, una reacción en cadena dentro de las celdas, liberando calor y gases inflamables. Este proceso es difícil de detener incluso si el fuego externo se apaga, ya que el calor interno puede reavivar el incendio. Además, durante la combustión, las baterías pueden liberar oxígeno, lo que alimenta el fuego. Además, el litio reacciona con el agua, complicando el uso de métodos tradicionales de extinción.

Uno de los principales riesgos de estos incendios es que generan llamas más intensas y temperaturas superiores a las habituales, con riesgo de explosiones adicionales. Y pueden ser muy tóxicos, ya que se liberan gases peligrosos como fluoruro de hidrógeno, lo que aumenta los riesgos para los bomberos y requiere equipos especializados.

Por estas razones, los bomberos necesitan protocolos específicos, grandes cantidades de agua o métodos alternativos como sumergir el vehículo en contenedores para enfriar las baterías completamente.

Cómo evitar un incendio eléctrico

Los propietarios de coches eléctricos pueden tomar las siguientes medidas para reducir el riesgo de incendios. La primera es evitar cargar al 100% la batería regularmente. Limitar la carga al 80% en el uso diario puede reducir el estrés en la batería y prevenir sobrecalentamientos.

Es importante cargar el coche en condiciones seguras. Realizar la carga en lugares bien ventilados y con equipos homologados para evitar cortocircuitos o sobrecalentamientos. Los expertos recomiendan también revisar el estado del vehículo. Realizar mantenimientos periódicos para detectar posibles defectos internos o fallos en el sistema de gestión de la batería (BMS).

Es recomendable evitar las condiciones extremas: no exponer el coche a temperaturas extremas, golpes fuertes o inmersión en agua, ya que estas condiciones pueden dañar la batería y aumentar el riesgo de incendio. Y estacionar con precaución**: En caso de daños o sospechas de fallo en la batería, estacionar el vehículo lejos de estructuras, otros coches o materiales inflamables. Estas prácticas ayudan a minimizar riesgos y prolongan la vida útil del vehículo eléctrico y su batería.

¿Qué cubre el seguro?

Los seguros para coches eléctricos incluyen coberturas similares a los de combustión, pero también ofrecen protecciones específicas adaptadas a las características de estos vehículos. Entre las principales coberturas destacan, por supuesto, la responsabilidad civil obligatoria y complementaria que protege contra daños a terceros.



El mantenimiento de las baterías es clave para prevenir incendios.

Cobertura de la batería, que incluye daños, robo, incendio o explosión de la batería, así como su valor real en caso de siniestro total. Protección contra robo o daños del cable de carga y la estación de carga particular.

En la asistencia en carretera para este tipo de vehículos se incluye la recarga in situ o remolque al punto de carga más cercano en caso de quedarse sin batería.

La probabilidad de incendio en coches eléctricos es de 2,9 por cada 10.000 vehículos

También cubren los daños propios y fenómenos atmosféricos: colisiones, atropello de animales o daños por pedrisco, nieve y similares, dependiendo de la póliza contratada. En algunos casos, se ofrece un coche eléctrico o híbrido de sustitución mientras se repara el vehículo asegurado. Estas coberturas varían según la compañía aseguradora y el tipo de póliza (terceros básico, ampliado o todo riesgo).

Herramienta para gestionar enfados: el cambio de perspectiva

A menudo hay situaciones inesperadas que nos ‘sacan de nuestras casillas’. ¿Qué herramientas tenemos para evitar que el enfado nos desvíe de nuestros objetivos?

Elena Fernández.

Foto: iStock

Ayer entregué a mi compañera un bote con chucherías, que tenía por un lado un emoticono de una cara enfadada y si le daba la vuelta al mismo bote, se veía un emoticono con una cara alegre.

Ella me sonrió y esa complicidad es una de los tantos guiños que nos están acercando cada día más. Al poder escucharle, entiendo y comprendo más su situación de tensión laboral, que a veces le hacía estar cortante.

Había un tema urgente e importante pendiente de cerrar en el día. Sólo ella tenía acceso a la base de datos y era quien sabía hacerlo. Os preguntaréis de qué hablamos, y con toda la razón, claro, os lo resumo en estas líneas:

“Hoy me han dicho que me quede. No tengo ni ganas, ya desde las 6 de la mañana no dormía pensando en todo lo que tenía pendiente y al llegar, además me dicen que sólo yo puedo acceder al sistema, que las demás claves no están operativas. Menudo disgusto me han dado para comer hoy. Pero bueno, lo que no quiero es enfadarme más porque me desconcentro y tardo el doble”. Y justo ahí, es cuando comenté: “Entiendo tu enfado, hoy ésto no estaba en tu programa del día. Y ahora, compi, justo en este momento, si me lo permites, te regalaré algo. Se tra-

ta de algo que puede hacer mejor tu día llegado este punto: Te ofrezco una nueva perspectiva. ¿Qué te parece? Totalmente gratis, aquí tú, yo, y el nuevo pensamiento que te permita estar mejor y enfocarte más. Como dice la frase: “Si tiene remedio, cámbialo. Si no lo tiene, acéptalo sin resistirte. Lo que resistes, persiste”. Cuanto antes lo empieces a asumir y pensar que puedes hacerlo de forma ágil porque eres muy *crack* y lo sabes (por eso sólo tú puedes entrar en el sistema) pues adelante. El Titanic está en tus manos y lo puedes desviar del iceberg ¿quieres hacerlo?”

Yo no tengo un barco, pero si quieres, te consigo un bote y así cuando algún pensamiento más negativo te venga a la cabeza, lo que puedes hacer es acordarte de éste nuevo y darle la vuelta para que sea más positivo. Yo lo practico mucho, me digo el nuevo pensamiento y así educo a mi caballo interior, que es normal que quiera desbocarse en ese justo instante, que es cuando más hay que pararlo; para qué subir tu ira innecesariamente. Bueno, Begoña, ahora te traigo el bote y el premio. Prométeme que pensarás en estas palabras, que son medicina”.

¿Moraleja?: Claro: De la mano de una nueva perspectiva, se relativiza y nace una actitud más proactiva para conseguir más atención y poder solucionar problemas inesperados con mayor eficiencia.





Preventiva
Seguros

Ahorro TOTAL

Desde

8,19%



Acumulado a tres años

TIR ANUAL: 2,73% GARANTIZADO

**Ahora que los tipos de interés bajan,
Preventiva te da MUCHO MÁS,**

Infórmate en



preventiva.com

900 20 30 10

Ahorrototal@preventiva.com

Tu oficina Preventiva
más cercana



Preventiva Ahorro TOTAL, es un Seguro de Vida-Ahorro GARANTIZADO. A menor edad del asegurado, mayor es la rentabilidad, también con aportaciones superiores a 60.000 € mayor es la rentabilidad. Condiciones para una aportación mínima de 2000€.





En un entorno marcado por la inmediatez y el consumismo, la educación financiera tiene un valor crucial para los más jóvenes. iStock

El sector asegurador incentiva la cultura del ahorro entre los jóvenes

La escasa educación financiera es una de las carencias de la sociedad española. Es importante que todos los sectores de la sociedad, especialmente los jóvenes, dispongan de conocimientos y recursos suficientes en este terreno, empezando por valorar la importancia del ahorro

D.F.T. Fotos: iStock

En este momento en el que priman la inmediatez, la rapidez y la multitarea y escasean la pausa y la reflexión, es complicado no dejarse llevar por esta fuerte corriente y acabar corriendo hacia ninguna parte, sin rumbo y sin las ideas claras.

Por eso, en el actual escenario ultraconsumista, superficial y materialista es importante encontrar bases que nos asienten; especialmente los jóvenes, mareados ante esta vorágine constante de estímulos que les impiden parar, escoger y tomar decisiones con una base sólida y un criterio claro.

Al momento actual de caos y frenesí se le suma una realidad: la escasa educación (por no decir nula) en

materia económica y financiera que se imparte en España. Saber administrar el dinero, gestionarlo y sacarle rendimiento, realizar presupuestos y planificar de cara al futuro en objetivos financieros, diferenciar entre bienes activos y pasivos, comprender el valor de invertir y ahorrar... son cuestiones claves para manejarse y desarrollarse en la vida. No sólo de una manera humana, sino en el aspecto meramente práctico.

El desarrollo de habilidades financieras es esencial a lo largo de toda la vida, en primer lugar para gozar de una mayor salud física y mental y alejarse del estrés que supone pasar apuros económicos de manera continuada. Pero también para disponer de una mayor capacidad monetaria que contribuya a una mejor calidad de vida; para aprender a mane-

jarse tanto en el día a día como a largo plazo y tener una mayor satisfacción personal al ser capaz de lograr las metas; para poder ahorrar de manera efectiva; y para realizar compras e inversiones más inteligentes y prácticas, basándose en una mayor información y conocimiento.

En concreto, es importante inculcar el valor del ahorro en esta cultura de 'lo quiero todo aquí y ahora', un mantra que se ha difundido de manera interesada y que ha calado profundamente en muchos jóvenes y en otros tantos no tan jóvenes.

El papel del seguro

En este panorama no muy alentador por suerte existen brotes verdes con respecto a la enseñanza de la cultura financiera y del valor del ahorro para los jóvenes. Por lo menos en lo que respecta al sector asegurador, que se ha involucrado en los últimos años en poner su granito de arena en ese objetivo de acercar estos valores y conocimientos a la sociedad, y en concreto a este grupo de edad.

Un buen ejemplo es el de Santalucía, cuyo instituto ha impulsado un concurso digital de educación financiera dirigido a estudiantes de la ESO con el nombre *Y a mí qué el dinero -The Game*. El objetivo es poner a prueba los conocimientos de los chavales sobre la gestión de finanzas personales con la meta de que puedan aplicar varias herramientas prácticas a su vida diaria. En el certamen se abarcan cuestiones como la inversión, el emprendimiento y la creación de presupuestos.

Por otro lado, MetLife estableció hace unos años un acuerdo de colaboración con la Fundación Junior

Achievement para impulsar en los niños el interés por el emprendimiento y por conocer herramientas financieras que les ayuden a tomar las mejores decisiones en el futuro.

Nationale-Nederlanden (que también colabora con Junior Achievement) ha participado en varios programas con la meta de conectar el sector asegurador a la juventud, basándose en las áreas del emprendimiento y las finanzas. El objetivo es inculcarles la cultura del ahorro y de la protección financiera. Por su parte, la Fundación Mapfre representa desde hace años al sector asegurador (junto a Adecose) en el día de educación financiera, que se celebra en octubre y en el que se incide en la importancia de crear una cultura aseguradora y de ahorro.

Para finalizar, la patronal del sector asegurador, Unespa, también tiene "como una de sus prioridades" la educación financiera, con el fin de que las personas conozcan mejor a qué riesgos económicos se exponen y cómo afrontarlos. Esta asociación empresarial colabora en *Estamos Seguros*, iniciativa que trata de acercar el seguro a los ciudadanos, y ha obtenido el premio Finanzas para todos por su ayuda a la implementación del plan de educación financiera.

En este acercamiento de la cultura financiera a los jóvenes es fundamental, además de la promoción en las webs de las aseguradoras y a través de sus redes sociales y canales de marketing, la celebración de eventos prácticos (charlas, formación, cursos...) que ayuden al objetivo. Siempre teniendo en cuenta la manera de ser, la perspectiva y las aficiones, necesidades e intereses de los jóvenes.





Así se asegura una empresa agropecuaria

Las empresas agropecuarias juegan un papel crucial en la alimentación de la población, siendo así un área fundamental de negocio. Pero también se exponen a importantes riesgos, escenario ante el cual el sector asegurador puede ofrecer muchas soluciones. Pero, ¿de qué manera se aseguran? ¿Qué productos aseguradores necesitan? ¿Qué riesgos pueden protegerse? La respuesta, en las siguientes líneas

Diego Fernández Torrealba. Fotos: iStock

En este artículo nos centramos en las empresas agropecuarias, en todos aquellos negocios y establecimientos que se dedican al cultivo y cosecha de plantas, así como a la cría de animales. Es decir, a los que están basados en la agricultura, la ganadería o ambas.

A pesar de que por desgracia el campo español está perdiendo peso en los últimos años, todavía existen (por fortuna) miles de empresas que operan en este sector. Un área de negocio productiva y de gran utilidad pero por otra parte compleja y arriesgada, debido a los muchos aspectos que debe considerar y los numerosos riesgos a los que se expone, que pueden generar importantes altibajos económicos y poner en serios apuros no sólo la rentabilidad de la compañía, sino su propia supervivencia.

Las empresas agropecuarias deben protegerse de la mejor manera ante todos esos factores que pueden ser perjudiciales, desde las inclemencias meteorológicas (granizo, nieve, fuertes vientos...) hasta el fuego, las sequías, las enfermedades y muertes de los animales o las plantas, las plagas, los accidentes... Y qué mejor manera de hacerlo que mediante la contratación de un seguro, que ofrezca respuestas ante todas estas situaciones y ayude a proteger económicamente la supervivencia de la empresa.

Clases de seguros agropecuarios

Dentro de este área podemos distinguir entre seguros para producciones agrícolas, seguros para empresas ganaderas... y seguros combinados que engloben ambos sectores.

Los seguros agrícolas afrontan los múltiples factores y riesgos existentes, con el fin de cosechar y sacar un rendimiento económico a las explotaciones. Hay numerosas clases de productos agrícolas, desde los seguros por rendimientos (con coberturas adaptadas a cada tipo de cultivo y que incluso dan la posibilidad de asegurar toda la producción esperada) hasta los seguros por sequías (que ofrecen cobertura en caso de falta de pastos y de bajos rendimientos en los cultivos de secano), pasando por los que protegen ante causas meteorológicas adversas, que cubren el cultivo en caso de granizo, inundaciones, fuertes vientos o todo tipo de efectos climáticos que puedan afectarlo.

Otras clases de productos aseguradores agrícolas son los de fauna salvaje, que valoran los daños provocados a los campos por estos animales y ofrecen respuesta ante ellos, y los de accidentes, que cuentan con garantías que dan soluciones frente a los posibles accidentes que puedan producirse en la propia explotación, bien sea por algún fallo en la maquinaria o por personal ajeno a las instalaciones.

Por otra parte están los seguros ganaderos, que protegen a una clase de negocios que también se enfrentan a importantes riesgos que pueden generarles un daño económico muy elevado. Por eso, estos productos aseguradores dan cobertura en caso de muerte o sacrificio necesario de los animales (pudiendo incluir también servicios como el de retirada de cadáveres), así como a circunstancias como la sequía y la falta de pastoreo.

Los seguros combinados, como su propio nombre indican, engloban la protección de las explotaciones agrícolas y ganaderas en una misma póliza, pudiendo cubrir además las instalaciones, las dependencias anexas, los equipos de riego y la maquina-

ria. Son perfectos para las explotaciones mixtas.

Algunos seguros combinados son auténticos multirriesgo que contemplan múltiples problemas, escenarios y situaciones ofreciendo una respuesta ante ellos: fenómenos atmosféricos, daños eléctricos, incendio, explosión y caída de rayos, muerte y robo de ganado... También pueden facilitar cobertura de la responsabilidad civil de explotación, patronal, de productos y de vivienda, así como asegurar la maquinaria agrícola y los vehículos a motor.

Las garantías que puede incluir un completo seguro agrícola casi alcanzan hasta donde lo hace la imaginación (normalmente a modo de coberturas com-



Agroseguro es la entidad que se encarga de gestionar los seguros agrarios combinados

plementarias): inhabilitación temporal, restauración estética, gastos de vigilancia, bienes temporalmente desplazados, transporte de animales vivos, asistencia urgente, responsabilidad por contaminación accidental, pérdida de líquidos en depósitos, protección digital, asistencia informática...

La regulación de los seguros agrarios es responsabilidad de Enesa, la entidad estatal de un sector del que forman parte el gobierno, las comunidades autónomas, las organizaciones profesionales agrarias y ganaderas, las cooperativas y las compañías de seguros. En lo que respecta a los seguros agrarios combinados estos son gestionados por Agroseguro, agrupación española de aseguradoras de este ramo del negocio asegurador.



Los seguros agropecuarios ofrecen un amplio abanico de coberturas a las explotaciones ganaderas. iStock

Enfermedades raras: cuando lo excepcional se convierte en enemigo

Las enfermedades raras afectan a millones de personas en todo el mundo, pero su baja prevalencia las convierte en grandes desconocidas tanto para la sociedad como para los sistemas sanitarios. ¿Hasta qué punto los seguros de salud están preparados para responder a sus necesidades?

Juan Ramón Badillo.

Fotos: iStock

En la actualidad, las enfermedades raras afectan a millones de personas en el mundo, pero su propia denominación ya adelanta una realidad compleja: son poco frecuentes, poco conocidas y, a menudo, reciben poca o nula cobertura de parte de los sistemas de salud. En España, se estima que alrededor de tres millones de personas conviven con alguna de estas patologías, caracterizadas por su baja prevalencia y su alto impacto en la vida de quienes las padecen. Pero ¿qué pasa cuando un paciente con una de estas enfermedades necesita asistencia sanitaria? ¿Hasta qué punto los seguros de salud ofrecen cobertura para su diagnóstico y tratamiento?

Un acceso desigual al tratamiento

El acceso a la atención sanitaria para las enfermedades raras es un camino lleno de obstáculos. El primer reto es el diagnóstico, ya que muchas de estas patologías presentan síntomas similares a los de enfermedades más comunes, lo que retrasa su identificación. De hecho, el tiempo medio para obtener un diagnóstico correcto en España es de cuatro a cinco años, aunque en algunos casos puede extenderse hasta una década.

Una vez identificado el problema, surgen nuevas dificultades: muchos tratamientos son experimentales o cuentan con escasa disponibilidad en el mercado, lo que obliga a los pacientes a recurrir a medicamentos huérfanos, que suelen ser extremadamente costosos. Aquí es donde los seguros de salud pueden jugar un papel determinante, pero también donde surgen las mayores incertidumbres.

¿Qué cubre el seguro de salud en estos casos?

La respuesta no es sencilla. En general, los seguros de salud privados en España no excluyen directamente las enfermedades raras, pero su cobertura puede ser limitada en función del tipo de póliza y de las condiciones establecidas en cada contrato. Hay varios factores clave que determinan si un paciente recibirá asistencia adecuada:

Diagnóstico y pruebas médicas: La mayoría de las aseguradoras cubren pruebas diagnósticas dentro de sus programas generales de salud. Sin embargo, los estudios genéticos, fundamentales para identificar muchas enfermedades raras, no siempre están incluidos en los planes básicos.



La investigación es una de las claves para mejorar la calidad de vida de los pacientes de este tipo de patologías.

Tratamientos y medicamentos huérfanos: Es uno de los puntos críticos. Los tratamientos para enfermedades raras suelen ser de alto coste y muchas aseguradoras los cubren parcialmente o exigen que el paciente los adquiera por su cuenta. Algunos medicamentos pueden estar financiados por el Sistema Nacional de Salud, pero los procesos para acceder a ellos pueden ser largos y complejos.

Hospitalización y especialistas: Dependiendo del seguro, los pacientes pueden acceder a especialistas y hospitalización sin demoras. Sin embargo, en enfermedades raras, el acceso a médicos expertos es fundamental, y no todas las aseguradoras cuentan con convenios con centros de referencia.

Cobertura internacional: Muchas enfermedades raras requieren tratamientos en el extranjero debido a la falta de opciones en el país de origen. Algunas pólizas incluyen cobertura internacional, pero suelen ser las más costosas y con límites estrictos.

La importancia de la letra pequeña

Uno de los mayores problemas para los pacientes con enfermedades raras es la falta de transparencia en los contratos de los seguros de salud. Muchas pólizas establecen exclusiones o límites que no son evidentes a simple vista. Es común encontrar cláusulas que excluyen tratamientos experimentales, medicamentos no aprobados por la Agencia Europea del Medicamento (EMA) o terapias genéticas, lo que puede dejar a los pacientes sin opciones viables.

Por ello, es fundamental que quienes padecen o tienen riesgo de desarrollar una enfermedad rara revisen cuidadosamente las condiciones de su seguro antes de contratarlo. En algunos casos, puede ser recomendable optar por pólizas con coberturas ampliadas o con acceso a segundas opiniones médicas en centros especializados.

¿Cómo evoluciona el sector asegurador?

A pesar de las limitaciones actuales, algunas ase-

guradoras están comenzando a adaptarse a las necesidades de los pacientes con enfermedades raras. Se han desarrollado pólizas que incluyen coberturas específicas para este tipo de patologías, así como modelos de reembolso que permiten a los asegurados acceder a tratamientos fuera de la red de proveedores de la compañía.

Por otro lado, la tecnología y la innovación en salud digital también están jugando un papel clave en la atención a los pacientes con enfermedades raras. La telemedicina y las consultas con especialistas internacionales están facilitando el acceso a diagnósticos precoces y segundas opiniones, lo que puede marcar una diferencia en la evolución de la enfermedad.

Un desafío pendiente

Las enfermedades raras plantean un reto no solo para los pacientes y sus familias, sino también para los sistemas sanitarios y el sector asegurador. Si bien existen avances en la inclusión de estas patologías en los seguros de salud, todavía queda mu-

En España, el tiempo medio para acceder a un diagnóstico puede alargarse hasta diez años

cho camino por recorrer. La clave está en la transparencia, la flexibilidad y la adaptación a las necesidades reales de los afectados.

Para quienes buscan contratar un seguro de salud con cobertura para este tipo de patologías, la mejor estrategia es informarse a fondo, comparar opciones y exigir claridad en las condiciones. Porque, al final, la seguridad sanitaria no debería depender de la frecuencia de una enfermedad, sino del derecho de cada persona a recibir la mejor atención sanitaria posible.



En España se estima que cerca de tres millones de personas son pacientes de una enfermedad rara.

Generación Z e Inteligencia Artificial: ¿Aliados o amenaza?

El 62% de los jóvenes teme que la inteligencia artificial reemplazará sus empleos en la próxima década, mientras que un 35% ha logrado ascensos gracias a su dominio

Olga Juárez Gómez. Fotos: iStock

La Generación Z es la primera que ha crecido completamente inmersa en la era digital. Desde su infancia, estos jóvenes han estado rodeados de tecnología, redes sociales y dispositivos inteligentes, lo que les ha permitido desarrollar una relación innata con las herramientas digitales. Para ellos, la inteligencia artificial no es una novedad futurista, sino una parte integral de su vida cotidiana. Mientras que generaciones anteriores miran la IA con recelo y dudas, los *centennials* la perciben como una herramienta que puede mejorar su productividad y abrir nuevas oportunidades laborales.

Sin embargo, la creciente integración de la inteligencia artificial (IA) en el entorno de trabajo plantea una cuestión: ¿realmente representa un impulso para su





desarrollo profesional, o más bien una amenaza que podría poner en riesgo su estabilidad laboral?

La relación de la Generación Z con la IA

Para 2030, se prevé que la Generación Z represente el 31% de la fuerza laboral, según el A-GEN-Z-Report. Este cambio generacional es una oportunidad para que las empresas se digitalicen y se adapten a un entorno cada vez más tecnológico. Su familiaridad con la tecnología les otorga una ventaja en el mercado laboral: según el informe *The Class of 2024* de Handshake, los jóvenes se sienten más preparados que sus predecesores para utilizar herramientas digitales en su trabajo.

Un estudio de Google realizado a más de mil trabajadores de entre 20 y 30 años muestra que el 93% utiliza al menos dos herramientas de inteligencia artificial a la semana. Además, un informe de Randstad destaca que los *centennials* emplean la inteligencia artificial con mayor frecuencia que las generaciones anteriores, sobre todo, en tareas administrativas y resolución de problemas. Mientras que los *baby boomers* siguen mirando la inteligencia artificial con escepticismo, los miembros de la Generación Z la han integrado en su rutina laboral como una extensión natural de sus habilidades.

La IA como impulso del desarrollo profesional

La Generación Z ha incorporado la inteligencia artificial en su desarrollo profesional, un ejemplo es la búsqueda de empleo. Los jóvenes recurren a

herramientas automatizadas para crear currículos, preparar entrevistas y analizar oportunidades laborales con mayor precisión, lo que acelera procesos que antes dependían de la experiencia y la intuición.

Una vez dentro del entorno laboral, la inteligencia artificial se convierte en un aliado para optimizar la eficiencia en tareas operativas. Según un estudio de Freshworks, el 47% de los empleados menores

35%

El 35% de los 'GenZ' ha logrado ascensos o aumentos de sueldo gracias a su dominio de la IA

de 30 años considera que los chatbots de IA son imprescindibles en su trabajo, mientras que el 29% afirma que sin esta tecnología no podría gestionar su carga laboral. La automatización facilita la delegación de tareas repetitivas, mejora la gestión de proyectos y permite el análisis de grandes volúmenes de datos, lo que deja más espacio para la creatividad y la toma de decisiones estratégicas.

El dominio de estas herramientas también está beneficiando el crecimiento profesional de los jóvenes. Un 35% ha logrado ascensos o aumentos salariales gracias a su manejo de la Inteligencia Arti-

ficial, y el 40% preferiría contar con acceso a estas tecnologías en su entorno laboral antes de optar por el teletrabajo.

La vulnerabilidad de la Generación Z ante la IA

No obstante, la creciente dependencia de la tecnología también genera preocupaciones. Aunque la IA les ayuda a mejorar su rendimiento, algunos trabajadores jóvenes empiezan a preguntarse si su valor en el mercado laboral depende más de sus habilidades o de su capacidad para adaptarse a los sistemas automatizados.

Un informe de la General Assembly revela que el 62% de los jóvenes teme que la IA sustituirá sus empleos en la próxima década. Esta preocupación está lejos de ser infundada. En los últimos meses, grandes empresas tecnológicas como Microsoft han realizado despidos masivos, afectando principalmente a empleados de menor antigüedad. La Generación Z, pionera en adoptar la IA, es también la primera en enfrentarse a despidos o la no renovación de contratos debido a la automatización de tareas.

Además, la Generación Z hace frente a dilemas éticos asociados al uso de la Inteligencia Artificial. La privacidad es una de sus mayores preocupaciones,

En la 'cara B' de la IA está la preocupación por la privacidad o su impacto en la salud mental

dado el uso masivo de datos personales para entrenar modelos de inteligencia artificial, lo que plantea inquietudes sobre la vigilancia digital. También hay un creciente temor por los efectos de la Inteligencia Artificial en la salud mental, pues los algoritmos de las redes sociales pueden contribuir a problemas como la ansiedad, la depresión y la baja autoestima, al maximizar la interacción sin tener en cuenta el bienestar emocional de los usuarios.

Otro desafío es la proliferación de *deepfakes* y la desinformación. La capacidad de la Inteligencia Artificial para generar contenido falso plantea riesgos de manipulación de la opinión pública, algo que preocupa especialmente a una generación que consume la mayor parte de su información a través de plataformas digitales.

¿Un futuro incierto?

A pesar de las inquietudes, la Generación Z sigue viendo la Inteligencia Artificial como una herramienta imprescindible para su desarrollo profesional. Sin embargo, los expertos advierten de que no basta con dominar la tecnología. Las habilidades humanas, como el pensamiento crítico, la creatividad y la capacidad de adaptación seguirán siendo funda-



mentales para diferenciarse en un mercado laboral en constante transformación. La pregunta ahora es: ¿podrán los *centennials* aprovechar su ventaja digital sin perder su lugar en un mundo laboral cada vez más automatizado? El futuro de la Generación Z, y de la inteligencia artificial, aún está por definirse, pero lo que está claro es que el camino hacia el progreso profesional pasará por un equilibrio entre la adaptación tecnológica y el fortalecimiento de sus capacidades humanas.

www.segurostv.es

Seguros^{tv}



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

Igualdad de género en el seguro español: avances y retos pendientes

La entrada de la mujer en el seguro es ya imparable, con más del 54% de la plantilla. La disputa por la igualdad se da en los puestos directivos de compañías y empresas de distribución.

Ana M. Serrano.

La presencia femenina en el sector asegurador español ha crecido de manera constante en los últimos años. Actualmente y según los datos del V Estudio de Igualdad de Género en las aseguradoras 2023, impulsado por Inese, las mujeres constituyen el 54,1% de la plantilla en las aseguradoras españolas. Además, esta tendencia parece consolidarse, pues el 53,7% de las nuevas incorporaciones son femeninas.

No obstante, la verdadera batalla por la igualdad se disputa en la alta dirección, donde la representación femenina sigue siendo una asignatura pendiente.

La presencia de la mujer en puestos directivos
El Informe social del seguro 2023, elaborado por Unespa, muestra una evolución positiva en la presencia de mujeres en los niveles de dirección: un 31,4% en puestos directivos, un 24,5% en los consejos de administración y un 29,8% en los comités de dirección. Aunque estas cifras reflejan un progreso, la realidad es que las mujeres siguen siendo minoría en ciertas áreas estratégicas, como Sistemas, Dirección General y Comercial. Eso sí, lideran de manera mayoritaria los departamentos de RRHH

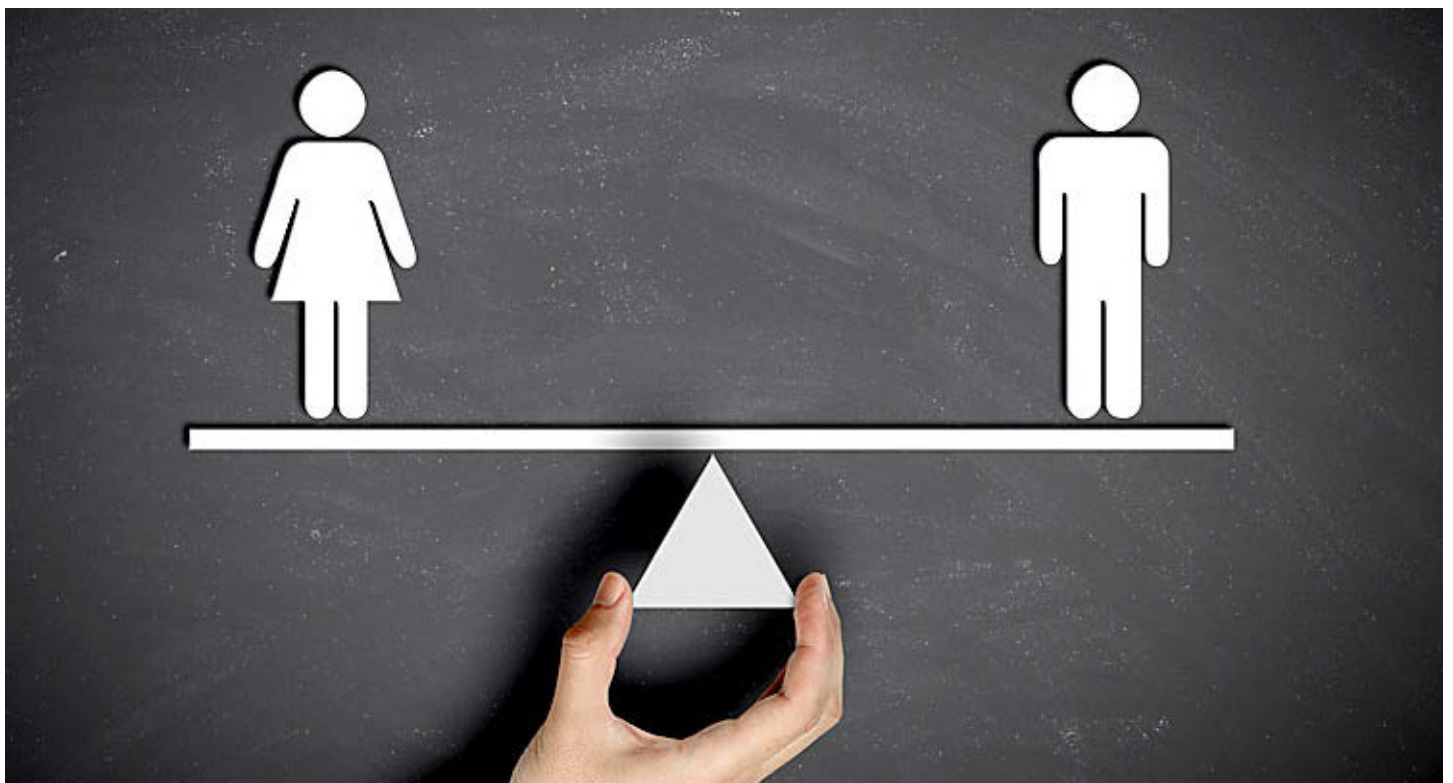
y Formación (64,1%), Verificación del cumplimiento (59,3%) o Marketing y Comunicación (42,4%).

No obstante, hay señales de cambio. #RedEWI revela avances positivos respecto a la participación de las mujeres en la gestión ejecutiva de las aseguradoras y la intención efectiva de las empresas para agilizar sus posiciones. De hecho, el 54,6% de las compañías han establecido objetivos concretos para aumentar la representación de mujeres en puestos de liderazgo en 2025.

Políticas y medidas para fomentar la igualdad

Las empresas de la industria aseguradora en España son cada vez más conscientes de que la igualdad de géneros no es sólo una cuestión de justicia social, sino también un factor clave para mejorar la productividad y el rendimiento empresarial.

La mayoría ya han definido planes estratégicos palpables y acometen acciones perfectamente diseñadas. *Mentoring*, becas y programas de liderazgo: el sector asegurador en España apuesta por iniciativas precisas para impulsar el liderazgo femenino en cargos de responsabilidad.



Aunque en la plantilla del seguro las mujeres son mayoría, aún no se ha alcanzado la igualdad en los puestos directivos. Dreamstime



Espabrok ha nombrado recientemente a Elena Jiménez de Andrade embajadora de la iniciativa #MujeresEspabrok. eE

Reale Seguros ya ha ejecutado o iniciado el 95% de las acciones previstas en su Plan de Igualdad 2022-2025 con el fin de generar oportunidades de crecimiento profesional para las mujeres y fomentar un entorno laboral inclusivo. En 2024, la aseguradora logró una representación de género equilibrada en su plantilla, con un 51% de mujeres y un 49% de hombres. Trabaja para incrementar la presencia femenina en posiciones de responsabilidad o en áreas tradicionalmente infrarrepresentadas.

Este mes de marzo, la compañía se vuelca a través de diversas iniciativas para reflexionar en el Día Internacional de la Mujer. El podcast "Mujeres Reales" hace hincapié en las experiencias de trabajadoras de la empresa que han alcanzado puestos de responsabilidad. También ha iniciado el reto "En clave de Re-reconocernos".

#MujeresEspabrok fue una de las iniciativas pioneras en establecer medidas concretas para fomentar la presencia femenina en todos los ámbitos de la organización. Más allá de las palabras y de los discursos institucionales, la red de corredurías presenta resultados tangibles. En primer lugar, un "Decálogo de Igualdad" y un calendario de acciones que se cumplen a rajatabla. Además de un presupuesto económico anual para desarrollar proyectos como el Programa de Mentoring para el impulso del talento femenino dirigido a mejorar el desempeño y la productividad e incrementar la autoconfianza, la influencia, el liderazgo y el autocontrol. La beca de Estudios Mujeres Espabrok resalta la importan-

cia de captar y fidelizar talento joven en la industria aseguradora. Las dos primeras becadas en 2024 desarrollan sus prácticas dentro de la organización. Espabrok les proporcionará acceso a la formación Nivel 1 para obtener su titulación e incorporarse a la plantilla. La asociación anunció en su primer Comité 2025 de Mujeres Espabrok la puesta en marcha de una nueva acción directa: "Mujeres Espabrok #InCompany", un evento de networking y formación que se celebrará en junio de 2025.

53,7%

El 53,7% de los trabajadores que se incorporan al sector asegurador son mujeres

Iris Global es otra de las organizaciones más comprometidas con la igualdad de género y el desarrollo profesional femenino en el sector. Los datos de la compañía, actualizados el 31 de diciembre de 2024, avalan sus avances en términos de paridad, situándose muy por encima de la media: cuenta con un 70,83% de mujeres en su plantilla.

En los puestos de dirección, Iris Global también supera ampliamente los datos sectoriales. El 75% de su comité de dirección está conformado por mujeres; en el nivel de directores y gerentes, las mujeres de Iris Global representan el 69%.

El legado literario de Jane Austen a los 250 años de su nacimiento

En la Inglaterra georgiana, que una mujer leñera no estaba bien visto. Menos que escribiera. Jane Austen rompió moldes con un estilo mordaz, irónico y delicioso que aún podemos disfrutar hoy, 250 años después de su nacimiento

Ana M. Serrano.



Grabado de un retrato de la escritora Jane Austen. Alamy

Nació el 16 de diciembre de 1775 en Steventon, una rectoría del condado de Hampshire, al sur de Inglaterra. Fue la séptima hija del reverendo anglicano George Austen. Murió en 1817, con apenas 41 años. Y nunca se casó. Reducir la vida de Jane Austen a estos cuatro datos sería, por supuesto, una torpeza imperdonable. Sin embargo, sirven para encuadrar el desarrollo literario de una de las escritoras más influyentes no sólo de su época, sino de la narrativa posterior.

Su entorno —familiar y social— marca desde el principio los temas que dominarán su obra: el amor, el matrimonio, la dependencia económica de la mujer y esas convenciones sociales que ella, con un talento sin igual, desarma con ironía y perspicacia. Haber crecido en un hogar culto y acomodado le permite el acceso a una educación poco común para una mujer de su tiempo. Y, sobre todo, a los libros. La biblioteca de su padre permanece siempre abierta para todos los miembros de la familia, sin atender a prejuicios ni costumbres. Y Jane lee. Lee habitual, voraz y peligrosamente. Y, claro, tales hábitos avivan su ingenio, agudizan su mirada y pulen su talento natural para la escritura.

¿Cuándo empieza a llenar cuadernos con frases ingeniosas (o con intentos de serlo)? ¿Cuándo comienza a mirar más allá, a ver lo que sólo ella podía ver? ¿Cuándo decide que los demás también tienen derecho a mirar a través de sus ojos y sus letras? No lo sabemos con exactitud, pero todo apunta a que lo hace desde muy joven.

Sus primeros textos datan de la adolescencia. Entre los 14 y los 16 años, la jovencísima Austen ya perfila ese estilo mordaz, satírico y delicioso que perfeccionará con los años. Son cuentos breves, cartas, relatos históricos, pequeñas parodias que más tarde se recopilarán como sus *Juvenilia*. La editorial Alba los publicó en 2018 bajo el título *Amor y amistad*.

En cuanto a su legado más conocido, hay que recordar que la primera novela que escribió (*Sentido y sensibilidad*) fue también la primera en publicar-



Museo de la casa conmemorativa de Jane Austen. Dreamstime

se. Pero no inmediatamente. La versión original, titulada *Elinor and Marianne*, estaba ya terminada en 1795. No vio la luz hasta 1811. Lo mismo ocurrió con *Orgullo y prejuicio*: publicada en 1813, su primera versión (*First Impressions*) ya estaba escrita en 1796. En ambos casos, Jane Austen asumió personalmente los gastos de impresión. Su editor, Thomas Egerton, tuvo a bien ocultar su identidad tras un discreto "By a Lady" en la portada. Porque, en la Inglaterra georgiana, que una mujer leyera no estaba bien visto. Que escribiera, suponía una temeridad.

Pero la temeridad fue un éxito rotundo. Tanto que, al año siguiente, Egerton publica *Mansfield Park*. En la portada ya no está la "Lady" anónima inicial, sino el "autor" de *Sense and Sensibility* y *Pride and Prejudice*.

La abadía de Northanger —escrita entre 1798 y 1799— es a la novela gótica lo que El Quijote a las novelas de caballería: una crítica sagaz y divertida de las lecturas de moda de la época. La Lady, a través de Catherine Morland —la Alonso Quijano británica— desmonta el género con una mirada afilada e inteligente. Austen da la vuelta una vez más a las convenciones literarias y no literarias de la *Regencia*. *Emma* (1815) y *Persuasión* (1818) cierran el círculo de las grandes novelas austenianas. La estructura narrativa de la primera roza la perfección decimonónica y su protagonista encarna el no prototipo de "mujer soltera poseedora de una buena fortuna"

que no aspira al matrimonio. Rompiendo el molde, Emma Woodhouse no es dependiente y no necesita, por tanto, cazar marido para asegurar su futuro. Además de "inteligente, bella y rica".

Persuasión, en cambio, dibuja un retrato de familia profundamente austeniano. Sin embargo, su protagonista tampoco encaja en los patrones tradicionales. No es una jovencita a la caza de pretendientes, sino una mujer adulta que, lejos de la idealización juvenil, vive y siente con plena conciencia: "Había dejado atrás la edad de ruborizarse; pero no, desde luego, la de las emociones".

En el 250 aniversario de su nacimiento, Jane Austen no sólo mantiene intacto el fervor de sus lectores más fieles. También conquista nuevos sumos adeptos gracias a ese estilo literario tan propio, atemporal e inconfundible que denota un fino conocimiento de la condición humana.

Porque la obra de Austen es mucho más que una crítica punzante —y deliciosamente divertida— de los puritanismos y prejuicios de su tiempo. Es también un retrato costumbrista excepcional. Ella habla de la gentry, de la alta burguesía rural en los días inciertos de la Regencia. De un mundo y un estilo de vida en proceso de extinción. Del matrimonio como salvoconducto para escapar de la ruina. Y aunque sus novelas giran en torno al amor y el matrimonio, su mirada es, paradójicamente, antiromántica y en absoluto sentimental.

Lázaro Galdiano, el museo más inesperado de Madrid

El Museo Lázaro Galdiano alberga en Madrid más de cuatro mil obras recopiladas por José Lázaro Galdiano durante toda una vida de amor al arte entre Madrid, París y Nueva York

Ana M. Serrano. Fotos: Cortesía artistas y Colección Hochschild Correa

El Museo Lázaro Galdiano abrió sus puertas al público el 27 de enero de 1951 por expreso deseo José Lázaro Galdiano. Él, que inició su pasión por el coleccionismo de arte en Barcelona, fue en Madrid donde culminó su gran Colección. Siete décadas de dedicación y tesón necesitó Lázaro para reunir en una sola, tres diferentes colecciones: la de Madrid, la de París y de la Nueva York.

A la primera pertenecen las obras adquiridas por Lázaro desde sus años juveniles en Barcelona hasta 1936: las pinturas, dibujos y obra gráfica de Goya, Murillo, Velázquez, El Greco o El Bosco o la colección de primitivos españoles y flamencos. La colección de París se va creando a partir de 1930. Está compuesta por pinturas, mobiliario, libros y objetos artísticos. Destaca el retrato de una joven dama atribuido a Sofonisba Anguissola. En 1939, Lázaro se instala en Nueva York. Hasta 1944 consigue adquirir más de mil obras, principalmente de objetos artísticos que trasladó a Madrid en enero de 1947.

Hoy, el museo alberga un total de cuatro mil ochocientas veinte piezas distribuidas en las cuatro plantas del edificio.

Este mes de marzo, el Jardín de Parque Florido da la bienvenida a la primavera con la original instalación orgánica de Juan Zamora (Madrid, 1982), cuyas hojas de plantas intervenidas con bioluminiscencia y resina ecológica iluminan la entrada al museo como si fueran luciérnagas.

Una vez dentro del edificio, en la Sala Pardo Bazán la Amazonia peruana toma el relevo a las transparencias de Zamora a través de la Colección Hochschild Correa. Más de 80 obras de 30 artistas de distintas épocas y orígenes invitan a profundizar en los misterios del espíritu del agua y de la tierra. Con producción tanto indígena como urbana, la exposición revela ese mundo fascinante y poco conocido donde se entrelazan la naturaleza, la creatividad y la tradición.



Amazonia II Santiago Yahuarcani, 2022.



Una de las obras de Juan Zamora.



Metaflora 008.

Al mismo tiempo, en diferentes salas del museo, fuerzas, volúmenes y superficies en planchas y armazones, engranajes, virutas, astillas, conviven ya con la colección permanente como objetos para la evocación y el desafío perceptivo de Aitor Ortiz. El escultor y fotógrafo bilbaíno muestra sus últimos trabajos vinculados a la memoria, la naturaleza de los objetos y la influencia estética provocada por los procesos industriales de la sociedad contemporánea.

Con la colaboración de Bodegas Enate, el museo propone un recorrido "enoartístico" a través de piezas inspiradas en el arte y la viticultura, como el jarro tartésico que se usaba para las libaciones, en el bernalgal con bezoar o el bodegón del siglo XVII de Jacob van Walscapelle. Habrá catas y vermouths literarios.