

Barómetro SegurCaixa: El valor del seguro para los inmigrantes

UNO DE CADA DOS INMIGRANTES TIENE CONTRATADO UN SEGURO

- **CaiFor, grupo líder en previsión social complementaria en España, inició los barómetros sobre previsión en 2001. Esta edición, que es la quinta para el Grupo CaiFor, se enmarca bajo la actividad de SegurCaixa.**
- **El Grupo se ha mostrado siempre especialmente sensible con el colectivo de nuevos residentes, mediante el análisis de sus necesidades y el ofrecimiento productos específicos.**
- **En la vertiente analítica ha colaborado Jesús Contreras, Catedrático de Antropología Social de la Universidad de Barcelona, mientras que el trabajo de campo -integrado por una fase cualitativa y otra cuantitativa- lo ha desarrollado TNS Finance.**

SegurCaixa, filial del Grupo CaiFor –el Grupo Asegurador de “la Caixa”-, ha presentado hoy el Barómetro “El valor del seguro para los inmigrantes”, que analiza las principales necesidades y preocupaciones del colectivo de nuevos residentes en materia de seguros y previsión.

El colectivo de inmigrantes, cada vez más numeroso en España, ha adquirido una importancia creciente a lo largo de los últimos años. Sus necesidades específicas, que derivan de múltiples factores individuales, -tales como su situación laboral, el tiempo de permanencia en España, el país de origen, etc.- determinan las diferentes interrelaciones en materia de seguros. Todo ello es lo que el Barómetro ha estudiado, proporcionando una clara visión de cuáles son las principales características del colectivo de inmigrantes originarios de las regiones Hispano-Americana, Europa del Este, África y Asia, a la vez que se profundiza sobre cuáles son los factores más notorios para este colectivo a la hora de adquirir un seguro.

El estudio se enmarca en la política de CaiFor relativa a pulsar las impresiones y necesidades de la sociedad española en aquellas materias en que el sector asegurador y la previsión social complementaria pueden aportar soluciones. Es el quinto de una serie de trabajos iniciada en 2001 sobre previsión social que han tratado temas como los planes de pensiones en España (2001), los hábitos financieros de las personas mayores (2003), la previsión social empresarial en España (2004) o el valor del seguro para los autónomos (2007).

Por otro lado, el segmento de nuevos residentes es un colectivo al cual, desde CaiFor, se ha prestado un especial interés desde el inicio del fenómeno migratorio. Así, en 2001, SegurCaixa se anticipó al mercado asegurador, lanzando al mercado el SegurCaixa Repatriación, un producto específicamente diseñado para este colectivo. Actualmente CaiFor cuenta con más de 190.000

personas aseguradas que son nuevos residentes de las zonas anteriormente comentadas.

Un estudio innovador sobre un colectivo de más de 4 millones de personas, con un creciente peso social

El Barómetro SegurCaixa se centra en aspectos directamente relacionados con el valor del seguro para los inmigrantes y la relación con su modus vivendi. Así, por ejemplo, el estudio recoge que para este colectivo, las entidades financieras - bancos, cajas y compañías de seguros-, cumplen un papel normalizador y de integración social, al facilitar su inclusión en el sistema económico. A la vez, el seguro, según se extrae del análisis cualitativo realizado, desarrolla una función de previsor ante las incertidumbres que acarrea el hecho de estar en un país extranjero.

Adicionalmente, del Barómetro de SegurCaixa se desprende que:

- El 48% de los inmigrantes en España tienen contratado algún seguro, siendo los más contratados los del automóvil (31%), los de vida (21%) y los de hogar (19%).
- El gasto medio anual en seguros de este colectivo es de 708 euros, siendo de 422 euros si no se considera el seguro del automóvil. En paralelo, la media de remesas a su país es de 217 euros mensuales.
- Cuantos más años de residencia en España y mayor el nivel de ingresos, mayor es la tenencia de seguros: 66% si más de 6 años en España y 85% para ingresos superiores a 2.000 euros. El tener hijos también incrementa sustancialmente la contratación (58% entre los inmigrantes con hijos).
- Los factores más importantes para este colectivo a la hora de elegir un seguro son el precio (62%), las coberturas (56%), y la rapidez de respuesta en caso de siniestro (32%). En el caso de inmigrantes que ya cuentan con algún seguro, las coberturas se sitúan por delante del precio en importancia (66% y 60% respectivamente).
- Las personas que no disponen de un seguro, argumentan que, o bien no lo necesitan (mayor porcentaje entre los inmigrantes jóvenes) o que su precio es demasiado elevado (mayor porcentaje entre las personas de mayor edad).
- La principal fuente de información sobre asuntos financieros es la red social como el círculo familiar y amigos (48%), seguido de los medios de comunicación –generales o especialmente destinados a este colectivo- (35%), Internet (19%) y por cuenta de la propia persona (17%).

Así, puede decirse que, de forma general y en lo que seguros se refiere, el colectivo de inmigrantes tiene las mismas preocupaciones y percepciones que los ciudadanos españoles pero se perciben algunas necesidades específicas. Tal es el caso del seguro de repatriación, el deseo de que los productos que contratan incluyan coberturas que contemplen las relaciones internacionales que mantienen (viajes a su país, localización de parte de su familia en el país de origen, etc.) y la

voluntad de que se les preste un asesoramiento personalizado, que se adapte a su conocimiento del idioma y que les inspire confianza.

En cuanto al futuro, según se desprende del análisis cualitativo realizado, los nuevos residentes en España están convencidos que contratarán más seguros, percepción que va vinculada a una vocación de obtener una mayor seguridad y estabilidad económica y laboral en el futuro. De entre los que no tienen seguros, se constata que los seguros en los que están más interesados son los de vida y salud.

En el desarrollo del estudio ha colaborado Jesús Contreras, Catedrático de Antropología Social de la Universidad de Barcelona, quien ha elaborado un informe que valora la situación del colectivo de inmigrantes e interpreta los resultados de la encuesta.

El trabajo de campo, integrado por una fase cualitativa realizada mediante dinámicas de grupo y otra cuantitativa con 1.000 entrevistas presenciales en cuatro comunidades autónomas: Andalucía, Catalunya, Madrid y Comunidad Valenciana, lo ha desarrollado TNS Finance, empresa internacional dedicada a los estudios de mercado de contrastada solvencia.

SegurCaixa, sociedad filial del Grupo CaiFor, el Grupo Asegurador de “la Caixa”, que opera en el ámbito de los seguros de no-vida, es una de las primeras entidades del mercado bancoasegurador en cuanto al número de asegurados y productos de este ramo. La compañía cubre actualmente a más de 730.000 hogares españoles, 31.000 automóviles, y 130.000 personas mediante seguros de accidentes, de las cuales 60.000 son clientes del SegurCaixa Repatriación, el producto específicamente diseñado para nuevos residentes.

Por su lado, CaiFor cuenta con más de 3 millones de personas (de las cuales 230.000 son nuevos residentes) y 28.000 empresas clientes. El 2007 consiguió un beneficio neto consolidado de 160,5 millones de euros, una cifra superior a la del año anterior en un 25%, y ostenta la primera posición del mercado de previsión social complementaria con más de 27.600 millones de euros de recursos gestionados.

28 de mayo de 2008