



Más a fondo



Estudio “Oferta de seguros personales para el colectivo de autónomos”

**Casi el 90% de las aseguradoras disponen de seguros específicos para AUTÓNOMOS**

En España hay 3.223.286 trabajadores autónomos. Un colectivo muy amplio que dispone de escasa cobertura en prestaciones de la Seguridad Social. Contar con un seguro que garantice su bienestar presente y futuro se erige como una opción más que interesante. De ahí, que las compañías se vuelquen en ellos y hasta un 87,5% ofrezca productos específicos para sus actividades, tal y como recoge el estudio “Oferta de seguros personales para el colectivo de autónomos”, elaborado por ICEA y RGA Re International Iberia.

“Los autónomos cada vez tienen más fuerza en la economía, pero aún están muy desprotegidos, por lo que resultan un nicho de mercado importante para el sector asegurador”, apreció María José Salcedo, directora del área de Investigación de ICEA durante la presentación del informe.

Una importancia a nivel socio-laboral que corroboró Enrique Ruiz, director general de RGA Re, al constatar que representan el 18,2% del total de ocupados en España. Además, los trabajadores por cuenta propia son sus propios valedores y no cuentan con el respaldo de una empresa que complemente o amplíe contingencias para garantizar unas mejoras en sus prestaciones públicas, como sí ocurre con muchas compañías gracias a los acuerdos establecidos en los convenios colectivos. Además, disponen de libertad de elección de su base de cotización y mayoritariamente (86,0%) lo hace

por la base mínima, lo que reduce considerablemente sus ayudas en caso de accidente, baja o jubilación (635,2 euros de media, un 37,1% menos que los asalariados). Ante este panorama, es normal que muchos acudan a los seguros para complementar estas rentas y garantizarse unos ingresos adecuados, “lo que abre muchas oportunidades al sector seguros”, apuntilló Ruiz.

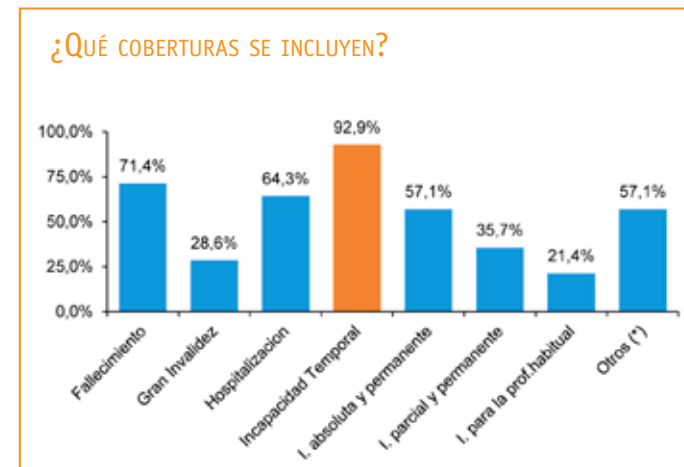
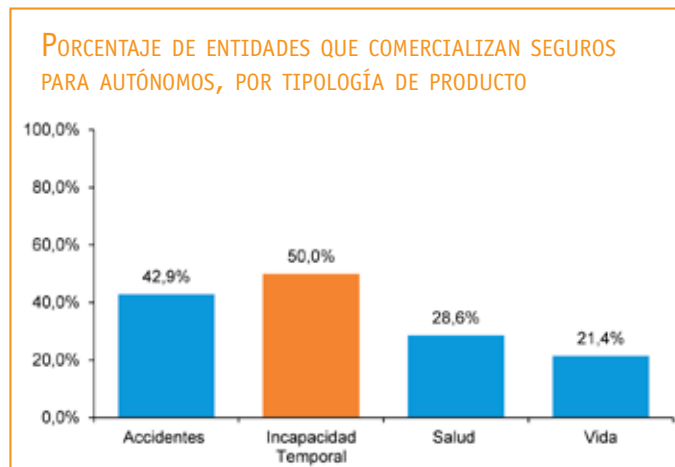
Una perspectiva optimista que corroboró en su intervención Eduardo Abad, secretario general de la asociación de autónomos UPTA: “Somos el colectivo con menos bajas laborales y siniestralidad, y de los más rentables para las aseguradoras”.

### Volcados con los autónomos

Tal y como evidencia el estudio, que recoge las opiniones de 18 compañías del país, las aseguradoras no quieren dejar escapar estas circunstancias, y casi nueve de cada diez ofertan soluciones específicas para este colectivo y un 80% se decanta por desarrollar acciones comerciales exclusivas para ellos.

Los productos por los que principalmente se decantan son los de Incapacidad temporal, que comercializan la mitad de las compañías, y Accidentes (42,9%). A mayor distancia, se sitúan los seguros de Salud (28,6%) y Vida (21,4%). Y las coberturas que incluyen principalmente son incapacidad temporal (92,9%), fallecimiento (71,4%) y hospitalización (64,3%). “Una de las mayores preocupaciones de los autónomos es la de caer enfermo y, por tanto, no poder trabajar, por lo que hay muchos productos dirigidos a este tema”, incidió el director general de RGA Re.

Las entidades consideran que esta oferta de soluciones cubre de forma “notable” las necesidades aseguradoras de los trabajadores



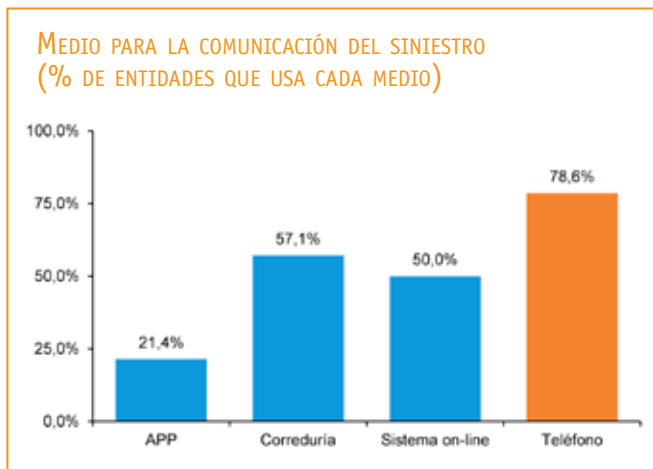
Los seguros personales dirigidos a autónomos aumentaron en 2015 un 7,6% en primas, muy por encima del crecimiento total del sector (2,2%)

por cuenta propia. Por eso, en su opinión, el insuficiente aseguramiento entre el colectivo es debido a su desconocimiento de los productos que se les ofrece.

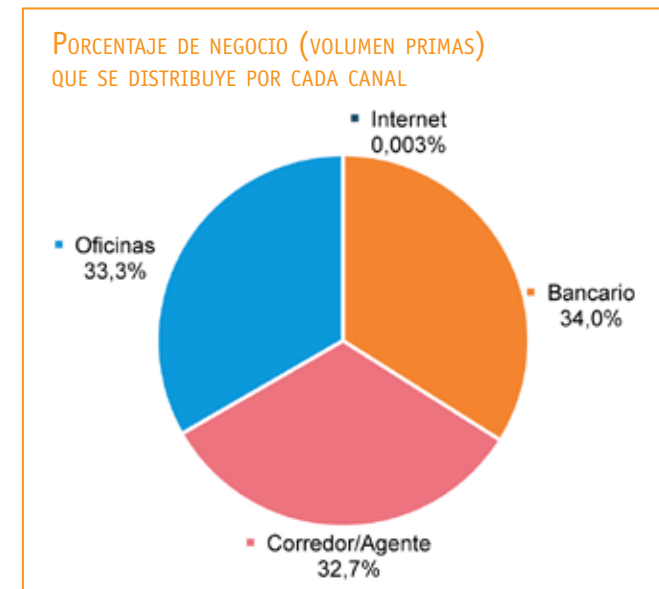
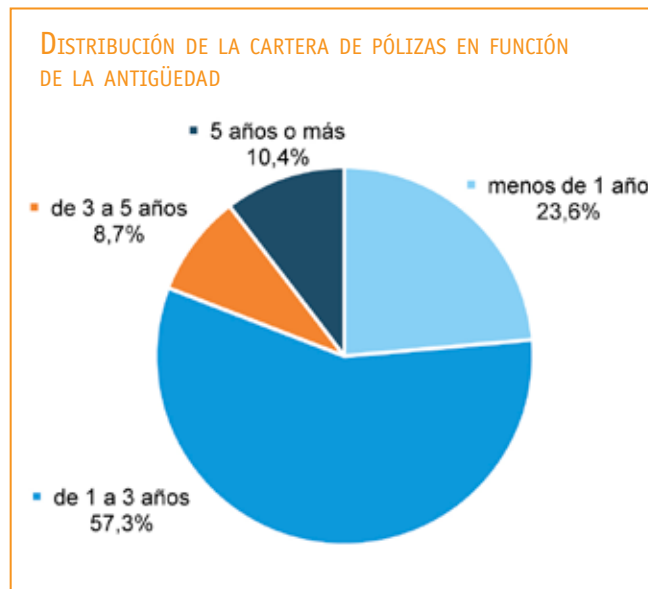
### Perspectivas optimistas

Aun así, los seguros personales dirigidos a autónomos aumentaron en 2015 un 7,6% en primas, un desarrollo notablemente superior al del total del sector (2,2%). Además, las compañías consideran que esta dinámica se mantendrá en los próximos años y valoran que este tipo de productos tiene un “alto potencial de crecimiento”, favorecidos por la recuperación económica.

De cara al futuro, las aseguradoras opinan que los cambios que se van a producir en estas soluciones van a ir encaminados a incluir elementos diferenciadores en las coberturas (como agilización en la gestión del siniestro o inclusión de servicios que aporten valor añ-



Un 57,1% de compañías cuenta con los corredores para gestionar los siniestros por incapacidad temporal



dido), a redefinir los productos existentes y a definir seguros nuevos.

En cuanto a las mejoras para su comercialización, las entidades abogan principalmente por adaptar la segmentación de precios y lograr una mayor simplicidad en el diseño de las coberturas para que resulten más comprensibles para el cliente.

Desde el punto de vista de los profesionales, el secretario general de UPTA resaltó otra línea de futuro para las aseguradoras: “La gran preocupación de los autónomos son las pensiones que les quedará cuando se jubilen”. En este sentido, expuso que la media de ingresos de estos trabajadores cuando cesan su actividad apenas ronda los 700 euros, lo que les lleva a prolongar su vida laboral. De hecho, según estimaciones de su organización, en los próximos diez años está previsto que se jubilen unos 600.000 autónomos, pero en torno a 240.000 tendrán que seguir trabajando para poder tener unas ganancias adecuadas, “lo que favorece a las aseguradoras”, ya que sus productos son una oportunidad para que los trabajadores complemen-

ten su pensión. “Los autónomos con las carreras de cotizaciones que tienen en el futuro necesitarán un seguro adicional”, añadió.

También hizo apelación al seguro de RC, “uno de los más desconocidos y más útil” para el colectivo, toda vez que, como puso en evidencia, el autónomo tiene que responder con sus bienes presentes y futuros cuando en el desarrollo de su actividad hay un accidente y terceros sufren daños. Sin embargo, “solo el 20% tiene uno”, se lamentó e hizo una apreciación final: “Las compañías deben darnos las herramientas para que podamos trabajar seguros”.

### Incapacidad temporal al detalle

Con todo, a día de hoy, tal y como evidencia el informe, la incapacidad temporal es la cobertura más comercializada: el 77,8% de las compañías la distribuyen, ofertándola, principalmente, como cobertura complementaria y, generalmente, junto a la de fallecimiento e incapacidad permanente.





Contamos con más  
**de 60 años**  
de experiencia



## Tenemos la respuesta

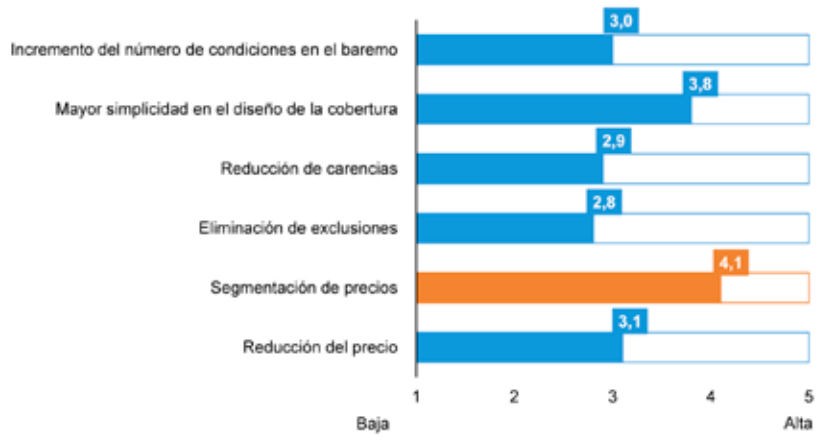
Expertos en Seguros de Salud, tenemos la solución para ti y tus clientes

- ✓ Cercanía con el mediador y trato personalizado
- ✓ Interesantes condiciones de comisionamiento
- ✓ Cuadro médico nacional
- ✓ Productos de cobertura completa
- ✓ Compañía de capital 100% español

Llama AHORA y solicita INFORMACIÓN

Contacto: [pablo.latorre@unionmadrilena.es](mailto:pablo.latorre@unionmadrilena.es) / [felix.castilla@unionmadrilena.es](mailto:felix.castilla@unionmadrilena.es)/ Teléfono: 91 445 07 12

### PRIORIDADES PARA LA MEJORA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE ESTE TIPO DE SEGUROS



Para su venta, las aseguradoras, en su gran mayoría, aplican una tarifa segmentada, principalmente por edades y profesiones. Además, el 78,6% realiza una suscripción simplificada, solicitando exclusivamente rellenar un cuestionario médico.

En cuanto al canal de distribución, oficinas, bancario y mediador se reparten prácticamente un tercio del negocio cada uno, siendo la venta online prácticamente residual (0,003%).

El informe también proporciona un perfil de la póliza, que suele ser adquirida por hombres (64,4%), con una edad comprendida entre los 40 y los 54 años (52,6%), tienen una antigüedad de entre uno y tres años (57,3%) y no son baremadas (64,1%).

### Detección de fraude

Otro aspecto en el que se ha querido incidir en el análisis es el relativo a la siniestralidad y la detección del fraude. Según los datos facilitados por las compañías, la ratio de prestaciones pagadas sobre primas ascendió al 60% en 2014 y al 49,9% en 2015, situándose la tasa de aceptación de siniestros en el 89,8% y el 87,4%, respectivamente. El subsidio medio diario llegó a los 40,8 euros en 2014 y los 40 en 2015.

Un 71,4% afirma gestionar desde la propia entidad el siniestro,

mientras que un 28,6% tienen externalizado el proceso. Eso sí, los mecanismos de comunicación del siniestro que ponen a disposición del asegurado son variados, destacando la vía telefónica (78,6%), mientras que el 50% tiene un sistema online y el 21,4% facilita una app. Y destaca un 57,1% que cuenta con corredurías para realizar este trámite.

Cuando toca señalar las dificultades en la gestión de las pólizas no baremadas tres de cada cuatro aseguradoras apuntan a tramitar el parte de baja. También encuentran muchos problemas en reclamar cuando se está mucho tiempo de baja, la confusión entre el periodo de baja acordado por el perito-médico de la compañía y el otorgado por la Seguridad Social y el intento de fraude por falsedad en las declaraciones o dolencias anteriores a la contratación de la póliza.

### Apuesta de futuro

El informe hace una valoración final sobre las perspectivas de futuro de la cobertura de incapacidad temporal dirigida al segmento de autónomos, que registró un crecimiento en primas del 24,1% en 2015. Además, se espera que este tipo de productos mantengan una buena evolución en el corto plazo, dado que las buenas perspectivas sobre el mercado laboral nacional deberían contribuir a que se incremente el número de trabajadores por cuenta propia.

Respecto a los cambios futuros, las compañías declaran que irán dirigidos, mayoritariamente, a la redefinición de los productos existentes en el mercado (57,1%) y a la inclusión de elementos diferenciadores en las coberturas, para dar un mayor valor añadido al asegurado (57,1%).

Para mejorar la comercialización del seguro, las entidades consideran que una mejor segmentación de precios y dotar de mayor simplicidad las coberturas, son los aspectos primordiales.

AITANA PRIETO