

# Vivir seguros

► **El sector asegurador** desempeña un papel crucial en la sociedad, ya que ofrece una salvaguarda contra lo desconocido. El colectivo ha dado **carpetazo** a la inestabilidad y sigue la senda del crecimiento.

La pandemia ha evidenciado una brecha de protección significativa, en la que ha destacado especialmente el papel crucial que desempeña el sector asegurador, ya que ofrece una salvaguarda contra lo desconocido y lo impredecible.

Pero, además de la crisis sanitaria, irrumpió la guerra en Ucrania, desencadenando un estallido global de inestabilidad y vulnerabilidad y una subida abrupta de los precios. Pese a ello, el sector logra darle carpetazo y supera, aunque sea por poco, los ingresos por primas que registró en 2019, año anterior a la crisis sanitaria. El último informe de la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa) desvela que el sector facturó 64.673 millones de euros, un 0,8 por ciento más que antes de la covid-19 y un 4,6 por ciento por encima de 2021. Las protecciones que mejor están funcionando son las de salud, que lideran el crecimiento. Esto viene a reflejar las consecuencias de la pandemia que todavía se dejan sentir, así como el creciente interés social percibido hacia esta modalidad de aseguramiento, presidida por la eficiencia en la gestión y el servicio.

Ejemplo de ello es que el 30,1 por ciento de los ciudadanos de Balears tiene concertado un seguro de salud privado. Es una de las comunidades con mayor penetración de este tipo de pólizas.



Imagen de Freepik

**TU TRANQUILIDAD  
NUESTRA PRIORIDAD**



**Pons Orfila  
Brokers**

SA CORREDORIA DE MENORCA

¡LLÁMANOS PARA SOLICITAR TU PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!

Avda. Francesc Femeníes, 64 - Mahón · Telf. 971350144  
Mayor del Borne, 7 bis - Ciutadella de Menorca · Telf. 971481100

infoseguros@ponsorfilabrokers.com  www.ponsorfilabrokers.com  @correduriaponsorfila

**MULTIRRIESGOS**

► Es un producto diseñado para cubrir diferentes siniestros. En casa, daños en cañerías, goteras, roturas de cristales. En el ámbito empresarial, robos o incendios, entre otros.

**EMPRESAS**

► Protege el patrimonio empresarial contra una gran cantidad de eventualidades, haciendo hincapié en el cuidado y análisis de los riesgos económicos que puede producir la actividad.

**VIAJES**

► Es un producto que protege ante determinados imprevistos que pueden suceder cuando uno viaja, como puede ser la pérdida del equipaje, la anulación del vuelo, problemas médicos o repatriación, entre otros.



# Seguros, ese paraguas que no

► **El sector asegurador no escapa** a los efectos de la inflación, lo que acabará repercutiendo sobre las primas

**Mercè Pons**

La lluvia nos cogió el otro día desprevénidos. Un chaparrón cayó sobre la Isla por sorpresa. Los más previsores echaron mano de paraguas y aunque algunas gotas les salpicaron, no hay duda de que su protección y tranquilidad fue mucho mayor que quienes, sin paraguas, llegaron a resguardo totalmente empapados.

El paraguas es una clara analogía del seguro. Y muchos coincidirán en que la semejanza está en la cobertura. El paraguas nos cubre y protege del agua. El seguro también, por lo que es preferible contar con él antes que empaparse con las pérdidas que produzca un siniestro. El paraguas tiene una gran variedad de medidas, diseños y estampados. Por lo que, para saber cuál nos encaja mejor habrá que pedir consejo a expertos. Así ocurre con las agencias y corredurías de seguros que, con rigor y profesionalidad, asesoran y ofrecen productos a medida.

2022 fue un buen año para el sector. No obstante, la inflación está siendo un hándicap en toda Europa «al disminuir la capacidad económica de los hogares y, por tanto, la demanda de los productos de ahorro individual», apuntan desde Seguros Mantolan. Pese a ello, se espera que el sector siga mejorando sus cifras tanto este como el próximo ejercicio, siempre que las condiciones económicas acompañen. También está esforzándose para sumarse a la trans-



**Pons Orfila Brokers.** Correduría de seguros cien por cien menorquina, con más de 50 años de trayectoria profesional en el mundo asegurador. Dispone de un equipo altamente cualificado y en continua formación, preparado para atender y asesorar.

**VALOR**  
Agencias y corredurías asesoran y ofrecen productos a medida de cada cliente

formación digital invirtiendo en ciberseguridad y herramientas tecnológicas.

La inflación también acarreará incrementos en las primas. Y es que, la siniestralidad ha aumentado, pero también los costes. Tal como señalan desde Segurmenor-

ca, «las compañías, para garantizar su viabilidad, deberán seguir asumiendo los costes de indemnizaciones que, al igual que en muchos otros aspectos, han subido a causa de la inflación».

La correduría Pons Orfila Brokers constata que «aunque el sector asegurador se ha mantenido estable durante estos últimos años, no es ajeno a la inflación ni a los diversos acontecimientos económicos, sociales y medioambientales que se han producido». Es más, agregan que «todo esto está repercutiendo en el aumento de primas de algunos productos en concre-

to», de ahí que «nuestro reto principal para este 2023 es mantener la calidad del servicio prestado a nuestros clientes a pesar de los acontecimientos que se están dando».

Desde Correduría de Seguros Alfonso Figares indican que «2022 fue complicado debido al conflicto bélico en Europa y los efectos del IPC, pero para este año las perspectivas son optimistas, ya que se prevé que la situación económica comience a remontar». Esta empresa está muy enfocada a la compra de carteras de otros mediadores, cuya razón radica en la falta de renovación generacional y el endu-

recimiento continuado de los requisitos legales, lo que provoca que muchos mediadores se cansen. «Al asociarse, les permite seguir trabajando con sus clientes viéndose descargados de obligaciones administrativas, legales e incluso de la

**PREVENIR**  
Los seguros de impago del alquiler crecen ante unos precios disparados

gestión diaria de siniestros, que asume nuestra estructura». Dedicada a la mediación de seguros desde hace más de 35 años, con sucursales en la Península, esta empresa se ha establecido en Menorca consciente del gran potencial que ofrece. Está vinculada de forma especial con la compañía Reale.

**Los seguros más demandados**

Con la pandemia se dispararon los seguros de salud y vida. Y con el regreso a la normalidad «se ha incrementado la percepción del riesgo por parte de la población, lo que ha llevado a un aumento de la contratación de pólizas», apuntan desde Seguros Mantolan. Es evidente que los seguros de salud y vida siguen siendo importantes, junto con los de autónomos y los seguros obli-

Continúa en la página siguiente >>

## ASOCIACIÓN DE MEDIADORES DE SEGUROS DE MENORCA

Nuestra misión, velar por mantener la profesionalidad del sector, ofreciendo el respaldo de la experiencia y especialización en los seguros.

mediadoressegurosminorca.org

Edifici Pau Seguí · CIUTADELLA · c/Comerciants, 9 · 971 38 15 50 | MAÓ · POIMA · c/Curniola, 17 · 971 35 24 64



ASOCIACIÓN MEDIADORES SEGUROS MENORCA

### AGRARIO

► Los seguros agrarios son un instrumento de gestión de los riesgos para el sector primario ante adversidades climáticas y otros hechos derivados de la naturaleza.



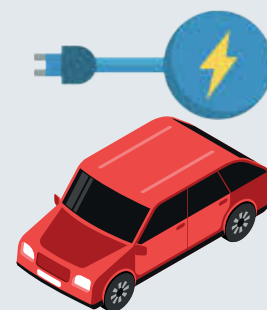
### PATINETE ELÉCTRICO

► Maó, Sant Lluís y Es Castell cuentan con ordenanzas municipales que obligan a contar con un seguro de responsabilidad civil. Incumplirlo puede acarrear una multa de 500 euros.



### COCHE ELÉCTRICO

► El coche eléctrico o híbrido enchufable necesita seguro. Muchas de las coberturas son comunes a las de los vehículos de combustión. Pero, hay que considerar otras coberturas.



# os protege ante la adversidad

► Tras la crisis sanitaria han empezado a demandarse **productos** que hasta el momento no suscitaban tanto interés



**Segurmenorca.** Agencia General desde 1999, top empresas y especialista en protección financiera, con máxima calificación de la mediación en la carrera profesional de la compañía Axa Seguros&Inversiones. Tiene oficinas en Maó, Ciutadella y Mallorca.



**Mantolan.** Este año es especial, ya que la compañía cumple 60 años de fidelidad, entrega y calidad humana. Su trabajo ha sido, además, reconocido por Liberty al entregarle el galardón a mejor agente del año 2022, mejor agente de autos y premio a la fidelidad.

#### » Viene de la página anterior

gatorios como los de auto. Pero, las nuevas tecnologías han traído consigo nuevos riesgos, por lo que los clientes buscan estar preparados ante cualquier eventualidad, como un ataque informático. Asimismo, «ante una población cada vez más envejecida, junto con un sistema de pensio-

nes frágil por la falta de trabajadores en activo, vemos que se ha producido una demanda de productos de ahorro», agregan. Después de la pandemia han empezado a despuntar otros, como el seguro de viajes. También destacan los de impago de alquiler y de D&O, es decir, especializados, de responsabilidad civil y profesional para administradores, di-

rectivos y empresarios. En el caso de los de salud, están demostrando la resiliencia del sector, porque «a pesar de la inflación, el aumento de precios y la disminución de la capacidad económica de los hogares, la población los mantiene».

Para Segurmenorca, los de auto y hogar siguen ocupando el podio. Aunque se ve un aumento en los

seguros de vida y salud. Y recomiendan las pólizas que son de protección personal. Porque «está bien asegurar el coche a todo riesgo, pero más importante es tener un seguro de salud por si enfermo». Avanzan que «los de retribución flexible son los más novedosos, al combinar la protección personal y el ahorro económico».

Por su parte, desde Pons Orfila

Brokers indican que los seguros más demandados y en mayor crecimiento son los de responsabilidad civil, salud y vida. Como novedad, los seguros de ciberriesgo son cada vez más solicitados. Porque «la sensibilidad hacia la gestión de riesgos ha ido en aumento, desde el cambio climático y pandemias hasta los riesgos provocados por los ciberataques».

SEGUROS Agente Exclusivo

años de servicio  
1963 2023

HOGAR COMUNIDADES VIDA DECESOS ACCIDENTES

PI. España, 20 · MAÓ ☎ 971 36 00 45 ✉ mantolan.seguros@mantolan.es · www.segurosminorca.com

También nos encontrará en ES CASTELL, ALAIOR, ES MERCADAL, FERRERIES y CIUTADELLA



Marga Pons

Directora de Segurmenorca y presidenta de la Asociación de Mediadores de Seguros de Menorca

# El valor máspreciado de la empresa: las personas

Las personas son el principal activo de una marca. Las empresas se han dado cuenta de ello y han comenzado a trabajar estrategias de *employer branding*. Desde hace unos años, se han reducido los mensajes de producto y/o servicios para pasar a prestar más atención a todas aquellas acciones de comunicación vinculadas a la cultura corporativa. El propósito de la marca y sus valores están ganando la partida a las características técnicas de un producto.

La identidad de marca es algo que las empresas buscan proyectar en su día a día porque son conscientes que esto hoy genera un mayor vínculo con el consumidor que la idiosincrasia de un producto. Los clientes quieren escuchar cuál es la personalidad de la marca y su compromiso con la sociedad, además de estar interesados en conocer cómo es el trato de la empresa hacia las personas que trabajan allí.

**Lo que marca la diferencia con tu competencia es tu equipo.** Cada vez es más difícil encontrar la diferenciación con respecto a otras empresas de tu sector, es por ello por lo que son las personas quienes mejor pueden validar esta distinción.

**¿Cuántos embajadores de marca tiene tu empresa?** En los departamentos de Personas/RRHH

deberían hacerse esta pregunta a estas alturas, y después plantearse qué acciones están impulsando para obtener nuevos embajadores *in house* o qué beneficios conlleva serlo y cómo incrementar el grado de fidelización hacia la empresa con el paso del tiempo.

**¿Qué dificultades tienen hoy las empresas?** Debemos tener en cuenta el entorno económico actual en el que la incertidumbre del mercado hace difícil asumir más costes a las empresas. Y a la vez, lo más importante, captar y retener talento. En tiempos en los que no es posible aumentar el sueldo de un trabajador o asumir más costes en la empresa, pero a la vez es necesario potenciar el valor de las personas, está tomando mucho auge adoptar planes de retribución flexible.

**¿Qué es la retribución flexible o salario en especie y beneficio social?** Estamos ante la era de la compensación. Es la mejor fórmula para dar a los empleados un sistema de compensación, en el que permite a los trabajadores destinar hasta el 30 por ciento de su salario bruto anual a servicios cotidianos como menús en restaurantes, guardería, transporte, formación y seguros de salud, vida o ahorro, entre otros, todo ello exento de IRPF. De este modo obtienen un importan-

te ahorro (ofertas colectivas) y, a la vez, maximizan su salario neto anual. A la empresa le permite ofrecer mejores condiciones y retribución a sus trabajadores sin necesidad de incurrir en costes y aumentos salariales en la mayoría de los casos. Habitualmente es el trabajador quien soporta el coste de esta retribución o beneficios dentro de su sueldo pudiendo obtener interesantes reducciones fiscales. De este modo, el trabajador puede ver cómo su sueldo se incrementa sin que a la empresa le suponga un gasto.

Tenemos una sanidad pública envidiable en comparación con otros países, pero lo que es una realidad es que está cada vez más colapsada, retrasando pruebas, operaciones, citas con los médicos, lo que hace que se detecten tarde enfermedades importantes o tardemos en poder recuperarnos de una dolencia. Dependiendo del convenio colectivo al que esté sujeto la empresa, ésta puede contratar un colectivo de salud para sus trabajadores, asumiendo el coste íntegro y deducirlo como beneficio social y el trabajador está exento de IRPF de este complemento hasta 500 euros. Supone un gran beneficio tanto para la empresa que lo tiene implementado como para el trabajador que tiene acceso a la sanidad privada en caso de necesidad, sin incrementar su masa salarial.

**AXA**

**SEGUR/MENORCA**

**CONTIGO, ESTÉS DONDE ESTÉS**

Plaza Explanada 2  
Mahón  
971 36 06 18

Avda. Constitución, 35  
Ciutadella  
971 38 20 38

C/ Cecilio Metelo, 7  
Palma de Mallorca  
605 639 153

<http://www.segurmenorca.com>



SI BUSCAS UN  
ASESORAMIENTO  
PERSONALIZADO

# SOMOS UN BANCO PARA TI



Porque contarás con uno de los equipos profesionales mejor valorados del sector<sup>1</sup>, expertos dedicados a hacer crecer tus ahorros.

Conócenos  
[bancamarch.es](https://www.bancamarch.es) | 900 107 974

 **BancaMarch**  
CRECEMOS JUNTOS

<sup>1</sup> Benchmarking de satisfacción de clientes realizado por STIGA. Datos acumulados a 31/12/2022.

# Alarmas, un buen seguro para la vida

► **Extintores Gabriel Allés** aconseja equipos contraincendios y de intrusión

Mercè Pons

La previsión es siempre la mejor arma a la que aferrarse para evitar imprevistos y reveses. La seguridad se consigue con la instalación de sistemas de alarmas, especialmente de intrusión y contraincendios que son, sin duda alguna, un buen seguro para proteger la vida.

La empresa **Extintores y Alarmas Gabriel Allés** destaca la importancia de disponer de este tipo de equipos, ya que no solo aportan un plus de tranquilidad en los quehaceres diarios de un hogar o una empresa, sino que a su vez suelen generar una bonificación a la hora de contratar un seguro de hogar. En especial, hace hincapié a aquellos dispositivos en los que la central receptora de alarmas conecta con la policía cuando se produce un siniestro o una intrusión. Las entidades aseguradoras valoran positivamente que el inmueble cuente con estos elementos adicionales de seguridad, ya que se trata de medidas que en la mayoría de las



Esta empresa es líder en el sector de la seguridad. Foto: JOSEP BAGUR GOMILA

ocasiones contribuyen a reducir el riesgo de siniestro.

Es también de capital trascendencia que empresas autorizadas lleven a cabo la revisión y el mantenimiento de estos sistemas de protección, con la periodicidad reglamentaria establecida, para garantizar su perfecto funcionamiento en caso de requerir su uso.

Esta firma de referencia en la Isla y con sede en el polígono de Sant Lluís lleva dedicada prácticamente dos décadas a la distribución, instalación y mantenimiento de equipos y material contraincendios. Además, está especializada en material de seguridad pasiva con la instalación de alarmas y cámaras de vigilancia para particulares y negocios.

## Los retos: información, cobertura y servicio

► **La Asociación de Mediadores de Seguros** anima a afiliarse, ya que la unión hace la fuerza

M.P.F.

Información, cobertura y servicio son tres de los principales objetivos que todo seguro debería cumplir. La misión de los profesionales es analizar los riesgos, asesorar en las necesidades de protección, y que el cliente entienda lo que contrata y por qué lo contrata, darle la máxima cobertura para protegerle a él y a su patrimonio, ofrecerle el mejor precio y sobre todo garantizarle que en caso de necesidad encontrará servicio. Por eso, la **Asociación de Mediadores de Seguros de Menorca** recomienda leer la letra pequeña y asegurarse de que estos tres pilares se cumplen.

Asimismo, pide máxima atención ante la publicidad agresiva de productos con unos precios atractivos, lo que lleva a contratarlos sin preocuparse de las coberturas y el servicio que dispondrán. «Es, al tener un siniestro, cuando el cliente se da cuenta de la falta de información, cobertura y servicio», lamenta.

Esta realidad, junto con «la situación de incertidumbre, la digitalización y los continuos cambios legislativos», lleva a abogar, más que nunca, por el asociacionismo, poniendo a disposición toda la información necesaria para el desarrollo de la profesión, haciendo de la asociación un puerto seguro.

Esta entidad, adscrita a PIME, representa a los profesionales del mundo de los seguros en la Isla, teniendo en cuenta la diversidad de agentes, mediadores, brokers y agentes exclusivos. «Trabajamos para defender los derechos e intereses del colectivo, ayudando a actualizar nuestros negocios para ser más profesionales y competitivos», apunta y agrega que se facilitan gestiones y se informa de procesos públicos de interés para el colectivo. Además, se está trabajando en una web propia para que los asociados tengan mayor visibilidad, que acompañará el nuevo logo.

Margarita Pons Melià preside la entidad desde marzo de 2020.

## EXTINTORES Y ALARMAS

### GABRIEL ALLÉS

### CONTRA INCENDIOS Y SEGURIDAD para su bienestar y tranquilidad.

Empresa autorizada  
D.G.P. 4508

971 351 420

@extintoresalles

Avda. Central Parcela 10 Nave  
2, 07710 Sant Lluís (Menorca)

info@extintoresalles.com

## ¿Qué hacer si...?

Storyset en Freepik

M.P.F.

**¿Mi hijo coge mi coche alguna vez. ¿Debe tener seguro?**

Lo más aconsejable cuando se contrata un seguro de coche es identificar a los conductores que suelen manejarlo. Sobre todo si unos tienen mucha experiencia y otros aún están aprendiendo a circular. El precio de la póliza subirá algo, pero menos que si el conductor novel tiene un seguro a su nombre.

**¿Qué incluye el seguro de coche obligatorio?**

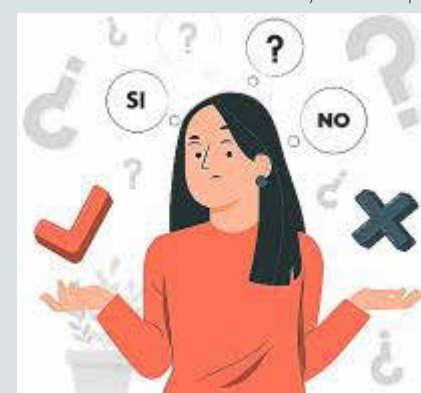
Incluye exclusivamente la responsabilidad civil del conductor frente a terceros. Es decir, cubre los daños materiales o personales que se provoquen a otras personas o vehículos.

**¿Debo llevar el recibo del seguro de coche en la guantera?**

No es necesario. Los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado tienen acceso telemático a una base de datos que les indica si el vehículo está asegurado o no. Aunque llevarlo, nunca está de más.

**¿Qué diferencia hay entre un seguro de vida de uno de decesos?**

El seguro de decesos presta servicios funerarios necesarios tras el falleci-



miento del asegurado. El seguro de vida paga una indemnización cuando un asegurado fallece y, en ocasiones, cuando le sobreviene una incapacidad.

**¿Cómo anular un contrato de seguro?**

La legislación dice que se debe informar a la aseguradora con un mínimo de un mes antes de que venza el contrato.

**¿Protege el seguro ante la quiebra de un turoperador de viaje?**

En España la ley obliga a los turoperadores que vendan viajes combinados o servicios de viaje vinculados a contratar un seguro que, en caso de quiebra, garantice el reembolso de los pagos realizados o su repatriación.



Alfredo Merino

Gerente de Desarrollo de Negocio de Seguros de Banca March

# El efecto 'WOW'!

## en la digitalización de seguros

**A**sistimos, en los últimos tiempos, a una modernización imparable de los procesos de contratación de seguros, que se vio acelerada aún más con el giro inesperado que supuso la irrupción de la pandemia de la covid-19 en nuestras vidas.

En este sentido, si echamos un vistazo a lo que está pasando en el universo de la digitalización, vemos que las compañías de seguros se han convertido en actores destacados de esta transformación, invirtiendo muchos recursos en todo lo que tiene que ver con la venta y el autoconsumo del cliente. Podríamos decir, sin lugar a dudas, que la colaboración de aseguradoras y banco-aseguradores con proveedores tecnológicos está transformando la manera en que las compañías de seguros se relacionan con sus clientes.



**Cualquier cliente con acceso a la Banca Online podrá realizar tantas consultas de presupuesto de seguro de automóvil como desee y proceder a su contratación en solo tres clics**

Desde luego, hay modelos muy diferentes a la hora de abordar esta transformación. Si bien es cierto que en la actualidad las ventas a través de canales *online* son aún residuales, asistimos cada año a un crecimiento notable de estas ventas y al desarrollo de funcionalidades que mejoran la experiencia del cliente.

Banca March no es ajena a esta revolución. En los últimos años, el banco está afrontando este proceso de transformación digital con un claro enfoque de simplicidad, funcionalidad y experiencia del usuario. Nuestro objetivo es simplificar lo máximo posible los procesos asociados a la contratación y usabilidad de los seguros. Queremos ponérselo fácil a nuestros clientes sin descuidar un ápice su seguridad. Es lo que llamamos el efecto **WOW!**

Con esta premisa, el área de Seguros de Banca March ha reforzado la propuesta digital de productos aseguradores y la venta *online* para aquellos clientes que demandan más autonomía en la gestión de sus finanzas y patrimonio. Todo esto, sin renunciar a la esencia de la entidad, que seguirá basada en el asesoramiento experto y personalizado que nos caracteriza.

minante la usabilidad que permita a cualquier cliente la consulta de la oferta integral de todos nuestros productos y servicios del área de seguros, así como la realización de un proceso 100 por ciento *online* de contratación, de forma autónoma y cómoda sin necesidad de acudir a una oficina física.



Desde un primer momento, tuvimos claro que lo complejo no tiene por qué ser la mejor opción. Con esta mentalidad, hemos construido una propuesta digital de los principales seguros tanto de riesgo (autos, vida-riesgo, hogar, etc.) como de ahorro/inversión (ahorro libre, *unit linked*). Una propuesta accesible tanto desde la app del banco como desde la web.

A fecha de hoy, casi el 50 por ciento de las contrataciones/aportaciones que se realizan dentro del catálogo *online* de seguros de riesgo y ahorro-inversión, seguros de autos y productos de ahorro y previsión de nuestra filial March Vida se hace a través del móvil. Teniendo en cuenta que la mayoría de nosotros llevamos nuestra vida en el móvil, tiene sentido este enfoque en el proceso de transformación digital de seguros.

En Banca March trabajamos día a día para reforzar y ampliar nuestra oferta aseguradora. Buscamos ofrecer en todo momento un asesoramiento ágil y omnicanal apoyado en la mejor tecnología, siendo un factor deter-

En otras palabras, cualquier cliente con acceso a la Banca Online podrá realizar tantas consultas de presupuesto de seguro de automóvil como desee y proceder a su contratación en solo tres clics, de forma rápida y ágil, así como realizar aportaciones en productos de ahorro/previsión de March Vida ya contratados de forma intuitiva y segura.

La recepción positiva de este proceso nos lleva a impulsar la contratación *online* de otros productos y a ampliar el desarrollo de funcionalidades que aporten valor a nuestros clientes. Nuestra obsesión es hacerles la vida más sencilla y segura. Esta ampliación de nuestro catálogo digital del área de seguros viene a completar nuestro reconocido asesoramiento personalizado y exclusivo. Se trata de ofrecer a nuestros clientes nuevos servicios digitales de una forma más ágil, autónoma, rápida y segura. Esto es lo que llamamos el efecto **WOW!**

# El nuevo quebradero de cabeza del sector: **el cambio climático**

► Los daños por **fenómenos adversos** son cada vez mayores, lo que lleva al colectivo a reinventarse

**Mercè Pons**

Los fenómenos meteorológicos son una adversidad que no esperas y que pueden convertirse en un verdadero quebradero de cabeza. El cambio climático está abocando a la sociedad a soportar mayor número de situaciones inesperadas y, en ocasiones, con consecuencias nefastas. Ejemplo de ello fue la colosal tormenta que cayó en la zona de Ponent a finales de septiembre del año pasado dejando un rastro de daños. O la granizada de agosto cuya virulencia dejó huella en cientos de vehículos que, con la carrocería abollada y lunas rotas, fueron objeto de valoración por parte de las compañías aseguradoras.

Esta realidad se ha convertido en una de las principales preocupaciones de las entidades aseguradoras. Ya que todo ello repercute sobre este colectivo. Aunque, puede ser también una oportunidad, ya que va a haber más demanda de nuevos e innovadores productos.

«Con el cambio climático, todos estamos más expuestos a las inclemencias del tiempo, por eso, para no vernos afectados por un gasto inesperado, es importante estar protegido», apuntan desde Segurmenorca. Es, en este sentido, que recomiendan un seguro de hogar para las viviendas, mientras que para los coches consideran imprescindible optar por el seguro a todo riesgo o, como mínimo, tener la garantía contratada de fenómenos atmosféricos, que es opcional.

Por su parte, desde Pons Orfila Brokers señalan que «nuestros clientes tienen cada vez más en cuenta



Imagen de la playa de Cala en Blanes tras la tormenta de finales de septiembre pasado. Foto: JOSEP BAGUR GOMILA

los fenómenos atmosféricos a la hora de contratar su seguro» y afirman que «las coberturas de fenómenos atmosféricos y lunas son cada vez más demandados». Su recomendación es que el cliente se asesore siempre para suscribir las coberturas que mejor se adapten a sus necesidades.

Seguros Mantolan constata que se ha desarrollado una nueva tendencia para prevenir en lo posible los riesgos derivados de las catástrofes naturales y el cambio climático. Por ello, «los seguros se actualizan constantemente, se evalúan los riesgos en tiempo real y se ofrecen diferentes coberturas, además de coger relevancia la figura europea del Consorcio de Compensa-

## FENÓMENOS

La granizada del mes de agosto o la tormenta de finales de septiembre son ejemplo de ello

ción de Seguros, que es la encargada de la gestión de estos desastres naturales». No obstante, avanza que no hay tendencia a contratar más seguros exclusivamente por el cambio climático a pesar de las graves consecuencias que trae consigo, ya que «en la contratación de seguros influyen muchos factores y no solo ese». Además, agrega que no existe un seguro concreto para

estos daños meteorológicos, sino que se trata de una ampliación de coberturas o garantías. Sería el caso del seguro de hogar o de auto, y «siempre hay que leer exactamente el listado y condiciones para saber qué incluye». Finalmente, opina que hay que tener en cuenta que hay ciertos riesgos que no cubre el seguro, bien porque así lo especifica, bien porque se trate de riesgos amparados por el Consorcio de Compensación de Seguros.

El campo suele ser uno de los sectores más afectados por estas inclemencias. Existen seguros específicos que sirven para recuperar el coste directo invertido y afectado por fenómenos climáticos, plagas o enfermedades incontrolables.

## Los perros, también con póliza obligatoria

**M.P.F.**

Tener una mascota viene con responsabilidades atadas a la correa. La nueva Ley de Protección, Derechos y Bienestar Animal, aprobada en el Congreso de los Diputados el pasado día 9, impone el seguro obligatorio para perros con independencia de la peligrosidad del mismo. Hasta el momento solo debían contar con un seguro de responsabilidad civil por daños a terceros los dueños de perros de determinadas razas, concretamente las denominadas potencialmente peligrosas (PPP).

Madrid y País Vasco, en cambio, sí que ya exigían a los propietarios de perros,



sean peligrosos o no, la suscripción de un seguro que cubra la responsabilidad civil.

La recién aprobada ley unifica los criterios y establece en su artículo 30 que en el caso de la tenencia de perros, la persona titular deberá contratar y mantener en vigor un seguro de responsabilidad civil por daños a terceros.



**AXA** **MIGUEL J. ANDREU MASCARÓ**  
Agente de seguros exclusivo - 652296

HOGAR	AUTOMÓVIL
NEGOCIO	DECESOS
COMUNIDADES	PIAS-AHORRO
VIDA SALUD	JUBILACIÓN

**m masti**  
Sant Isidre, 2  
971 37 26 50  
www.asesosoriamasti.com

**ALFONSO FIGARES**  
Correduría de Seguros



- ✓ Compramos carteras, sigue trabajando, pero sin preocuparte del **compliance**.
- ✓ Da el servicio a tus clientes pero sin preocuparte de las obligaciones legales, nosotros nos encargamos.

Llámanos **645 36 63 33**  
Escribenos a [carlos@alfonsofigares.com](mailto:carlos@alfonsofigares.com)  
Av. Fort de L'Eau, 159 - Maó · [www.alfonsofigares.com](http://www.alfonsofigares.com)

Suplementos  
**MENORCA**  
Es Diari



La mejor plataforma para su publicidad

