

BARÒMETRE DE VIDACAIXA SOBRE PREVISIÓ EMPRESARIAL A ESPANYA

NOMÉS UNA DE CADA QUATRE EMPRESES ESPANYOLES OFEREIX COMPLEMENTS DE JUBILACIÓ ALS SEUS TREBALLADORS

- Un 75% de les empreses entrevistades ofereix assegurances de risc, amb cobertura de mort o d'accident, mentre que només un 25% ofereix complements de jubilació.
 - Els productes de previsió que més ofereixen les empreses són les pòlisses d'accident (65%), seguides de les assegurances de vida-risc (58%). Els que menys s'ofereixen són les assegurances de salut (21%), els plans de pensions (18%) i les assegurances de jubilació (10%).
 - La previsió empresarial està més implantada en les grans empreses i en les multinacionals que no pas en les empreses petites o mitjanes i en les empreses nacionals.
- Tot i la seva poca difusió, els directius consideren que els complements per a la jubilació són els productes més valorats pels empleats, per davant de les assegurances de vida, els préstecs a tipus d'interès preferencial o els "tiquets-restaurant".
- El 84% de les empreses no té previst de contractar o ampliar la contractació de productes de previsió empresarial l'any 2005. Manifesten que canviarien d'opinió si aquests productes tinguessin més avantatges fiscals per a l'empresa, reduïssin les cotitzacions a la Seguretat Social o fossin més valorats pels empleats.
- Gairebé la meitat de les empreses prefereixen tenir un únic proveïdor de previsió social, i manifesten que la solvència és el factor més important a l'hora d'escollir-lo. VidaCaixa és l'entitat que ofereix més confiança als prescriptors de previsió social empresarial.

A Catalunya, un 77% de les empreses compta amb algun producte de previsió empresarial, però només un 19% ofereix complements de jubilació

FITXA TÈCNICA

BARÒMETRE DE VIDACAIXA SOBRE PREVISIÓ EMPRESARIAL A ESPANYA

ENQUESTA REALITZADA PER Ipsos-Eco Consulting per a VidaCaixa

MOSTRA: 600 prescriptors de previsió social empresarial (empresaris, directors financers, directors de Recursos Humans).

ÀMBIT: comunitats autònomes d'Andalusia, Catalunya, Madrid i el País Basc.

TIPUS D'ENTREVISTA: entrevistes telefòniques assistides per ordinador (CATI).

MARGE D'ERROR: +/- 4,1%.

TREBALL DE CAMP: del 09/06/04 al 09/07/04.

PERFIL DE LES EMPRESES ENTREVISTADES

Empreses amb més de 20 treballadors

Segments analitzats: entre 21 i 49 treballadors
 entre 50 i 249 treballadors
 250 treballadors o més

Àmbit empresarial: empreses nacionals
 empreses multinacionals

1. ELS PLANS DE PENSIONS I LES ASSEGURANCES DE JUBILACIÓ, ENTRE ELS PRODUCTES DE PREVISIÓ SOCIAL MENYS CONTRACTATS

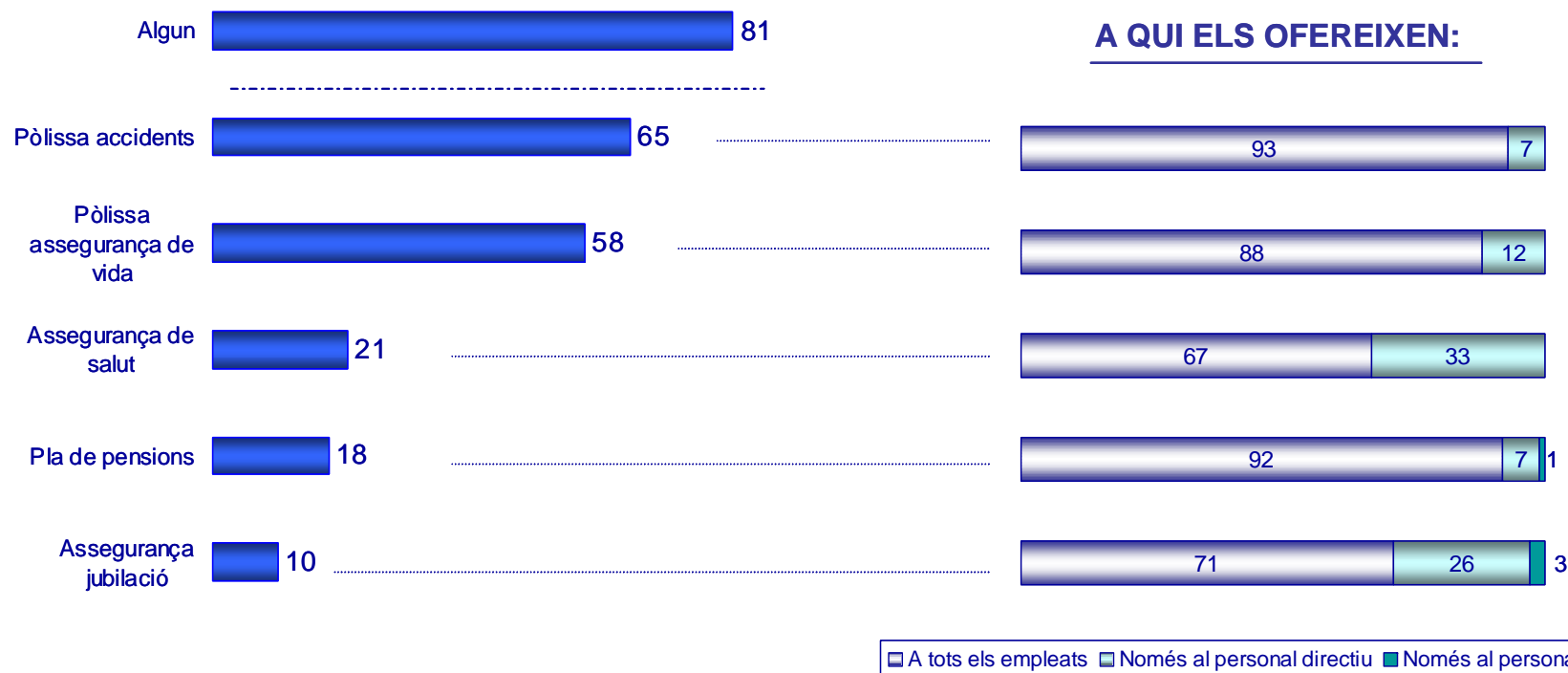
- **Les assegurances d'accidents i de vida mostren una contractació molt superior als plans de pensions i les assegurances de jubilació.**

Només un 18% de les empreses espanyoles amb més de 20 treballadors disposa de plans de pensions per als seus empleats i un 10% disposa d'assegurances de jubilació, segons el Baròmetre de VidaCaixa sobre Previsió Empresarial a Espanya, realitzat per IPSOS-Eco Consulting a petició de VidaCaixa Previsió Social, la unitat de VidaCaixa especialitzada en el negoci de previsió per a empreses i institucions líder en el mercat espanyol. VidaCaixa Previsió Social disposa de més de 12.400 milions d'euros en recursos gestionats, entre plans de pensions i assegurances de vida, i dóna servei a més de 750.000 assegurats i partícips de 4.500 empreses.

Les respostes dels enquestats en l'estudi, 600 prescriptors de previsió social empresarial (empresaris, directors financers, directors de recursos humans, etc.), revelen que hi ha un alt nivell de contractació d'assegurances de risc —assegurances d'accidents (65% dels enquestats) i assegurances de vida (58%)— i una baixa contractació de productes d'estalvi per a la jubilació—plans de pensions (18%) i assegurances de jubilació (10%)—, mentre que les assegurances de salut se situen en un 21%.

Entre les comunitats autònomes estudiades, la previsió empresarial està més implantada al País Basc, on un 84% de les empreses disposen d'algun producte de previsió empresarial, i menys implantada a Catalunya, amb un 77% de les empreses. Madrid i Andalusia mostren un percentatge del 82%.

PRODUCTES QUE OFEREIXEN LES EMPRESES ALS EMPLEATS (%):



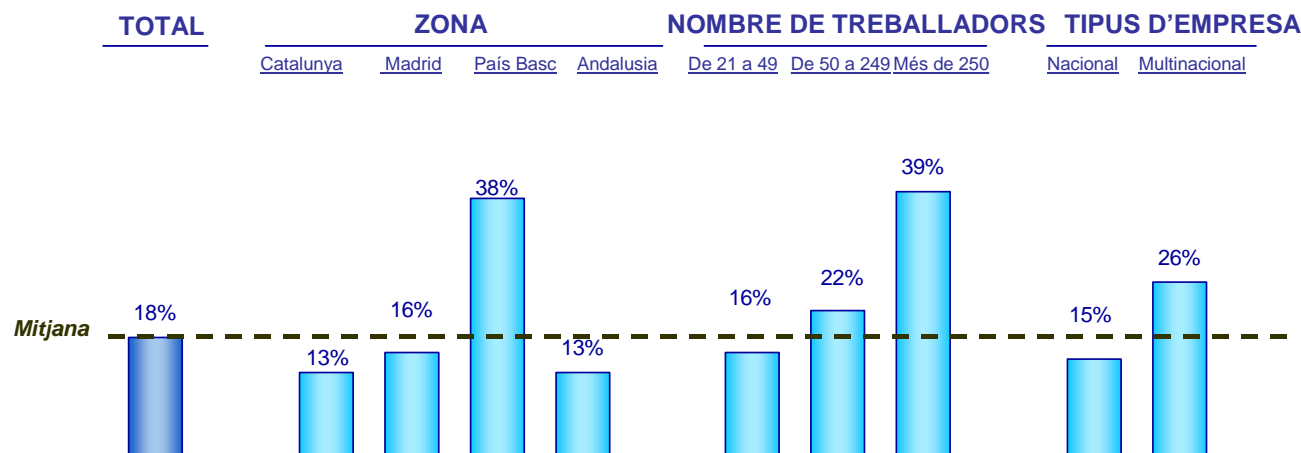
En general, quan les empreses ofereixen un producte determinat, ho fan per a la major part de la seva plantilla; només en el cas de les assegurances de salut, i en menor mesura de les assegurances de jubilació, es produeix una certa diferència entre la plantilla completa o únicament el personal directiu.

- Els plans de pensions estan més implantats en multinacionals i grans empreses que en empreses nacionals i empreses petites o mitjanes.

Pel que fa als plans de pensions, la previsió empresarial està més implantada a les companyies amb més de 250 treballadors (39%) i menys implantada a les companyies amb menys de 50 treballadors (16%). A les empreses nacionals, el percentatge d'empreses amb pla de pensions d'ocupació és del 15%, mentre que a les multinacionals és del 26%.

A més, el Baròmetre de VidaCaixa sobre Previsió Empresarial posa de manifest que els plans de pensions d'ocupació i EPSV tenen una penetració major al País Basc, on un 38% dels entrevistats manifesta que la seva empresa ha subscrit plans de pensions/EPSV per als seus treballadors, i menor a Andalusia i a Catalunya, només amb un 13%. Madrid mostra un percentatge del 16%.

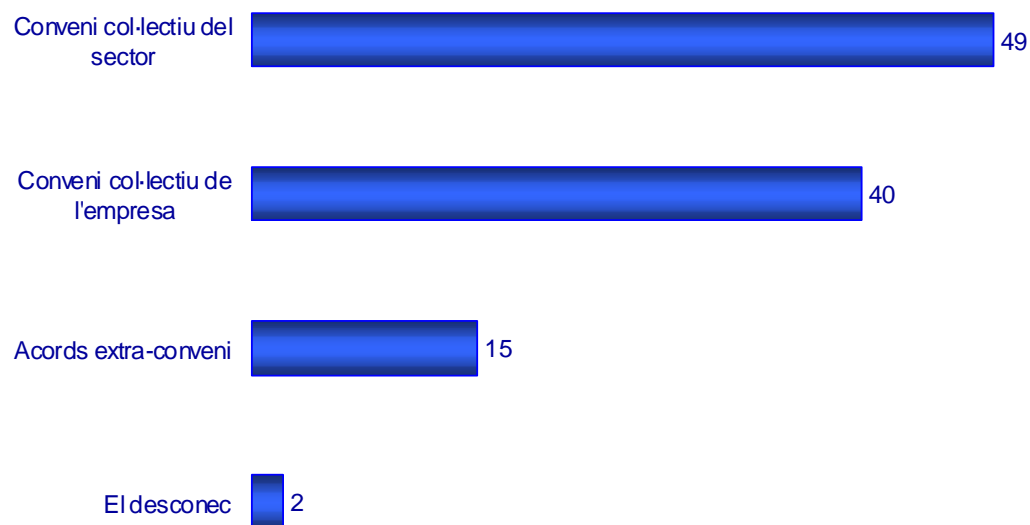
Disposa la seva empresa d'un pla de pensions per als seus treballadors? (%)



- Els productes de previsió que les empreses tenen contractades són fruit d'obligacions del conveni col·lectiu del sector o del conveni col·lectiu de l'empresa.

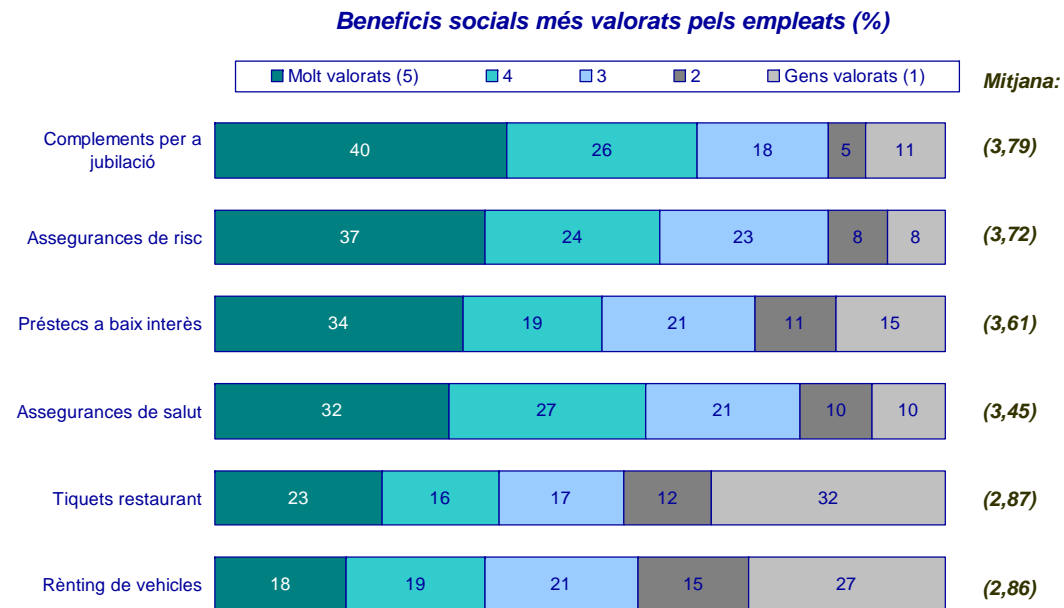
Quan se'ls pregunta sobre l'origen de la previsió empresarial, un 49% dels entrevistats manifesta que la contractació de productes de previsió empresarial és fruit del conveni sectorial, un 40% és deguda al conveni d'empresa i un 15% és fruit d'acords extra-conveni.

Quin és l'origen de les obligacions de la seva empresa en previsió empresarial? (%)



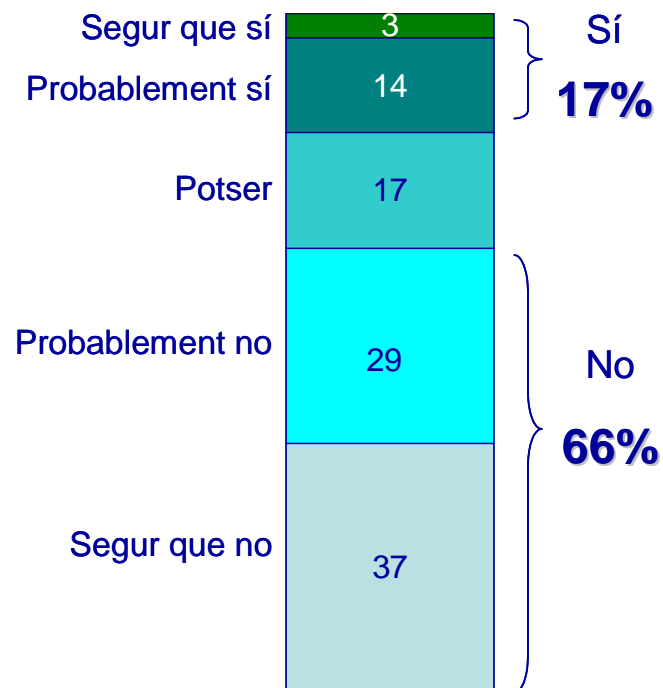
2. PER ALS DIRECTIUS ENTREVISTATS, ELS COMPLEMENTES PER A LA JUBILACIÓ SÓN EL BENEFICI SOCIAL MÉS VALORAT PELS TREBALLADORS

Tot i la poca difusió dels productes d'estalvi (plans de pensions i assegurances de jubilació), la majoria dels directius entrevistats consideren que els complements per a la jubilació són el benefici social més valorat pels seus treballadors, per sobre de les assegurances de risc, de salut o els "tiquets restaurant", entre d'altres.



Tot i això, el 66% coincideixen a assenyalar que els treballadors no estan disposats a renunciar a un augment de sou a canvi de les aportacions de l'empresa a un pla de pensions.

Els empleats estarien disposats a renunciar a una part del sou a canvi d'aportacions empresarials a un pla d'ocupació? (%)

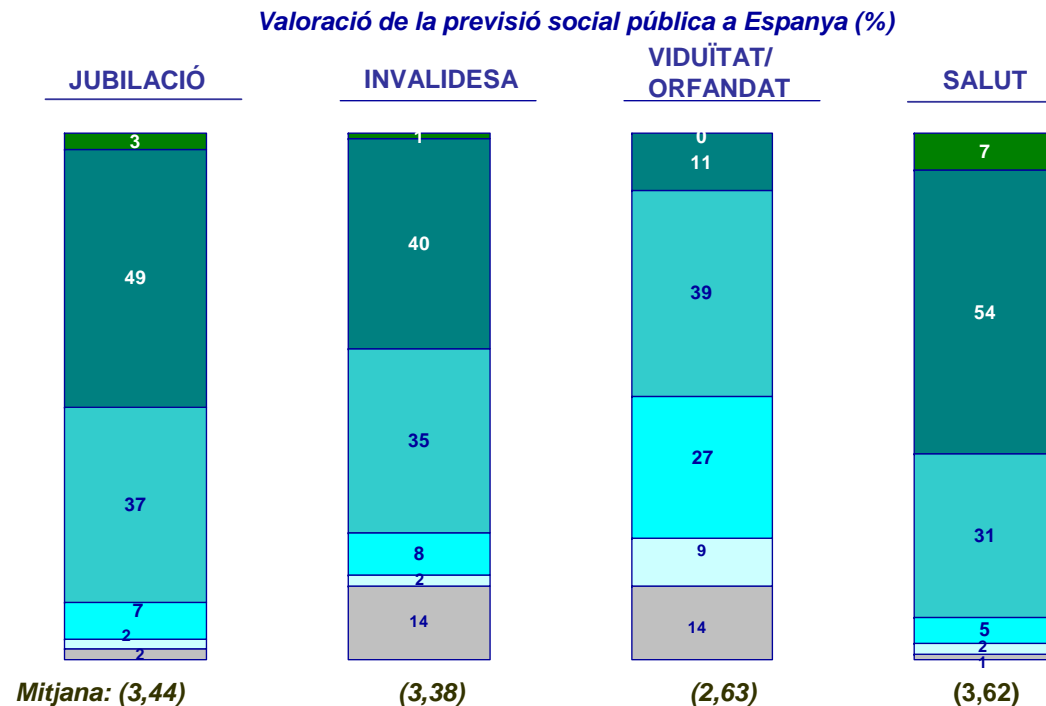


Aquests resultats confirmen que els productes d'estalvi del segon pilar estan ben valorats, però encara falta donar el pas decisiu perquè els treballadors facin seu el sistema. En certa manera, la diversificació i la flexibilització poden ajudar a fer aquest pas, ja que permeten al treballador escollir lliurement la manera de planificar la seva jubilació i gestionar el patrimoni estalviat segons les seves necessitats, amb un impacte fiscal mínim.

- **El 46% dels entrevistats valora negativament les pensions públiques de jubilació, a causa de la pèrdua de poder adquisitiu que representen i perquè són escasses o millorables.**

Segons els directius entrevistats, la importància que els treballadors atorguen als complements de jubilació està en relació directa amb la seva percepció de les pensions públiques de jubilació. En concret, un 46% dels entrevistats valora negativament les pensions públiques de jubilació i les qualifica com a regulars (37%), dolentes (7%) o molt dolentes (2%). El motiu més freqüent d'aquestes opinions negatives és la pèrdua de poder adquisitiu que es produeix en arribar a la jubilació.

El Baròmetre de VidaCaixa recull també les opinions dels prescriptors de previsió social empresarial sobre altres aspectes de la previsió social pública. El millor valorat és el de salut/sanitat, amb un 62% de valoracions positives, que es redueix a Catalunya fins al 53% i al País Basc creix fins al 70%. La cobertura per invalidesa rep respostes favorables en el 42% dels casos i la de viduitat/orfandat és la pitjor valorada pels entrevistats.

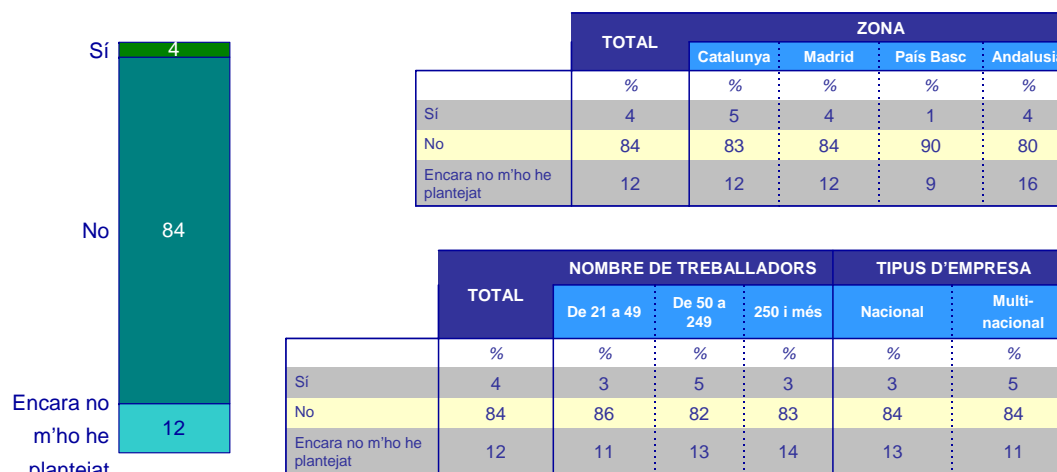


3. LA PREVISIÓN SOCIAL NECESITA INCENTIVUS PER AUGMENTAR LA IMPLANTACIÓ

- El 84% de les empreses no contractarà cap nou producte de previsió empresarial l'any vinent.

La gran majoria de les companyies on presten els seus serveis els directius entrevistats per a l'estudi no té cap intenció de contractar nous productes de previsió l'any vinent. En concret, el 84% de la mostra manifesta aquesta negativa.

Intenció de contractar un producte de previsió empresarial l'any vinent (%)



Nota: Els productes que tenen la intenció de contractar són principalment:
 -Assegurança de salut/mèdica
 -Assegurança de vida/accident
 -Pla de jubilació

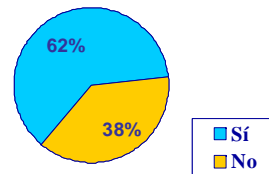
- **L'augment dels beneficis fiscals, la rebaixa en les quotes de la Seguretat Social i una major valoració per part dels empleats impulsarien la previsió empresarial.**

Hi ha determinats supòsits que portarien els entrevistats a canviar d'opinió i contractar algun producte de previsió empresarial; per exemple, l'existència d'avantatges fiscals, el fet que els treballadors valoressin més aquest tipus de beneficis o la rebaixa en les quotes de la Seguretat Social.

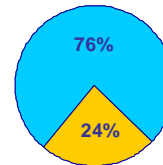
Concretament, el 76% dels entrevistats manifesta que un dels aspectes que impulsaria la contractació de més productes de previsió empresarial seria la millora de la regulació fiscal, si aquesta oferís més avantatges per a l'empresa.

Contractaria productes de previsió empresarial...

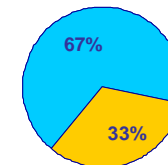
...si es rebaixessin les quotes a la Seguretat Social



...si hi hagués més avantatges fiscals per a l'empresa



...si els empleats ho valoressin més



Nota: Altres supòsits ens els quals l'empresa contractaria algun producte de previsió social són:
 -Si no tingués costos per a l'empresa.
 -Si tingués algun benefici o rendibilitat per a l'empresa o per als empleats.
 -Si el conveni ho tingués en compte.
 -Si hi hagués beneficis/incentius per a l'empresa.

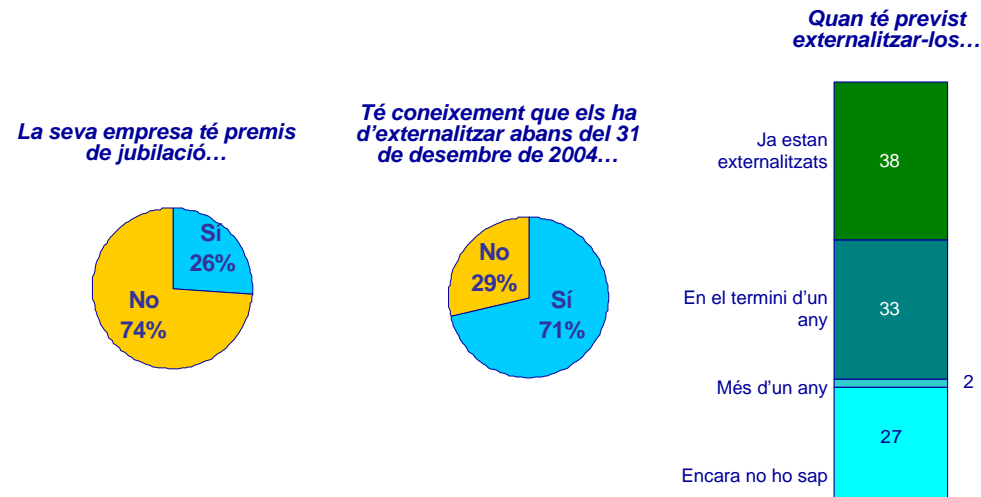
En aquest sentit, l'estudi posa de manifest la voluntat de la majoria d'empreses d'oferir productes de previsió empresarial, encara que sembla clar que en menor mesura amb les característiques normatives actuals.

Segons els prescriptors, a més del canvi en la regulació fiscal, també tindrien un impacte positiu la possible rebaixa en les quotes de la Seguretat Social i una major valoració per part dels empleats.

- **Un 27% de les empreses amb premis de jubilació manifesten incertesa sobre quan externalitzaran aquests compromisos.**

Un 26% dels entrevistats manifesta que les seves empreses tenen premis de jubilació, és a dir, tenen l'obligació de pagar algun import puntual a algun dels seus treballadors en el moment de la jubilació. Quan se'ls pregunta si saben que aquests compromisos han d'estar externalitzats a finals del 2004, un 71% afirma que coneix aquesta obligació, mentre que un 29% la desconeix.

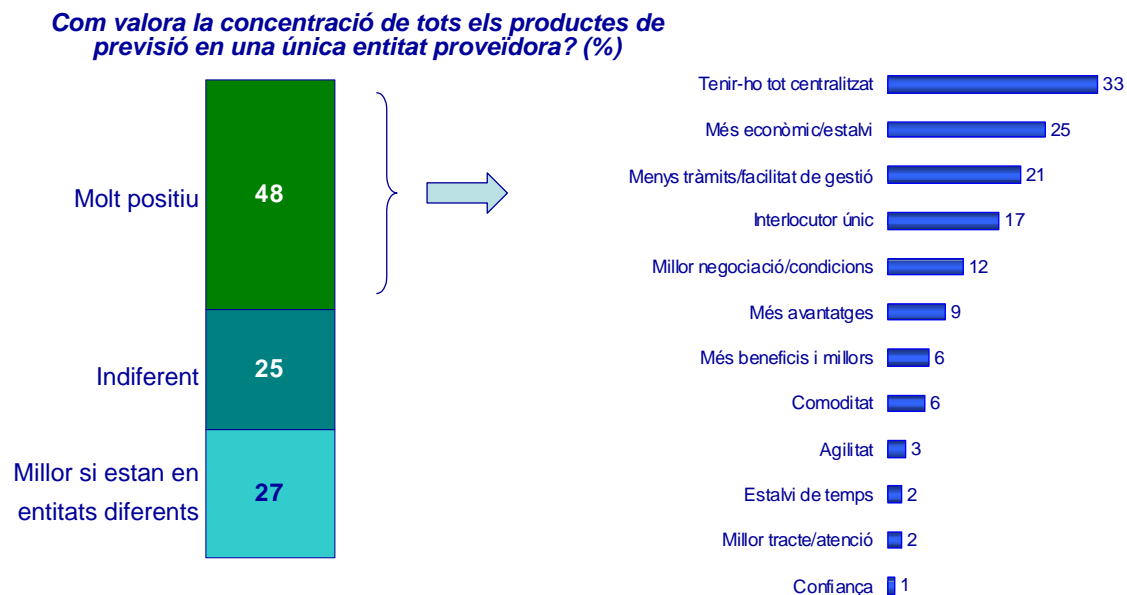
De les empreses que tenen premis de jubilació, un 38% ja els ha externalitzat, un 33% ho farà aquest any i un 27% no sap quan ho farà.



4. GAIREBÉ LA MEITAT DE LES EMPRESES PREFEREIX TENIR UN SOL PROVEÏDOR DE PREVISIÓ EMPRESARIAL

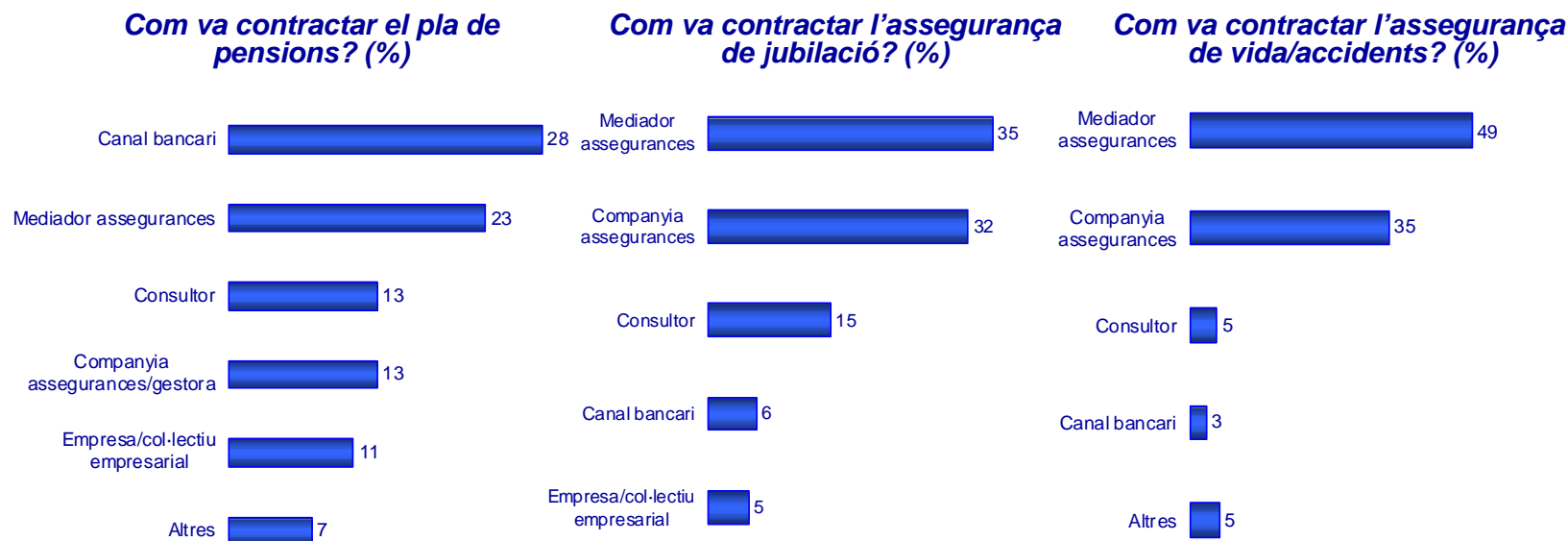
- El 48% de les empreses entrevistades prefereix tenir una única empresa com a proveïdora de tots els seus productes de previsió empresarial, mentre que un 27% en prefereix tenir més d'una.

Les empreses prefereixen, en aquest sentit, els proveïdors globals capaços d'oferir solucions de tot tipus i no només determinats productes. Els motius pels quals tenir un sol proveïdor seria preferible a tenir-ne diversos serien la unificació de la gestió, la millora de les condicions i la major facilitat de la gestió.



- Les assegurances de jubilació, vida i accidents es contracten majoritàriament mitjançant mediadors, mentre que els plans de pensions es contracten majoritàriament mitjançant el canal bancari.

Les empreses contracten els plans de pensions o de previsió majoritàriament mitjançant el canal bancari (28%) i els mediadors són el segon canal més important (23%), seguit de l'assessorament d'un consultor (13%).



En el cas de les pòlisses de jubilació, el mediador se situa com el canal principal (35%), seguit de la contractació directa mitjançant companyies d'assegurances (32%) i de l'assessorament de consultors en tercer lloc (15%). La contractació d'assegurances de vida-risc i d'accidents mostra una distribució similar, amb un pes més important dels mediadors (49%).

5. LA SOLVÈNCIA ÉS L'ASPECTE MÉS IMPORTANT PER ALS ENTREVISTATS A L'HORA DE SELECCIONAR UN PROVEÏDOR DE PREVISIÓ EMPRESARIAL

Tant pel que es refereix als plans de pensions com a les assegurances de jubilació o les assegurances de vida i accidents, els entrevistats assenyalen, en més d'un 70% dels casos, que escullen la companyia amb la qual treballen valorant-ne en primer lloc la solvència.

En el cas dels plans de pensions, la solvència té un pes del 76% i el segon factor més important és la rendibilitat (63%). Altres factors importants són la claredat de la informació (53%), la facilitat d'accés a la informació (42%), el tracte personalitzat amb els partícips (42%) i el tracte amb l'interlocutor (40%).

En les assegurances de jubilació, el segon factor més important després de la solvència és la claredat de la informació (59%), seguit de la rendibilitat (55%). En aquests productes també es dona un pes important al tracte amb l'interlocutor (49%).

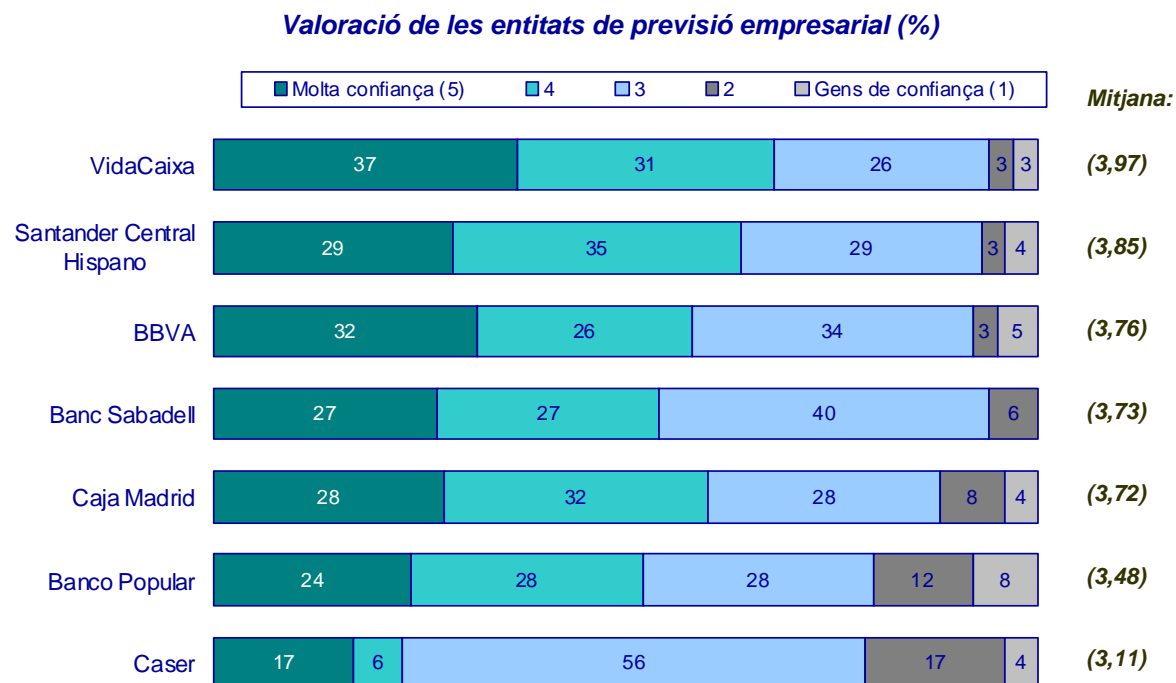
En el cas de les assegurances de vida i accidents, la solvència té també un paper molt destacat (79%) i, a més de la resta de factors, el preu destaca també com a factor important (44%).

Quins aspectes considera més importants de la companyia o del producte? (%)

<u>Plans de pensions</u>		<u>Assegurances de jubilació</u>		<u>Assegurances de vida/accidents</u>	
Solvència	76%	Solvència	71%	Solvència	79%
Rendibilitat	63%	Claredat informació	59%	Claredat informació	56%
Claredat informació	53%	Rendibilitat	55%	Tracte personalitzat assegurat	48%
Facilitat accés informació	42%	Tracte amb l'interlocutor	49%	Preu/Primes	44%
Tracte personalitzat partícip	42%	Tracte personalitzat assegurat	45%	Facilitat accés informació	42%
Tracte amb l'interlocutor	40%	Facilitat accés informació	43%	Puntualitat de la informació	41%
Puntualitat de la informació	33%	Puntualitat de la informació	34%	Tracte amb l'interlocutor	40%
Despeses de gestió	27%	Despeses de gestió	31%		

- **VidaCaixa és l'entitat en la qual més confien els prescriptors de previsió social a Espanya.**

VidaCaixa és l'entitat proveïdora de productes de previsió empresarial que ofereix més confiança als enquestats. La puntuació mitjana atorgada a VidaCaixa és de 3,97 en una escala de l'1 al 5, per davant de les restants entitats: SCH (3,85), BBVA (3,76), Banc Sabadell (3,73), Caja Madrid (3,72), Banco Popular (3,48) i Caser (3,11).



6. ESPANYA, A LA CUA DE LA UNIÓ EUROPEA EN PREVISIÓ EMPRESARIAL

- **Sis de cada deu prescriptors de previsió social empresarial creuen que Espanya va per darrere d'altres països europeus pel que fa als plans de pensions.**

Al nostre país, la previsió social empresarial està menys desenvolupada que en altres països de la Unió Europea. Això és el que manifesta el 60% dels entrevistats al Baròmetre de VidaCaixa sobre Previsió Empresarial a Espanya. Segons els 600 prescriptors de previsió social empresarial, els principals motius de la diferència serien els següents: l'existència en altres països de més prestacions o bé d'una cobertura més àmplia (43%), un major hàbit de contractació d'aquest tipus de productes (20%) o el fet que altres països tinguin una trajectòria històrica més llarga (19%).



Segons les dades d'INVERCO i els Comptes Financers dels Bancs Nacionals, un 14,4% de l'estalvi de les famílies espanyoles està dedicat a fons de pensions i assegurances de vida, un percentatge que realment és molt inferior al 54,4% d'Holanda, el 49,7% del Regne Unit o el 46,4% de Dinamarca. Altres països per davant d'Espanya en aquest concepte són Noruega, Suècia, França, Alemanya, Àustria i Portugal.

ANNEX. Productes que l'empresa ofereix als empleats, segons el Baròmetre de VidaCaixa sobre Previsió Empresarial.

	TOTAL	ZONA				NOMBRE DE TREBALLADORS			TIPUS D'EMPRESA	
		Catalunya	Madrid	País Basc	Andalusia	De 21 a 49	De 50 a 249	250 i més	Nacional	Multi-nacional
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Algun	81	77	82	84	82	78	84	96	78	85
Pòlissa accidents	65	63	62	69	72	61	72	85	61	74
Pòlisses assegurances de vida	58	54	61	56	60	55	61	79	54	68
Assegurances de salut	21	20	27	14	18	20	21	35	19	29
Pla de pensions	18	13	16	38	13	16	22	39	15	26
Assegurances jubilació	10	10	13	6	10	11	6	23	10	13