

DIEGO CASTRO

JEFE DE VENTAS · SEGUROS, FINANZAS Y PROTECCIÓN
PATRIMONIAL EN SUIZA

Protección patrimonial 360° para ti, tu familia y tu actividad.

Soy gallego, llevo 14 años en Suiza y conozco de primera mano los retos de vivir y trabajar aquí. Mi trabajo es ayudarte a proteger lo que has construido, en tu idioma y con criterio.

Jefe de ventas en Callenium

Atención multilingüe: ES · PT · DE · FR · EN · IT

FINMA F01533039 · www.callenium.ch



Qué productos trabajo y por qué

Selecciono cada solución según tu situación, tus riesgos y tus objetivos. La idea es que todo tenga sentido dentro de una misma estrategia patrimonial.

PRODUCTOS QUE TRABAJO

Seguro de salud KVG/LAMal + VVG	Auto, moto, náutica Movilidad y asistencia
Hogar y RC Casa y responsabilidad	Protección jurídica Defensa legal
Ahorro e inversión Estrategia patrimonial	Previsión 1.º, 2.º y 3.º pilar
Empresas Pymes y autónomos	Hipotecas/vivienda Financiación y compra

CÓMO LO TRABAJO



¿POR QUÉ?	Proteger riesgos y patrimonio actual	Planificar ahorro, futuro y jubilación	Evitar huecos, duplicidades y decisiones aisladas
-----------	--------------------------------------	--	---

Seguro de salud

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

En Suiza, elegir bien la franquicia, el modelo médico y las complementarias marca una gran diferencia tanto en coste como en protección.

CÓMO TE AYUDO

- Comparo primas, franquicias y modelos médicos según tu situación personal o familiar.
- Reviso hospitalario, dental, ambulante y otras coberturas complementarias útiles.
- Te acompaño en cambios, admisiones, facturas y dudas con la aseguradora.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Más claridad, mejor equilibrio entre coste y cobertura, y decisiones mejor explicadas.

Protección en cada trayecto

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

Una póliza no debe valorarse solo por el precio. Tanto en carretera como en el agua, las coberturas correctas son las que marcan la diferencia cuando algo pasa.

CÓMO TE AYUDO

- Reviso RC, casco parcial o completa, franquicias y uso real de cada vehículo o embarcación.
- Valoro asistencia, grúa, cobertura en Europa, culpa grave y protección del bonus.
- Soluciones para coche, moto, camper, embarcaciones de recreo, moto de agua o varios vehículos.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Movilidad con tranquilidad y la seguridad de saber quién responde cuando algo pasa.

Tu casa y tu patrimonio cotidiano

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

El hogar y la responsabilidad civil protegen gran parte de tu día a día. Un daño por agua, un robo o un accidente a terceros puede suponer un coste elevado si la cobertura no está bien planteada.

CÓMO TE AYUDO

- Ajusto el contenido del hogar al valor real de tus bienes y tu forma de vivir.
- Reviso la responsabilidad civil privada y situaciones frecuentes de riesgo.
- Corrijo coberturas innecesarias, franquicias y posibles duplicidades.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Protección para tu hogar, tus bienes y las situaciones cotidianas que pueden afectar a tu bolsillo.

Apoyo cuando surge un conflicto

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

Tener razón no siempre basta. Cuando aparece un problema laboral, de alquiler, de tráfico o de consumo, contar con protección jurídica puede darte tranquilidad y capacidad de respuesta.

CÓMO TE AYUDO

- Valoro si necesitas protección jurídica privada, de circulación o ambas.
- Te explico de forma sencilla qué suele estar cubierto y cómo activar la póliza.
- Ajusto la solución a tu perfil y al tipo de riesgos que realmente tienes.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Más seguridad para defender tus derechos sin asumir solo la incertidumbre y el coste.

Construir futuro con criterio

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

Ahorrar o invertir sin una estrategia clara puede hacerte perder oportunidades, ventajas fiscales o coherencia con tus objetivos de jubilación, patrimonio o protección familiar.

CÓMO TE AYUDO

- Analizo si tu prioridad es ahorro, inversión, previsión o una combinación de varias áreas.
- Trabajo soluciones de 1.er pilar (AVS), 2.º pilar (BVG/LPP) y 3.er pilar (privado), así como planificación financiera.
- Busco que cada decisión tenga sentido dentro de tus objetivos a corto y largo plazo.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Un plan financiero más ordenado, con visión de futuro y mejor alineado con tus metas.

Protección para negocios y actividad

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

Cuando tienes una actividad profesional, una mala cobertura puede afectar tanto al negocio como a tu patrimonio personal. Por eso es importante revisar no solo el producto, sino también el contexto.

CÓMO TE AYUDO

- Reviso RC de empresa, inventario, instalaciones y otros riesgos operativos.
- Valoro UVG, LPP y coberturas ligadas a empleados y estructura laboral.
- Ajusto la protección cuando cambian actividad, facturación o tamaño del equipo.

Información orientativa. Coberturas y primas dependen de cada aseguradora.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Una actividad profesional mejor protegida y con más capacidad para absorber imprevistos.

Inversiones extra

LA NECESIDAD DEL CLIENTE

No todo el patrimonio tiene que concentrarse en una sola opción. Según tus objetivos, horizonte y perfil de riesgo, podemos estudiar alternativas complementarias.

PRODUCTOS QUE PUEDO TRABAJAR

ORO

Metales preciosos y exposición a activos tangibles.

PLATA

Alternativa complementaria dentro de los metales preciosos.

DIAMANTES

Activo tangible especializado: valoración y liquidez son claves.

ETFs

Fondos cotizados para acceder de forma diversificada a distintos mercados.

La selección depende de tu perfil, liquidez necesaria, horizonte temporal, costes y tolerancia al riesgo.

Toda inversión implica riesgos y puede generar pérdidas. No existen rentabilidades garantizadas.



RESULTADO PARA EL CLIENTE

Más opciones para diversificar tu patrimonio con una estrategia coherente con tus objetivos.

Soluciones complementarias para acompañar mejor al cliente

Además de mis áreas principales, también coordino o derivo ciertos servicios a través de partners colaboradores de confianza. Esto me permite darte una respuesta más completa cuando tu situación requiere algo más que una póliza o una inversión.

Venta y compra de coches

Búsqueda, compra o venta de vehículo.

Leasing y crédito

Financiación según perfil y objetivo.

Escuela de idiomas

Integración y mejora del idioma.

Escuela de submarinismo

Formación y actividades con colaboradores.

Seminarios e integración

Meetings y apoyo para recién llegados.

Búsqueda de vivienda

Orientación y apoyo con partners del sector.

Gestoría y trámites

Formularios, impuestos, documentos y gestiones administrativas.

Servicios externos gestionados o coordinados mediante partners colaboradores, según la necesidad del cliente.

Gracias por la confianza.

Mi compromiso es ayudarte a proteger no solo pólizas o productos, sino aquello que da sentido a tu vida: tu tranquilidad, tu familia, tus proyectos y tu futuro. Una buena asesoría empieza por entender bien tu situación y acompañarte con claridad.

CONTACTO

Diego Castro
Jefe de ventas · Callenium
FINMA F01533039

Web: www.callenium.ch
Email: d.castro@callenium.ch
Teléfono: +41 76 818 40 39

Redes sociales: Instagram · Facebook · LinkedIn · TikTok · segurosdiegocastro.ch

Puntos de encuentro: Lausanne · Lugano · Olten · Zürich · Cham · Rapperswil

A portrait of Diego Castro, a man with dark hair and a goatee, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking slightly upwards and to the right.

**Hablemos de tu situación
y de cómo protegerla mejor.**