

Seguros

elEconomista

Revista mensual

11 de abril de 2019 | Nº 67

Mapfre se mete de lleno en las carreras virtuales de coches | P20

La forma más rentable de complementar la pensión pública de jubilación | P22



Cipri Quintas

Empresario y 'SEO de personas'

"Yo no cuento cuentos, comparto lo que me pasa y cómo lo hago" | P24

TELEMEDICINA Y PREVENCIÓN EN LA NUEVA ERA DEL SEGURO DE SALUD

La transformación digital y las 'insurtech' revolucionan la relación de las compañías y sus asegurados | P8

04. ¿Sabía qué...? La fórmula para impulsar el alquiler de viviendas

La incertidumbre legal dispara
la contratación de seguros de alquiler

28. Empresas Seguros que aligeran la declaración de la Renta

Llega la cita anual con Hacienda y hay seguros
que ayudan a desgravar. Le indicamos cuáles

32. 'Techdencias' Altavoces inteligentes, privacidad y 5G

Los asistentes de voz han llegado para conquistar
nuestros hogares, pero tienen sus contras

35. Al día con... EEUU se prepara para los huracanes

Así se preparan los ciudadanos estadounidenses
ante una nueva temporada de ciclones

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Antonio Rodríguez Arce **Consejero Delegado:** Pablo Caño
Director General: Julio Gutiérrez **Directora de Relaciones Institucionales:**
Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalo
Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas **Fotografía:** Pepo García **Infografía:**
Clemente Ortega
Coedita: Marketing Site, S.L. - Seguros TV
Director de 'elEconomista Seguros': Ramón Albiol (ralbiol@segurostv.es)
Jefa de redacción: Virginia M. Zamarreño (revista@segurostv.es)
Directora comercial y publicidad de 'elEconomista Seguros': Concha Aliende
(concha.aliende@segurostv.es)

Reportaje Comienza una nueva era para el seguro de salud

Conozca las tendencias que van a revolucionar
el seguro de salud tal y como lo conocemos ahora



08



22

Pensiones La forma más rentable de ahorrar para la jubilación

Descubra qué productos ofrecen la mejor rentabilidad si está
pensando en invertir para complementar su pensión de jubilación

Motor Mapfre se mete de lleno en las carreras virtuales

La final de la 'ESL Mapfre Racing Series' despertó
el interés de más de 350.000 personas en todo el mundo



20



24

Entrevista Cipri Quintas, empresario y 'SEO de personas'

"Yo no cuento cuentos, comparto
lo que me pasa y cómo lo hago"



Otra forma de cuidar de la salud gracias a la tecnología

La transformación digital solo tendrá sentido si se efectúa para mejorar la vida de las personas. Un ejemplo de esto es la aplicación de las nuevas tecnologías a la atención sanitaria. Nunca antes había sido tan sencillo acceder a los servicios de salud: Internet nos permite hacer una consulta a cualquier facultativo sin movernos de casa. La telemedicina será la nueva revolución de la sanidad, disminuyendo el coste sanitario, ya que evita las visitas innecesarias a los centros hospitalarios. En nuestro reportaje de portada analizamos cómo las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el *big data* o el *blockchain* van a mejorar la relación entre compañías de seguros de salud, pacientes y profesionales de la salud, con fuertes mejoras en la atención a los pacientes y en la experiencia que ofrecen las compañías. Además de la omnicanalidad, el usuario de los seguros privados de salud -cerca de 15 millones de personas en España- podrá acceder a servicios personalizados y adaptados a sus necesidades gracias al análisis de su información de estilo de vida y salud, siempre que el asegurado acceda al tratamiento de sus datos personales a través de técnicas de *big data*. Poder contar con la atención

de un médico de confianza en nuestros bolsillos gracias a los dispositivos móviles es una de las grandes revoluciones que vivirá el sector sanitario en los próximos años gracias a las nuevas tecnologías. Otra, quizá la más relevante para los pacientes, será el paso de la medicina del tratamiento a la medicina preventiva. La inteligencia y el *big data* ayudarán a los médicos a mejorar sus sistemas de diagnóstico de enfermedades cada vez con mayor antelación. Así mismo, la estandarización de los análisis genéticos ayudará a detectar enfermedades y patologías antes de que estas se manifiesten. El aprovechamiento de esta información requiere, sin duda, de un debate ético en el que deben involucrarse las administraciones públicas, el sistema sanitario -público y privado- y las compañías de seguros, para evitar la discriminación por causas genéticas en un futuro. Y como no todo es trabajar, entrevistamos a Cipri Quintas, empresario y 'SEO de personas', para entender el secreto de su éxito: y les damos consejos para no meter la pata en la temporada de celebraciones familiares que está a punto de comenzar. Además, como siempre, les ofrecemos numerosos contenidos de interés y consejos prácticos con los que sacar mejor partido a sus seguros. Feliz lectura.

La mayor revolución para los asegurados de salud es el paso de la medicina del tratamiento a la verdadera medicina preventiva y personalizada gracias al análisis de los datos genéticos y de los hábitos de vida

CIPRI QUINTAS

Empresario y 'SEO de personas'

VIRGINIA M. ZAMARREÑO

Montó su primera empresa con 18 años. A los 21 abrió Desguace, una de las discotecas más emblemáticas del norte de Madrid y *jugando* llegó a abrir más de 30 locales de restauración y ocio. Ahora, Cipri Quintas regenta dos locales: *Silk&Soya*, un centro de ocio en Arroyo de la Vega, en Alcobendas, y *Bangkok*, un restaurante fusión en el centro de Madrid que quiere convertir en franquicia. Es entusiasta, apasionado y logra todo lo que se propone.

¿Cómo empezó todo?

En el instituto monté mi primera empresa. Después de ir a la mili y trabajar, convencí a una familia de Alcobendas para reconvertir un antiguo cine en discoteca. Como teníamos poco presupuesto, la decoramos con piezas de coches y coches antiguos. Así nació Desguace. Después, jugando, sin darme cuenta, abrí más bares de copas y restaurantes, más de 30 a lo largo de mi vida. Junto a otras empresas. Otro de los hitos importantes es que una íntima amiga mía, María José Hidalgo -hija de Pepe Hidalgo-, se fue a vivir a EEUU, me llamó desde allí y me dijo: "Cipri, a partir de ahora solo vamos a hablar por Facebook". Efectivamente, no me volvió a coger el teléfono, me hice de Facebook, y vi que era una nueva forma de hacer más amigos. Montamos una empresa de marketing digital, Valor de ley, una más de todas las



VMZ

“El libro se ha convertido en un ‘bestseller’, no me lo creo”

“Los niños se relacionan sin miedo. Ellos me inspiran”

empresas que he creado, todas las que mi imaginación me permite.

¿Cómo surgió la idea de escribir ‘El libro del networking’?

Planeta me lo propuso. Busqué ayuda para hacerlo, me hice íntimo amigo de una persona que acabó fatal de tanto escucharme. Se llama *Siri*. Me puse a dictarle el libro y un equipo me ayudó a dar forma a todo lo que comparto, porque yo no cuento cuentos, comparto lo que me pasa y cómo lo hago. Puedo hablar de las redes 1.0, las de mirarnos, y las 2.0, porque tengo una empresa de marketing digital que no va mal, con lo cual, mi comunicación 3.0 es la que trato de plasmar en el libro, que se ha convertido en un *bestseller*, vamos por la décima edición. Todavía no me lo creo, sigue vendiéndose muchísimo, y ahora es muy gracioso porque me veo dando conferencias. Un

“Yo no cuento cuentos, comparto lo que me pasa y cómo lo hago”

día te das cuenta de que llevas 40, con un guion que está escrito en mi corazón y con unas ganas tremendas de poder aportar y compartir que lo más importante del mundo son las personas, algo que está muy manido y repetimos mucho, pero nunca actuamos. Ahora soy *SEO* de personas, posiciono gente en diferentes ámbitos. Me fichan para asesorar a compañías. He ayudado también como *business angel* a muchos empresarios jóvenes. Y dedico gran parte de mi tiempo a dar. Dar como deporte, como afición y hábito. Porque creo que somos lo que sumamos y lo que damos. Dedico mucho tiempo a temas solidarios de una manera feliz, porque me hace crecer todos los días. Y lo hago, no por los demás, lo hago por mí, y es lo que más felicidad me da.

¿Cómo se definiría?

Como un *SEO* de personas y alguien que nunca ha dejado de hacer volar su imaginación. Yo no sueño, tengo planes. Antes dormía con grabadora, ahora con el teléfono en modo grabadora y cuando tengo una idea la apunto. Y la idea me persigue y hasta que no la hago realidad, no paro.

¿Qué ha supuesto el 'networking' en su vida?

Networking para mí es hacer amigos, invertir en el corazón de los demás y supone todo. En el libro pongo las 15 claves para relacionarse con éxito, explico que todos tenemos la obligación, el derecho y el deber de construir el hábito de relacionarnos, porque alrededor de nosotros solo hay personas y solo ellas te van a sacar de un apuro, a contratar, a hacer reír, a ayudar, a hacer mejor persona y a abrazar. Todos tenemos herramientas desde niños para crecer y tener éxito. Para mí el éxito se basa solo en una cosa: que te pregunten muchas veces al día cómo estás, que te digan que te quieren y que eres importante para los demás. Me encantaría recordar a todo el mundo que hay volver a ser niño, porque cuando eres niño te relacionas sin miedo. Ellos son mis grandes inspiradores. Eso lo vamos escondiendo por los miedos y es un error. Yo, de hecho, sigo siendo un niño y lo recuerdo constantemente. Voy a reuniones y charlas y aparezco con mi mochila de los *minions*. Pasearse con una mochila de niño a los 52 años mola mucho, porque demuestras que no tienes miedo. Nos pasamos la vida pensando que el mundo está en peligro. Y nada importante está en peligro.

¿Cómo hace que sucedan cosas buenas?

Construyendo el hábito de que pasen cosas buenas. Estando pendiente de



VMZ

“El beneficio del libro va al Padre Ángel, a Irene Villa y a Sandra Ibarra”

“A todo aquel que va a ayudar a los demás le va a ir bien en su vida”

“Todos tenemos herramientas desde niños para crecer y tener éxito”

qué puedo hacer por los demás, mirando a los ojos. Todos podemos posicionar a gente, ayudar a alguien. Todos debemos escuchar a los demás. Y suelo ir a compartir, porque cuando uno comparte ofrece lo que tiene. Comparto mi experiencia y constantemente la estoy cambiando y reciclando, porque estoy creciendo.

¿'Networking' y solidaridad pueden ir de la mano?

Deben ir juntos. Si tú estás pendiente más de dar que de recibir, la vida te va a ir bien. A todo aquel que va a vender nadie le escucha. A todo aquel que va a ayudar le va a ir bien, porque le van a escuchar y ya se ocuparán los demás de cómo pueden ayudarte. Eso es *networking* con corazón.

Hábleme de su libro. ¿Cuál era su objetivo?

El objetivo se ha cumplido, era que el libro fuera cien por cien solidario, el beneficio íntegro se lo doy a tres ángeles, el Padre Ángel, Irene Villa y Sandra Ibarra. Y su objetivo era poner en valor el bien, que la mejor inversión que hay es ser buena persona, es el mejor negocio del mundo.

¿El talento nace o se hace?

Las dos cosas. Hay gente que nace con talento y otra lo construye. Todos tenemos talento, lo que pasa es que todo el mundo es muy vago. Por ejemplo, el talento de relacionarse con éxito y de tener empatía, no hay nadie que no tenga empatía, lo que sí hay es mucha gente que es vaga. No eres tímido, eres profundamente vago. Cuando pierdes el miedo, avanzas.

¿Y se busca o se encuentra, el talento?

Las dos cosas. El talento está a la vuelta de la esquina, suele estar en un sitio que miramos poco: el espejo. Está enfrente, somos nosotros. El talento se construye a base de tesón, de trabajo y a veces de sacrificio. Pero si tienes el talento de amar, que lo tenemos todos, ya tienes el mayor talento del mundo y todos nacemos con él.

¿Qué recomienda a alguien que se inicie en el mundo del 'networking'?

Que despierte. Tiene todas las herramientas para relacionarse con éxito, que practique el *networking* con corazón, y que si está pendiente de sumar, de aportar y ayudar, va a conseguir clientes y amigos. Lo tienes ahí, no necesitas ningún *coach*, ningún libro, ni a mí, ni escucharme. Solo necesitas despertar y que el poder está en tus manos, ponte a ello.