

## **BARÒMETRE SEGURCAIXA: EL VALOR DE L'ASSEGURANÇA PER ALS IMMIGRANTS**

# **UN DE CADA DOS IMMIGRANTS TÉ CONTRACTADA UNA ASSEGURANÇA**

- El 48% dels immigrants a Espanya té contractat algun tipus d'assegurança; les més requerides són les d'automòbil (31%), vida (21%) i llar (19%). La despesa anual mitjana en assegurances és de 708 euros.
- La contractació d'assegurances augmenta amb els anys de residència a Espanya i el nivell d'ingressos. Així, s'arriba al 66% de contractació entre immigrants amb més de 6 anys al país i al 85% entre els qui tenen ingressos superiors a 2.000 euros. Ser pares també incrementa substancialment la contractació (58% entre els immigrants amb fills).
- Els factors més importants per a aquest col·lectiu a l'hora de triar un producte assegurador són el preu (62%), les cobertures (56%) i la rapidesa de resposta en cas de sinistre (32%). En el cas d'immigrants que ja disposen d'alguna assegurança, les cobertures se situen per davant del preu en rellevància (66% i 60%, respectivament).
- De les quatre comunitats autònomes analitzades, Andalusia mostra un nivell més alt de contractació d'assegurances (65%), seguida de Madrid (51%). Catalunya i la Comunitat Valenciana mostren percentatges semblants: 42% i 43%, respectivament.
- Altres dades reflectides a l'estudi són que un 58% dels immigrants no es planteja tornar al país d'origen de manera definitiva: un 36% té la intenció de comprar un habitatge a Espanya i el 57% dels qui tenen fills al seu país natal els volen portar a viure a Espanya. El futur assentament a Espanya i una previsió de millora de qualitat de vida i ingressos durà aparellada la major contractació d'assegurances.

**28 de maig de 2008**

## FITXA TÈCNICA

### BARÒMETRE SEGURCAIXA: EL VALOR DE L'ASSEGURANÇA PER ALS IMMIGRANTS

**UNIVERS:** immigrants de **18 a 55 anys** d'edat que resideixen a Espanya des de **fa més d'1 any** procedents d'**Hispanoamèrica, Àfrica, Europa de l'Est i Àsia**

**TÈCNICA:** entrevista personal de 35 minuts de durada mitjana

**MOSTRA:** **1.000** persones representatives del *target* per **sexe, edat, regió de procedència i zona de residència actual** (segons les dades d'immigració de l'INE el 2007)

**ÀMBIT:** comunitats autònomes de Madrid (34%), Catalunya (33%), Comunitat Valenciana (19%) i Andalusia (14%)

**TREBALL DE CAMP:** FEBRER i MARÇ del 2008

**MARGE D'ERROR:** +/- 2,9%

### L'estudi l'ha fet l'agència TNS Finance

- **L'estudi quantitatiu s'ha completat amb 6 grups de discussió amb la participació de ciutadans nous residents, diferenciant entre:**
  - Les regions de procedència
  - Els temps de residència a Espanya (en fase d'"assentament" o bé "assentats")
- **Tots els resultats els ha analitzat Jesús Contreras, Catedràtic d'Antropologia Social de la Universitat de Barcelona**

## PERFIL DELS ENTREVISTATS

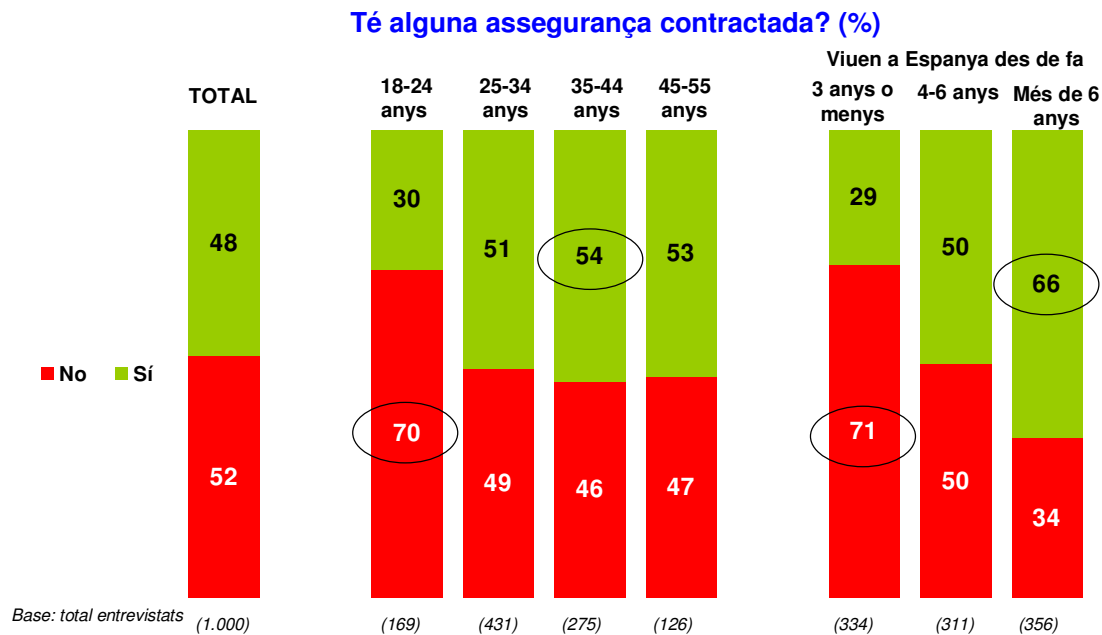
	SEXE	
	Home (a)	Dona (b)
<b>EDAT</b>		
Entre 18 i 24 anys	16,1	17,8
Entre 25 i 34 anys	43,1	43,0
Entre 35 i 44 anys	27,2	27,9
Entre 45 i 55 anys	13,7	11,3
<b>REGIÓ DE PROCEDÈNCIA</b>		
Regió Hispanoamèrica	37,0	<b>52,2</b>
Regió Europa de l'Est	25,6	27,8
Regió Àfrica	<b>28,5</b>	14,3
Regió Àsia	<b>8,9</b>	5,7
<b>CCAA DE RESIDÈNCIA</b>		
Andalusia	14,6	13,9
Catalunya	33,9	32,5
Madrid	31,9	34,3
Comunitat Valenciana	19,5	19,3
<b>ANYS DE RESIDÈNCIA A ESPANYA</b>		
3 anys o menys	35,5	30,9
De 4 a 6 anys	28,4	<b>34,2</b>
Més de 6 anys	36,2	34,9
Base: total entrevistats	(540)	(460)

%	PROCEDÈNCIA			
	Hispanoamèrica (a)	Europa de l'Est (b)	Àfrica (c)	Àsia (d)
<b>SEXE</b>				
Home	45,5	51,9	<b>70,0</b>	<b>64,9</b>
Dona	<b>54,5</b>	48,1	30,0	35,1
<b>EDAT</b>				
Entre 18 i 24 anys	16,3	18,4	16,7	15,1
Entre 25 i 34 anys	42,9	42,5	44,8	41,1
Entre 35 i 44 anys	27,9	25,2	28,1	31,5
Entre 45 i 55 anys	12,9	13,9	10,4	12,3
<b>CCAA DE RESIDÈNCIA</b>				
Andalusia	14,0	14,9	12,9	18,0
Catalunya	34,1	30,9	35,5	30,3
Madrid	32,8	33,0	32,6	35,4
Comunitat Valenciana	19,1	21,2	19,0	16,2
<b>ANYS DE RESIDÈNCIA A ESPANYA</b>				
3 anys o menys	32,0	<b>44,4</b>	24,1	28,9
De 4 a 6 anys	<b>34,7</b>	33,0	24,6	21,9
Més de 6 anys	33,3	22,6	<b>51,3</b>	<b>49,2</b>
Base: total entrevistats	(440)	(266)	(220)	(74)

## UN 48% DELS IMMIGRANTS RESIDENTS A ESPANYA HA CONTRACTAT UNA ASSEGURANÇA

- **Prop de la meitat dels immigrants que viuen a Espanya té contractat algun tipus d'assegurança, i dedica una despesa mitjana anual en aquests productes de 708 euros l'any.**

Aproximadament un 10% de la població d'Espanya, més de 4 milions de persones, és immigrant. D'aquests, gairebé un 34% procedeixen d'Hispanoamèrica; un 24%, de l'Àfrica; més del 20%, de l'Europa de l'Est, i un 5%, d'Àsia. A l'estudi, fet per **TNS Finance** a petició de **SegurCaixa**, s'hi han analitzat les necessitats dels immigrants pel que fa a assegurances i també alguns aspectes socioeconòmics que n'expliquen la situació actual i la possible evolució futura.

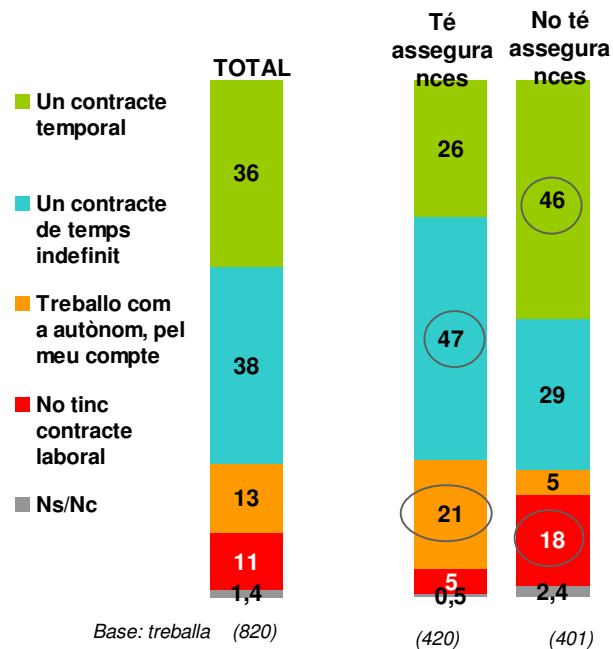


Segons el Baròmetre de SegurCaixa, un 48% dels immigrants enquestats té contractada almenys una assegurança. Els percentatges de contractació són heterogenis, i augmenten a partir de les variables d'edat, temps de residència a Espanya, tenir fills o no i ingressos familiars.

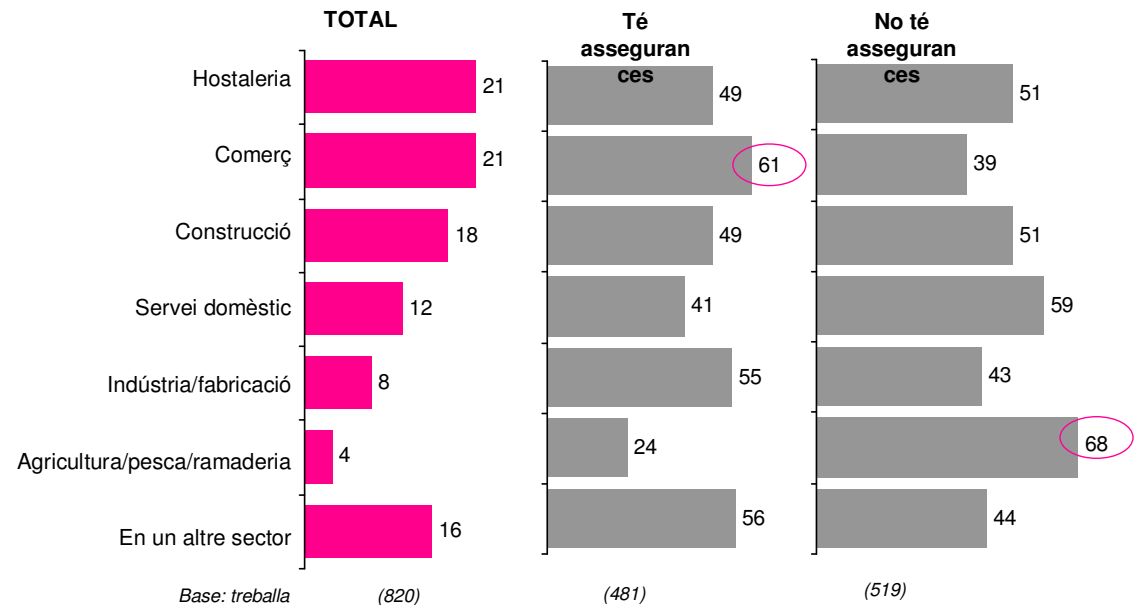
Tal com s'observa al gràfic, només el 30% d'entre els més joves té contractada alguna assegurança, mentre que, a partir dels 25 anys, la mitjana supera sempre el 51%. Així mateix, hi ha una relació directa entre el temps que porten a Espanya i la contractació d'assegurances (3 anys o menys, 29%; més de 6 anys, 66%). En el mateix sentit, els qui tenen fills han contractat assegurances en un 58% dels casos, davant del 41% d'entre els qui no en tenen.

Un altre conjunt de variables decisiu és el que es refereix a la situació laboral, i en destaca fonamentalment el fet de tenir feina o no: així, del 82% dels enquestats que té feina, el 51% disposa d'algun tipus d'assegurança, davant d'un 36% entre el 18% de persones enquestades sense feina.

### Quin tipus de contracte laboral té? (%)

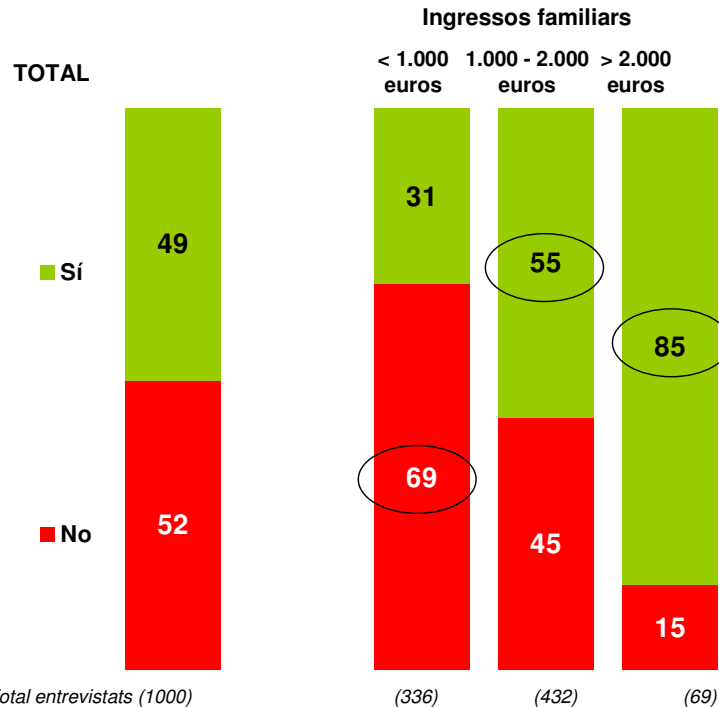


### En quins sectors treballen els immigrants (%)



El sector en el qual treballen i el tipus de contracte laboral també són importants a l'hora de determinar la tinença d'assegurances. L'hostaleria i el comerç són els sectors econòmics que donen feina a un major nombre d'immigrants (42% entre els dos), seguits de la construcció (18%). Pel que fa a la tinença d'assegurances, els enquestats que treballen en comerç tendeixen a estar més assegurats (61%), i els empleats en servei domèstic i agricultura/pesca/ramaderia, menys (41% i 24%, respectivament).

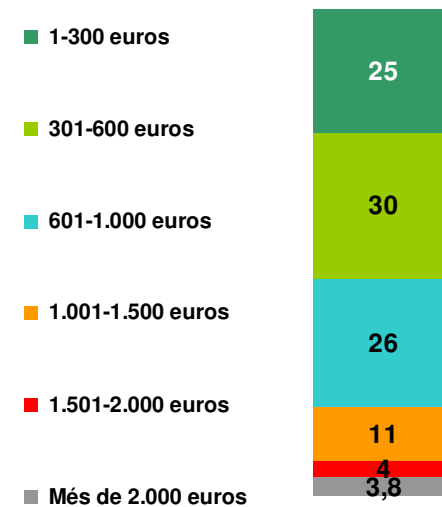
Igualment, com més elevats són els ingressos familiars més baix és el percentatge de persones que no disposen d'assegurances contractades.



La despesa mitjana anual en assegurances arriba a la xifra de 708 euros, que es desglossa segons el següent: en un 25% de casos, és inferior a 300 euros; en un 30%, està entre 300 i 600 euros; en un 26%, entre 1.000 i 1.500 euros, i en un 11%, és superior als 1.500 euros. Les persones que tenen almenys una assegurança contractada hi dediquen, de mitjana, un 4% dels ingressos anuals.

Sense considerar les assegurances d'automòbils, la despesa anual mitjana en assegurances és de 422 euros.

**Despesa anual en assegurances en euros (%)**



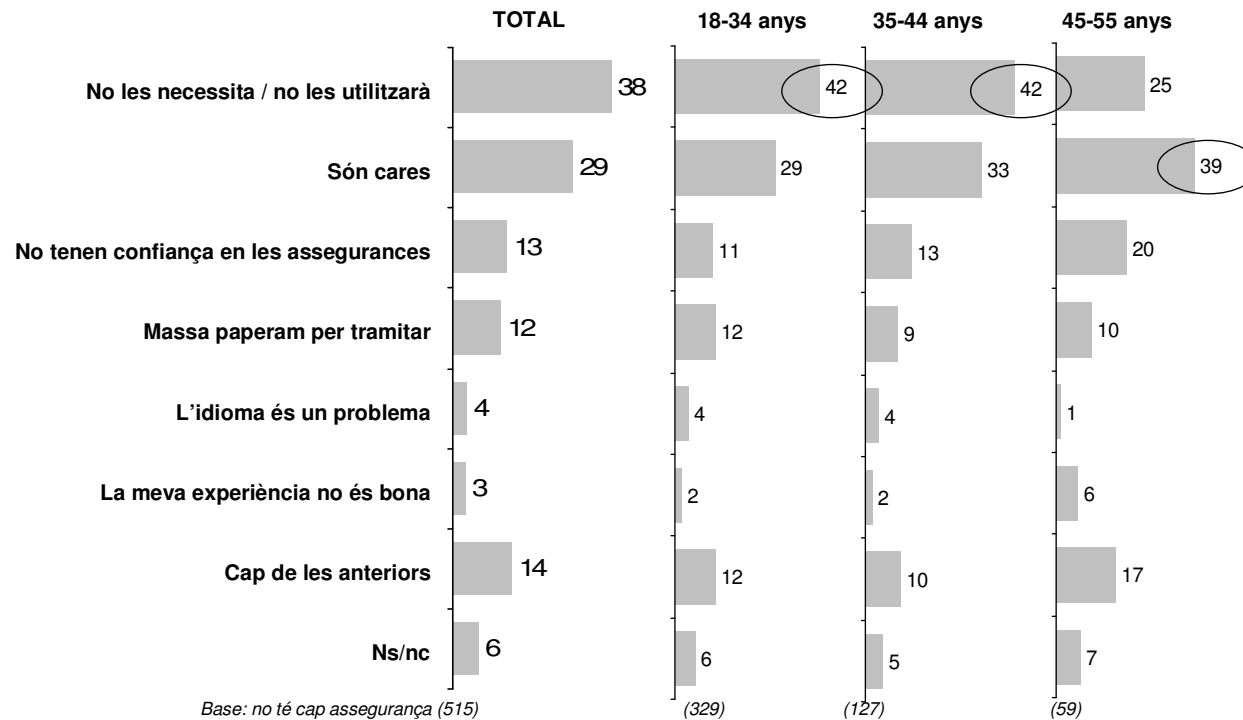
Base: té almenys una assegurança (485)

Cal assenyalar que gairebé tots els enquestat (un 98%) afirma haver contractat les assegurances Espanya, davant d'un 2% que ho va fer al país d'origen.

**En definitiva, destaquen per tenir contractades més assegurances els immigrants que tenen entre 35-44 anys (54%), els assentats (més de 6 anys a Espanya) (66%), els residents a Andalusia (65%), els que tenen fills (58%) i els que tenen ingressos superiors a 2.000 euros nets al mes (85%)**

El percentatge de ciutadans immigrants que no tenen contractada cap assegurança és del 52%. Els motius més al·ludits amb relació a la no contractació són l'expectativa de no necessitar-les o de no haver-les d'usar (38%), seguit d'un preu que consideren elevat (29%).

### Per què no ha contractat mai una assegurança? (%)

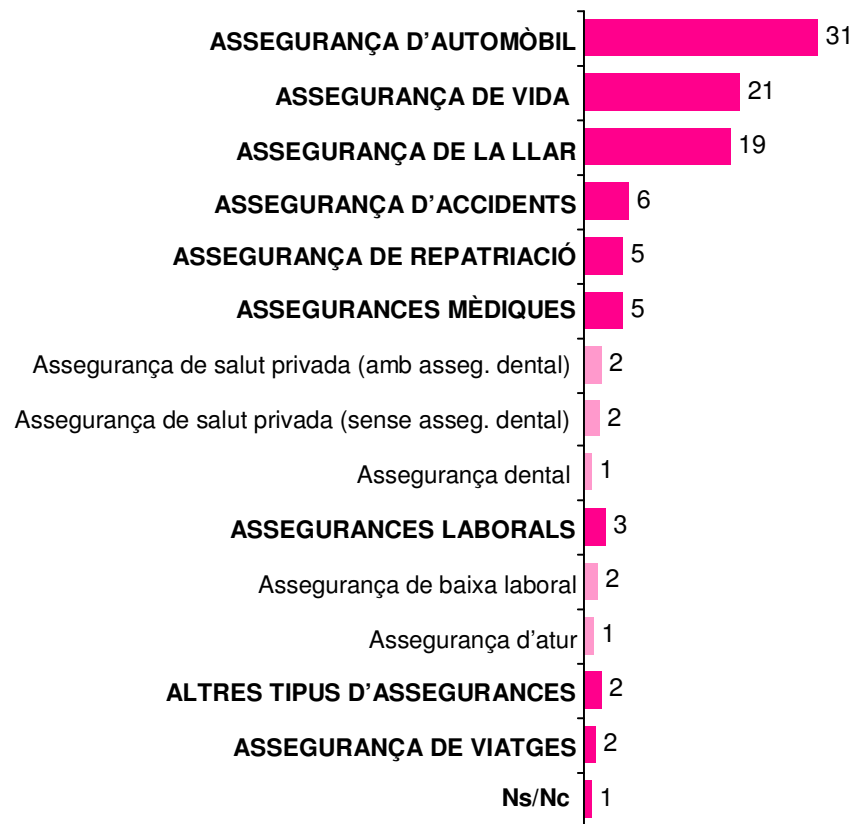


Entre els més joves, la baixa contractació d'assegurances obeeix en major mesura al motiu "No les necessito" (42% entre 18-34 anys), fet que correspon a una autopercepció millor de la salut, i en aquesta mateixa mesura, menys necessitat de previsió. Als grups de més edat (persones entre 45-55 anys), la no contractació obeeix en major mesura a barreres relacionades amb el preu (39%). Tot i que són conscients de les seves necessitats d'assegurança, la situació econòmica que tenen no els permet disposar de prou capacitat adquisitiva.

- **Les assegurances més contractades són les d'automòbil (31%), seguides de les de vida (21%) i les de llar (19%)**

Entre els immigrants que tenen contractada una assegurança, la més recurrent és l'assegurança d'automòbil (31%), seguida de l'assegurança de vida (21%) i de l'assegurança de llar (19%). Les assegurances d'accidents (6%), repatriació (5%) i salut (5%) mostren nivells sensiblement més baixos de contractació.

### Quines assegurances té contractades? (%)



Base: total entrevistats (1.000)

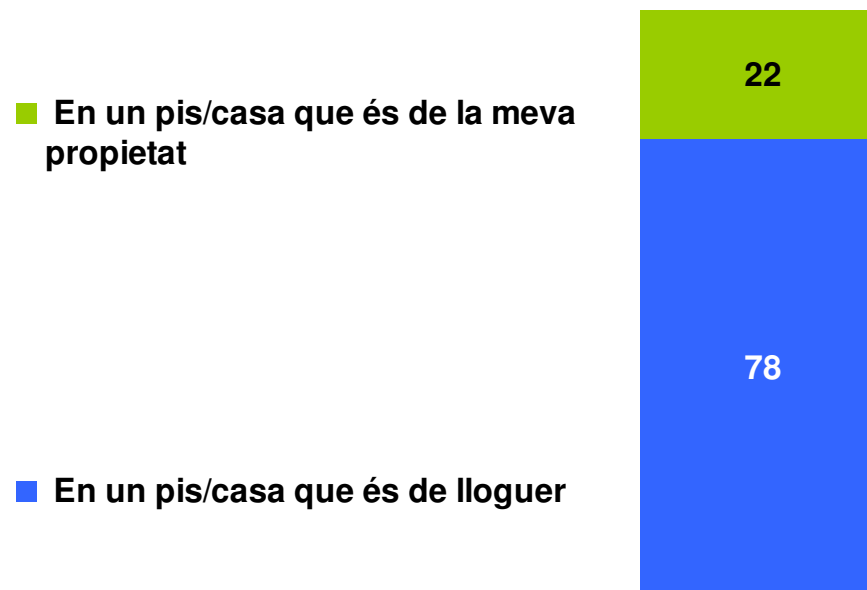


La importància del percentatge de contractació d'assegurances d'automòbil (31%) és relativa, ja que es tracta d'una assegurança obligatòria. En aquest sentit, cal relacionar-ho amb el percentatge d'immigrants que té un cotxe en propietat, un 34% dels enquestats. Andalusia i la Comunitat Valenciana, les regions amb més feina agrícola i de construcció, són les comunitats on el percentatge d'immigrants amb cotxe propi és més elevat, un 48% i un 35%, respectivament.

L'habitatge, ja sigui de lloguer o de propietat, constitueix un indicador de múltiples aspectes que ajuden a entendre millor les actituds relatives a les assegurances d'aquest col·lectiu. D'acord amb l'estudi, el 22% dels enquestats té un habitatge en propietat, davant del 78% que viu en lloguer. Destaquen com a propietaris d'habitatge els immigrants que porten més de 6 anys a Espanya (41%) i els residents a Andalusia (30%).

Un de cada tres immigrants (36%) que viu en règim de lloguer té la intenció de comprar un habitatge els cinc anys vinents, davant del 51% que afirma el contrari. Com és lògic, la intenció de compra d'habitatge es relaciona directament amb el nivell d'estabilitat econòmica i familiar; així, pertanyen a aquest grup els qui tenen ingressos familiars superiors a 2.000 euros (57%), resideixen a Espanya des de fa 4-6 anys (43%), tenen fills en edat escolar (40%), contracte indefinit (42%) o bé treballen com a autònoms (55%).

## Propietat d'habitatge entre els immigrants (%)



Base: total entrevistats (1.000)

- **El 37% dels immigrants coneix l'assegurança de repatriació, i els hispanoamericans (8%) i els africans (6%) són els qui més la contracten**

L'assegurança de repatriació és coneguda àmpliament pels immigrants, sobretot pels hispanoamericans i els africans. En general, la consideren tots els que estan en fase d'assentament i que no tenen, encara, unes perspectives gaire clares de quedar-se definitivament a Espanya.

Segons les dades extretes de l'enquesta, un 5% dels enquestats té contractada una assegurança de repatriació (11% del total d'immigrants que tenen almenys una assegurança). La contractació es concentra en edats inferiors a 35 anys (59% del total d'immigrants amb aquesta assegurança) i principalment en dones (57%).

Per país de procedència, és més freqüent que la contractin els hispanoamericans (65%), sobretot pel cost elevat que pot presentar la repatriació en cas de defunció, seguits pels africans (24%), motivats per creences religioses. Culturalment, els motius pels quals s'acostuma a contractar l'assegurança de repatriació són força diferents; així, en el cas dels musulmans les motivacions són de tipus religiós i hi pesa el costum de ser enterrat en un cementiri musulmà, mentre que en els hispanoamericans la preocupació resideix en el cost que pot suposar ser portats al seu país d'origen en cas de defunció.

- **Només un 5% dels immigrants té contractada una assegurança de salut privada**

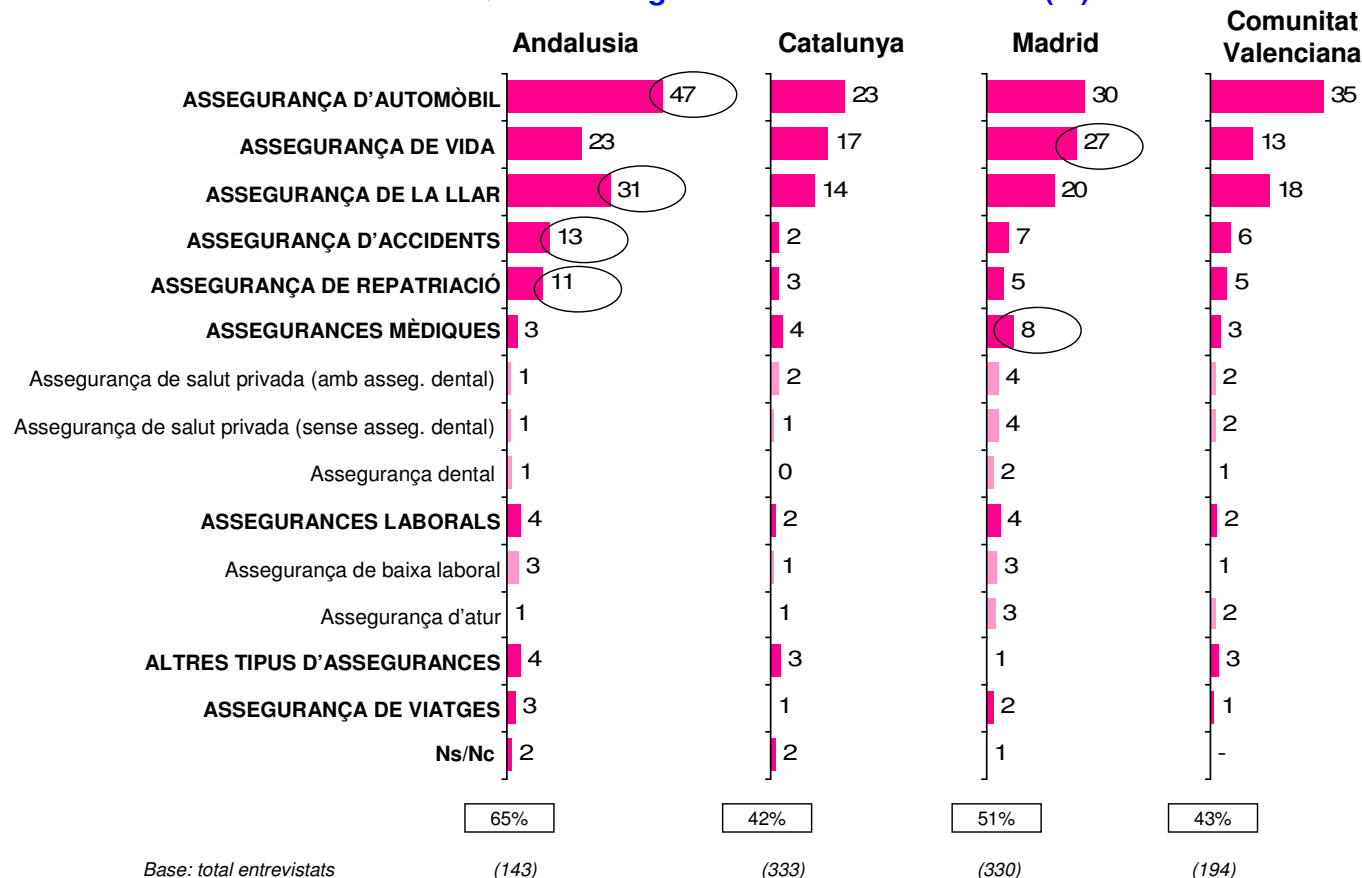
Pel que fa a les assegurances de salut o malaltia, el baix nivell de contractació (5%) obeeix al fet que l'immigrant valora molt positivament el sistema de la Seguretat Social, en alguns casos inexistent al seu país d'origen. A mesura que les persones milloren en les seves condicions materials i de benestar, també augmenta la percepció de necessitat en aquest àmbit i també el nivell de contractació d'aquestes assegurances.

Les assegurances de salut es donen amb major mesura entre hispanoamericans (56%) i sobretot entre els que porten més temps a Espanya. Els europeus de l'Est o els africans mostren un nivell molt alt de satisfacció amb el sistema de la Seguretat Social i expressen menys necessitat de contractar assegurances de salut.

- De les quatre comunitats autònomes analitzades, Andalusia obté un nivell més elevat de contractació d'assegurances per part d'immigrants (65%), seguida de Madrid (51%). Catalunya i la Comunitat Valenciana arriben a percentatges del 42% i el 43%, respectivament

El nivell més elevat de contractació d'assegurances a Andalusia (65%) davant d'altres comunitats autònomes s'explica, fonamentalment, per l'abundància d'assegurances d'automòbil i d'habitatge, ja que es tracta de la comunitat autònoma analitzada amb el major nombre d'enquestats propietaris de tots dos béns (48% i 30% respectivament).

### Quines assegurances té contractades? (%)



- **La font d'informació principal sobre l'oferta i la contractació d'assegurances és el cercle familiar i d'amics més propers (34%)**

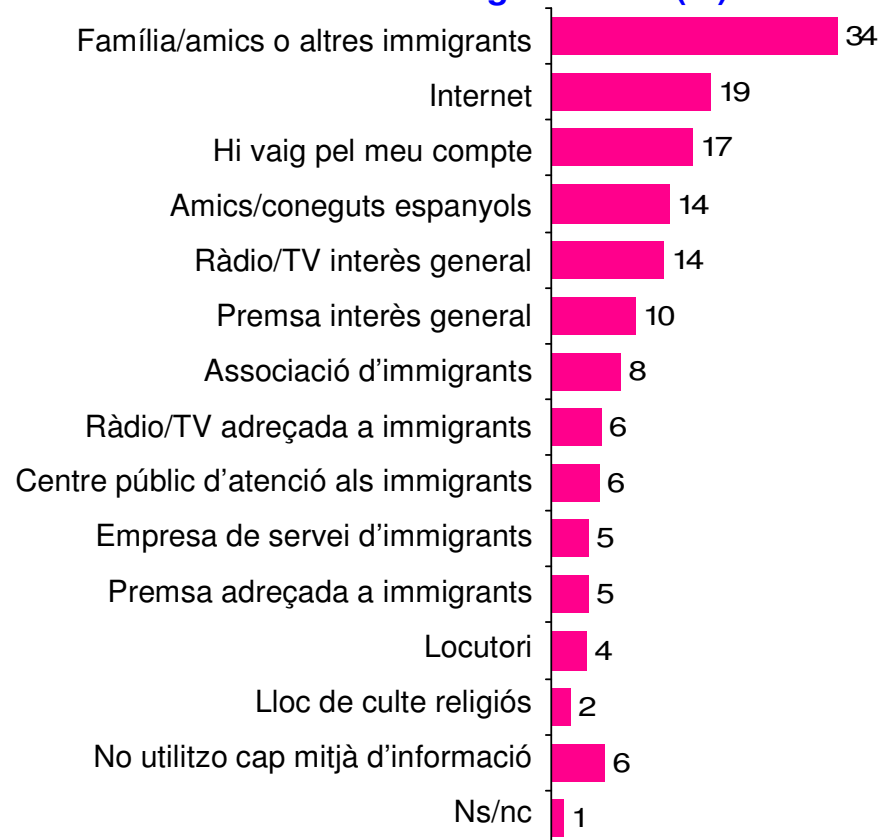
Quan arriben a Espanya, un gran nombre d'immigrants no té coneixements o informacions relatives a assegurances, i el primer acostament sorgeix a partir de la prescripció d'amics o familiars (34%). Si a aquest percentatge sumen un 14% més que afirma informar-se per "amics espanyols", el total d'enquestats que s'informa principalment per familiars i amics puja a un 48%.

En qualsevol cas, les fonts d'informació són moltes i molt diversificades:

Els hispanoamericans són més propensos a acudir a l'entitat financera o d'assegurances pel seu compte (19%), sens dubte per la facilitat de l'idioma, mentre que els europeus de l'Est s'estimen més consultar per internet (23%) i els asiàtics, per la premsa en general.

Internet destaca com un mitjà d'ús molt freqüent en tots els segments, mentre que el canal telefònic no està entre els preferits, a causa en gran part a les barreres relatives a l'idioma.

### Quina és la font d'informació principal per contractar assegurances? (%)

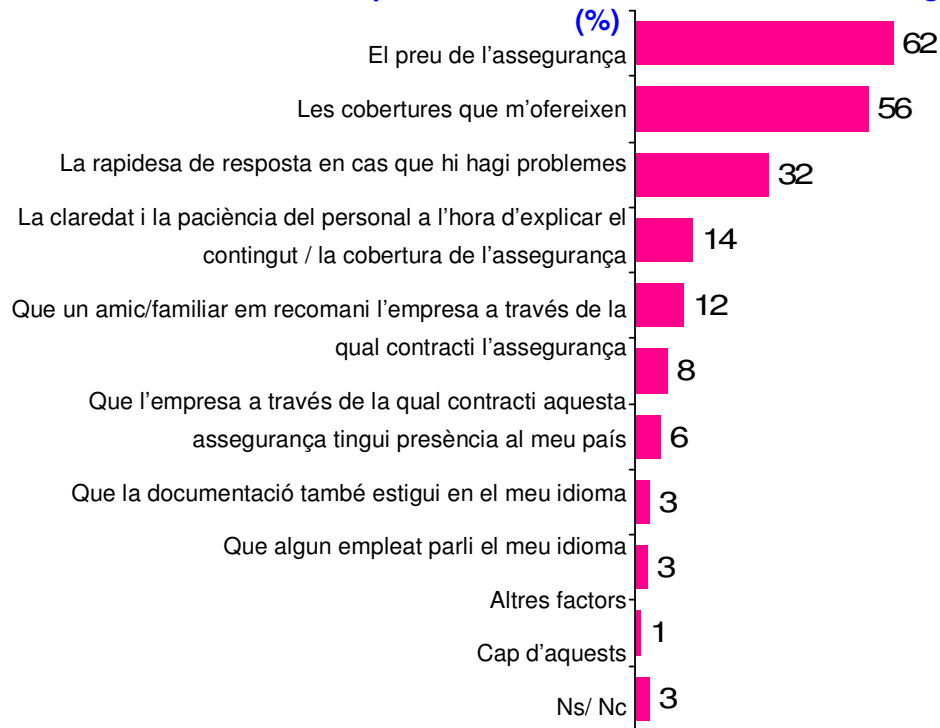


Base: total entrevistats (1.000)

- **Preu (62%) i cobertures (56%) són els factors més importants a l'hora de contractar una assegurança, seguits per la rapidesa de resposta en cas de sinistre (32%)**

Els factors més importants a l'hora de contractar una assegurança són el preu (62%), les cobertures (56%) i en tercer lloc el grau d'immediatesa o puntualitat en cas de sinistre (32%). De nou, el fet que el preu sigui tan important per a aquest col·lectiu és a causa del fet que la disponibilitat econòmica dels immigrants resulta determinant, per davant fins i tot de les percepcions de necessitat o conveniència de l'assegurança.

#### Factors més importants a l'hora de contractar una assegurança



Base: total entrevistats (1.000)

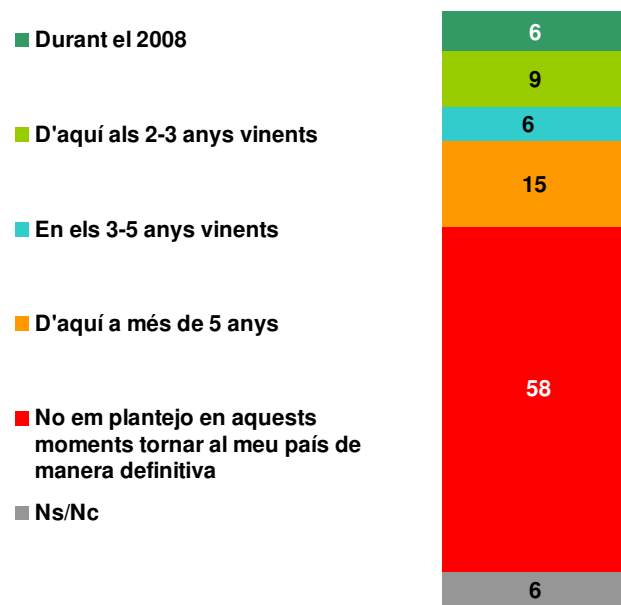
Altres factors importants a l'hora de contractar una assegurança són la claredat i la paciència del personal a l'hora d'explicar les característiques del producte (14%). En els grups de discussió els enquestats destaquen la necessitat de tenir un interlocutor de confiança, que tingui disponibilitat per explicar amb deteniment i claredat les característiques del producte.

Per als immigrants procedents de països africans resulta molt important el fet que les entitats bancàries o d'assegurances facin servir el seu idioma, ja sigui oral o escrit. Les seves demandes apunten en el sentit que, precisament per ser estrangers, necessiten una atenció en la informació més detinguda, més pacient i mereixedora de la seva confiança.

- **Els immigrants enquestats estan convençuts que en el futur contractaran més assegurances. Aquesta intenció està vinculada al fet que més de la meitat (58%) no es planteja tornar al seu país, i un 57% dels que tenen fills al país d'origen tenen la intenció de portar-los a Espanya**

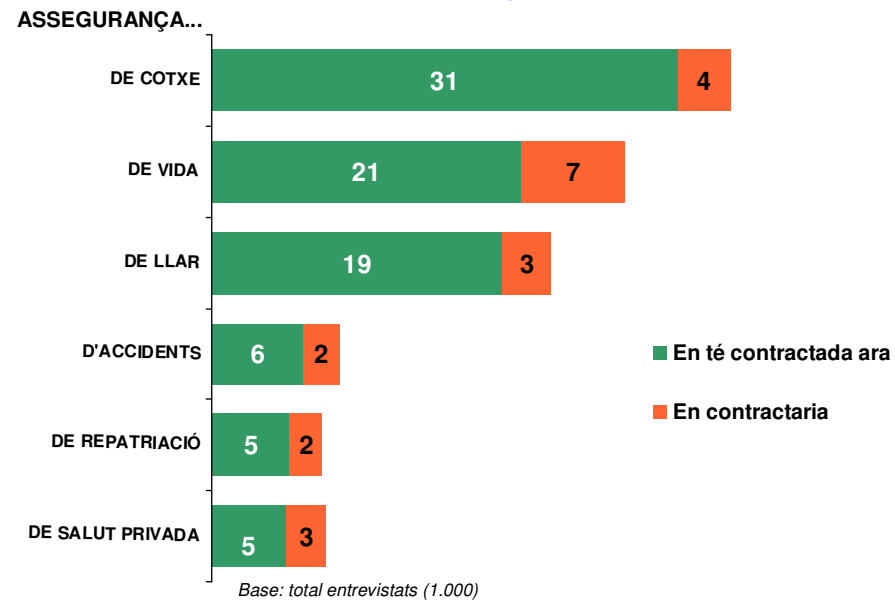
Els immigrants que han participat en l'estudi estan convençuts que, en el futur, tant ells com els seus paisans contractaran més assegurances. Això és així perquè projecten el seu futur amb expectatives positives sobre el seu creixement i desenvolupament personal i professional a Espanya.

#### El retorn definitiu al país d'origen (%)



Base: total entrevistats (1.000)

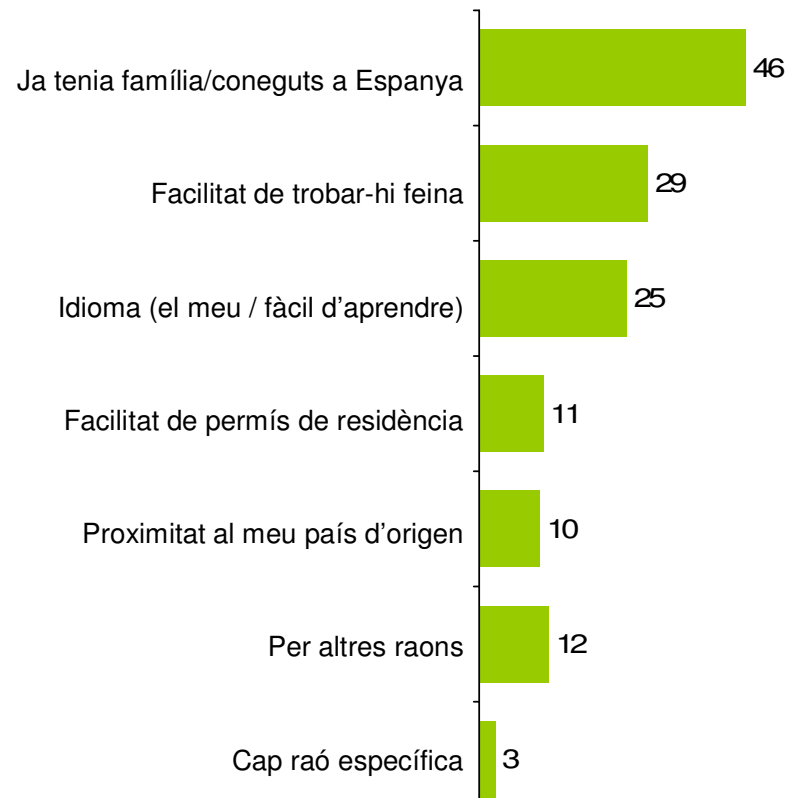
#### Contractarà més assegurances en el futur? (%)



De fet, un 58% dels enquestats no es planteja tornar al seu país –aquest percentatge és més elevat, 61%, entre els africans–, i el 57% dels que tenen fills al país d'origen tenen la intenció de portar-los a Espanya. Un 15% sí que considera la possibilitat de tornar a un llarg termini relatiu (més de 5 anys), i un 21% té previst tornar els 3 anys vinents.

- **Els motius pels quals els immigrants trien Espanya com a país de destinació són: tenir-hi família o coneguts (46%), facilitat per trobar feina (29%) i idioma (25%)**

### Van triar Espanya en lloc d'un altre país perquè... (%)



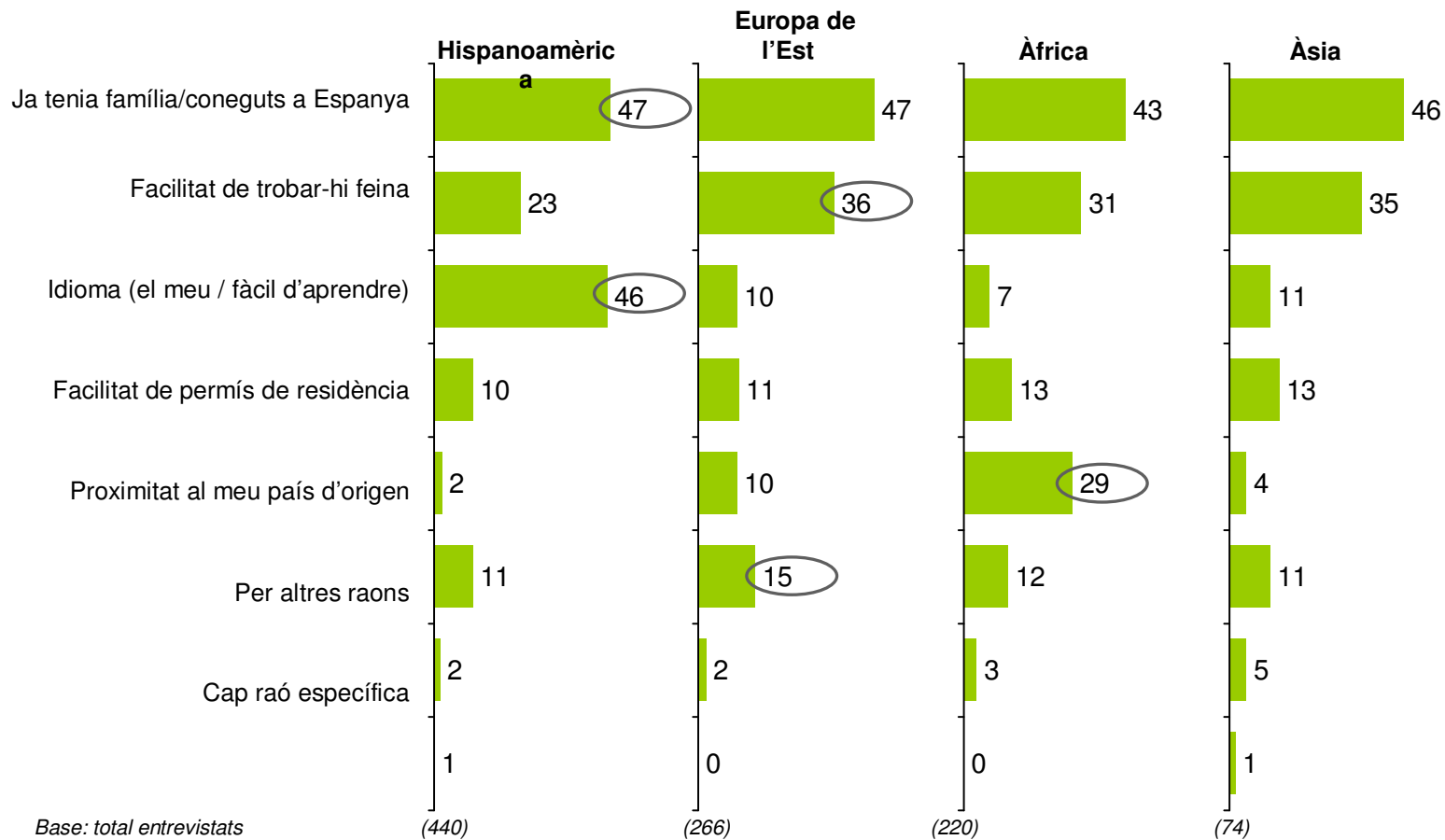
Base: total entrevistats (1.000)

Un dels factors analitzats en l'estudi de SegurCaixa és el perquè de l'elecció d'Espanya com a país de destinació, atenent tant els aspectes positius com els negatius. D'acord amb l'estudi, els motius principals pels quals es tria Espanya com a país de destinació són tenir-hi familiars o coneguts (46%), la facilitat per trobar feina (29%) i l'idioma (25%).

El primer motiu, tenir familiars i coneguts, és més important per als més joves (63%) i per a les dones (49%). El segon motiu, la facilitat de trobar feina, ha estat destacat pels homes (32%) i pels immigrants que fa poc temps que són a Espanya (33%). Per últim, l'idioma adquireix més importància tant entre els immigrants hispanoamericans (46%) com en general entre el segment d'immigrants que té fills (30%).

Per regió de procedència, els hispanoamericans assenyalen com a motius més importants tant tenir família o coneguts (47%) com el coneixement previ de l'idioma (46%), mentre que els europeus de l'Est donen una gran rellevància a la facilitat per trobar feina (36%) i els africans, a la proximitat amb el país d'origen (29%).

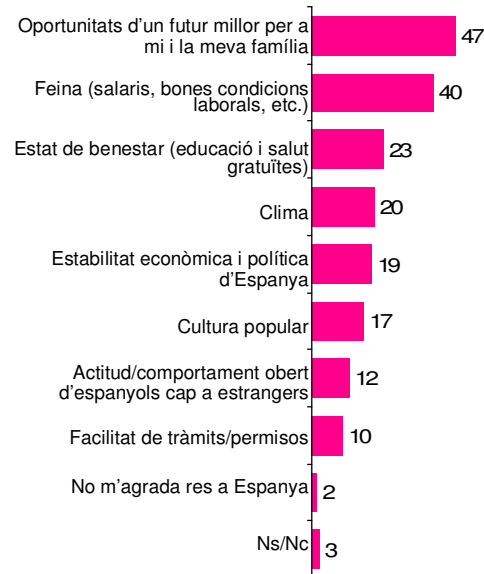
### Van triar Espanya en lloc d'un altre país perquè... (%)





- El que més agrada de la vida a Espanya són les oportunitats de futur (47%), les bones condicions laborals (40%) i l'estat del benestar (23%). El que més preocupa és l'atur (30%), la qualitat de la feina (25%) i el racisme o la discriminació (24%)

#### Què és el que els agrada més de la vida a Espanya? (%)



Base: total entrevistats (1.000)

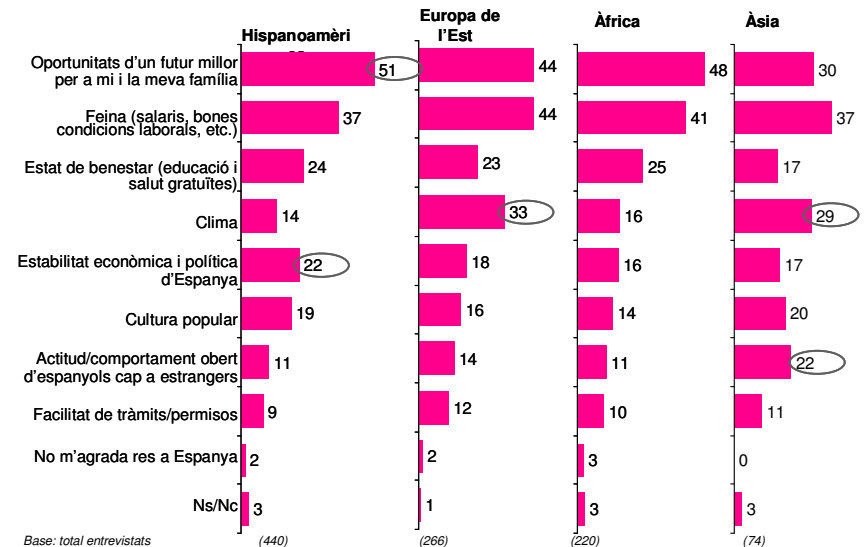
de futur més bones, és el més valorat pels hispanoamericans (51%), que també atorguen una gran importància a l'estabilitat econòmica i política (22%). Europeus de l'Est i asiàtics donen més valor al clima (33% i 29%, respectivament). A més, els asiàtics són el col·lectiu que aprecia més el comportament obert dels espanyols cap als estrangers (22%).

Els immigrants entrevistats mostren una sèrie d'actituds davant del fet de viure a Espanya relativament compartides, tant entre els aspectes positius com en els negatius.

Entre els aspectes positius que s'assenyalen, destaca en primer lloc les oportunitats d'un futur millor per al treballador i la seva família (47%), seguit de factors associats a la feina (40%) i aspectes relatius a l'estat del benestar, com ara el fet de disposar d'un sistema educatiu i sanitari gratuïts (23%). Altres

aspectes valorats són el clima (20%) i l'estabilitat econòmica i política (19%). El primer factor,

#### Què és el que els agrada més de la vida a Espanya? (%)



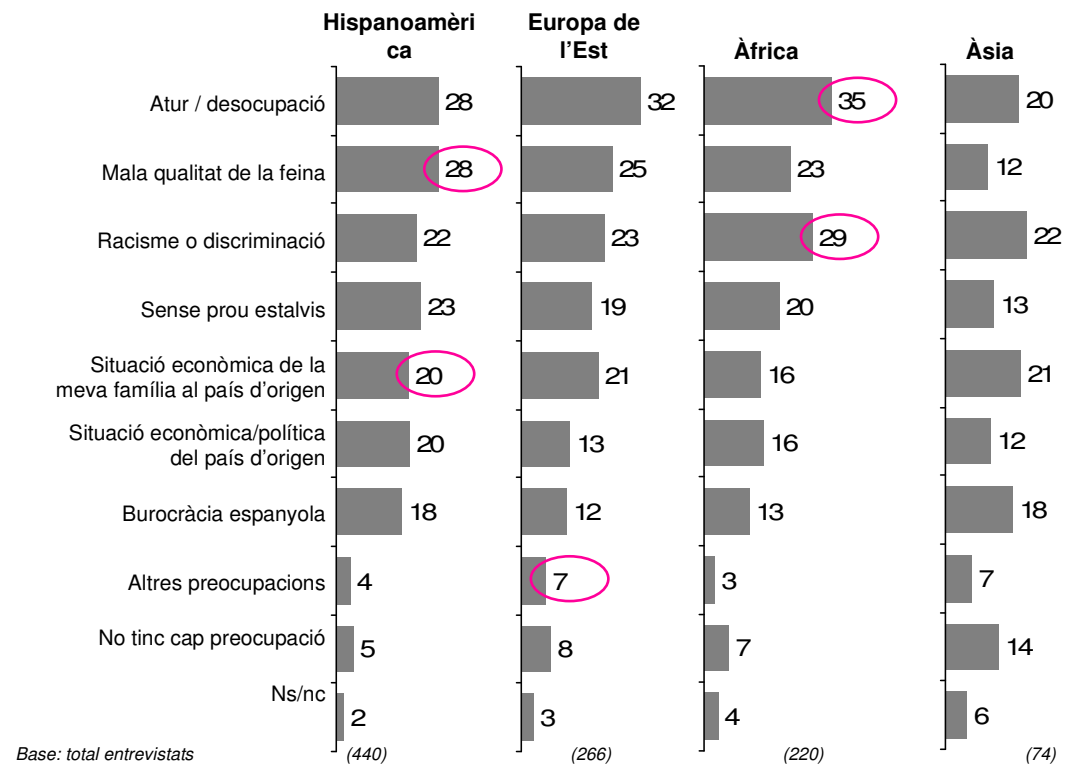
Entre els aspectes negatius o que amoïnen més, destaquen factors relacionats amb les perspectives econòmiques i laborals: l'atur (30%), la mala qualitat de la feina (25%) i l'estalvi insuficient (21%). També circumstàncies relacionades amb la desconfiança i el temor –racisme o discriminació (24%)–, i finalment factors relacionats amb la situació econòmica del seu país d'origen (19%) o política (17%).

### Què és el que els amoïna més? (%)



Els africans són el col·lectiu que es mostra més amoïnat per l'atur (35%), com també pel racisme (29%), mentre que els hispanoamericans mostren més preocupació per la qualitat de la feina (28%) i per la situació econòmica al seu país d'origen (20%).

### Què és el que els amoïna més? (%)



*SegurCaixa, societat filial del Grup CaiFor, el grup assegurador de "la Caixa", opera en l'àmbit de les assegurances de no-vida i és una de les primeres entitats del mercat bancassegurador pel que fa al nombre d'assegurats i productes d'aquest ram.*

*A CaiFor, s'ha prestat un interès especial pel col·lectiu de nous residents des del començament del fenomen migratori. Així, el 2001, SegurCaixa es va anticipar al mercat assegurador llançant el SegurCaixa Repatriació, un producte dissenyat específicament per a aquest col·lectiu estratègic. Actualment CaiFor té més de 190.000 persones assegurades que són nous residents de les zones geogràfiques que el Baròmetre estudia.*

*Addicionalment a les assegurances d'accidents, amb les quals la companyia assegura en total 130.000 persones, SegurCaixa disposa d'una àmplia presència en el mercat d'assegurances de la llar, un ram en què té més de 730.000 llars espanyoles assegurades. El primer semestre del 2007, SegurCaixa va llançar al mercat el SegurCaixa Auto, un assegurança d'automòbil innovadora que va significar l'entrada de la companyia en aquest ram, i el qual, des del llançament, va tenir una gran acceptació entre la base de clients. A finals de 2007, l'assegurança donava cobertura a més de 30.000 persones.*

*En total, CaiFor té més de 3 milions de clients individuals (230.000 dels quals són persones originàries de països diferents d'Espanya) i 28.000 empreses assegurades. El 2007, el Grup va aconseguir un benefici net consolidat de 160,5 milions d'euros, una xifra superior a la de l'any anterior en un 25%, i ostenta la primera posició del mercat de previsió social complementària amb més de 27.600 milions d'euros de recursos gestionats.*