

La bitlla

Dret a opinar

-Fins a quin punt assegurar-se és imprescindible pel tipus de vida que portem?

Hi ha gent que s'assegura quan ha aconseguit un cert nivell de vida ja que ho considera com una cosa secundària. En canvi la mentalitat a l'estranger és diferent ja que allà una de les primeres coses que fan és assegurar-se.

-Quines són les assegurances més sol·licitades i quines les més reticents a ser adquirides?

Les més demanades són les de cotxe, per obligació, i les més reticents són les assegurances de vida.

-Com és el granollerí a l'hora de decidir-se per confiar el seu negoci o la seva vida a una assessoria?

El granollerí, com que generalment sol anar a una persona coneguda dóna força confiança al seu assessor.

-Quines possibilitats ofereix Zurich de cara al client?

Zurich és una empresa multinacional que ofereix possibilitats com algunes d'altres amb les màximes garanties de sol·lència.

-Quina mena de problemes pot comportar una assessoria fiscal?

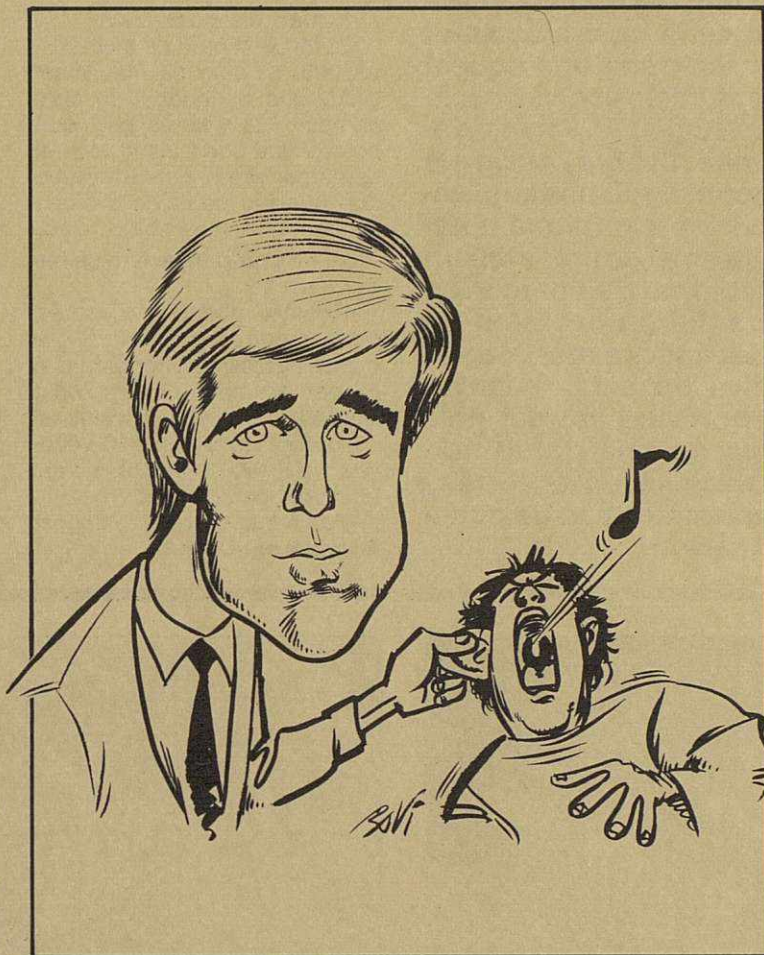
Problemes molts. Des d'errors propis fins a superar una inspecció d'hisenda amb poques garanties de recolzament davant l'inspector.

-Sol confiar en una assessoria el granollerí per fer la declaració de renda?

Jo crec que el granollerí d'entrada va a l'assessoria perquè és molt més còmode. La declaració de renda no és a l'abast del ciutadà mitjà i per comoditat

Josep Marquès

Assegurances i serveis



va a l'assessor. La declaració tècnica no està a l'abast del ciutadà de carrer.

-Solem estafar a hisenda els granollerins?

Els espanyols i els catalans en concret han estat visquen amb un guany adicional molts anys

gràcies als impostos que haurien hagut de pagar. Però està variant molt la consciència en aquest aspecte.

-Com va néixer Zurich?

Zurich va néixer a la ciutat suïssa que porta aquest nom com una de les primeres com-

panyies d'assegurances d'Europa, embrió d'un conglomerat d'empreses, entre elles la Nestlé.

-Explique'm una anècdota que hagi tingut en el teu negoci?

Fa uns dos anys un client va venir molt enfadat i esverat perquè havia tingut un accident amb una altra persona. Al cap de cinc minuts va entrar aquesta altra persona criticant el mateix. Tots dos es van trobar ja que estaven assegurats per la mateixa companyia.

-Per què un ciutadà s'ha d'assegurar?

Com ja t'he dit abans, aquesta pregunta no se la feria a un estranger perquè en ells ja és una condició innata. Aquí en canvi, la persona s'ha d'assegurar perquè quan hi ha circumstàncies adverses, la bona assegurança fa que el dany sigui el més mínim possible.

-Quin seria el retrat robot del client d'una empresa d'assegurances?

Doncs seria una persona conscient, amb un nivell de vida normal, casada i amb descendència generalment i amb alguna experiència sense cobertura.

-Influeix d'alguna manera l'IVA en aquest negoci?

Precissament no està afectat perquè és una activitat que està exenta de l'impost. Abans estava agravada per l'ITE.

-Per acabar. Existeix alguna utopia en aquest complex món de les assegurances?

En el món de les assegurances hi ha molta gent que ven assegurances com si vengués escaroles. I crec que s'ha de valorar el risc de la persona que tens al davant i exposar-li la cobertura que per ella és necessària.

Entitats i establiments

-Un bon restaurant?

El Racó de Can Fabes

-Una immobiliària?

Eminad

-Una entitat d'estalvi?

Banc de Sabadell

-Una bona constructora?

Lloret

-Una discoteca?

Aigua

-Un centre públic i un centre privat?

La biblioteca i la Societat Coral d'Amics de la Unió

-Una joieria i una empresa de serveis?

Saterra joiers i Sala Torras

-Un vídeo club?

Garrell

-Un local extravagant però acollidor?

El Local Radical

-Un centre esportiu?

Les pistes d'atletisme

Noms propis

-Un advocat competent?

Tura

-Un jutge just?

Aguilera

-Un expert cinèfil?

Frederic Nadal

-Una persona temperamental?

Joan Bessón

-I una de respectuosa?

El Sr. Jonch

-Un bon metge i un bon negociant?

El Dr. Torrents (pare) i el Joan Agudo

-Un home trempat?

Lluís Callejón

-Un gourmet de veritat?

Pius Canal

-Un gran cuiner?

Fermí Puig

Marc BOTEY