

Más vale prevenir que lamentar



Tu corredor siempre te informa... Si no estás seguro, búscanos.

Boletín Mensual
Septiembre. 2013

Depende solo de ti.



“Adiestra tu mente... disciplina tu espíritu”

Muy fácil de decir, muy difícil de aplicar. Quizá, alguna vez te hayas planteado qué ocurre si caes enfermo o sufres un accidente que te convierta en una carga para tus allegados.

Para corregir estas situaciones entró en vigor la llamada **Ley de Dependencia**, que **reconoce el derecho de los ciudadanos, que han perdido su autonomía, a ser apoyados por el Estado**. Sin embargo, la situación económica actual está provocando dificultades para la concesión de las ayudas a las personas dependientes. Pero existe una solución: **el seguro de Dependencia**.

El coste de este seguro varía en función de la renta que se desea percibir y de la edad del asegurado. En España hay más de 1 millón de personas dependientes y, según el director del IMSERSO, César Antón, “el 60% de los dependientes tienen más de 65 años”.

Con el capital que nos abonará la aseguradora contaremos con recursos para sufragar los costes que conllevan estas situaciones.

Garantías y fiscalidad.

El objetivo último es mejorar la calidad de vida de las personas dependientes y de quienes conviven con ellos.

Existen varios grados de dependencia:

Dependencia severa. Cuando la persona necesita ayuda para realizar varias actividades básicas de la vida diaria 2 ó 3 veces al día, pero no requiere el apoyo permanente de un cuidador.

Gran dependencia. Cuando necesita el apoyo indispensable y continuo de otra persona.

Las primas están bonificadas fiscalmente.

¿Cuándo te interesa contratar?

A cualquier edad porque no tiene un coste muy alto (es mucho más económico que un seguro de vida) y te garantiza una importante suma en caso de accidente y/o enfermedad que ocasione dependencia.

Sin embargo, hay 2 momentos especiales en que te recomendamos contratar este seguro:

- **Cuando estás a punto de cumplir 65 años** y tu póliza de vida te retira la garantía de invalidez.
- **Y cuando empiezas a estar libre de cargas** (hipotecas, hijos a tu cargo...) y puedes destinar un dinero extra a proteger tu futuro.

8 de cada 10 quejas de los clientes con su banco **NO SON ATENDIDAS**, aunque tienen razón.

Son datos recogidos en la Memoria del Servicio de Reclamaciones del Banco de España durante el pasado 2012. En total, tramitaron 43.647 nuevos casos, un 20% más que el año anterior, una cifra que se ha convertido en histórica.

Lo más curioso de este documento es que **de las 2.838 resoluciones favorables a los clientes, las entidades financieras rectificaron su decisión en tan sólo el 18% de los casos**. O sea que, mientras el Banco de España da la razón al cliente, las entidades se niegan a rectificar.

Préstamos, valores y seguros principales motivos de reclamación.

La Memoria hace referencia a la vinculación de los seguros a hipotecas y a una **“mala práctica bancaria”**, en que las entidades financieras consienten **“en mantener contratados los seguros suscritos simultáneamente a la formalización del préstamo tiempo después de haber cancelado éste”**.

4 de cada 10 clientes tienen razón.

Las quejas que se presentan ante el Banco de España constituyen la última vía de reclamación. Desde 1989, las entidades financieras están obligadas a contar con la figura del **defensor del cliente bancario**. Debe estar garantizada su independencia, por lo que no puede mantener vínculos con ninguna entidad financiera o sociedad que dependa de ella. Al contrario que las recomendaciones del Banco de España, **sus decisiones SÍ son vinculantes y deben ser atendidas dentro del banco**.

¡Gracias por leernos! Estamos encantados de recibir tus comentarios y sugerencias.

REMOLI BELTRAN CORREDURIA DE SEGUROS S.L. - AVDA. CORTES VALENCIANAS 26. BL. 5 ESC. 1 PISO 1 OF. 4, 46015 - VALENCIA (VALENCIA)

Teléfono: 961 41 07 97 Fax: 961 41 12 18

remolibeltran@e2000.es www.remoli.net

El corredor de seguros, el “comparador” que siempre ha existido.



Quando se creó la figura del corredor de seguros nacieron los comparadores. Últimamente y por el acoso publicitario, hemos visto como han proliferado los comparadores de internet, más bien llamados comparadores on-line. **En estos comparadores el único criterio que prevalece es el precio, pero no siempre es en lo que debes basar tu compra, pues existen otros factores que debes tener en cuenta** a la hora de utilizar la póliza al producirse un siniestro, que es, en definitiva, para lo que compras tu seguro.

Asesoría y objetividad.

Un punto de vista objetivo es el que ofrece una buena asesoría, lo demás es solo “el mejor precio”. La experiencia de un buen corredor define caso por caso una buena compra de tu seguro. **Dice la sabiduría popular que lo barato sale caro y más cuando está en juego tu coche, tu casa, tu salud o hasta tu vida.**

Los seguros no son un requisito, los seguros bien comprados son la garantía de una reclamación coherente ante un siniestro.

Compramos el seguro de la compañía que más te conviene.

Cuando usas un comparador para buscar un hotel, no tienes problemas porque está muy claro el criterio que buscas, no solo

el precio. Cuando quieres viajar y buscas un billete de avión, también tienes claro el lugar dónde vas y las horas a las que te gustaría viajar. Allí te aparecerán las aerolíneas de bajo coste y aquellas otras donde viajas más cómodo, con tu equipaje facturado o, si lo prefieres, con el equipaje de mano en lugar de una sola maleta, etc...

En la compra de un seguro hay muchos factores que desconoces y es por eso que necesitas un asesor.

La diferencia básica está en que no eres “un cliente más”, eres “nuestro cliente” y vamos a comprar tu seguro a la compañía que más te convenga por si algún día te ocurre un siniestro.

Algún comparador te ha preguntado ¿qué te preocupa al contratar un seguro? O, ¿qué circunstancias te rodean? O, ¿cuáles son tus intereses? La respuesta es siempre NO.

En cambio ningún corredor te ofrece una póliza sin tener en cuenta estas consideraciones, porque realmente nos preocupamos por buscarte el seguro que responde a tus necesidades con el precio más adecuado.

Por eso, con nosotros, los corredores de seguros, siempre es más seguro.

Anécdota

Muere para cobrar una indemnización, pero “resucita” en el funeral.

Un vendedor de refrescos fingió su muerte para que su familia recibiera la indemnización del seguro. Fue en China, en la ciudad de Wuhan que el pasado mes de agosto soportaba la ola de calor más tórrido de los últimos 140 años.

Hacía tanto calor dentro del féretro que el timador no tuvo más remedio que salir del ataúd para beber agua, ante la atónita mirada de las 300 personas que asistían al funeral y que soportaban una temperatura de 45 grados.

Investigación

Redes sociales y tu seguro del coche.

Ya sabíamos de la utilización de Facebook y Twitter para rastrear información cuando buscas un trabajo. A partir de ahora, también **las aseguradoras buscarán datos en las redes sociales para definir los niveles de riesgo de los conductores.** Ninguna compañía lo certifica, pero ya se han realizado programas piloto.

Incluso, **existe algún precedente como el de una mujer en Estados Unidos que reclamó a su seguro tras sufrir un accidente. Afirmaba que no conocía al conductor del otro coche, pero Facebook demostró que habían mantenido comunicación antes del siniestro.**

Según Craig Beattie, analista de la empresa Celent (que investiga las aplicaciones de las TIC en los servicios financieros): “en algún momento del futuro, las aseguradoras se interesarán por los grupos de amigos; ¿son buenos o malos conductores?”

