

Baròmetre SegurCaixa: el valor de l'assegurança per als immigrants

UN DE CADA DOS IMMIGRANTS TÉ CONTRACTADA UNA ASSEGURANÇA

- **CaiFor, grup líder en previsió social complementària a Espanya, va iniciar els baròmetres sobre previsió el 2001. Aquesta edició, que és la cinquena per al Grup CaiFor, s'emmarca sota l'activitat de SegurCaixa.**
- **El Grup s'ha mostrat sempre especialment sensible amb el col·lectiu de nous residents, mitjançant l'anàlisi de les seves necessitats i l'oferiment de productes específics.**
- **En el vessant analític ha col·laborat Jesús Contreras, Catedràtic d'Antropologia Social de la Universitat de Barcelona, mentre que el treball de camp –integrat per una fase qualitativa i una altra de quantitativa– l'ha desenvolupat TNS Finance.**

SegurCaixa, filial del Grup CaiFor –el Grup Assegurador de "la Caixa"–, ha presentat avui el Baròmetre "El valor de l'assegurança per als immigrants", que analitza les necessitats i les preocupacions principals del col·lectiu de nous residents en matèria d'assegurances i previsió.

El col·lectiu d'immigrants, cada vegada més nombrós a Espanya, ha adquirit una importància creixent al llarg dels últims anys. Les seves necessitats específiques, que deriven de factors individuals múltiples –com ara la situació laboral, el temps de permanència a Espanya, el país d'origen, etc.–, determinen les diferents interrelacions en matèria d'assegurances. Tot això és el que ha estudiat el Baròmetre, i ha proporcionat una visió clara de quines són les característiques principals del col·lectiu d'immigrants originaris de les regions hispanoamericana, Europa de l'Est, Àfrica i Àsia, alhora que s'aprofundeix sobre quins són els factors més notoris per a aquest col·lectiu a l'hora d'adquirir una assegurança.

L'estudi s'emmarca en la política de CaiFor relativa a polsar les impressions i les necessitats de la societat espanyola en les matèries en què el sector assegurador i la previsió social complementària puguin aportar solucions. És el cinquè d'una sèrie de treballs iniciada el 2001 sobre previsió social que han tractat temes com els plans de pensions a Espanya (2001), els hàbits financers de la gent gran (2003), la previsió social empresarial a Espanya (2004) o el valor de l'assegurança per als autònoms (2007).

D'altra banda, el segment de nous residents és un col·lectiu al qual, des de CaiFor, s'hi ha prestat un interès especial des del començament del fenomen migratori. Així, l'any 2001, SegurCaixa es va anticipar al mercat assegurador llançant el SegurCaixa Repatriació, un producte dissenyat específicament per a aquest col·lectiu. Actualment, CaiFor té més de 190.000 persones assegurades que són nous residents de les zones comentades anteriorment.

Un estudi innovador sobre un col·lectiu de més de 4 milions de persones, amb un pes social creixent

El Baròmetre SegurCaixa se centra en aspectes relacionats directament amb el valor de l'assegurança per als immigrants i la relació amb el seu *modus vivendi*. Així, per exemple, l'estudi recull que per a aquest col·lectiu, les entitats financeres –bancs, caixes i companyies d'assegurances– compleixen un paper normalitzador i d'integració social, ja que en faciliten la inclusió en el sistema econòmic. Alhora, l'assegurança, segons el que s'extreu de l'anàlisi qualitativa feta, desenvolupa una funció de previsor davant de les incerteses que comporta el fet d'estar en un país estranger.

Adicionalment, del Baròmetre SegurCaixa es desprèn que:

- El 48% dels immigrants a Espanya tenen contractada alguna assegurança. Les més contractades són les d'automòbil (31%), les de vida (21%) i les de llar (19%).
- La despesa mitjana anual en assegurances d'aquest col·lectiu és de 708 euros, tot i que és de 422 euros si no es considera l'assegurança d'automòbil. En paral·lel, la mitjana de remeses al seu país és de 217 euros mensuals.
- Com més anys portin de residència a Espanya i més elevat sigui el nivell d'ingressos, més gran és la tinença d'assegurances: 66% si porten més de 6 anys a Espanya i 85% per a ingressos superiors a 2.000 euros. El fet de tenir fills també n'incrementa substancialment la contractació (58% entre els immigrants amb fills).
- Els factors més importants per a aquest col·lectiu a l'hora de triar una assegurança són el preu (62%), les cobertures (56%) i la rapidesa de resposta en cas de sinistre (32%). En el cas d'immigrants que ja tenen alguna assegurança, les cobertures se situen per davant del preu en importància (66% i 60%, respectivament).
- Les persones que no disposen d'una assegurança argumenten que, o bé no la necessiten (percentatge més elevat entre els immigrants joves) o que el preu és massa elevat (percentatge més elevat entre les persones de més edat).
- La font principal d'informació sobre assumptes financers és la xarxa social com el cercle familiar i els amics (48%), seguit dels mitjans de comunicació –generals o adreçats especialment a aquest col·lectiu– (35%), internet (19%) i per compte de la persona mateixa (17%).

Així, es pot dir que, de manera general i pel que fa a assegurances, el col·lectiu d'immigrants té les mateixes preocupacions i percepcions que els ciutadans espanyols, però s'hi perceben algunes necessitats específiques. Aquest és el cas de l'assegurança de repatriació, el desig que els productes que contracten incloguin cobertures que prevegin les relacions internacionals que mantenen (viatges al seu país, localització de part de la família al país d'origen, etc.) i la

voluntat que se'ls presti un assessorament personalitzat, que s'adapti al coneixement que tenen de l'idioma i que els inspire confiança.

Pel que fa al futur, segons el que es desprèn de l'anàlisi qualitativa feta, els nous residents a Espanya estan convençuts que contractaran més assegurances, percepció que va vinculada a una vocació d'obtenir més seguretat i estabilitat econòmica i laboral en el futur. D'entre els que no tenen assegurances, s'hi constata que les assegurances en les quals estan més interessats són les de vida i salut.

En el desenvolupament de l'estudi ha col·laborat Jesús Contreras, Catedràtic d'Antropologia Social de la Universitat de Barcelona, qui ha elaborat un informe que valora la situació del col·lectiu d'immigrants i interpreta els resultats de l'enquesta.

El treball de camp, integrat per una fase qualitativa feta mitjançant dinàmiques de grup i una altra de quantitativa amb 1.000 entrevistes presencials en quatre comunitats autònomes: Andalusia, Catalunya, Madrid i la Comunitat Valenciana, l'ha desenvolupat TNS Finance, empresa internacional dedicada als estudis de mercat de solvència contrastada.

SegurCaixa, societat filial del Grup CaiFor, el Grup Assegurador de "la Caixa", que opera en l'àmbit de les assegurances de no-vida, és una de les primeres entitats del mercat bancassegurador pel que fa al nombre d'assegurats i productes d'aquest ram. La companyia cobreix actualment més de 730.000 llars espanyoles, 31.000 automòbils i 130.000 persones mitjançant assegurances d'accidents, 60.000 de les quals són clients del SegurCaixa Repatriació, el producte dissenyat específicament per a nous residents.

D'altra banda, CaiFor, té més de 3 milions de persones (230.000 de les quals són nous residents) i 28.000 empreses clients. El 2007 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.

28 de maig de 2008