

En 2011, MAPFRE VIDA centrará su oferta en los Seguros de Vida-Riesgo y en los Planes de Pensiones, dos líneas de producto que tratan de dar respuesta a algunas de las mayores preocupaciones actuales de los españoles: la protección económica y el mantenimiento del nivel de vida tras la jubilación.



MAPFRE VIDA

apuesta este año por la protección para la jubilación

Durante todo el año 2011, MAPFRE VIDA va a centrar fundamentalmente su oferta comercial en dos líneas de producto prioritarias, ambas con un gran alcance estratégico y que aparecen fuertemente vinculadas a dos grandes preocupaciones actuales de los ciudadanos, a las que desde nuestra compañía podemos atender con diferentes soluciones. Estos dos productos son, por un lado, los Seguros de Vida-Riesgo, dirigidos a proporcionar la mejor protección económica a la familia en caso de un imprevisto grave como el fallecimiento o la invalidez, y, por

otro, los Planes de Pensiones, instrumentos de previsión social complementaria dirigidos a mantener el nivel de vida en el momento de la jubilación, complementando la pensión y proporcionando un importante ahorro fiscal todos los años.

La Unidad VIDA comercializa una amplia gama de soluciones, tanto para particulares como para empresas, que genéricamente resuelven las necesidades de previsión, ahorro e inversiones de nuestros clientes. De forma más concreta, las cinco líneas de producto sobre las que gira su negocio son los Seguros de Vida-Riesgo,

los Seguros de Ahorro, los Seguros de Rentas, los Planes de Pensiones y los Fondos de Inversión. Para atender de forma exclusiva la oferta destinada a clientes institucionales, MAPFRE VIDA cuenta con su División de Empresas, en la que se gestiona todo el negocio colectivo de forma integral y que dispone de una red de consultores para dar apoyo técnico y comercial a los diferentes canales de distribución de la entidad.

De todos estos bloques de productos y soluciones, como decíamos al comienzo, en 2011 van a tener especial relevancia los Seguros de Riesgo y los Planes de Pensiones.



Seguros de Riesgo

En diciembre de 2010, la Unidad VIDA era la entidad líder en primas de Seguros de Riesgo en el mercado español, y el objetivo para este y los próximos años es seguir manteniendo ese liderazgo. Se trata de un tipo de pólizas en las que la cobertura principal se proporciona a través de un capital garantizado en caso de muerte del asegurado por cualquier causa, el cual puede ser ampliado con otras garantías adicionales que otorgan la mejor protección económica a las familias. Estas modalidades aportan además un alto beneficio a la entidad y permiten complementar muy adecuadamente las prestaciones que la Seguridad Social otorga en el caso no solo de fallecimiento (viudedad), sino también en el de invalidez permanente y absoluta.

En el año 2011, los Seguros de Riesgo MAPFRE han experimentado importantes mejoras de carácter técnico y operativo, llevándose a cabo una simplificación de la oferta de cara a potenciar la acción de nuestra red comercial. La mayoría de estas pólizas incorporan además de forma totalmente gratuita el programa Calidad Vida, un servicio de valor añadido destinado a cuidar la salud del cliente y su familia a través de diferentes prestaciones (atención telefónica 24 horas, segunda opinión médica, recomendaciones sobre nutrición, etc.).

Planes de Pensiones

En lo que respecta a los Planes de Pensiones, hay que destacar en primer lugar el excelente posicionamiento que MAPFRE ha ido consiguiendo progresivamente en el negocio de la jubilación privada, en el que la presencia de las entidades bancarias es muy fuerte. Pues bien, al cierre de 2010, MAPFRE era ya la cuarta entidad por volumen de patrimonio gestionado en Planes de Pensiones del Sistema Individual, con casi 3.900 millones de euros, solo por detrás de gigantes como BBVA, la Caixa y Santander.

Al margen de este avance experimenta-

de la familia y el ahorro

En 2011

los Seguros de Riesgo vienen pegando fuerte

Con más variedad, más posibilidades, más beneficios... Por eso tienes que entrenar duro y marcarte un buen ritmo de ventas.

Para conseguirlo necesitas unos brazos en forma, y por eso te hemos regalado este tensor. Para que cuando tengas que ofrecer ventajas, coger el teléfono, ir de un lado a otro o hacer entrevistas y emitir pólizas sin parar, puedas hacerlo sin problemas.



Entrena duro y márcate un buen ritmo de ventas

Tres productos para satisfacer las necesidades de todo tipo de clientes

PromoVIDA.
EL PRODUCTO DE MÁS ALCANCE Y FÁCIL COMERCIALIZACIÓN

Un seguro de vida en el que se puede contratar de forma muy sencilla un capital de hasta 150.000€, incluyendo cobertura en caso de fallecimiento e invalidez absoluta y permanente. Todo ello con un precio realmente asequible que sorprenderá a tus clientes. Y, más adelante, con cobertura de fallecimiento accidental.

TempoVIDA.
LA SOLUCIÓN MÁS COMPLETA Y CON LOS MAYORES BENEFICIOS PARA TI

Por su amplitud y flexibilidad en la contratación de garantías, este seguro se dirige a personas con un mayor poder adquisitivo y preocupación por disponer de una protección muy completa para su familia. Y con los mejores incentivos para ti.

CoverVIDA.
EL MÁS COMPETITIVO

El seguro de vida que permite contratar diferentes coberturas de forma flexible según las necesidades de cada cliente y todo ello al mejor precio.





do en los últimos años, sin duda la gran noticia de las últimas semanas y de los próximos meses es la reforma de las pensiones anunciada por el Gobierno a primeros de febrero. Una cuestión que probablemente va a provocar un refuerzo en el interés y en la motivación de compra de muchos ciudadanos hacia fórmulas privadas destinadas a complementar sus futuras pensiones. Las medidas propuestas, pendientes de la definitiva aprobación por el Congreso y la correspondiente entrada en vigor, presentan un duro escenario para acceder a partir de ahora a las prestaciones de la Seguridad Social, ya que no solo se retrasa la edad legal de jubilación, sino que se aumenta considerablemente (de 15 a 25 años) el periodo de cómputo para el cálculo de la pensión, así como el número de años necesario para tener derecho a percibir la cuantía máxima. Esta realidad conduce inevitablemente a plantearse, tanto a las generaciones que andan entre 40 y 50 años como, por supuesto, a los trabajadores más jóvenes, la casi imperiosa necesidad de contratar un producto privado que complemente su pensión y les permita mantener un cierto nivel de vida. En este sentido, MAPFRE cuenta con una excelente oferta de alternativas, fundamentalmente a través de cuatro fórmulas:

–Planes de Pensiones, tanto a nivel

individual como en su modalidad de empleo.

–Planes de Previsión Asegurados (PPA), que cuentan con las mismas ventajas fiscales de aquéllos pero con rentabilidad garantizada al vencimiento por ley.

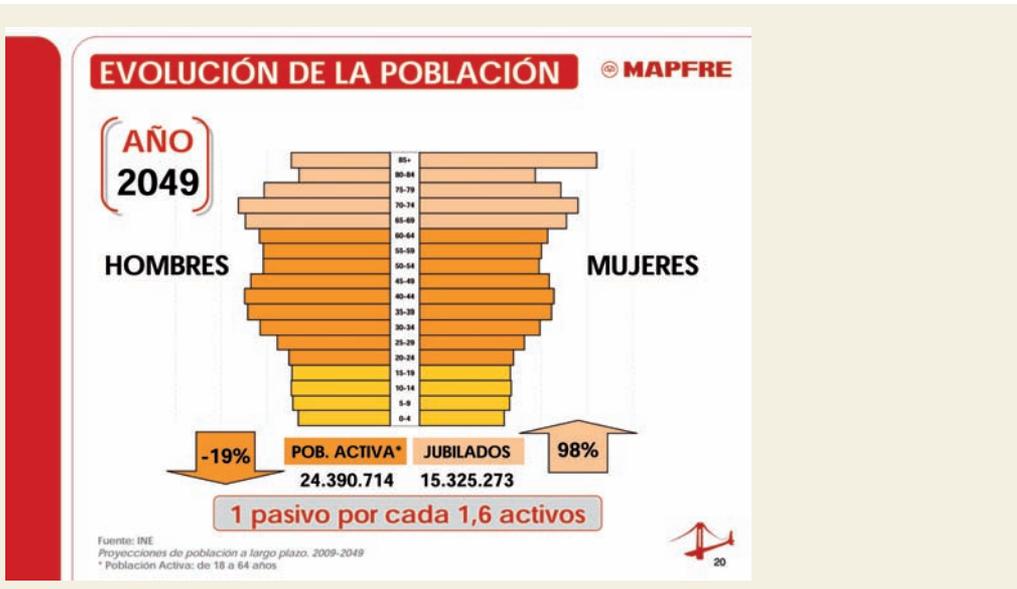
–Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS), productos encaminados a percibir ingresos de

forma permanente gracias al ahorro constituido hasta el vencimiento, y que disfrutaban también de un buen tratamiento en el IRPF al vencimiento.

–Rentas Vitalicias, que ofrecen un tipo de interés asegurado y una atractiva rentabilidad financiero-fiscal debido a su muy reducida tributación en el IRPF.

El creciente debate suscitado sobre el





La reciente reforma de las pensiones debería impulsar el negocio de Vida, incrementando la contratación de productos para la jubilación

futuro de las pensiones en España supondrá una mayor demanda y crecimiento de todas estas alternativas destinadas a complementar las pensiones de jubilación, máxime teniendo en cuenta la reducción que la reforma supondrá en el importe de las nuevas pensiones, con un mayor impacto en los trabajadores autónomos.

Hablamos de un negocio en el que MAPFRE VIDA siempre ha hecho valer su condición de líder y especialista, y en el que todas las variables sociodemográficas que se manejan (ver gráficos) –aumento de la esperanza de vida, pirámide de población progresivamente envejecida, preocupante relación entre personas que cotizan y pensionistas, etc.– apuntan a que tomar medidas de manera privada es la opción más recomendable para todos aquellos ciudadanos que deseen mantener mañana un buen nivel de vida.

Retos de futuro

La Unidad VIDA afronta un futuro lleno de retos, en el que su actuación seguirá basándose en cinco grandes líneas:

- Mantener el liderazgo en la industria nacional del ahorro previsión.
- La permanente capacidad de innovación en productos.
- La apuesta por la bancaseguros como canal de distribución con un peso cada vez más relevante en nuestro volumen de negocio y cuota de mercado.
- El servicio de calidad y la decidida orientación al cliente, con una oferta integral y crecientemente personalizada.
- La rentabilidad y la eficiencia en la gestión de recursos, mejorando procesos y optimizando riesgos.

La consecución de estos objetivos se está construyendo día a día con diferentes iniciativas y acciones de diverso alcance en las que converge la idea fundamental de seguir siendo una entidad referente en el sector asegurador de nuestro país. Por eso, se están poniendo en marcha planes tan ambiciosos como el proyecto Clientes Unidad VIDA o el proyecto Alquimia de Grandes Clientes, dirigidos a optimizar nuestra

relación con el asegurado y poder atender adecuadamente todas sus posibles necesidades y motivaciones de compra. Y se continuará con la dinámica de seguir lanzando nuevos productos y soluciones que sean atractivas y competitivas en un entorno difícil pero lleno de oportunidades. Sin olvidar la motivación y formación de nuestras diferentes redes de distribución, con planes de incentivos y de capacitación capaces de responder a las exigencias del mercado. Todo ello en un entorno crecientemente colaborativo con familias y empresas.

El negocio Vida ofrece unas amplísimas posibilidades de actuación (en 2011, por ejemplo, también se pondrá en marcha un canal específico sobre jubilación en Internet), ya que muchos de los productos que comercializamos presentan un alto componente financiero y, sobre todo, resuelven necesidades o carencias muy importantes en la vida de las personas y también de muchas empresas. MAPFRE apuesta decididamente por seguir siendo una entidad de referencia en este ámbito, cuyo gran desarrollo en España aún está por llegar para situarnos al nivel de otros países de nuestro entorno.

GRAN COLECCIÓN Planes de Pensiones

¡GRAN NOVEDAD!

NUEVO MAPFRE RENTA LARGO

TE PRESENTAMOS LO ÚLTIMO EN NUESTRA GRAN COLECCIÓN DE PLANES DE PENSIONES

NUEVO MAPFRE RENTA LARGO

Descubre aquí nuestra última incorporación a nuestra amplia gama de Planes de Pensiones. Una nueva solución para que, todos los días que trabajas, siempre obtengas lo que necesitas.

Aprovecha la oportunidad y contrata ya tu Plan de Pensiones en el mejor momento y con las mejores condiciones para ti.

barcelona WORLD FACTS

MAPFRE