

ENTREVISTA

Joaquín de los Reyes

DIRECTOR DE RELACIONES INSTITUCIONALES
DE MAPFRE ESPAÑA

“Enfocamos nuestro esfuerzo en que el colectivo sénior se sienta acompañado”

La aseguradora se centra en atender de manera especializada las necesidades financieras y de salud del colectivo.

¿Cuáles diría que son los mayores retos a los que se enfrenta la generación sénior?

El aumento de la longevidad es una realidad. En España, aproximadamente una de cada tres personas supera los 55 años, lo que representa un colectivo amplio y diverso en términos de necesidades y preocupaciones. Este colectivo está integrado por consumidores activos, que disfrutan del ocio y otros intereses. Sin embargo, también se plantean desafíos. Uno de los retos es la parte económica, el ahorro y la jubilación para pasar estos años con solvencia, así como el mantenimiento de una buena salud y autonomía personal o la posible dependencia propia o de familiares cercanos. MAPFRE dispone de soluciones para dotar de acompañamiento y cuidados.

En una sociedad cada vez más longeva, ¿cómo se puede hacer frente a los costes?

El envejecimiento de la población es una realidad. España es uno de los países con mayor esperanza de vida del mundo, superando los 83 años de media. Debemos prepararnos económica y financieramente mediante el ahorro, con el fin de que, llegada la etapa de la jubilación, podamos disfrutar de este capítulo de la vida con tranquilidad. En MAPFRE disponemos de un amplio catálogo de soluciones de ahorro e inversión para organizar el plan de jubilación. Además, ofrecemos el apoyo de los mejores profesionales financieros y asesoramiento individualizado. Un producto pensado para complementar la pensión es nuestra 'joint venture' Santander MAPFRE Hipoteca Inversa, un préstamo para quien tiene una vivienda en propiedad, libre de cargas, con un valor superior a 150.000 € y en la que se resida de forma habitual. Con este producto se pue-

de convertir la vivienda en una fuente de ingresos sin perderla ni venderla. En lugar de pagar tú al banco, el banco te paga a ti mes a mes usando tu casa como garantía. Serán los herederos quienes decidan si quieren quedarse con la vivienda (devolviendo el dinero recibido) o venderla para saldar la deuda.

¿Cuáles son los miedos más habituales tras la jubilación?

Hoy no es como cuando se jubilaron nuestros abuelos. El colectivo sénior lleva un estilo de vida activa y necesita respaldo. Por ello enfocamos nuestra propuesta con seguros de salud que previenen enfermedades graves o productos para garantizar un complemento económico a la pensión pública, pasando por productos pensados para cuando llega cierta edad y el riesgo de accidentes es mayor, o aquellos destinados a paliar la soledad no deseada.

¿Por qué MAPFRE realiza una apuesta tan sólida por esta generación?

Llevamos años enfocado nuestros esfuerzos en atender las necesidades específicas del colectivo. No solo buscamos soluciones para los problemas que puedan surgir, sino que creamos propuestas preventivas para garantizar su bienestar futuro. En 2020 se lanzó "Generación Sénior", un programa integral para abordar las preocupaciones del colectivo. Queremos ser su compañero de

“ESPAÑA ES UNO DE LOS PAÍSES CON MÁS ESPERANZA DE VIDA. DEBEMOS PREPARARNOS MEDIANTE EL AHORRO PARA PODER TENER TRANQUILIDAD Y DISFRUTAR DESPUÉS”

viaje, cuidar y proporcionar la tranquilidad merecida tras una vida de esfuerzo.

¿Qué estrategias y productos aseguradores considera que pueden ser interesantes para esta generación?

Por un lado, un seguro de



accidentes (sénior + 55 años) que incluye indemnizaciones en caso de accidentes, así como 200 horas de ayuda a domicilio, higiene personal, cuidado de ascendientes al cargo, sesiones de rehabilitación o enfermería y cuidado de

rar a una declaración oficial. Por supuesto contamos con una amplia gama de productos enfocados en asegurar la independencia financiera.

La salud es una de las preocupaciones más importantes a esta edad, ¿qué estrategias de prevención sugerís desde MAPFRE?

Enfatizamos la importancia de la prevención. Por ejemplo, nuestro seguro de salud "Tú e-liges" incluye un programa de detección precoz del ictus y enfermedad coronaria. Además, hemos diseñado un estudio para detectar el cáncer colorrectal. "Tú e-liges" es un producto de asistencia sanitaria extrahospitalaria, con un copago especial por la utilización de los servicios que cubre, a través de servicios concertados, la asistencia primaria, la especializada ambulatoria y los procedimientos

de diagnóstico y terapéuticos y cirugía menor. Está también la posibilidad de contratación hasta los 75 años con una tarifa muy competitiva.

Fernando Romay, otro de los ponentes del foro sobre longevidad de XL Semanal y WeLife, echó de menos un 'coach' que le orientara al dejar el baloncesto y enfrentarse a una nueva etapa. ¿Cuáles son los puntos clave de MAPFRE en este papel?

Para nosotros la atención personalizada es esencial para que el cliente se sienta arropado, brindando asesoramiento en seguros, alarmas y servicios energéticos. Nos comprometemos a adaptar nuestras soluciones a las necesidades individuales y garantizando que nuestro personal esté debidamente capacitado para proporcionar el mejor servicio. ■