

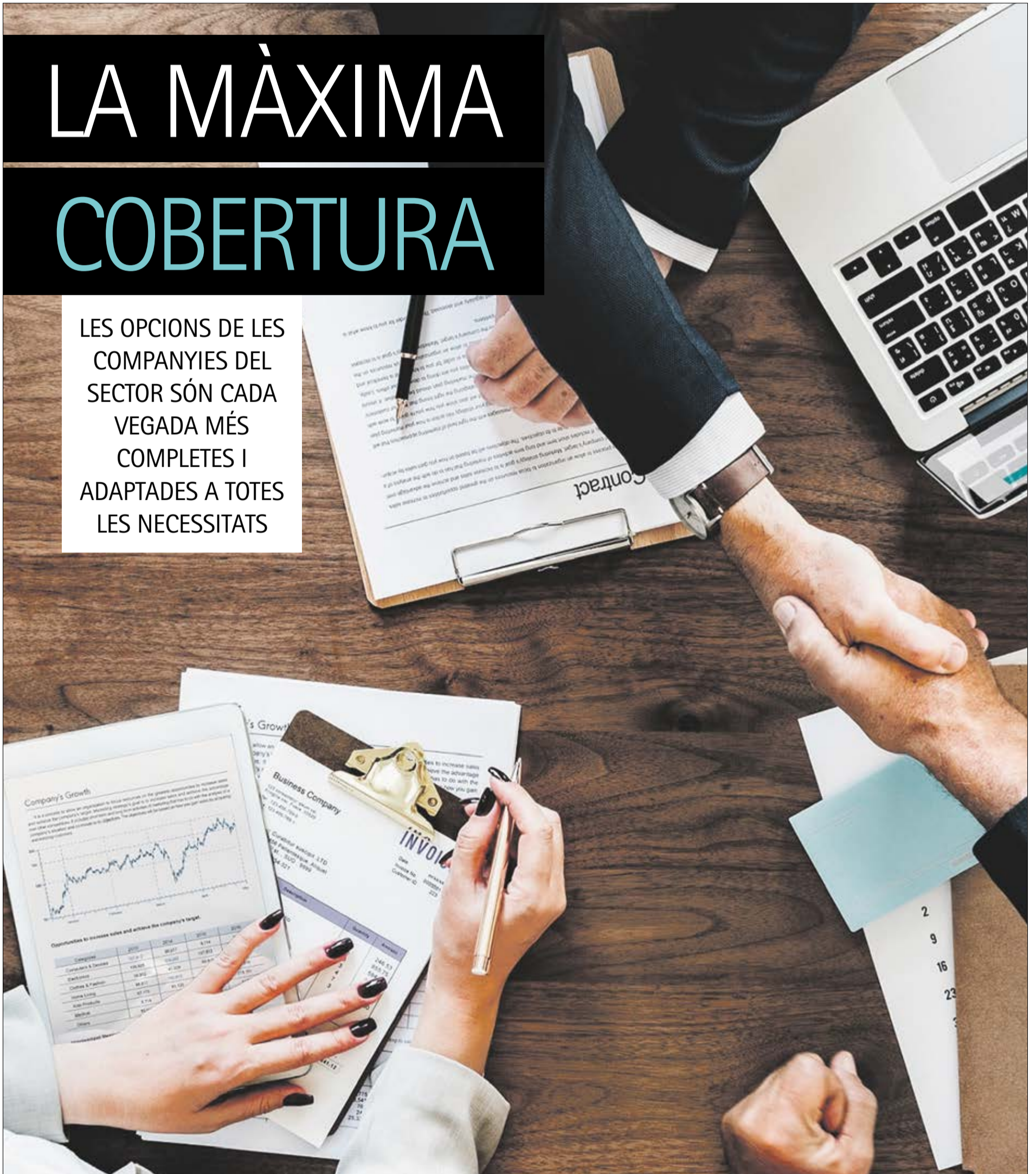
**SPOC**  
PÀGINES ESPECIALS

# ASSEGURANCES

DIMECRES, 23 DE NOVEMBRE DEL 2022

## LA MÀXIMA COBERTURA

LES OPCIONS DE LES  
COMPANIES DEL  
SECTOR SÓN CADA  
VEGADA MÉS  
COMPLETES I  
ADAPTADES A TOTES  
LES NECESSITATS



## INTRODUCCIÓ



# Protegir allò que ens importa

▶ LES COMPANYIES DEL SECTOR OFEREIXEN PRODUCTES ADAPTATS A CADA NECESSITAT

▶ LES PÒLISSES SÓN UNA DE LES MILLORS EINES SI VOLEM FER PREVISIÓ DE FUTUR

Les assegurances són productes financers que tenen com a principal objectiu oferir-nos tranquil·litat i protecció contra malalties, pèrdues, danys, robatoris o qualsevol altre imprevist. La llista del que es pot assegurar és pràcticament il·limitada i cobreix àmbits molt diversos.

Les assegurances es relacionen amb les coses i les persones que més ens importen. Per exemple, és obligatori assegurar el nostre habitatge i el nostre automòbil, però també podem assegurar un telèfon mòbil, un ordinador, una mascota, una col·lecció de segells... Així mateix, les assegurances també permeten protegir la nostra salut i, fins i tot, garantir els recursos de la família si ens passa alguna cosa.

Les companyies del sector ofereixen productes adaptats a cada necessitat, que cobreixen tots els aspectes de la vida, tant d'una persona com d'una empresa. Aquest tipus de pòlisses són una bona eina per fer previsió de futur, però és important tenir en compte que el seu cost pot variar molt en funció del tipus de cobertura i del valor dels béns.

En línies generals, les assegurances es poden dividir en tres grans categories:

**1. Assegurances personals.** Són aquelles que comprenen tots els riscos que poden afectar una persona en la seva integritat física, salut o existència. Es classifiquen en:

-Assegurances de vida: serveixen perquè els beneficiaris puguin tenir una seguretat econòmica en el cas de defunció o invalidesa de la persona assegurada.

## LA LLISTA DEL QUE ES POT ASSEGURAR ÉS PRÀCTICAMENT IL·LIMITADA

-Assegurances d'accidents personals: l'assegurat pot ser indemnitzat si pateix una lesió o incapacitat a causa d'un accident i, també, en cas de defunció.

-Assegurances de salut o malaltia: ofereixen una cobertura sanitària quan es necessita, a més de prestació de capital o reemborsament de despeses de salut.

-Assegurances de dependència: cobreixen els clients que tinguin algun tipus de limitació física o psíquica diagnosticada, a causa de la qual necessitin una persona que els assisteixi.

**2. Assegurances de danys o patrimonials.** Cobreixen els riscos del patrimoni de la persona i de les empreses. Es divideixen en:

-Assegurances de cotxe: cobreixen els riscos associats a la conducció i són obligatòries per llei. Addicionalment, s'hi poden incorporar altres cobertures.

-Assegurances d'enginyeria: estan especialitzades en danys del patrimoni a causa d'accidents provocats per fenòmens naturals, errors humans o desgast natural.

-Assegurances multirisca: abracen una àmplia varietat de riscos a través de la contractació d'una única pòlissa d'assegurances.

-Assegurances de crèdit: cobreixen pèrdues per insolvència dels deutors.

-Assegurances de robatori: es contracten davant la possible sotstracció il·legítima dels béns assegurats.

-Assegurances de transports:

garanteixen la cobertura pels danys materials que puguin patir les mercaderies en el transport.

-Assegurances d'incendis: cobreixen els danys produïts si s'incentia l'objecte assegurat.

-Assegurances de responsabilitat civil: es contracten per indemnitzar un tercer quan l'assegurat resulti civilment responsable dels danys o perjudicis causats.

**3. Assegurances de prestació de serveis.** L'obligació de l'assegurador consisteix en la prestació d'un servei a l'assegurat.

-Assegurances d'assistència en viatge: cobreixen imprevistos en un desplaçament.

-Assegurances de decessos: abracen les despeses derivades del funeral de l'assegurat i els tràmits i gestions que s'han de realitzar arran de la defunció.

-Assegurances de defensa jurídica: se centren en serveis d'assistència legal.

ANDBANK /  
Assegurances

## Li presentem els seguríssims d'Andbank

La salut és actitud i els seguríssims d'Andbank respiren lliures amb la tranquil·litat de sentir-se coberts per viure intensament i amb confiança.

Si vols ser un dels nostres seguríssims et proposem **Andsalut**, la cobertura total al millor preu, **Andvida** per anticipar-te al futur, i altres productes d'assegurances.

Entra a la nostra web i informa't de l'assegurança que millor s'adapta al teu estil de vida.

[andbank.com](http://andbank.com)



*L'Helena viu amb  
intensitat, als 46 anys*

## TENDÈNCIES

# Els grans reptes del sector

▶ LES ASSEGURADORES AFRONTEN NOUS DESAFIAMENTS EN UN CONTEXT D'INCERTESA      ▶ LA TRANSFORMACIÓ DIGITAL RESULTA CLAU PER OFERIR MILLORS SERVEIS I PRODUCTES

**E**l 2021 va ser un any en què es van generalitzar les vacunes contra la covid-19 i, amb elles, es van alleujar algunes restriccions relacionades amb la pandèmia. Això, al seu torn, va reactivar l'economia i la confiança entre els ciutadans i les empreses, fins i tot molt més que abans de la crisi sanitària.

No obstant això, tot i que la batalla contra el coronavirus ja està pràcticament guanyada, la guerra a Ucraïna i la consegüent inflació han aportat nous elements de fragilitat i preocupació. Una circumstància que suposa un repte per a tots els sectors econòmics, entre els quals el de les assegurances, que ha de continuar apostant per anar un pas endavant de les necessitats dels clients i de les tendències que la nova realitat imposa.

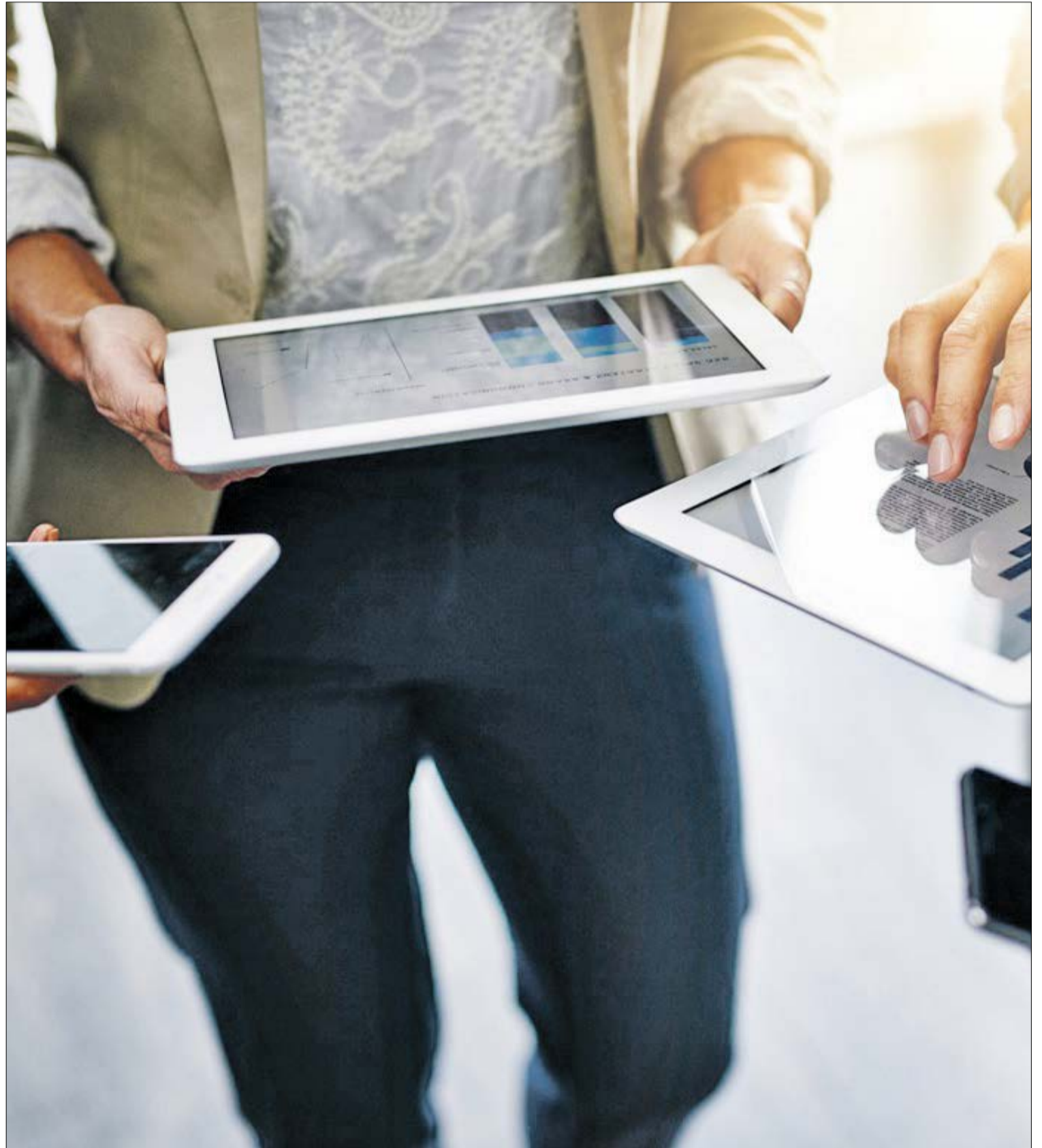
El sector assegurador ha sabut adaptar-se a les circumstàncies amb la incorporació de nous canals digitals per interactuar ràpi-

LES COMPANYIES HAN SABUT INCORPORAR NOUS CANALS DIGITALS

LA INVERSIÓ EN TECNOLOGIA S'HA TRADUÏT EN UN MILLOR RENDIMENT

dament amb els usuaris, com ara el processament automatitzat de reclams, plataformes de comparació de preus o pagament de factures amb el mòbil. Així ho demostra un estudi recent de la firma de consultoria McKinsey, que confirma que les inversions en tecnologia dutes a terme per les asseguradores han donat com a resultat millors rendiments i una atenció més personalitzada.

Durant els propers mesos es presenten nous desafiaments per a les empreses d'assegurances, perquè l'interès de les persones per protegir la seva família i els



seus béns en cas d'emergències continua latent i s'intensifica en la mesura que van apareixent nous escenaris d'incertesa.

Què volen els usuaris de les asseguradores? La forma breu de respondre a aquesta pregunta seria: volen que tot sigui fàcil. Volen realitzar transaccions quan ho desitgin i en el canal que desitgin; aspiren a solucionar ràpidament la seva necessitat, ja es tracti de

rebre informació, comprar un servei addicional, canviar de pla o presentar un reclam.

Per això, les asseguradores han de parar esment als següents punts:

-Processos automatitzats però personalitzats: els clients d'assegurances volen facilitat en els processos, particularment en els dispositius mòbils, però desitgen empatia. Volen interactuar amb

agents que entenguin clarament la seva necessitat, que es posin en la seva pell i comprenguin en quina situació es troben per brindar-los un millor i més ràpid assessorament.

-Major oferta: moltes asseguradores van diversificar les seves ofertes més enllà de les assegurances, amb la inclusió, per exemple, de productes d'inversió i riquesa, o serveis d'anàlisi de

riscos. Els canvis en les necessitats dels clients han impulsat significativament les asseguradores tradicionals. Els usuaris triaran el proveïdor que més els convingui, que entengui les seves necessitats i els faciliti millor l'accés als productes que requereixin.

-Confiança: els usuaris esperen que les seves dades estiguin protegides, però també que s'utilitzin amb prudència i amb el seu

consentiment. Inspirar confiança és combinar la seguretat i el coneixement d'acord amb les necessitats dels clients, que permetin construir relacions de llarg termini.

Per complir aquestes demandes i agregar valor als clients, la tecnologia és la gran aliada de les asseguradores. Els usuaris busquen més seguretat, tranquil·litat i facilitat; les asseguradores, al seu torn, aspiren a fer incursions en nous mercats. Per això algunes noves tendències van de bracet amb la transformació digital.

**1. Ciberassegurances.** El treball en remot, les noves modalitats contractuals i l'augment de l'ús de canals digitals han despertat l'interès per la protecció dels sistemes informàtics davant ciberatacs, hackers, virus o qualsevol forma de mal informàtic. La protecció de les dades és un dels temes més importants tant per als usuaris com per a les empreses. Algunes asseguradores ja ofereixen aquest servei, que pot incloure una cobertura per danys a les dades emmagatzemades al núvol, investigació del ciberatac, assistència tècnica, despeses per a la reparació i restauració de les dades i defensa jurídica.

**2. Anàlisis predictives.** El món del big data ofereix la possibilitat d'anticipar-se a diverses situacions, des de sinistres fins a comportaments dels clients. Això permet realitzar anàlisis predictives



de les conductes dels usuaris i determinar els riscos i els serveis que poden necessitar, la qual cosa hauria de facilitar l'accés a assegurances més especialitzades. Aquesta és una tendència que s'enfortirà els pròxims anys. Per això les asseguradores han de comptar amb la tecnologia ne-

cessària no tan sols per recopilar informació, sinó per processar i analitzar grans volums de dades que els permetin obtenir millors conclusions.

**3. Sostenibilitat.** Els temes relacionats amb el medi ambient i el triple compte de sostenibilitat empresarial (econòmica, am-

biental i social) continuen cobrant rellevància en moltes indústries. L'interès dels joves per aquests temes és un dels factors determinants per captar la seva atenció i oferir-los portafolis de productes adaptats a aquests nous consumidors. Les asseguradores que canvien el seu discurs i demostrin el seu interès per la conservació del medi ambient i per les empreses BIC i les empreses B podran relacionar-se millor amb les noves generacions. A més, el nombre de sinistres per causes naturals ha augmentat a causa del canvi climàtic. Per això les asseguradores han d'estudiar els riscos climàtics i brindar als clients les millors solucions en cas d'afrontar una calamitat d'aquest tipus.

**4. Neoassegurances.** Aquest concepte fa referència a les companyies asseguradores natives digitals. Aquestes empreses apren tecnologies emergents com l'automatització, l'aprenentatge automàtic, el *blockchain* i la internet de les coses, entre moltes altres. Una sèrie de tecnologies que ajuden el sector a ser més àgil i a aportar una major confiança. Les asseguradores emergents i disruptives aprofiten la tecnologia al seu favor i es caracteritzen per oferir productes i serveis més personalitzats, estar a l'avantguarda dels canals digitals i oferir aplicacions que faciliten la interacció amb els seus usuaris.

EL CLIENT BUSCA  
MÉS SEGURETAT,  
TRANQUIL·LITAT  
I FACILITAT

MORABANC  
assegurances



## Planifica avui com vols viure demà

### PLANS DE PENSIONS DINÀMICS

- ✓ Tria entre 5 fons d'inversió en funció del teu perfil de risc.
- ✓ Un pla personalitzat segons la teva edat i les teves necessitats financeres.
- ✓ Amb deducció fiscal a la base imposable de l'IRPF.

Consulta les condicions a [morabancassegurances.ad](http://morabancassegurances.ad)

ENTREVISTA **CARLES CODÓ**

**EL DIRECTOR GENERAL** d'Assegur analitza l'evolució de la companyia amb motiu del trentè aniversari, al mateix temps que desgrana quins són els seus principals reptes de futur.

# “El nostre propòsit és ajudar i acompanyar les persones”

**A**ssegur, companyia líder en assegurances, fa trenta anys que treballa per desenvolupar el mercat assegurador andorrà, pensant en el client del país, amb la màxima proximitat.

## Com van ser els inicis de la companyia?

Assegur va néixer sota el paraigua de Banc Agrícola. En aquell moment, la tendència era la banca-assuradora i ja s'havia implementat a la resta de la banca del país. Però en poc temps vàrem constatar que podríem fer més coses, i vàrem treballar l'estratègia de mercat multiproducte i multicanal (vida, no-vida i en especial salut). Vam veure que tot això era perfectament compatible amb el canal bancari. En aquell moment, en el sector aquesta estratègia es considerava poc ortodoxa però nosaltres ens hi vam abocar sense dubtar-ho. Aquesta visió dual del mercat ens va permetre créixer de manera important en tots els aspectes. El punt d'inflexió en aquesta nova estratègia multiproducte i multicanal va ser la integració d'una companyia de salut (Unió i Aliança de previsió, SA). En definitiva va ser un procés molt intens de creativitat i de treball molt dur i ens va permetre veure més oportunitats que amenaces. Fer un projecte genuí i diferent.

## Quin balanç fa d'aquests trenta anys?

Poder viure del client número 1 al número 26.000 i del company número 1 als 50 que som actualment és una experiència vital única, que et permet millorar en tots els aspectes, com a persona i com a professional. Poder veure créixer, madurar, evolucionar i empoderar de manera conjunta tots els nostres *stakeholders* (clients, col·laboradors, proveïdors, etc.) ha creat una base molt sòlida d'Assegur, que és el que ens permet afrontar el futur amb totes les garanties.

## Quines bases consoliden Assegur per aconseguir aquests 30 anys?

El nostre propòsit i compromís davant de la societat és ajudar i acompanyar les persones, en qualsevol moment. Aquest propòsit està per davant de qualsevol objectiu econòmic o empresarial. Si no som útils i aportem valor a les persones, no serem sostenibles ni viables en el present i en el futur.



Carles Codó durant l'esdeveniment dels 30 anys d'Assegur.

“

EL MILLOR ACTIU D'ASSEGUR ÉS L'EQUIP HUMÀ, AMB ELS VALORS I EL RESPECTE COM A EIX COMÚ

## Com a empresa, com s'aconsegueix estar 30 anys a primera línia?

Amb molta passió, compromís i tenacitat per treballar amb i per les persones, en el sentit més ampli de la paraula. Sense aquesta premissa no s'assoleix cap èxit en l'àmbit personal, professional, ni empresarial.

## I els empleats? Tenir empleats que fa trenta anys que són amb vostès diu molt.

El millor actiu d'Assegur és el seu equip humà, amb un eix comú basat en els valors humans i respecte: BONES PERSONES. Si no ets bona persona, mai podràs ser un bon professional. Sobre aquesta base treballem l'evolució contínua en el projecte vital i professional, respectant la diversitat de la manera de ser i de fer de cada persona. Som gent autèntica i genuïna, i a la vegada tots diferents. La diversitat és la millor riquesa de les organitzacions.

## Tenen clients de fa trenta anys? Com els mantenen?

Sí, i amb aquests 30 anys ja tenim les segones generacions dels primers clients. Els mantenim treballant la relació personal, adaptant-nos a cadascuna de les necessitats dels nostres clients al llarg de la seva vida.

## Preparats per a les noves generacions?

Sí, i és la nostra prioritat actual com a organització des de fa uns cinc anys. Avui, més que mai, la incorporació de noves generacions és transcendental

per abordar els nous paradigmes del mercat futur amb garanties: reptes tecnològics i digitals. Hem de deslligar l'aspecte generacional relacionat amb el temps i l'edat. Ha d'estar basat en l'evolució i l'aparició de nous paradigmes, l'evolució social i les tendències de mercat.

## Quin objectiu es marquen per als propers 30 anys?

Seguir liderant el mercat per la manera de ser i fer, independentment del volum de facturació, amb una visió el cent per cent andorrana, treballant enfocats únicament i exclusivament per a Andorra.

## Expliqui'ns alguna anècdota d'aquests 30 anys.

Més que una anècdota, esmentaria un moment molt especial, el fet de viure la il·lusió i empenta de tot l'equip d'Assegur en el moment d'organitzar l'esdeveniment amb Jorge Luengo dels nostres 30 anys, així com veure 700 clients junts. Mai n'havia vist tants de junts, i com de bé ens ho vam passar tots plegats.

CÉSAR DE PABLOS - DONA SECRET



**30**  
euros de regal

**3**  
productes

**30**  
anys d'Assegur

## Estem d'aniversari i el **regal és per a tu**

Si contractes una pòlissa de **Llar**, **Moto** o **Exèquies** t'emportes

**30€ de regal**

Així de senzill!

Aprofita ara la promo que és vàlida fins al 31/12/2022

Pots escanejar aquest codi QR i emplenar el formulari,  
trucar-nos al 876 555  
o visitar-nos al c/ Pau Casals, 10 d'Andorra la Vella



## ASSEGURANCES PERSONALS



# Garantir el benestar econòmic

▶ UNA ASSEGURANÇA DE VIDA APORTA TRANQUIL·LITAT DAVANT ELS IMPREVISTOS

Una assegurança de vida té com a principal objectiu garantir el benestar econòmic de l'assegurat, a més del dels éssers estimats, davant d'alguna eventualitat greu, com una malaltia, una invalidesa permanent o, en el pitjor dels casos, la defunció.

Una assegurança de vida ofereix la tranquil·litat de saber que, passi el que passi, una família podrà mantenir el nivell de vida durant el temps necessari per readaptar-se a la nova situació, un punt que és especialment important quan existeixen deutes o un préstec hipotecari. A l'hora de contractar-la, és fonamental triar una pòlissa que s'ajusti a les necessitats reals de cada família, tenint en compte aspectes com el nombre d'integrants, l'edat o l'es-

tat de salut de cadascun d'ells, així com la solvència econòmica.

La principal cobertura és la relacionada amb la defunció i permet, per exemple, fer front al pagament de la hipoteca o d'altres préstecs. Sigui com sigui, també és important disposar de la cobertura d'incapacitat permanent absoluta, ja que aquesta situació impossibilita a l'afectat continuar desenvolupant amb normalitat la seva activitat professional i personal, i fins i tot pot requerir despeses addicionals per al seu tractament.

LA PRINCIPAL COBERTURA ÉS LA RELACIONADA AMB LA DEFUNCIÓ

També existeixen pòlisses que van més enllà, i que s'adapten el màxim possible a les necessitats reals de cada família. En aquest sentit, a més de la defunció, també cobreixen la incapacitat permanent absoluta, ja sigui per accident o per malaltia. Això és important perquè davant aquesta situació l'assegurat no podrà fer cap tasca remunerada i, a més, pot portar implícites certes despeses, com els metges, o d'adaptació d'elements del dia a dia, com l'habitatge o el cotxe.

A més, entre els serveis addicionals que tenen aquestes pòlisses cal destacar els d'orientació mèdica telefònica les 24 hores sense límit; la possibilitat de sol·licitar una segona opinió en cas de malaltia greu als millors professionals mèdics; l'obtenció d'atenció personalitzada per un equip de psicòlegs o un assessorament sobre nutrició.

▶ TAMBÉ HI HA PÒLISSES QUE INCORPOREN PROTECCIÓ DAVANT MALALTIES GREUS

HI HA PRODUCTES QUE VAN MÉS ENLLÀ I S'ADAPTEN A CADA SITUACIÓ

Hi ha altres assegurances de vida que també incorporen cobertes de malalties greus i anticipen capital en cas de patir, per exemple, càncer de mama, per ajudar l'assegurada a costejar tractaments mèdics. A més, suposen una important ajuda per a l'economia familiar, ja que és probable que davant d'aquesta mena de situacions l'assegurat no pugui desenvolupar l'activitat professional amb normalitat.

Comptar amb una assegurança de vida també és clau en el cas que l'assegurat sigui un autònom.

Aquests professionals han de protegir-se d'una forma diferent que els treballadors per compte aliè, ja que si han d'aturar la seva activitat per qualsevol motiu, com una malaltia o per algun assumpte familiar, és probable que vegin minvats els seus ingressos. Amb una assegurança, en cas que un autònom no pugui continuar amb el seu negoci per una invalidesa permanent absoluta o una defunció, ell i els seus familiars estan protegits i poden mantenir l'estabilitat econòmica.

Les assegurances de vida també ofereixen altres beneficis importants per als clients. Per exemple, quan algú mor, a més dels pagaments pendents, és important tenir en compte que tant l'enterrament com la incineració solen suposar una despesa elevada. Aquest producte permet que alguns d'aquests serveis es puguin cobrir.



## ANIMALS DE COMPANYIA

# Com assegurar les mascotes?

▶ EXISTEIXEN MÚLTIPLES PÒLISSES QUE PERMETEN DONAR RESPOSTA A QUALSEVOL INCIDÈNCIA

**S**i tenim un gos o un gat segur que ens preocupem perquè no li falti de res: alimentació equilibrada, un entorn confortable, elements per jugar o fer exercici i tota l'atenció del món. Desafortunadament, a vegades tot això no és suficient i el nostre animal de companyia pot patir un accident o malaltia. Per a aquestes situacions existeixen les assegurances específiques per a gossos i gats, unes pòlisses que permeten contractar una cobertura de danys a l'animal i fins i tot una garantia d'assistència veterinària. Alguns consells que cal tenir en compte a l'hora de contractar-les són:

-Cercar aquelles assegurances que ofereixin dins de les seves prestacions bàsiques la cobertura de les despeses d'assistència veterinària, consultes, medicació, proves diagnòstiques o intervencions quirúrgiques en cas d'accident de la mascota. En el desafortunat cas que l'animal morís, aquest tipus de cobertures de danys garanteix una indemnització a l'amo.



**HI HA DES DE COBERTURA DE DANYS FINS A ATENCIÓ VETERINÀRIA**

-Algunes assegurances inclouen dins de la cobertura de danys el reemborsament de les despeses d'inserció d'anuncis en premsa o ràdio en cas de pèrdua.

-També hi ha algunes cobertures molt interessants, com la que cobreix el reemborsament de les despeses de l'estada de l'animal en una residència o centre específic en cas d'hospitalització del propietari.

-Les millors pòlisses ofereixen prestacions complementàries

molt pràctiques per als amos, com ara telèfons d'atenció on solucionar dubtes de caràcter veterinari, consultar qüestions sobre l'alimentació de la mascota o rebre informació sobre tot tipus de serveis relacionats amb el món dels gossos i els gats, com ara residències, criadors o concursos i exposicions.

-Les millors assegurances ofereixen garanties de contractació opcional, com l'assistència veterinària per malaltia de l'animal, que inclou despeses de consultes, proves diagnòstiques i anàlisis de laboratori. També es preveuen les intervencions quirúrgiques, l'hospitalització i les despeses d'assistència veterinària a domicili. Algunes pòlisses ofereixen, així mateix, la possibilitat d'acudir als seus hospitals i clíniques veterinàries col·laboradores, o bé de triar lliurement el centre desitjat pel propietari i després reemborsar les despeses corresponents.



**ZONA ASSEGURANCES**



**CORREDORIA D'ASSEGURANCES ON EL SERVEI ÉS EL MÉS IMPORTANT**



**ZONA ASSEGURANCES ①**  
C/ Callaueta, núm. 19  
**ANDORRA LA VELLA**

T. + 376 800 201  
M. + 376 356 777

**ZONA ASSEGURANCES ②**  
C/ de la Sardana, núm. 21  
Local 4 **ANDORRA LA VELLA**

T. + 376 800 210  
M. + 376 356 304

**HEM OBERT NOU DESPATX ZONA ASSEGURANCES ③**  
Plaça del Consell, núm. 9  
**ENCAMP**

T. + 376 800 202  
M. + 376 356 777

## VEHICLES

# Pòlissa del cotxe: com estalviar

▶ TOT I SER OBLIGATÒRIA, L'ASSEGURANÇA DE L'AUTOMÒBIL SEMPRE POT AJUSTAR-SE EN FUNCIO DE LES NOSTRES NECESSITATS PARTICULARS I LES CARACTERÍSTIQUES DEL VEHICLE

**E**n una època d'inflació disparada, estalviar en la despesa derivada de les pòlisses d'assegurances és una de les opcions que els usuaris tenen més en compte. Fer-ho amb l'assegurança del cotxe és possible, però cal evitar a tota costa estalviar en qualitat i quantitat de cobertures per no penedir-se de la decisió quan sigui necessari usar-la. La satisfacció i la tranquil·litat del propietari del vehicle poden quedar garantides amb una sèrie de recomanacions.

1. Ser realista amb les necessitats pròpies, tant del conductor com del cotxe, per tal d'ajustar al màxim i personalitzar l'assegurança del cotxe que es vagi a contractar. Per exemple, no són necessàries les mateixes cobertures per a un cotxe nou que per a un seminou; les necessitats dels vehicles de gamma alta disten molt de les dels utilitaris; o les d'un conductor professional, que utilitza l'assegurança del cotxe més

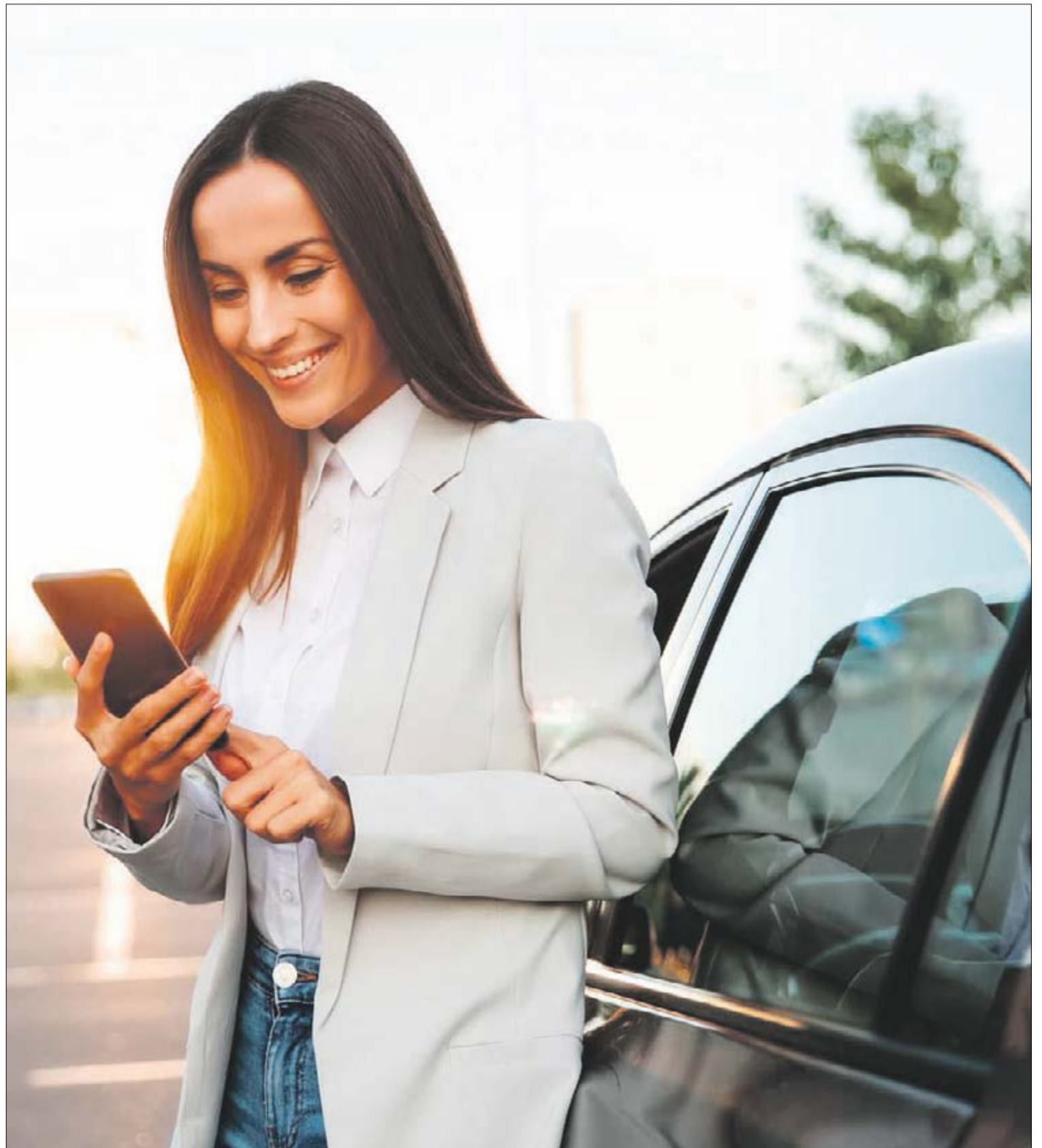
ÉS IMPORTANT  
COMPARAR ELS  
PRODUCTES DE LES  
DIFERENTS ENTITATS

CONTRACTAR LA  
PÒLISSA MÉS  
BARATA NO SEMPRE  
ÉS LA MILLOR OPCIO

que el que només fa un ús recreatiu del vehicle. Aquesta petita anàlisi és necessària abans de començar a buscar la millor pòlissa per al vehicle.

2. Informació sobre les companyies. Les principals asseguradores compten amb els seus llocs oficials a la xarxa. És important conèixer una mica la seva història, polítiques respecte als clients o experiència en el sector... són detalls valuosos per analitzar si ens decantem per una o l'altra entitat.

3. Valorar pressupostos ajustats a la realitat i al perfil particular



tant del vehicle com del propietari o conductor. En demanar un pressupost d'assegurança de cotxe, és imprescindible ser sincer i detallista: experiència del conductor, ús del vehicle, historial de sinistralitat, garatge... són punts que poden abaratir o encarir una pòlissa per a l'automòbil.

4. Comparació entre pòlisses idèntiques i amb iguals cobertures.

5. Conèixer en profunditat i al detall les cobertures extres que diferencien unes companyies d'altres per poder valorar si són útils i necessàries en el nostre cas concret.

6. Opinió d'experts i particulars a internet i xarxes socials. Cal fer-ho sempre amb sentit comú i equilibri, desconfiant de les opinions banals i sense raons o dades concretes.

7. Contractar la pòlissa més barata no sempre és la millor opció. Cal valorar totes les condicions.

8. Si es tenen altres assegurances com la de vida o la de la llar, cal consultar a la mateixa companyia per al cas del cotxe. Les asseguradores acostumen a oferir als clients millors condicions i interessants beneficis en contractar totes les seves pòlisses en la mateixa companyia.

9. Forma de pagament. El pagament de l'assegurança del cotxe pot fraccionar-se o fer-se en un pagament únic. En general, el pagament fraccionat no és més car; però algunes companyies bonifiquen el pagament únic.

10. Les franquícies. Sens dubte, una assegurança amb franquícia és més barata. No obstant això, és necessari informar-se i fer números i comparacions.

## PRODUCTES

# Pensar en totes les eventualitats

▶ HAN APAREGUT MODALITATS DE PÒLISSES PENSEDES PER A MULTITUD DE CASUÍSTIQUES

La tecnologia està canviant la forma de consumir i el sector assegurador observa constantment les noves necessitats i preferències dels usuaris. Una prova són els prop de 150 nous productes que s'han llançat en els darrers anys. La realitat canviant obliga les asseguradores a replantejar les seves condicions.

Recentment, per exemple, han sorgit assegurances a tot risc per a vehicles de lloguer per hores o per a cotxes elèctrics, que cobreixen danys a l'estació de càrrega per vandalisme o robatori del cable; o la primera assegurança telemàtica de cotxes que s'ajusta als hàbits i la freqüència de conducció dels clients.

El lloguer també ha portat contractes innovadors. Els nous hàbits de lloguer fan que algunes companyies engeguin pòlisses per a contractes curts, d'entre vuit mesos i un any, pensades espe-

cialment per a estudiants. D'altres van més enllà de la clàssica cobertura per robatori o danys per inundació. Per exemple, ofereixen personal de seguretat per protegir la casa.

El ciberassetjament és una altra realitat que, per desgràcia, cada vegada és més freqüent. Per això, diverses companyies han ideat assegurances per protegir del ciberbullying, especialment els més joves. Per exemple, l'app mòbil *Proofup* s'instal·la a l'smartphone del menor i permet fer captures o gravar qualsevol situació d'assetjament per comparir-la amb els pares o professors.

**CAL DESTACAR LES ASSEGURANCES DE PETIT FORMAT PER ALS MOMENTS D'OCI**



També cal ressaltar les microassegurances pensades per a l'oci. En aquest sentit, nombroses empreses d'assegurances ofereixen, per exemple, pòlisses per a la realització d'activitats esportives, que poden contractar-se fins a 30 minuts abans a través del telèfon mòbil, des de menys d'un euro, i amb un capital assegurat que pot oscil·lar entre els 20.000 i els 75.000 euros.

Finalment, el boom de dispositius com els drons o els patinets ha portat moltes companyies a dissenyar noves pòlisses de responsabilitat civil adaptades a la nova legislació d'aquests aparells. En el cas dels primers, es protegeixen empreses i autònoms enfront de possibles danys que puguin causar a tercers durant el pilotatge professional d'aquests nous habitants de l'espai aeri. Pel que fa als patinets, l'usuari queda assegurat davant un eventual accident o lesions o danys materials a terceres persones.

#multiauto

## Protegim el que importa

Perquè res t'aturi.



Confiança



Solucions a mida



Cobertura total

**MULTISEGUR**  
assegurances

Baixada del Molí, 14,  
Andorra la Vella (AD500)

multisegur@multisegur.com

Tel. (+376) 808 808  
Whatsapp (+376) 626 808

[multisegur.com](https://www.multisegur.com)

**CONFIANÇA**  
**EXPERIÈNCIA**  
**PROXIMITAT**  
**SOLVÈNCIA**

+ de **70** anys



**1951-2022**

**LA PRIMERA COMPANYIA  
D'ASSEGURANCES  
ANDORRANA**

**COMPÀNYIA 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*

**2022**

**Agents exclusius COMPÀNYIA 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