Zeitschrift: Panorama suizo : revista para los Suizos en el extranjero
Herausgeber: Organización de los Suizos en el extranjero
Band: 34 (2007)
Heft: 4

Werbung

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

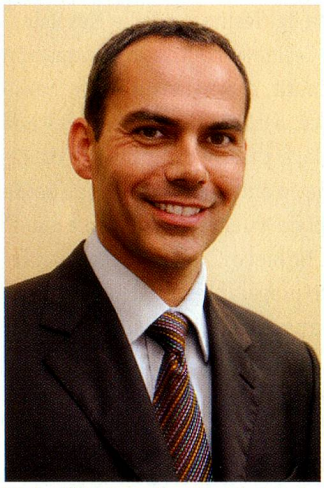
Download PDF: 10.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Cerrar huecos de seguro con Soliswiss

Desde que la mayoría de los suizos que residen en otros países europeos ya no puede realizar pagos al seguro AHV voluntario, Soliswiss cobró una importancia aún mayor. Hemos hablado con Michael Vögele, miembro de la gerencia de Soliswiss SA, sobre soluciones de seguro y previsión hechas a medida.

La previsión estatal en Suiza tenía hace poco una muy buena reputación: Efectivamente, los asegurados con ingresos elevados cofinanciaban las pensiones de personas con ingresos menores. Ahora, los pagos de cuotas al seguro AHV voluntario quedaron suspendidos para la mayor parte de los asegurados en los países europeos al 31 de marzo de 2007. En Europa vive, sin embargo, la mayoría de los suizos en el extranjero. Todos ellos deben recurrir ahora a soluciones privadas para financiar una pensión complementaria que garantice prestaciones de vejez o en caso de invalidez o muerte.



Michael Vögele nació en Zurich el 13 de abril de 1963. Después de la formación clásica en un banco siguieron, en forma alternante, varias estadías en el extranjero para aprender el idioma y empleos en el sector de la banca particular. Después de cursar estudios en ciencias empresariales en una escuela técnica superior, ingresó en el sector de seguros de vida del Credit Suisse Group. En 1997 se trasladó al seguro Compagnie d'Assurance Genevoise como responsable de marketing de Clientes privados y de Comunicación. Desde 2001 dirigía, en el grupo Winterthur, del ámbito de Asesoramiento de clientes y Formación para el canal de venta de bancos. Desde 2006, es responsable en Soliswiss SA, como miembro de la gerencia, del sector de Mediación de seguros.

Señor Vögele, ¿qué alternativas hay para los suizos que residen en otros países extranjeros para compensar las reducciones de las pensiones del seguro AHV voluntario?

Primero quisiera aclarar una cosa: Los suizos en el extranjero que se mudan a un Estado fuera de la UE y que habían realizado pagos antes de su emigración durante por lo menos cinco años sin interrupción al AHV obligatorio podrán seguir asegurados en el AHV voluntario contra los riesgos de vejez, invalidez y muerte. El único requisito para ello es que se hagan registrar en el seguro voluntario dentro de 365 días después de darse de baja en el seguro obligatorio en Suiza.

Para contestar a su pregunta: Los suizos en el extranjero buscan soluciones de seguro y posibilidades de ahorro e inversión bien en el país en cuestión o bien en Suiza. Un argumento a favor de Suiza es que muchos suizos en el extranjero no excluyen la posibilidad de volver un día a su patria. Invertir dinero en Suiza les confiere seguridad. No es fácil elegir entre diferentes productos o soluciones. Efectivamente, un asesoramiento bueno puede «valer su peso en oro».

¿Cómo asesora Soliswiss a sus clientes?

Tratamos de hablar con nuestros miembros y clientes. A raíz del análisis de su situación personal y patrimonial les proponemos una o incluso varias soluciones. Es decir que ofrecemos un asesoramiento hecho a la medida.

¿Qué características determinan cuál es la solución óptima para una persona?

Distinguimos entre grupos, analizando especialmente el riesgo y la situación financiera: primero hay el grupo de los jóvenes y las personas solteras, luego matrimonios con y sin hijos, ya que en las familias o los matrimonios que viven en el extranjero suela haber una sola persona que mantiene a los demás. Además, hay el grupo de las personas de unos 50 años: éstos suelen hallarse en una situación financiera cómoda dado que sus hijos ya cursan estudios, por lo que se interesan más bien por su previsión para la vejez. El cuarto grupo está integrado por los pensionistas.

¿Qué productos ofrecen a sus clientes?

En el primer grupo ponemos la mira en la compensación de la pérdida del salario y en los solteros en la previsión para la vejez. A los grupos 2 y 3 recomendamos los clásicos productos de seguro o de ahorro e inversión. Combinan el ahorro para la vejez con la protección en caso de muerte, ya que en la mayoría de los casos se trata de proteger a los prójimos en caso del fallecimiento del alimentador principal. Para los grupos 3 y 4 son ideales los productos de fondos de inversión puesto que estas personas cuentan ya con una protección básica, deseando invertir en forma rentable ahorros adicionales a mediano y largo plazo. El grupo 4 desea contar con una prestación garantizada para la vida después de la jubilación, por lo que sigue siendo atractivo el seguro de pensiones.

¿Cuál es el fuerte principal de Soliswiss?

El que nuestro asesoramiento y las soluciones de previsión también admitan soluciones mixtas. Efectivamente, la combinación de productos se amolda a las características individuales de nuestros clientes. Trabajamos con arreglo a sus necesidades.

Garantizamos prestaciones buenas, una elevada seguridad y la selección entre diferentes productos. El cliente puede diversificar y obtiene, no obstante, todo de una mano: a saber, un asesoramiento sostenido y lucrativo.

¿Cuáles son las desventajas de la cooperación con Soliswiss?

Ofrecemos en parte productos que no pueden venderse a todos los países. Esto genera, no obstante, una ventaja ya que en la actualidad trabajamos incesantemente para elaborar soluciones específicas para los diversos países. Pronto, el suizo que vive en Italia podrá aprovechar otros productos que aquel que vive en Francia. Ya hay las primeras ofertas de este tipo en nuestra cartera.

¿Y los beneficios y las vigencias de las pólizas?

En lo que se refiere a los seguros, la estimación actual más bien conservadora tiene su efecto en los réditos. Los excedentes que ofrecemos con cada seguro compensan esta presión en los precios en cierta medida, lo que supone otra ventaja. Además, los seguros de vida han sido concebidos por su naturaleza a largo plazo, por lo que no pueden disolverse por ninguna de las partes de un día a otro. Dicho en forma positiva: Nuestros clientes gozan de una protección garantizada durante la vigencia del contrato, protección ésta que no podrá ser disminuida si empeora la situación o por acuerdo especial previo.