

Vivir seguros

► La búsqueda de seguridad en un mundo marcado por los riesgos se ha convertido en una prioridad

Vivir seguros. Estas dos palabras, pronunciadas juntas, evocan un sinfín de sensaciones. Vivir con tranquilidad, sin preocupaciones innecesarias es, posiblemente, el mayor anhelo de las familias menorquinas. En un mundo donde apenas hay espacio para el respiro, la búsqueda de seguridad se ha convertido en una prioridad absoluta.

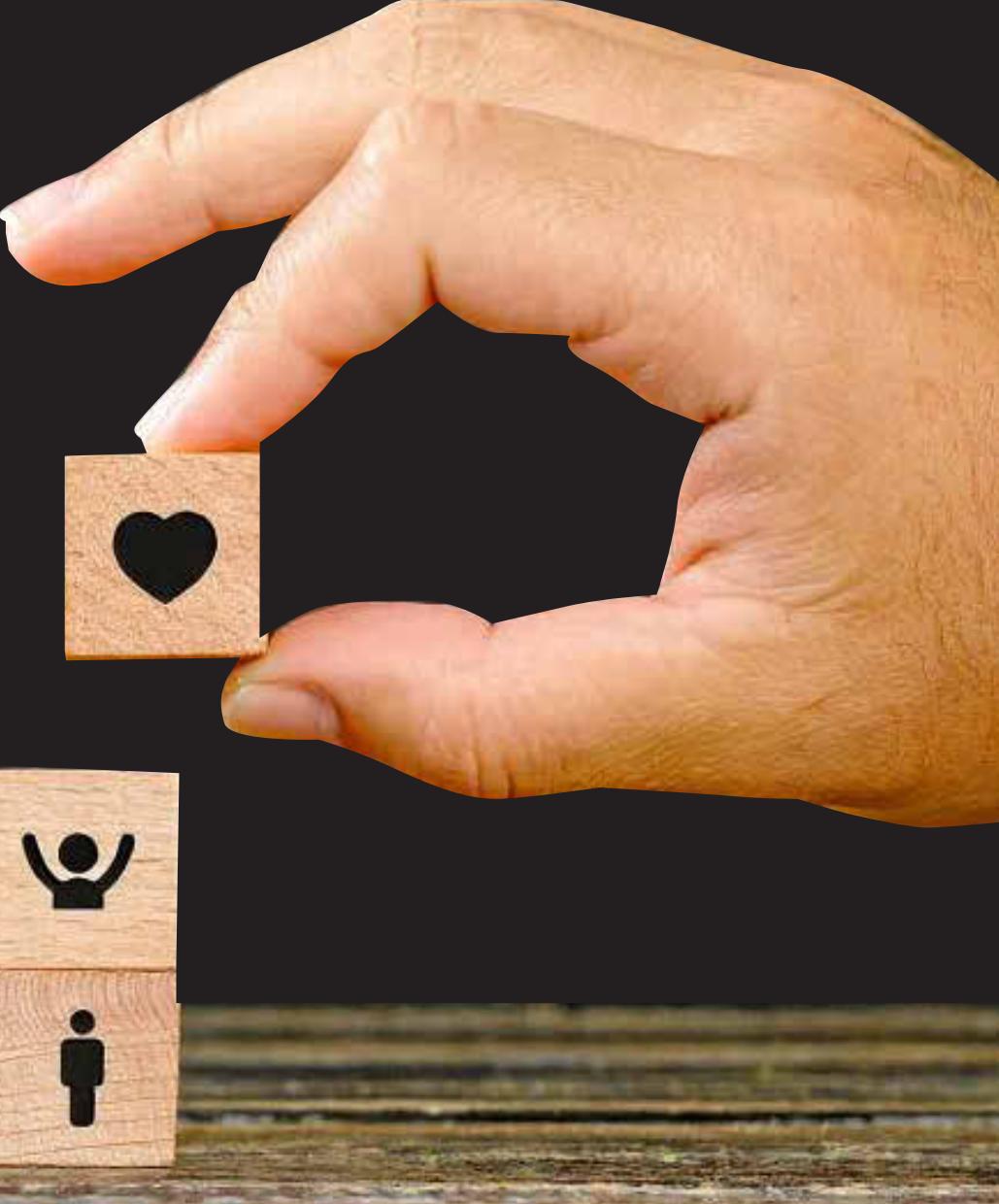
En este contexto, el sector asegurador desempeña un papel clave al ofrecer protección, tranquilidad y respaldo frente a cualquier imprevisto. Es un sector que, además, se encuentra en constante adaptación para responder a las nuevas necesidades que surgen en el día a día de los asegurados.

Así lo reflejan las cifras del sector asegurador en España, que ha cerrado el año con un notable impulso. Los ingresos por primas crecieron un 13,7 por ciento respecto al ejercicio anterior, dibujando un año histórico marcado por el buen comportamiento de los productos de ahorro y la solidez del negocio de No Vida (aquellos seguros destinados a proteger bienes materiales como los de salud, automóviles y multirriesgo).

El gran protagonista ha sido el ramo de Vida (que cubre contingencias como el fallecimiento o la

invalididad del asegurado y garantiza prestaciones a sus beneficiarios). Este segmento ha disparado su facturación un 23,2 por ciento, impulsado por un entorno de tipos de interés que continúa favoreciendo la contratación de seguros de ahorro y rentas vitalicias.

Por su parte, el negocio de No Vida también mantiene un ritmo sólido, con un crecimiento del 7,8 por ciento. Dentro de este apartado, los seguros de salud lideran el avance. A ello se suma la recuperación de los seguros de automóvil, que refuerzan sus ingresos para compensar el incremento de los costes de reparación, así como el crecimiento del ramo de multirriesgos -hogar, comercio, comunidades e industria-, que continúa al alza.



FREEPIK



ASOCIACIÓN MEDIADORES
SEGUROS MENORCA

Nuestra misión es velar por la profesionalidad del sector, ofreciendo el respaldo de la experiencia y la especialización en los seguros.

ASOCIACIÓN DE MEDIADORES DE SEGUROS DE MENORCA

Edifici Pau Seguí · CIUTADELLA · c/Comerciants, 9 · 971 38 15 50 | MAÓ · POIMA · c/Curniola, 17 · 971 35 24 64
mediadoressegurosmenorca.org



Seguros, un ancla en medio

► **Las empresas aseguradoras** locales ponen en valor la cercanía y el servicio personalizado

► **Las primas** no frenan su incre

Mercè Pons

Nadie se levanta por la mañana pensando que ese día algo puede torcerse. Salimos de casa con prisas, con planes, con la cabeza llena de asuntos pendientes y con la sensación de que todo seguirá su curso habitual. Hasta que un instante lo cambia todo. Un susto, una pérdida, una llamada que no esperabas... En esos momentos, cuando el mundo parece detenerse, lo único que importa es no sentirse desamparado. Estar asegurado es eso: saber que, incluso en los días más difíciles, hay alguien cuidando de lo que más quieras y sosteniéndote cuando más lo necesitas.

El mundo del seguro ya no se ve como un gasto obligatorio para convertirse en una herramienta de protección. Más personas lo entienden como una inversión en tranquilidad, en continuidad del negocio y en seguridad personal y familiar. Porque los imprevistos no son ya tan improbables como pensábamos. Es por eso que se suscriben seguros no porque hayan tenido un problema, sino para evitarlo. «Existe más interés en la protección, ya no se ve como un gasto sino como una herramienta de seguridad financiera», apunta la directora de **Segurmenorca**, Marga Pons. «El cliente es más consciente de protegerse, valora el servicio, es más exigente, más racional, además de menos fiel», agrega.

Desde **Mantolan**, su gerente Ester Mantolan señala que el sector se enfrenta este año a una serie de retos, tales como la digitalización y la inteligencia artificial, los riesgos climáticos y las catástrofes, las novedades en vehículos de



Segurmenorca. Cuenta con tres oficinas en Maó, Ciutadella y Palma y un canal de internet para poder dar servicios de forma híbrida. Cuenta con un equipo altamente formado y con vocación de servicio y atención al cliente, tanto en seguros personales como de empresa. Cuenta con el título de Gran Agencia, máxima cualificación dentro de la carrera de profesión de Axa. Foto: GEMMA ANDREU

L&I Ortega Albis. Empezó su andadura en el año 1989 con Silverio Ortega al frente. Ahora, casi 40 años después toman el relevo sus hijas Irene y Lorena Ortega. Irene es diplomada en Empresariales y lleva 16 años en la empresa, mientras que Lorena es diplomada en Gestión y Administración de Entidades Públicas y tras ejercer de directora adjunta en un banco, hace tres años que se sumó al proyecto familiar. Foto: GEMMA ANDREU

movilidad personal y la regulación y protección del cliente.

Servicio y cercanía

Los expertos agregan que el cliente busca agilidad. Contratar online



es cómodo, pero cuando realmente ocurre un siniestro, lo que se valora es saber a quién llamar y que una persona responda, explique y acompañe. En este sentido se posicionan desde **L&I Ortega Albis**, quienes apuntan que «una línea directa no va a ofrecer la proximidad y la atención que da una oficina ubicada en la Isla, con personal que responde cuando te llaman al móvil y que acude al lugar del siniestro, además peleamos con la compañía, insistimos para que el cliente quede cubierto, y la verdad es que cuando lo conseguimos, nos sentimos satisfechos del trabajo bien hecho».

Del mismo modo se pronuncia Damià Díaz, director técnico de **Díaz Servei**, al indicar que «el cliente necesita poder hablar y recibir un asesoramiento inmediato ante un incidente». A ello, agrega que «ciertos canales de distribución no pueden ofrecer este servicio, son canales de venta de productos masiva que a la hora de dar una atención personalizada no tienen los medios». En su caso, cuentan con profesionales que solo tratan expedientes de siniestros, asesoramiento y gestión con tramitadores de compañías para agilizar los casos.



autoescuela
assegurances
gestions



**Contrata con nosotros tu seguro de Hogar,
Vida o Auto a todo riesgo**

y llévate gratis una cafetera espresso Dolce Gusto.



Prima mínima del seguro para acceder a la promoción: 250 € *
Clave autorización IB S0044 ME, contratado seguro de RC y caución.
Diaz Servei Corredoria assegurances sl

Ciutadella
Av. Constitució, 68
t 971 38 16 20
f 971 48 21 45

Maó
C/ Ciutadella, 67
Edificio Montemar
t 971 35 24 93

o del oleaje

mento por la inflación y la mayor frecuencia de siniestros

2026, más riesgos

Las aseguradoras de la Isla indican que 2026 se presenta con un crecimiento moderado, con más riesgos climáticos y riesgos digitales en aumento, además de mayor presión regulatoria y de capital. Todo ello hará que «la suscripción de riesgos sea más selectiva y que suban las primas», tal como señala Marga Pons.

Mantolan agrega que el clima ya no es un riesgo excepcional. «El Consorcio de Compensación de Seguros indemniza anualmente a miles de asegurados por inundaciones, tempestades ciclónicas atípicas o embates de mar». Esto ha hecho que «el riesgo climático entre en la conversación comercial con mucha más naturalidad y hace que el sector encarezca sus productos y que evolucione hacia productos más específicos». Considera que tras cada dana, borrasca, incendio o accidente, aumenta la preocupación y se revisan capitales. Aún así, «persiste el infraseguro y el desconocimiento sobre qué cubre la póliza y qué cubre el Consorcio, y ahí es donde la experiencia de un mediador marca la diferencia», indica.

Desde L&I Ortega Albis apuntan a un ejercicio marcado por la elevada competencia y ofertas atractivas que lanzan algunas compañías. Pese a ello, señalan que «si no pasa nada, nadie se da cuenta de las coberturas contratadas, la verdad llega cuando ocurre un siniestro y la póliza no cubre los daños».

Damià Díaz indica que el pan-

rama se presenta «incierto», aspecto que achaca a una mayor siniestralidad en las carreteras, un aumento de los costes de reparación de vehículos y de los gastos médicos, con el consecuente incremento de las primas de los seguros. Esta realidad hace que «haya riesgos muy difíciles o imposibles de asegurar, tal como es el caso de las flotas de vehículos de alquiler, flotas de camiones pesados, taxis o cuadriciclos, entre otros, para los que el propietario debe recurrir en muchas ocasiones al Consorcio de Compensaciones de Seguros, que sí está obligado a dar cobertura a los vehículos, lógicamente con una prima muy elevada».

Las primas no dejan de subir

Tal como hemos venido indicando, todas las aseguradoras coinciden en que las primas van a seguir aumentando. La inflación ha incrementado el coste de reparaciones, materiales de construcción, piezas de vehículos o servicios profesionales.

Otras causas son la mayor frecuencia de siniestros, el reaseguro más caro y las exigencias reforzadas de capital y solvencia. Desde Mantolan señalan que los ramos más afectados serán los de auto, hogar y multirriesgo, salud y empresas.

En el caso concreto del ramo de salud, desde Segurmenorca indican que «seguirá con subidas debido al aumento del coste hospitalario y médico y el mayor uso del seguro debido a la saturación de la sanidad pública».

ESTE AÑO
Los riesgos climáticos y
digitales están en el
punto de mira de los
ciudadanos y las
aseguradoras



S.G. Mantolan. Nació hace más de 60 años con la idea de acompañar a las personas en momentos importantes de su vida. Desde entonces ha crecido convirtiéndose en un referente gracias a un modelo basado en la cercanía, la confianza y el servicio personalizado. Es agente exclusivo de Generali ofreciendo una gama de productos amplia. Dispone de puntos de atención en toda la Isla. Foto:SG. MANTOLAN



Díaz Servei. Con 60 años de historia y dos oficinas -una en Maó y otra en Ciutadella- Díaz Servei es una correduría de seguros y como tal trabaja con doce compañías aseguradoras distintas a partir de las que ofrecer el mejor producto al mejor precio. Además de correduría, desarrolla su actividad como autoescuela y gestoría enfocada a los trámites relacionados con los vehículos y las embarcaciones. Foto:JOSEP BAGUR

SEGUROS Agente Exclusivo

Mantolan seguros en confianza desde 1963

Amplia gama de seguros, todo lo que puedes necesitar.

turismos y furgonetas MOTOCICLETAS Vehículos agrícolas
vehículos clásicos HOGAR COMUNIDAD DE EDIFICIOS particular
VIDA SALUD ocio CAZA mascotas caballos EMBARCACIONES
COMERCIOS Y OFICINAS locales vacas construcción y maquinaria
Transportes de mercancías RESPONSABILIDAD CIVIL EN GENERAL



El seguro llega al toro elevador

► La nueva norma obliga a asegurar las **carretillas industriales** y otro tipo de maquinaria agrícola

M.P.F.

Los patinetes eléctricos no son los únicos vehículos obligados a tener seguro para circular. El Gobierno incluye en la ley 5/2025 que regula esta obligatoriedad las carretillas elevadoras y otra maquinaria agrícola e industrial que pasa a necesitar un seguro obligatorio de responsabilidad civil, incluso cuando operen en recintos cerrados y no salgan a la calle.

Al incluir vehículos con una velocidad de fabricación superior a 25 km/h, o un peso superior a 25 kilos y una velocidad máxima superior a 14 km/h, la normativa atrapa a mucha maquinaria autopropulsada de almacén y agrícola que hasta el momento quedaba fuera del sistema.

ma clásico de circulación.

Patinetes eléctricos

En cuanto a los patinetes, las aseguradoras recuerdan que hay VMP que no están homologados y solo podrán circular hasta enero de 2027. En estos casos, deben inscribirse y tener un seguro de responsabilidad civil. A partir de esa fecha límite, deberán ser destruidos y reciclados. Los patinetes homologados deberán darse de alta en la DGT, matricularse y tener un seguro obligatorio de responsabilidad civil «con coberturas por daños personales de 6.450.000 euros y materiales de 1.300.000 euros», según concretan desde Díaz Servei.

Según Mantolan, la parte con la DGT es un trámite electrónico que permite obtener en el momento el certificado de inscripción digital del VMP. «El verdadero reto es la concienciación, ya que un VMP puede causar daños graves, incluso mortales y una reclamación de responsabilidad civil puede ser muy elevada», de ahí la importancia de contratar el seguro sin demoras.



Carretillas elevadoras y otra maquinaria industrial precisan de seguro.

Más unión, más oportunidades

► La Asociación de Mediadores de Seguros ofrece apoyo legal y técnico, formación y recursos

Redacción

El sector asegurador atraviesa un momento de grandes desafíos marcados por la digitalización, los constantes cambios normativos y una creciente presión comercial.

intereses del colectivo, como la Asociación de Mediadores de Seguros de Menorca, integrada en PIME, supone una ventaja clave para sus miembros.

La asociación permite a los mediadores estar al día de las novedades legislativas, regulatorias y tecnológicas que afectan al sector. Su labor fundamental es evaluar los riesgos, asesorar sobre las necesidades de protección y garantizar que el cliente comprenda qué contrata y con qué finalidad, ofreciéndole siempre la cobertura más adecuada para salvaguardar tanto a la persona como a su patrimonio.

Además de la defensa de los intereses del colectivo mediante apoyo legal y técnico, la entidad

facilita el acceso a formación especializada, representación institucional, recursos exclusivos y espacios de networking.

Su presidenta, Margarita Pons, destaca que la asociación «no solo proporciona beneficios a nivel individual, sino que contribuye a reforzar el sector en su conjunto», y subraya que «en un mercado cada vez más competitivo y exigente, el respaldo de una asociación amparada por PIME puede ser determinante».

Fundada en 1995, la Asociación de Mediadores de Seguros de Menorca representa a los profesionales del ámbito asegurador de la Isla, integrando a agentes, mediadores, brokers y agentes exclusivos.

Sistemas de seguridad para proteger el hogar y la empresa

M.P.F.

Proteger la vivienda comienza por contar con sistemas de seguridad eficaces y fiables. Las alarmas juegan un papel esencial como elemento preventivo, ya que no solo reducen el riesgo de robos e intrusiones, sino que también refuerzan la sensación de calma y control en el hogar. En este sentido, Extintores y Alarmas Gabriel Allés apuesta por soluciones integrales de seguridad, con especial atención a los sistemas de detección de intrusos y protección contra incendios, cada vez más avanzados desde el punto de vista tecnológico.

Las nuevas generaciones de alarmas incorporan funcionalidades que van más allá de la simple alerta, integrando cámaras de videovigilancia, sensores de humo y dispositivos capaces de supervisar la calidad del aire, lo que permite anticiparse a posibles situaciones de riesgo y minimizar las consecuencias de un incidente.

Tan importante como la instalación es el correcto mantenimiento de estos equipos. Cumplir con las revisiones periódicas exigidas por la normativa garantiza su operatividad y evita posibles problemas en caso de siniestro, ya que la falta de mantenimiento puede implicar que la cobertura del seguro quede invalidada.

La empresa cuenta con una amplia experiencia en la distribución, instalación y mantenimiento de sistemas contraincendios, así como en soluciones de seguridad pasiva, ofreciendo servicios de videovigilancia y alarmas adaptados a las necesidades de cada cliente.

EXTINTORES Y ALARMAS GABRIEL ALLÉS

TU SEGURIDAD, NUESTRA PRIORIDAD

971 351 420

@extintoresalles

Avda. Central Parcela 10 Nave 2, 07710 Sant Lluís (Menorca)

info@extintoresalles.com

MIGUEL J. ANDREU MASCARÓ
Agente de seguros exclusivo - 652296

AXA

HOGAR **AUTOMÓVIL**
NEGOCIO **DECESOS**
COMUNIDADES **PIAS-AHORRO**
VIDA SALUD **JUBILACIÓN**

masti
Sant Isidre, 2
971 37 26 50
www.asesoriamasti.com

Marga Pons



Directora de Segurmenorca y presidenta de la Asociación de Mediadores de Seguros de Menorca

La nueva normativa amplía el seguro obligatorio a más tipos de vehículos

La Ley 5/2025, de 24 de julio, modifica la normativa sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor para adaptarla a las nuevas formas de movilidad. Aunque entró en vigor el 26 de julio de 2025, su aplicación fue plena a partir del 2 de enero de 2026, fecha a partir de la cual será exigible el cumplimiento de todas sus obligaciones.



Uno de los cambios más importantes es la nueva definición de «hecho de la circulación». A partir de ahora, se considera circulación cualquier uso de un vehículo a motor como medio de transporte, independientemente de que se encuentre en una vía pública o en un recinto privado, y tanto si está en movimiento como estacionado. Esto implica que la obligación de contar con seguro ya no se limita a la circulación por carreteras abiertas al tráfico.

La ley mantiene el seguro obligatorio para los vehículos con matrícula, como turismos, motocicletas, camiones, autobuses, maquinaria agrícola o remolques de más de 750 kilos. Este seguro debe cubrir hasta 70 millones de euros por daños personales y 15 millones por daños materiales.

La principal novedad afecta a los vehículos que hasta ahora no estaban obligados a asegurarse. Determinados vehículos sin matrícula, como carretillas, plataformas, maquinaria industrial o agrícola, deberán contar con seguro, aunque no salgan del recinto donde

operan. También se incluyen algunos vehículos personales ligeros, como patinetes eléctricos o bicicletas con motor, siempre que superen los límites de velocidad o peso establecidos por la ley. En estos casos, además, será necesario cumplir con los requisitos de registro ante la Dirección General de Tráfico.

Quedan fuera de esta obligación las sillas de ruedas eléctricas y los vehículos de apoyo a la movilidad de personas con discapacidad, así como las bicicletas de pedaleo asistido con una potencia máxima de 250 W y asistencia limitada a 25 km/h. Tampoco se consideran hecho de la circulación las competiciones deportivas, exhibiciones o la circulación en zonas restringidas como puertos y aeropuertos, que deberán contar con seguros específicos.

El incumplimiento de la obligación de asegurar puede acarrear sanciones de entre 601 y 3.005 euros, además de la inmovilización del vehículo, por lo que resulta fundamental revisar la situación de cada vehículo antes de la fecha de aplicación.

AXA

SEGUR/MENORCA

CONTIGO, ESTÉS DONDE ESTÉS

Plaza Explanada, 2
Mahón
971 36 06 18

Avda. Constitución, 35
Ciutadella
971 38 20 38

C/ Cecilio Metelo, 16 1ºA
Palma de Mallorca
971 00 73 03 / 605 63 91 53

<http://www.segurmenorca.com>



CaixaBank impulsa su liderazgo en España con 390.000 nuevos clientes

La entidad cerró 2025 con **18,87 M de clientes**, 738.330 de ellos, en Baleares

REDACCIÓN ESPECIALES

CaixaBank cerró el ejercicio 2025 con un notable avance en su base de clientes, sumando 390.000 nuevos clientes netos en España y consolidando su posición como líder del sector financiero español. La entidad alcanza así 18,87 millones de clientes a cierre de diciembre, una cifra que supera los resultados del año anterior, cuando ganó 280.000 clientes adicionales y cerró con 18,48 millones.

La implantación de la nueva app de CaixaBank ha sido un factor clave, permitiendo un aumento del 30 % en altas digitales respecto a 2024

Este crecimiento en la captación de clientes se enmarca en una estrategia que combina su extensa red de oficinas físicas con un fuerte impulso digital. La implantación de la nueva app de CaixaBank ha sido un factor clave, permitiendo un aumento del 30 por ciento en altas digitales respecto a 2024.



Sede de la dirección territorial de CaixaBank en Baleares. Fotos: CAIXABANK

En el conjunto de España, la entidad ha reforzado su posicionamiento tanto en servicios tradicionales como en soluciones digitales, impulsadas por la oferta de productos adaptados a distintos segmentos de clientes. Una de las palancas más relevantes ha sido la buena acogida de imagin, el neobanco vinculado a CaixaBank, que ha contribuido con aproximadamente la mitad de las nuevas altas del año.

El banco ha relanzado también iniciativas comerciales como la campaña de domiciliación de nóminas,

Esta presencia territorial robusta permite ofrecer atención personalizada tanto a particulares como a empresas y autónomos

con incentivos económicos para los clientes que llevan su nómina al banco, lo que ha reforzado la captación de nuevos usuarios y la fidelización de los existentes.

El crecimiento en clientes de CaixaBank no se explica únicamente por su red física: la entidad ha apostado por una estrategia omnicanal que combina lo mejor de la atención presencial con las ventajas de los canales digitales. La nueva app de CaixaBank permite gestionar productos y servicios desde el móvil de forma sencilla e intuitiva, lo que ha atraído especialmente a segmentos más jóvenes y con mayor adopción digital.

Asimismo, imagin continúa ampliando su base de usuarios gra-

cias a sus propuestas de valor enfocadas en la experiencia digital y la vinculación con soluciones financieras modernas.

Este avance en captación de clientes sitúa a CaixaBank en una posición sólida para afrontar los retos y oportunidades de 2026, con una base amplia de clientes y un enfoque que equilibra la atención personalizada con la innovación tecnológica.

Presencia territorial y foco en Baleares

En la comunidad de las Islas Baleares, CaixaBank ha reforzado su presencia y sigue consolidando su crecimiento comercial. A cierre de 2025, la entidad ya cuenta con 738.330 clientes en Baleares, atendidos a través de una red de 182 oficinas y centros repartidos por toda la comunidad. Esta presencia territorial robusta permite al banco ofrecer atención personalizada tanto a particulares como a empresas y autónomos de la región.

Además, la capilaridad de su red profesional se combina con servicios especializados para empresas y soluciones adaptadas a la economía local, en sectores clave como el turismo y el comercio. La red de centros de empresa ofrece soporte a pymes y corporaciones, fortaleciendo las vinculaciones con el tejido productivo balear. A ello se suman los centros de Wealth Management, que proporcionan asesoramiento especializado en planificación patrimonial e inversión a clientes con necesidades financieras más complejas, reforzando la propuesta de valor integral de la entidad en la comunidad.



Amaya Rodríguez

Responsable de Previsión Social de Banca March

La importancia de la planificación previsional: un reto que define nuestro futuro

España posee uno de los sistemas de pensiones públicas más generosos de Europa que depende, en gran medida, de un número cada vez menor de trabajadores que sostienen a un número creciente de pensionistas. Esto, unido al envejecimiento poblacional, complica la sostenibilidad del sistema.

A pesar de los retos estructurales, gran parte de la población no ha adelantado decisiones de ahorro e inversión para complementar correctamente su pensión pública de jubilación. El estudio «La revolución de la longevidad», elaborado por Fidelity, alerta de un alto déficit de planificación financiera antes de la jubilación. En España, casi seis de cada diez personas



(59%) mayores de 50 años acumulan un déficit de planificación para su jubilación de diez años o más. El dato es aún más alarmante si consideramos que el porcentaje de ciudadanos insuficientemente preparados supera el 90%. Por tanto, realizar una correcta planificación previsional es una responsabilidad individual y colectiva, un tema de vital importancia.

En este contexto, **Banca March** cuenta con un completo servicio de asesoramiento en previsión que tiene como objetivo primordial ayudar a sus clientes a planificar correctamente su jubilación para garantizar su bienestar y calidad de vida a futuro. Con este servicio, los

clientes de Banca March podrán tomar decisiones informadas y estratégicas para mantener una planificación actualizada y alineada con su realidad.

Un plan a medida: más allá del producto único

Este servicio no se centra en un vehículo o producto concretos, sino que, en función de las necesidades, expectativas y ciclo vital de cada cliente, le ayudamos a ver su situación futura a través de diferentes combinaciones que incluyen soluciones de ahorro e inversión. En definitiva, se trata de un servicio integral de asesoramiento.

Además, es un servicio que acompañará al cliente durante todo su ciclo vital, ya que abarca tanto la fase de aportación de rentas y generación de patrimonio como la de conversión de patrimonio en flujos de rentas.

Una metodología propia basada en la experiencia

Teniendo en cuenta la planificación y los ahorros actuales destinados a la jubilación, el servicio de asesoramiento en previsión de Banca March analiza diferentes situaciones futuras del cliente para saber si sus ingresos serán suficientes y qué dinero le podría faltar desde el momento de la jubilación hasta el fallecimiento. En función de esto, se proponen diferentes opciones para intentar disminuir ese gap a través de vehículos de ahorro e inversión que permitan generar ahorro suficiente para obtener una renta vitalicia que sirva como complemento real a la futura pensión de jubilación y, de este modo, garantizar la sostenibilidad financiera.

Durante el asesoramiento se profundiza en aspectos clave y desconocidos como cuál será la tasa de sustitución futura, es decir, la diferencia que tendrá entre el último salario percibido y la futura pensión de jubilación, o si su planificación actual es suficiente y realista con los objetivos. Sin información es imposible tomar decisiones inteligentes.

Las tres claves de una planificación con garantías

Contar con un gestor profesional en la planificación de la jubilación es una garantía de

estrategia y seguridad financieras. Por nuestra experiencia, el gran error en este tipo de planificación es no hacerlo de una manera integral: calculando la brecha, definiendo objetivos claros y realistas, diversificando y revisando periódicamente.

Esta manera de proceder conlleva muchos beneficios para el cliente. Entre ellos, destacamos tres:

1. Diagnóstico claro y sin sorpresas. El primer paso es conocer la realidad financiera del cliente. Para ello, el servicio ofrece un informe detallado y fácil de interpretar que refleja tanto la situación actual como la proyección futura. Este documento incluye la estimación de la pensión pública, los ahorros ya destinados a la jubilación, la capacidad de aportación periódica y distintos escenarios de cobertura.

2. Soluciones personalizadas y diversificadas. Los profesionales de Banca March van más allá de la recomendación de un producto y proporcionan una combinación de distintos productos, en función de las necesidades, expectativas y ciclo vital de cada cliente, para diversificar riesgos, optimizar la fiscalidad y garantizar liquidez en diferentes etapas.

3. Acompañamiento continuo. Se trata de un servicio que acompañará al cliente durante todo su ciclo vital, ya que abarca tanto la fase de aportación de rentas y generación de patrimonio como la de conversión de patrimonio en flujos de rentas. Por experiencia, el asesoramiento en la fase de recuperación es uno de los más relevantes y al que normalmente se presta poca atención.

Uno de los valores diferenciales de Banca March es el asesoramiento patrimonial personalizado para cada cliente y la planificación previsional es una parte fundamental de este asesoramiento. Ofrecemos una visión a largo plazo y acompañamiento constante a nuestros clientes, una perspectiva completa y dinámica de la planificación patrimonial que coloca al cliente en el centro y lo acompaña en cada una de sus fases vitales. La pregunta no es si debemos planificar, sino cuándo vamos a empezar a hacerlo.



L&I ORTEGA ALBIS
AGENCIA DE SEGUROS SL

Agencia de seguros exclusiva 758487

Hogar / Negocio / Comunidades / Vida-Salud
Automóvil / Decesos / Pías-Ahorro / Accidentes ILT

C/ Sant Manuel 124 · Maó ☎ 971 368 284
ortegaalbis@agencia.axa.es



**Ens alegra comunicar la nova etapa
d'una agència d'assegurances
amb una sólida trajectòria.**

Oferim assessorament personalitzat i solucions que aporten tranquil·litat i seguretat a la seva vida.

*Gràcies per la
vostra confiança!*



Somos un banco para ti

Un banco para los pocos que buscan una entidad en la que poder confiar, cercana.

Para los pocos que valoran la seguridad de estar en el banco más solvente¹.

Todos esos pocos que buscan un banco hecho a su medida, a sus valores.

Un banco para todos esos muchos pocos, que cada día somos muchos más.

Conócenos
bancamarch.es | 900 107 974

1. Banca March tiene el ratio de solvencia más alto de la banca española CET1 22,21%. Datos a 31/12/2024 de fuentes públicas.

 **BancaMarch** 100 AÑOS