



## ÈXIT DE LES NOVETATS DE TOTS SANTS 2001

L'1 de novembre passat, el Cementiri Municipal de Terrassa va tornar a rebre, com cada any amb motiu de Tots Sants, la visita de milers de terrassencs. Les prop de 120.000 persones que van visitar el Cementiri aquests dies van poder aprofitar aquest any un dispositiu de mesures previstes per Funerària per evitar col·lapses.



Vistes del Pàrquing Nou

Durant tot el dia 1 el Pàrquing Nou, habilitat especialment amb motiu d'aquesta festivitat, va ser utilitzat per molts visitants, que també van fer ús de la nova entrada peatonal al Cementiri, oberta en la zona al sud-est del recinte. La massiva presència de ciutadans que van desplaçar-se en vehicle particular no va generar excessius problemes de circulació gràcies a la creació d'una sortida especial que va minimitzar els problemes de trànsit a la N-150.



Nova entrada al Cementiri

Igualment, el tradicional servei de bus gratuït que cada any finança Funerària, va superar els 6.000 viatgers. Serveis com el transport especial des del domicili i el transport especial per l'interior del Cementiri, creats pensant en les necessitats de la gent gran, van ser sol·licitats per més persones que l'any passat.

## ASSEGURADORES: ENTREVISTA AMB OCASO

JOSÉ ANTONIO RUIZ, director de sucursal al Vallès Occidental

**“Actualment, la relació amb Funerària és perfecta: inclús rebem agraïments pel seu servei”**

**Quins avantatges té contractar una assegurança?**

Anteriorment, l'únic avantatge de l'assegurança era cobrir les despeses d'una defunció. Avui la qüestió econòmica està més o menys solventada, per aquest motiu Ocaso ofereix garanties addicionals junt amb la pòlissa: unes poden estar relacionades amb la defunció, com la repatriació a l'estranger per defunció, i altres no tenir res a veure amb ella, com la garantia de despeses mèdiques d'urgències, o l'enviament de medicaments a l'estranger. La filosofia ara és oferir més servei gràcies a una atenció personalitzada.



**La gent no vol que li parlin de la mort?**

No volem ni sentir-ne parlar. Per això les nostres assegurances ofereixen garanties que tampoc tenen massa a veure amb la mort. Les garanties acaben per motivar el client a contractar una pòlissa, sobretot als

joves, que no es plantejen aquests temes. En últim cas: la quota a pagar no és la mateixa si contractes una assegurança als 30, que si ho fas als 55 anys, i això acaba per decidir el client.

**Més exemples d'aquest esforç per la modernització?**

Ocaso també treballa la Pòlissa Or, que no existeix en altres companyies i que el 1993 va guanyar el premi a la millor idea empresarial. El preu dels serveis d'aquesta pòlissa és superior, però en el moment de la defunció, podem dir al client: contracti els serveis que vostè vulgui, sense exclusió de cap tipus i no es preocupi, nosaltres ens ocuparem de tot.

**Parlant de modernització, què li sembla el Complex Funerari Municipal?**

Molt bé. Crec que és un projecte impactant, preparat per satisfer les necessitats de la societat actual.

**Com és la relació entre una companyia i una funerària?**

Ha de ser un muntatge perfecte, perquè els professionals d'ambdues empreses han de treballar al mateix temps, i una errada en qualsevol part d'aquest procés pot fer caure un servei i generar insatisfacció. L'asseguradora sempre rep opinions de com està de satisfeta la família, i en el nostre cas, percebem que tot està funcionant a la perfecció: inclús rebem agraïments pel servei de Funerària.

*El febrer del 2002 inaugurarem el Nou Tanatori  
Una millora per a tots els ciutadans*



crematori municipal

cementiri municipal

tanatori municipal



## ÉXITO DE LAS NOVEDADES DE TODOS LOS SANTOS 2001

El pasado 1 de noviembre, el Cementerio Municipal de Terrassa volvió a recibir, como cada año con motivo de Todos los Santos, la visita de miles de terrasenses. Las cerca de 120.000 personas que visitaron el Cementerio estos días pudieron aprovechar este año un dispositivo de medidas previstas por Funerària para evitar colapsos.



Vistas del Pàrquing Nuevo

Durante todo el día 1 el Pàrquing Nuevo, habilitado especialmente con motivo de esta festividad, fue utilizado por muchos visitantes, que también hicieron uso de la nueva entrada peatonal al Cementerio, abierta en la zona al sudeste del recinto. La masiva presencia de ciudadanos que se desplazaron en vehículo particular no generó excesivos problemas de circulación gracias a la creación de una salida especial que minimizó los problemas de tráfico en la N-150.



Nueva entrada al Cementerio

Igualmente, el tradicional servicio de bus gratuito que cada año financia Funerària, superó los 6.000 pasajeros. Servicios como el transporte especial desde el domicilio, y el transporte especial por el interior del Cementerio, creados pensando en las necesidades de la gente mayor, fueron solicitados por más personas que el año pasado.

## ASEGURADORAS: ENTREVISTA CON OCASO

JOSÉ ANTONIO RUIZ, director de sucursal en el Vallès Occidental

**“Actualmente, la relación con Funerària es perfecta: incluso recibimos agradecimientos por su servicio”**

**Qué ventajas tiene contratar un seguro?**

Anteriormente, la única ventaja del seguro era cubrir los gastos de una defunción. Hoy la cuestión económica está más o menos solventada, por este motivo Ocaso ofrece garantías adicionales junto con la póliza: unas pueden estar relacionadas con la defunción, como la repatriación en el extranjero por defunción, y otras no tener nada que ver con ella, como la garantía de gastos médicos de urgencias o el envío de medicinas al extranjero. La filosofía ahora es ofrecer más servicio gracias a una atención personalizada.



**La gente no quiere que le hablen de muerte?**

No queremos oír hablar de ella. Por eso nuestros seguros ofrecen garantías que tampoco tienen que ver con la muerte. Las garantías acaban motivando al cliente a contratar una

póliza, sobretudo a los jóvenes, que no se plantean estos temas. En último caso: la cuota a pagar no es la misma si contratas el seguro a los 30, que si lo haces a los 55 años, y eso acaba por decidir al cliente.

**Más ejemplos de este esfuerzo por la modernización?**

Ocaso también trabaja la Póliza Oro, que no existe en otras compañías y que en 1993 ganó el premio a la mejor idea empresarial. El precio de los servicios en esta póliza es superior, pero en el momento de la defunción, podemos decir al cliente: contrate los servicios que usted quiera, sin exclusión de ningún tipo y no se preocupe, nosotros vamos a ocuparnos de todo.

**Hablando de modernización, qué le parece el Complejo Funerario Municipal?**

Muy bien. Creo que es un proyecto impactante, preparado para satisfacer las necesidades de la sociedad actual.

**Cómo es la relación entre una compañía y una funeraria?**

Debe ser un montaje perfecto, porque los profesionales de ambas empresas deben trabajar al mismo tiempo, y un fallo en cualquier parte de este proceso puede hacer caer un servicio y generar insatisfacción. La aseguradora siempre recibe opiniones de cómo está de satisfecha la familia, y en nuestro caso, percibimos que todo está funcionando a la perfección, incluso recibimos agradecimientos por el servicio de Funerària.

*En Febrero del 2002 inauguramos el Nuevo Tanatorio  
Una mejora para todos los ciudadanos*

