

SPOC
PÀGINES ESPECIALS

ASSEGURANCES

DIMECRES, 24 DE NOVEMBRE DEL 2021



PROTECCIÓ GARANTIDA

LES COMPANYIES
ASSUMEIXEN
REPTES
INNOVADORS
PER FER
FRONT AL
NOU
CONTEXT
SORGIT DE
LA PANDÈMIA

INTRODUCCIÓ

Nou escenari, nous reptes

► L'EXPERIÈNCIA DE CLIENT HA ESDEVINGUT PRIORITÀRIA ARRAN DE LA PANDÈMIA

► ELS CONSUMIDORS HAN DE TENIR, MÉS QUE MAI, LA CERTESA QUE ESTAN PROTEGITS

Les asseguradores s'han centrat, durant diversos anys, en l'experiència del client a través del servei renovat i el disseny de producte. De fet, poc abans de la sacsejada de la Covid-19, la indústria havia identificat l'experiència del client com la seva principal oportunitat de creixement i inversió per al 2020. L'aparició sobtada de la pandèmia va accelerar dràsticament aquesta prioritat de dues maneres: en emfatitzar la necessitat d'interaccions habilitades digitalment, ja sigui amb els consumidors (B2C) o clients comercials (B2B), i amb el requeriment d'un enfocament més centrat en la persona per a aquestes interaccions.

En rares ocasions les necessitats mútues de clients i asseguradores han estat tan pronunciades. Els consumidors es queden amb marques que coneixen i en les quals confien, i les companyies se centren a retenir els clients, per exemple oferint-los més avantatges. Per als consumidors, els punts de contacte de l'assegurança tendeixen a agrupar-se entorn d'esdeveniments estressants, i la Covid-19 n'ha creat molts.

En general i ara més que mai, les persones necessiten que se'ls garanteixi que estan protegides, i que les marques en les quals confien compliran la seva promesa de ser allí quan realment les necessitin. Per a les asseguradores, aquesta vulnerabilitat dels consumidors els dona una oportunitat de prioritzar una experiència del client que posi l'empatia, l'atenció i la confiança al capdavant i al centre en cada interacció.

Quan es tracta de l'experiència del client, la confiança és l'ingredient fonamental. Però la confiança no es construeix de la nit al dia: és el producte d'una relació que es nodreix al llarg del temps, en un ecosistema de punts de contacte, que inclou màrqueting, interaccions amb agents o distribuïdors, atenció al consumidor i plataformes en línia.

Els assegurats volen saber que les seves reclamacions seran pagades. I especialment en el marc d'una pandèmia, on acostuma a haver-hi molts dubtes sobre quines qüestions estan cobertes o no per les diferents pòlisses contractades. És probable que els clients estiguin confosos i ansiosos, i ne-



LA CONFIANÇA NO NEIX DE LA NIT AL DIA: ÉS PRODUCTE D'UNA RELACIÓ

cessiten sentir que les seves preguntes i preocupacions s'aborden amb honestat, empatia i de manera resolutive i eficient.

Les expectatives dels consumidors -simplicitat, velocitat, conveniència, personalització i interaccions que reflecteixen una atenció genuïna- no han canviat des d'abans de la pandèmia, però ara són més urgents. Les asseguradores poden satisfer aquestes necessitats més ràpid i millor, amb una experiència del client moderna, eficient i digitalitzada, complementada en punts sensibles per contacte personal. Des

de la primera interacció (ja sigui a través del lloc web o l'agent), fins a vendes, pagaments, consultes sobre termes, subscripció i reclamacions, l'experiència ha de ser clara, convincent i sempre centrada en les necessitats i desitjos del client.

La pandèmia ha accelerat l'atenció i els serveis directes amb el consumidor de perfil més digital. Però certes interaccions com, per exemple, obtenir consells sobre polítiques o discutir reclamacions, requereixen l'atenció d'un representant empàtic. El punt és brindar una experiència consistent, independentment del canal, i mantenir la continuïtat quan es transfereix d'un nivell de servei a un altre.

Per altra banda, moltes petites i mitjanes empreses s'han vist greument afectades per la pandèmia. L'experiència empresarial dins sector de les asseguradores pot ajudar els clients a estabilit-

LA PANDÈMIA HA ACCELERAT ELS SERVEIS I L'ATENCIÓ AL CLIENT DIGITAL

zar les seves operacions i, en el procés, ajudar a estabilitzar la seva pròpia línia d'assegurances comercials. Els agents, per exemple, poden proporcionar orientació experta sobre mesures de salut i seguretat que, si són incorporades per l'empresa, podrien fins i tot prevenir un incident i la necessitat de presentar una reclamació. Moltes asseguradores B2B també estan fent un esforç addicional i estenent els termes *premium* per ajudar les empreses.

Per a les asseguradores, els punts de contacte amb els clients

són sovint part d'un enfocament comercial transaccional més ampli. Les empreses poden liderar el canvi de la percepció de l'assegurança com un "mal necessari" en passar d'un model basat en incidents a un que doni suport a uns àmbits més amplis de vida i necessitats comercials. Fer això comporta una ressonància addicional en aquest moment ple d'ansietat de la pandèmia.

Les asseguradores poden començar fent de la seva marca sinònim de cura i atenció, en tots els àmbits. Poden aprofitar aquest atribut per reposicionar la seva oferta com un ventall de serveis que salvaguardin un ecosistema que ajudi els clients a viure la vida (o administrar els negocis) que desitgen. Per exemple: l'assegurança d'automòbils facilita la mobilitat; la de vida fa costat a les famílies; la de salut és fonamental per al benestar de les persones, etcètera.

Aquesta
BLACK W33K
no t'ho pensis 3 cops.

· Fins al 3 de desembre ·



Escull l'assegurança de salut o baixa que millor s'adapti a les teves necessitats:

PIAM

Cobreix fins al 100% de les despeses reals.

Crèdit salut Plus

Cobreix fins al 100% de la tarifa de la CASS tant dins com fora de la Via Preferent.

Crèdit salut

Cobreix fins al 100% de la tarifa de la CASS dins de la Via Preferent.

Crèdit baixa

Cobreix fins al 90% del salari net, si estàs de baixa.

No esperis més i contracta ara la teva assegurança referent a Andorra.



88 91 19



info@creditvida.ad



A la nostra oficina o a les
oficines de Crèdit Andorrà
de 9 h a 14 h



Crèdit Assegurances Vida

*Promoció vàlida del 22 de novembre al 3 de desembre de 2021 (ambdós inclosos), no acumulable a altres ofertes. Import màxim d'abonament, fins a 450 euros per pòlissa. L'abonament de l'import dels tres mesos gratuïts es farà al compte del client durant el mes d'abril de 2022. La concessió d'aquestes assegurances està subjecta als criteris objectius de la companyia. Més informació a www.creditvida.ad.

TENDÈNCIES

Les 'insurtech' van a l'alça

▶ EL VALOR DE LES 'START-UPS' EUROPEES ES MULTIPLICA PER CINQ DES DE L'ANY 2016

▶ UN INFORME DE DEALROOM SITUA LA SEVA COTITZACIÓ EN 23.000 MILIONS D'EUROS

El valor de les companyies europees que apliquen solucions tecnològiques al sector assegurador —una modalitat també coneguda com *insurtech*— s'ha multiplicat per cinc des de l'any 2016 i se situa actualment en 23.000 milions d'euros. Fa cinc anys, en canvi, aquesta xifra amb prou feines arribava als 4.000 milions d'euros. Així ho revela un recent informe elaborat per Dealroom, que posa en relleu que aquest segment està creixent molt més ràpid a Europa que en qualsevol altra part del món.

Així, les inversions van assolir els 1.800 milions d'euros en els primers cinc mesos de l'any, 13 vegades més que el 2016, la qual cosa suposa un nou màxim històric. No obstant això, el document apunta que aquestes companyies no compten amb tota la inversió que necessitarien, encara que la suma s'està incrementant 4,1 vegades més ràpid que la inversió total de capital de risc.

LES COMPANYIES DE RESPONSABILITAT CIVIL SUMEN EL 74% DE LA INVERSIÓ

LA DIGITALITZACIÓ ÉS DETERMINANT PER AL FUTUR DEL SECTOR

Les *insurtech* especialitzades en vida i salut estan infrainvertides en comparació amb altres rams, com el d'assegurances de responsabilitat civil. En aquest sentit, avui dia aquest últim segment representa el 74% de la inversió de capital de risc total en *insurtech*, davant del 26% que rep el ram de vida i salut.

Les assegurances representen una indústria de sis bilions de dòlars (cinc bilions d'euros) en la qual estan entrant nous actors amb una forta base tecnològica. "El paper de les assegurances està evolucionant. S'integren cada vegada més en les plataformes i es combinen amb altres serveis,



des de les reparacions i el manteniment fins als serveis sanitaris i la prevenció. Per tant, estan passant de la mera transferència de risc a la gestió i prevenció d'aquests", ressalta el citat document.

En l'actualitat, la cadena de valor del sector de les assegurances és complexa i fragmentada, especialment pel que fa a la distribució, on existeixen uns grans costos que representen la meitat del total.

A més, els costos operatius han empitjorat en l'última dècada i han fet que es retallin els marges per a les companyies, encara que la pandèmia ha obligat les asseguradores a tenir reunions virtuals amb els clients i adoptar més polítiques de digitalització. "La disponibilitat de dades contextuals canviarà el paper de les asseguradores, que passaran de compensar el risc a prevenir-lo realment, convertint-les en empreses de serveis. Això és el que fa

que les assegurances estiguin al punt òptim", ha destacat el conseller delegat i fundador de la *insurtech* Wefox, Julian Teicke, en declaracions a l'agència de notícies Europa Press.

La transformació digital és el factor determinant perquè les empreses continuïn existint la dècada vinent, segons Dealroom, que assenjala que a Europa estan començant a aparèixer les primeres grans *insurtech* en assegurances de salut, com Alan; de res-

ponsabilitat civil, com Wefox i Zego, i de programari per a altres asseguradores, com Shift Technology.

Aquestes companyies estan localitzades, principalment, al Regne Unit, Alemanya i França, països que han atret, en el seu conjunt, el 85% de la inversió des de l'any 2016. Altres països que destaquen són Suïssa, amb un 4%, i Itàlia, Espanya i els Països Baixos acumulen cadascun un 2%.

ENTREVISTA ALFRED MER

EL DIRECTOR GENERAL de MoraBanc Assegurances desgrana quins són els elements clau a tenir en compte per poder gaudir d'un bon nivell de vida en arribar a l'edat de jubilació.

“Per viure una bona jubilació cal mirar més enllà del pla de pensions”

La jubilació i els ingressos que tindrem les persones quan deixem de treballar són un tema recurrent, sobretot per les previsions i alertes que emeten els experts. Ara bé, preparar el terreny per tenir un bon nivell de vida quan arribi la jubilació va molt més enllà de contractar o no un pla de pensions. Són molts els aspectes que cal tenir presents i que sovint no tenen gaire difusió.

Com a societat ens preparem bé per a la jubilació?

Crec que en la majoria de casos les persones haurien d'ampliar el radar d'aspectes que cal valorar i preveure. Ho simplifiquem molt a fer una aportació a un pla de jubilació que complementi la pensió pública, però hi ha moltes més coses que podem avançar que van des de la gestió de la nostra economia diària fins a portar una vida saludable, passant per planificar una bona relació amb els nostres familiars.

Però insistim molt en el pla de jubilació...

Sí. I és important, però m'agrada més ampliar el concepte. El que és fonamental que fem en la nostra etapa laboralment activa és estalviar, i això ho podem fer amb un producte com el pla de jubilació, pensions, però també d'altres maneres. La clau és estalviar i treure suc al capital que anem guardant, cal buscar rendibilitat. Fer coixí en un compte corrent és un error, perquè el preu de la vida puja, i nosaltres hem de fer que el valor del nostre estalvi també s'incrementi. Per tant, hem de buscar un estalvi d'inversió.

Com ho fem això? No tothom té la capacitat financera ni els coneixements per fer-ho.

No cal limitar-se si pensem que la nostra capacitat d'estalvi és petita. Estalviem el que sigui possible. El primer que cal fer és planificar el nostre pressupost mensual familiar, com si fos una empresa. Despeses fixes, eventuais i ingressos. Això ens ha de permetre valorar quant podem estalviar al mes i, a partir d'aquí, sigui més o sigui menys, buscar el vehicle o el producte adequat per tenir aquest estalvi que rendibilitzi el nostre capital. Evidentment no tothom té coneixements financers, per això és bo trobar



“**ÉS IMPORTANT UN PLA QUE FACI CRÉIXER L'ESTALVI, PERÒ TAMBÉ UNA BONA GESTIÓ FAMILIAR I UNA VIDA SALUDABLE**”

“**ÉS BO TROBAR ALGÚ DE CONFIANÇA QUE ENS PUGUI GUIAR, QUE ENS EXPLIQUI EL MILLOR FULL DE RUTA**”

algú de confiança que ens pugui guiar, que ens expliqui el millor full de ruta. Sempre valorar la trajectòria de l'empresa i els professionals en què confiarem. És important que tingui un històric, que sigui proper. Evitem assessors que ofereixen fons propis miraculosos, amb resultats massa bons per ser veritat o comissions massa baixes. La confiança es guanya amb una trajectòria sòlida.

Cal pensar ara les quantitats que necessitarem quan ens jubilem?

És un aspecte que ajuda molt a planificar i a adonar-nos si és realista el nostre pla de futur. La jubilació es pot viure de moltes maneres i en algunes necessitem més recursos que en altres. Si tenim clar quin pot ser el nostre pressupost, i intuïm quina quantitat rebrem de la seguretat social, la resta del capital haurà de venir de la nostra cartera d'inversió. Saber això amb anys per endavant ajuda a planificar com hem d'estructurar la cartera, i potser ens fa veure amb temps si no estem sent realistes en les nostres previsions.

Com acompanya la família tot això?

La família és el més important per a la majoria de la gent i en la planificació de la jubilació sovint pensem que potser haurem d'ajudar els fills, per exemple. Això és molt personal, però

sempre cal valorar i preveure els recursos que necessitarem nosaltres primer i, a més, comptant cada vegada que les persones vivim més anys, per tant els anys de jubilació cada vegada són més. A partir d'aquí podem deixar clar fins on podem ajudar els nostres familiars en cas que ho necessitin. Un altre punt a tenir present quan disposem d'un patrimoni és planificar bé la successió i què passarà si mai estem incapacitats per prendre decisions. Avançar-se als escenaris amb un testament i un testament vital evita moltes vegades conflictes entre fills i familiars. Tot això també ho hem de valorar quan pensem en el nostre pla global de jubilació.

En la seva introducció també parla de portar una vida saludable...

Això és interessant quan ens jubilem i també quan encara som joves. Nosaltres des de MoraBanc Assegurances estem donant-hi molt valor i fins i tot tenim una aplicació de salut pròpia, Be Healthy. Per moltes coses. Portar un estil de vida sa és bo per a la nostra salut, però també ens permet disposar de millors tarifes en les assegurances de salut, per exemple. A més, l'objectiu de tot el que estem parlant és gaudir d'una bona jubilació i això no és possible si no tenim salut. Per tant, cal que cuidem la nostra salut de manera pro activa, fem exercici, caminem i fem una dieta equilibrada. No són objectius impossibles i és una inversió tan bona com la que podem fer amb els nostres estalvis.

Les notícies sobre el futur de les pensions els darrers anys són sempre força pessimistes. Com ho veu vostè?

Les previsions pessimistes venen basades en informes i tendències demogràfiques que són complicades de rebatre. Tot i això, si volem veure el got mig ple hem de valorar que no podem dir que no estem avisats, i tenim opcions per complementar la nostra pensió i ho hem explicat en aquesta entrevista. Cal fer un plantejament a futur, amb un assessor de confiança i proximitat que ens pugui ajudar, per construir un pla global de cara a la jubilació. Que ens ajudi a estalviar traient rendibilitat dels estalvis i que ens proposi una bona planificació familiar. A més ens toca a nosaltres cuidar-nos per poder gaudir en el futur de tot el que plantem avui, d'una bona qualitat de vida amb seguretat. Al final aquest és el gran objectiu.

MODALITATS



Cobrir totes les necessitats

► CONTRACTAR UNA PÒLISSA ÉS LA MILLOR MANERA D'AFRONTAR QUALSEVOL IMPREVIST ► HI HA DIVERSES ASSEGURANCES QUE S'HAN DE CONTRACTAR OBLIGATÒRIAMENT PER LLEI

Atots ens agrada la protecció: la nostra, la dels nostres familiars, la dels nostres béns preuats... per aquest motiu, contractar una assegurança és la solució. Dia a dia estem exposats a patir algun contratemps i, per si això fos poc, cal tenir en compte l'impacte econòmic que pot comportar reparar o solucionar aquest imprevistos. Per tant, una de les millors maneres d'aconseguir cobrir totes les eventualitats i el seu cost és a través de la contractació d'una pòlissa. Tot seguit veurem què és una assegurança i de quines tipologies en podem trobar.

Una assegurança és un acord que signa una persona o empresa amb una companyia asseguradora, amb la finalitat que en cas de patir algun mal i aquest estigui

cobert en el contracte d'assegurança, pugui ser indemnitzat totalment o parcial. L'assegurat, a canvi de les cobertures que li ofereix la companyia d'assegurances, paga una prima periòdica.

Hi ha algunes assegurances, com la de l'automòbil, la de responsabilitat civil, la de gossos perillosos o la de la llar, que són obligatòries per llei, per la qual cosa sí o sí cal contractar-les.

La pòlissa és el document que detalla el contracte en el qual es troben totes les cobertures pactades entre la persona o empresa

assegurada i la companyia d'assegurances. La pòlissa es caracteritza per comptar amb tots els drets i obligacions que hi ha entre les dues parts. La informació bàsica que aporta és:

- Dades personals de l'assegurat i de la companyia.
- Descripció detallada de l'assegurança contractada.
- Quantitat de la prima a pagar i la periodicitat del pagament.
- Vigència de l'assegurança: durada i data a partir de la qual és efectiva.
- Suma assegurada.
- Beneficiaris de l'assegurança en el cas que n'hi hagi, que seran els que rebran la indemnització.

Pel que fa als terminis a tenir en compte en el contracte d'assegurança, són els següents:

- Període d'acceptació: es tracta del temps que passa entre que la companyia asseguradora proposa una oferta d'assegurança i la

persona que desitja contractar l'assegurança accepta l'oferta. Normalment el període d'acceptació és de quinze dies.

- Carència de cobertura: es tracta del període que transcorre entre que la pòlissa es formalitza i la data en la qual s'inicia les cobertures de l'assegurança. Durant aquest període, l'assegurat no té cobertures.

- Període de gràcia: són els 30 dies posteriors a la data de pagament de la prima. En cas que no s'hagi efectuat, l'assegurat estarà cobert.

Quins tipus d'assegurances existeixen?

A l'hora de contractar una pòlissa, cal tenir en compte quin tipus d'assegurança desitgem en funció de les nostres necessitats personals o professionals. Les assegurances es classifiquen entre les assegurances personals, les assegurances de danys o patrimonials

i les assegurances de prestació de serveis.

Assegurances personals:

- De salut o malaltia.
- De vida.
- D'accidents personals.
- De dependència.

Assegurances de danys o patrimonials:

- D'automòbil.
- Multirisc.
- De pèrdues pecuniàries.
- De robatori.
- De transports.
- D'incendis.
- De responsabilitat civil.

Assegurances de prestació de serveis:

- D'assistència en viatge.
- De decés.
- De defensa jurídica.

Cal ressaltar que hi ha una gran varietat d'assegurances dins de cada tipologia, les quals es poden personalitzar en funció de les nostres necessitats.

CADA TIPOLOGIA D'ASSEGURANÇA ES POT ADAPTAR I PERSONALITZAR

DESPLAÇAMENTS

Viatjar amb tranquil·litat total

LES COMPANYIES ESTAN INCORPORANT COBERTURES ESPECÍFIQUES RELATIVES A LA COVID

La fi de les restriccions de mobilitat i l'avanç de la vacunació a tot el món han augmentat la contractació de viatges vacacionals i, també, l'interès dels usuaris per incloure una assegurança que cobreixi possibles eventualitats relacionades amb la Covid-19. En general, les assegurances de viatges exclouen incidents que puguin generar-se a conseqüència d'una pandèmia, però enguany moltes companyies han incorporat a les seves pòlisses cobertures específiques.

Així i tot, a l'hora de contractar una assegurança de viatge cal tenir en compte una sèrie d'aspectes que sempre ens poden ajudar:

-Garantia d'anul·lació. Suposa el reemborsament de les despeses d'anul·lació per positiu en Covid-19. És important comprovar si inclou tot el paquet vacacional o només els bitllets d'avió, així

com si hi ha un límit de dies previs en els quals es pot notificar haver donat positiu.

-Proves PCR. Inclou la realització de proves PCR si es presenten símptomes en el lloc de destinació.

-Capitals d'assistència sanitària. Els sistemes de sanitat i els costos no són els mateixos en tots els països. Per exemple, als Estats Units, l'atenció mèdica és majoritàriament privada i té preus molt elevats. Per aquest motiu, és molt important assegurar-se que la quantitat inclosa en la cobertura contractada és suficient per fer front a les despeses que es pu-

LA FI DE MOLTES
RESTRICCIONS HA
FET REVIFAR EL
SECTOR TURÍSTIC



guin originar al país de destinació.

-Cobertura de despeses. És fonamental comprovar si en cas de quarantena o tancament de fronteres, la pòlissa inclou les despeses d'hotel per prolongació de l'estada, així com un nou bitllet per al retorn.

-Repatriació. Aquesta cobertura està inclosa en la majoria d'ofertes asseguradores, però cal comprovar si té limitacions i de quin tipus. Per exemple, si inclou la repatriació d'un malalt per Covid-19 o el trasllat d'un familiar al país de destinació que pugui acompanyar el malalt durant la seva hospitalització.

No existeix una pòlissa específica Covid que resolgui qualsevol contingència d'aquesta malaltia quan estem viatjant. Per aquesta raó, és recomanable acudir a un agent o corredor d'assegurances per obtenir un bon assessorament i conèixer bé les condicions de les diferents pòlisses.



QUAN LA REALITAT SUPERA LA FICCIÓ

Sabem per experiència que res és impossible, per això volem que condueixis sense preocupacions.

Baixada del Molí, 14
Andorra la Vella (AD500)
Tel. (+376) 808 808

Whatsapp (+376) 626 808
multisegur@multisegur.com
www.multisegur.com

#multiauto



ENTREVISTA TONI BALSELLS

PARLEM AMB el director comercial d'Assegur perquè ens expliqui l'enfocament que té actualment la companyia d'assegurances i els diferents avantatges que ofereix a les empreses.

“Som els únics amb un equip específic per a empreses”

Què cobreix una assegurança d'empresa?
Aquest tipus de pòlisses cobreixen les empreses davant de qualsevol risc derivat de la seva pròpia activitat empresarial. Com que cada empresa i activitat té les seves característiques, el ventall de cobertures és molt ampli: responsabilitat civil, patrimoni i béns, flota de vehicles, cobertures de salut, accidents o vida. Aquests últims tres es poden gestionar de forma directa o com a col·lectiu: avantatges que ofereix l'empresa als seus treballadors i que pot no comportar cap cost per a l'empresa. Aquestes són les més genèriques, i a Assegur també oferim altres com la cobertura de lucre cessant (compensació per aturada d'activitat) i la modalitat tot risc per estar cobert al màxim.

Quin valor diferencial té Assegur?

Estem convençuts que el principal actiu que podem oferir és l'experiència. Des de fa anys hem apostat per l'especialització, sent l'única companyia que compta amb un equip específic d'assessors d'empreses, ja que és un tipus de producte que requereix un ampli coneixement del tema per poder oferir una solució adequada a cada casuística. I no només en el moment de la contractació, ja que els riscos poden ser variables depenent de les circumstàncies, i la nostra funció és treballar permanentment amb el client per poder tenir les cobertures adaptades en temps real. Ho fem a través de l'*interlocutor únic*: cada empresa està gestionada de forma global per un mateix assessor, afavorint una visió 360° del negoci i facilitant la comunicació en estar centralitzada sempre per la mateixa persona.

Quin procés se segueix?

Quan una empresa ens contacta, fem una revisió completa de les assegurances que té contractades i un anàlisi dels riscos de la seva activitat empresarial i que puguin afectar el patrimoni, el compte d'explotació, les persones i qualsevol element que afecti la viabilitat del negoci. Aquest procés requereix un ampli coneixement de la gestió de riscos, per això fem una *auditoria* de l'estat actual, desenvolupem un informe comparatiu i conjuntament amb el client valorem les diferents opcions, aportant la nostra experiència per ajudar les empreses a prendre les millors decisions.



L'equip d'assessors d'empreses d'Assegur. D'esquerra a dreta: Joan Patrick Lasmolles Pisanu, Jose Luis Gonçalves Carvalho, Rakesh Mirpuri Manwani i Toni Balsells.



“DONEM UN SERVEI D'AUDITORIA COMPLETAMENT GRATUÏT”

Aquesta auditoria que comenta, és gratuïta?

Sí, tant si és client com si no aquest servei el donem de manera completament gratuïta. És un element que considerem imprescindible perquè el client pugui valorar la professionalitat del nostre equip, i comparar de manera simple i clara els riscos i capitals que té coberts actualment, si són correctes i adaptats al mercat actual i a les característiques de l'activitat comercial desenvolupada. Lliurem un informe en què es pot veure clarament la relació cost / cobertura amb un quadre comparatiu de les diferents opcions, i els assessorem perquè puguin optimitzar al màxim la despesa de l'empresa.

Quins altres avantatges ofereix Assegur a les empreses?

A més de comptar amb un producte específic, que és totalment personalitzable, hem volgut afegir altres avantatges importants. El principal és que comptem amb un equip professional que permet gestionar de manera ràpida i eficient qualsevol sinistre que es pugui produir. Aquest és un element clau per minimitzar l'efecte negatiu davant d'un sinistre i permetre tornar a la

normalitat el més aviat possible. També tenim actiu des de fa anys el Club Assegur, un lloc on posem en contacte les empreses amb els nostres clients, perquè puguin publicitar-se de manera directa i totalment gratuïta. I tenint en compte la situació actual, també volem estar al costat de les empreses del país, oferint la possibilitat d'unificar totes les pòlisses en un únic venciment per facilitar la seva gestió, i el servei de *pagafacil*, que permet fraccionar els pagaments de forma mensual, periodificant les despeses. Disposem a més de l'e-client, un portal on les empreses poden fer gestions com ara consultar informació sobre les pòlisses, declarar un sinistre o descarregar els rebuts.

Com poden contactar amb la companyia les empreses que hi estiguin interessades?

Per qualsevol dels canals que tenim a la seva disposició: telefònicament al 876 555, per missatge de WhatsApp al 346 555 o a les nostres oficines del carrer Pau Casals, 10, 2a planta, d'Andorra la Vella. Es pot reservar cita prèvia des del nostre web assegur.com. Estarem encantats de poder assessorar-los sense cap compromís.

Superpack

VIDA, SALUT & EXÈQUIES



Tu poses l'**esforç**, nosaltres et **protegim**

Amb el Superpack
protegeix tot el que t'importa

Per només

52€*
al mes

- Complement de la **CASS**
- Vida i invalidesa**
- Serveis funeraris** i repatriació
- I altres cobertures **extres**

Superpromoció!

Contracta'l ara i **tria el teu regal!**

Pots escollir entre les primeres **2 quotes GRATIS**** o el **Healthy pack Princesport™**

**Healthy pack
Princesport**

- 2 mesos de soci a Princesport
- 1 classe grupal de tennis, pàdel o pilates reformer

- Matrícula gratuïta
- Anàlisi antropomètric
- Pla d'entrenament

Valorat en 400 €***



Vols més informació? Contacta'ns!
assegur.com

 **Assegur**

VEHICLES



Claus per assegurar el cotxe

▶ LA PÒLISSA ÉS OBLIGATÒRIA A LA MAJORIA DE PAÏSOS I EN TROBEM UN GRAN VENTALL

▶ LES COBERTURES A CONTRACTAR SÓN EL FACTOR DETERMINANT, PER SOBRE DEL PREU

Tenir un cotxe implica moltes **despeses**: manteniment, impost de circulació, reparacions, despeses d'aparcament... i, per descomptat, l'assegurança. A la majoria de països, per llei, tots els vehicles han de comptar amb una pòlissa que cobreixi com a mínim la responsabilitat civil obligatòria, que es fa càrrec dels danys que es puguin causar a tercers. No obstant això, al mercat hi ha una gran varietat d'assegurances de cotxe. Abans de decantar-nos per una pòlissa concreta cal tenir en compte alguns aspectes:

1) Cancel·lar l'assegurança anterior amb un mes d'antelació. Si hem trobat una assegurança de cotxe més adequada i volem cancel·lar la que teníem anteriorment es recomana notifi-

car-ho a l'asseguradora un mes abans que acabi el contracte. En cas de no avisar amb antelació l'assegurança es renova automàticament.

2) Ajustar les cobertures a les necessitats. El tipus d'assegurança, així com les cobertures a contractar, són el factor més important a l'hora de triar una pòlissa de cotxe, per sobre del preu. No és qüestió de tenir com més millor, sinó de triar les més adequades en cada cas. Així, per exemple, per als cotxes nous de fins a uns tres anys d'antiguitat és reco-

manable contractar una assegurança a tot risc, ja que compta amb la cobertura de danys propis. D'aquesta forma, si el vehicle pateix algun dany, l'asseguradora assumirà el cost de reparar aquests desperfectes. A més, en cas de pèrdua total, la indemnització sol correspondre al valor nou del vehicle. Per contra, en el cas dels cotxes amb més de tres anys d'antiguitat sol ser més recomanable contractar una assegurança a tercers ampliada, o fins i tot una de bàsica, ja que el valor del vehicle es redueix considerablement una vegada hagi transcorregut aquest període. En qualsevol cas, també es pot optar per cobertures complementàries en funció dels riscos concrets.

3) Comprovar els límits de les cobertures. A més de les cobertures contractades, és molt important fixar-se en el límit que té cadascuna. Una que pot ocasio-

nar alguns problemes és la d'assistència en carretera: encara que la majoria de les asseguradores ofereixen aquesta cobertura des del quilòmetre zero, n'hi ha d'altres que poden establir un mínim de distància des del domicili per prestar aquest servei. Un altre exemple pot ser la indemnització en cas de pèrdua total del vehicle. Algunes asseguradores poden oferir una compensació pel valor de mercat del vehicle, mentre que d'altres ho fan pel valor nou, la qual cosa pot suposar una diferència de centenars d'euros. Fem atenció a aquests aspectes en el condicionat específic de cada pòlissa per estar al corrent de la cobertura concreta que tenim en cada cas.

4) Tots els informes compten. La seguretat a la carretera és el primer i per això cal posar-hi tota l'atenció. A més, és important saber que com més informes d'ac-

cidents donem a l'assegurança més cara serà la pòlissa l'any següent. Si en un any hem presentat dos informes, per exemple per un cop posterior i un trencament de vidres, l'any següent l'asseguradora ens penalitzarà incrementant la prima o no aplicant bonificacions.

5) El pagament únic, més econòmic. A l'hora de pagar l'assegurança, la majoria de companyies donen l'opció de complir amb la quota d'un sol cop o fer un pagament fraccionat, que pot ser mensual, trimestral o semestral. Si és possible, ho pagarem d'una sola vegada, ja que generalment sol ser l'opció més barata, i fins i tot algunes companyies ofereixen descomptes si s'abona la quota en un pagament. Per contra, se solen aplicar recàrrecs quan la prima s'abona en diferents quotes: com més fraccionament, més recàrrecs.

COM MÉS INFORMES D'ACCIDENTS, MÉS CARA SERÀ SERÀ LA SEGÜENT PÒLISSA



ANDBANK /
Assegurances

Mai baixis els braços.

AndSalut Plus

El diagnòstic preventiu és vital per tractar el càncer i guanyar la batalla, i nosaltres et volem ajudar. Andsalut, és l'assegurança que sempre t'acompanya amb els serveis de millor qualitat per a la teva tranquil·litat i amb la llibertat d'escollir el centre mèdic.

A més, tindràs els següents avantatges:

- **20 % de descompte** sobre l'import de la prima anual en contractar la teva assegurança (descompte aplicable el primer any).
- No s'aplicarà el període de carència a les despeses sanitàries en general.

Junts en la lluita i en la prevenció.

T. +376 881 965 -  +376 324 782
andbank.assegurances@andbank.com

andbank.com

Vegeu les condicions generals de contractació. La concessió de les operacions estarà condicionada a l'avaluació i als criteris de risc d'Andbank Assegurances. Andbank Assegurances es reserva el dret de modificar les condicions d'aquesta oferta sense previ avís. Campanya fins al 30/11/2021.

CONFIANÇA
EXPERIÈNCIA
PROXIMITAT
SOLVÈNCIA

+ de **70** anys



**LA PRIMERA COMPANYIA
D'ASSEGURANCES
ANDORRANA**

1951-2021

COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

Av. MERITXELL, 88 - TELÈFON 806 806 - FAX: 824 605 - CAA@XSA.AD - ANDORRA

1968

SANTAMARIA & COSAN
ASSEGURANCES

+ de **50 anys**
*al vostre servei
amb la vostra confiança*

2021

Agents exclusius COMPANYIA ANDORRANA D'ASSEGURANCES

ELS VOSTRES ASSESSORS EN ASSEGURANCES

Professionalitat, experiència, proximitat, solvència i servei

- Automòbils
- Multirisc a la carta
(llar, comunitats, comerç, hotels, etc)
- Incendi - robatori
- Responsabilitat civil general
- Exposicions
- Tot risc de la construcció
- Garantia desenal
- Maquinària
- Assegurança accident personal
- Vida
- Transport

Av. Meritxell, 88, 1r esquerra - Andorra la Vella - Tel.: 804 490 - Fax: 865 100 - s&c@xsa.ad - s&c@andorra.ad