



Expatriados: Recursos asociados a su actividad

Carlos.delacruz@allianzworldwidecare.com

AGER(S)

Asociación Española de
Gerencia de Riesgos y Seguros

Allianz 
Allianz Worldwide Care

Compañías en un entorno global



¿Cómo gestionar Internacionalmente?

Sumar esfuerzos para garantizar el éxito

- La internacionalización, no es un fin sino un “medio”
- El acceso a mercados globales, **obliga** a las compañías a establecerse fuera de sus fronteras
 - Mercados buenos para producir. Bajo coste o acceso a materia prima
 - Mercados buenos para vender y distribuir. Mercados fuertes y con potencial
 - Mercados apropiados para exportar / importar
 - Mercados buenos para analizar. Estrategia
- Aprovechar oportunidades de crecimiento/ desarrollo. **Proyectos “clave”**
- Obliga a contar con la mejor fuerza para competir en el exterior. Confianza / Cultura empresarial
 - **Hace necesario expatriar y desplazar empleados claves, para tener éxito.** Sin alternativa

El Expatriado se enfrenta a distintos agentes que
deben ser IDENTIFICADOS y GESTIONADOS





- **Culturas diferentes a las locales y habituales para el Expatriado y su familia**
 - Diferentes valores (valor a la vida, salud, racismos, sexos...)
 - Diferentes idiomas, divisas, costumbres comerciales, usos horarios...
 - Diferentes calidades de vida (Educación, vivienda, sanidad...)
 - Distintas religiones, festividades, periodos vacacionales, ciclos...
 - Legislaciones distintas, fiscalidad diferente
 - Garantías gubernamentales distintas (seguridad social, salud, pensiones...)
- **Relación laboral distinta con la Empresa Matriz**
 - Compañeros, reto, nivel de autonomía/responsabilidad...



- **Familia**
- **Incertidumbre. Repatriación.... Futuro, Carrera Profesional.**
- **RIESGOS GENERICOS Y ESPECIFICOS:**
 - Enfermedad, garantías médicas, acceso a servicios sanitarios...
 - Accidentes, Emergencias, Urgencias...
 - Vida, fallecimiento, Repatriación de restos mortales...
 - Seguridad en el País, transporte, secuestros etc...
 - Prevención, vacunas, insectos, alimentación. Salubridad.
 - Pérdida de beneficios por impuestos/ Cotizaciones...

Aspectos Específicos y Particulares de cada caso



Sacar el mayor partido internacional



El expatriado ¿qué suele negociar con su empresa?

- Planificación de la Expatriación. Periodo, desempeño durante y plan de Repatriación
- Salario y beneficios varios:
 - Equiparación salarial (Indice del Coste por País)
 - Ecuación Fiscal
 - Viajes al año para el y su familia. Viaje de reconocimiento previo
 - Aportaciones a planes de pensiones
 - Mantener cotizaciones a la seguridad social. Duplicidad
 - Asesoramiento legal e impositivo. Permiso de trabajo y residencia familiar

Sacar el mayor partido internacional



El expatriado ¿qué suele negociar con su empresa?

- Primas por condiciones de riesgo y penosidad
- Extra bonos y planes de Acciones de Compañía
- Vivienda y Colegios
- Gestión de trabajo para el cónyuge y/o facilitar su adaptación
- Continuidad del contrato de trabajo en el país de origen
- Formación para la familia. Idiomas
- Clubes Deportivos y de relación
- Incremento de periodos vacacionales, teletrabajo, etc...

Aspectos Generales y Comunes para todos. Su gestión



RIESGOS que no Beneficios Personales



Seguridad Personal

- Extorsión, robo, secuestro. Fundamentalmente en determinados países

Preventivos

- Vacunación específica, información del País, hábitos y culturas

Riesgos Generales

- Vida. Repatriación de restos mortales
- Accidentes. Evacuación, repatriación médica, cuidado médico...
- SEGURO DE SALUD/ ENFERMEDAD INTERNACIONAL. Frecuencia, sensibilidad...



El expatriado ¿qué necesita respecto a su garantía sanitaria?

- Disponer de lo mismo que si no hubiese salido de su País. **¿Beneficio Social u “obligatoriedad”?**
 - Contar con una protección completa y saber manejarse en caso de necesidad
 - No hacer frente a altos desembolsos
 - Fácil acceso a los servicios médicos y a la información relevante
 - Inmediatez, apoyo, orientación y garantía
 - Flexibilidad y calidad. Cobertura internacional y viajes
 - FAMILIA. País de origen
 - **Despreocuparse para poder estar enfocado en su actividad / reto. Dedicación absoluta**



La Empresa ¿qué necesita respecto a la garantía sanitaria a ofrecer?

Encontrar al mejor proveedor que le garantice el éxito frente a sus necesidades internacionales.

- Coberturas sanitarias:
 - Apropriadas a cada mercado (Africa, Europa, USA, Asia, Latinoamérica....)
- Excelencia en el servicio:
 - Que no tenga que gestionar “casos” de ningún tipo. Cero problemas
- Excelencia en la Administración, gestión y control:
 - Facturación, idiomas de interlocución, respuestas rápidas y eficaces
 - Asesoramiento experto
 - **Despreocuparse para poder estar enfocado en su actividad / reto. Dedicación absoluta**

La solución propuesta, como gestión del RIESGO



¿Qué puedo esperar de un buen Seguro Internacional?

- Respuestas efectivas a la mayoría de las necesidades

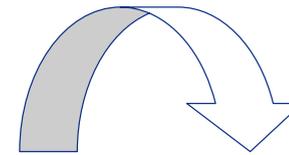
Preventivos

- Vacunación específica, información del País, hábitos y culturas...

Riesgos Generales

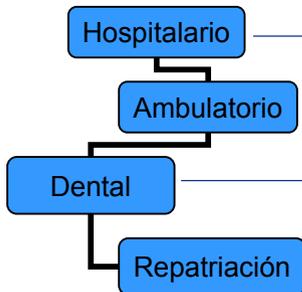
- Vida. Repatriación de restos mortales
- Accidentes. Evacuación, repatriación médica, cuidado médico
- SEGURO DE SALUD/ ENFERMEDAD INTERNACIONAL

El sistema Allianz Worldwide Care



• PRODUCTO:

Flexible+Innovación. ADAPTABILIDAD



Premier, Executive, Club y Classic Gold, Silver y Bronze Dental1 y Dental2 Repatriación	16 Planes 2 dentales
Elite, Select, Essential y Vital OP1, OP2 y OP3 Repatriación	16 Planes
Short term Plans 90 días 300 días	2 Planes
PLANES A MEDIDA	

• SERVICIO:

Gestión+Control. CALIDAD

Garantía de Pago

Reembolso. Clear to zero.

Reembolso. Clear to zero.

Garantía de Pago

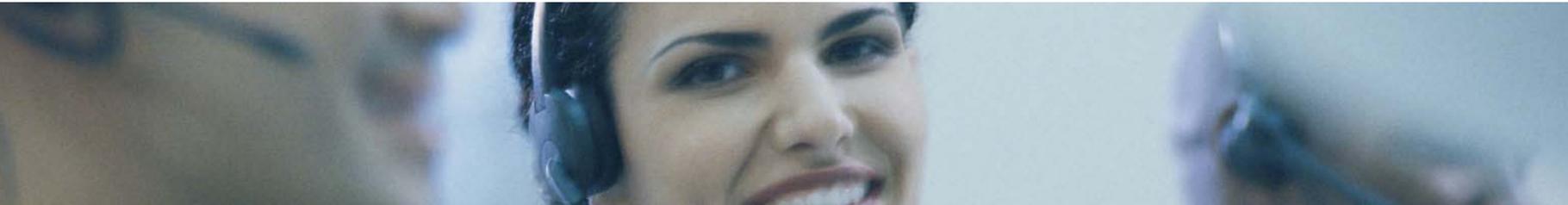
- Help Line 24 horas
- Teléfono médico 24 horas
- Multilingüe. Servicio de interpretación
- Mas de 100 divisas
- Cualquier País del Mundo
- Servicios On-line
- Sin anticipar dinero. Hospital
- Libre elección
- Control del gasto
- Guía recomendada
- Farmacias
- Médicos en USA
- ETC....

• ADMINISTRACION:

EXCELENCIA

- Fraccionamiento del pago
- Pago en distintas divisas (Euros, Libras o dólares)
- Documentación en distintos idiomas
- Facturas por e-mail
- Informes de gestión
- Informe de asegurados
- Servicios On-line
- Facturación por subgrupos
- Distintos planes para un mismo cliente
- Factura por prorrata diaria
- Solicitudes de reembolso vía fax y e-mail
- Reembolsos en la mayoría de divisas
- Servicio de interpretación en más de 200 idiomas
- Altas, bajas y modificaciones en menos de 60 horas
- Máxima confidencialidad de datos
- Persona encargada de cada Cliente
- Habla hispana en administración
- ETC....

Facilidades en distintos idiomas



- Nuestro personal habla un total de 14 idiomas
- Servicio telefónico de interpretación disponible para otros idiomas
 - Disponible 24 horas / 7 días a la semana
 - Más de 200 idiomas
 - Sin coste adicional
- Servicio externo de traducción de documentos
- **Números de teléfono gratuitos** desde determinadas partes del mundo
- Servicio MediLine. El médico al otro lado del teléfono
- Supervisión y asesoramiento del tratamiento médico. Case Management
- Red de Proveedores Médicos

Invitación a la Co-Participación



- Dirección estratégica de la Compañía
- Dirección de Recursos Humanos
- Gerencia de Riesgos

Aplicable para un mundo internacional:

- Expatriados
- Desplazados...
- Altos Directivos



Gracias por su atención

Carlos.delacruz@allianzworldwidecare.com

AGER(S)

Asociación Española de
Gerencia de Riesgos y Seguros

Allianz 
Allianz Worldwide Care

Donación de AGERS al Centro de Documentación de Fundación MAPFRE