



Antonio Barros, responsable de Negocio en Península y Canarias de **Prebal**

Los **AUTÓNOMOS**, un pilar para el crecimiento del ramo de Accidentes

Aunque Accidentes ya ha comenzado su senda ascendente tras la crisis, Antonio Barros, responsable de Negocio en Península y Canarias de Prebal, cree que el pilar de su crecimiento estará en los autónomos y las pymes. Para ello, se necesita a los corredores, que son los que pueden ofrecer el asesoramiento que requiere este producto. Son los que detectan, en función de la situación personal y familiar del autónomo, el riesgo que necesita cubrir. En cuanto a las pymes, se debe dar el paso de complementar esas prestaciones obligatorias del convenio colectivo con un aumento de coberturas, tanto en capitales como en otras necesidades que pueden tener.



El seguro de Accidentes se vio influido por la crisis. ¿Se puede decir que ya ha salido de ella?

La crisis ha afectado al seguro de Accidentes, como a otros seguros, pero se puede decir que en 2016 ya se está notando un repunte, que se espera continuará en 2017. El crecimiento se está produciendo sobre todo en el número de contratación de pólizas más que en facturación, porque sabemos que los precios cada vez están más ajustados y hay menos márgenes.

¿Qué importancia tiene el ramo de Accidentes en Prebal?

Es muy importante porque forma parte de nuestro producto principal y del que somos especialistas, que es el seguro de Convenio Colectivo. Desarrollamos muchas garantías específicas de Accidentes para dar respuesta a lo que obligan los convenios colectivos. El seguro de Convenio Colectivo supera el 30% de la facturación de la entidad.

Prebal trabaja el seguro de Accidentes en dos aspectos: por un lado, es la cobertura principal del seguro de Convenio Colectivo, que está creciendo con la creación de nuevas empresas; y luego, como complemento del seguro de Vida Riesgo, en el que encaja muy bien. De las dos modalidades, la de contratación individual está creciendo más.

Parece que está aumentando la siniestralidad...

Sí. La siniestralidad en general, derivada de la tensión en el precio, está repuntando. Además, en el seguro de Convenio Colectivo, la mayor actividad económica tiene sus consecuencias en la siniestralidad. Hay más siniestros de accidentes laborales que son una parte importante del seguro de Convenio Colectivo, y eso lo estamos notando.

¿Cuál es la evolución que está teniendo el seguro de Accidentes entre los autónomos?

El autónomo es el colectivo más desprotegido en las coberturas personales. Como somos una mutua de previsión social complementaria de las prestaciones de la Seguridad Social, para nosotros cada vez es más importante poder ofrecerle los complementos de los seguros de Accidentes. Este producto requiere de un gran asesoramiento porque es un seguro parcial. Hay que detectar en función de tu situación personal y familiar, el riesgo que necesita cubrir. Ahí el corredor de seguros tiene un papel importante.

Hay un gran reto con los autónomos para darles coberturas complementarias. El 90% de los autónomos está cotizando por la base mínima y eso quiere decir que

En el ramo de Accidentes se está produciendo un crecimiento, sobre todo, en el número de contratación de pólizas

si por desgracia tienen un accidente, el pago que obtienen por las coberturas públicas es muy bajo. Necesitan de un complemento privado y ahí hay que avanzar muchísimo. Es el primer complemento que puede tener el autónomo para luego ir mejorando en otras coberturas.

¿Y entre las pymes?

A la pyme aún le queda mucho camino para abordar adecuadamente la previsión social de sus trabajadores. Un porcentaje muy alto de ellas, única y exclusivamente dan respuesta a lo que les obliga el convenio colectivo. En pocas ocasiones se plantean dar cobertura de previsión social complementaria, en donde estaría el seguro de Accidentes, porque su necesidad es llegar a final de mes y no pueden abordar este tipo de cosas.



Parece que hay un gran recorrido en la potenciación de este tipo de seguros en las pymes...

Un problema desde el punto de vista del canal mediación, es que está entrando toda la red de distribución bancaria en los seguros sencillos de Accidentes

Tiene mucho recorrido en la parte voluntaria, porque las pymes tienen cubiertos los accidentes para los trabajadores que les obliga el seguro de Convenio Colectivo. Son pólizas con coberturas muy pequeñas, pero al ser obligatorias, sí es cierto que un porcentaje alto de las empresas están cubiertas en ese aspecto. Aún queda por dar el paso de complementar esas prestaciones en un aumento de coberturas tanto en capitales, como en otras coberturas que pueden necesitar. Tenemos que pensar nuevas coberturas para ellas.

¿Qué opina sobre trabajar nichos o segmentos por tarifas para potenciar este ramo?

Dentro del concepto asegurador está buscar nichos de mercado. Para establecer el precio del seguro tienes que conocer el riesgo y, para hacerlo, hay que identificar nichos e identificar situaciones de riesgo. Hay veces que se hacen estrategias comerciales para buscar nichos basándose solo en el precio. Pero creemos que también es importante buscar segmentos en función de las necesidades que tienen y definir productos que se adecuen mejor a esas necesidades. Aquí en España lo que más se ha trabajado en ese sentido, dentro de Accidentes, es el colectivo médico. Pero habría muchos otros que valdría la pena estudiar, no solo pensando en el precio sino también en las necesidades de esos sectores.

¿Cómo ha influido en el ramo de Accidentes la implantación del Baremo de Autos?

Aún no se ha podido valorar exactamente sus consecuencias. En cualquier caso, al ramo de Accidentes le llega de una manera



tangencial porque va a marcar tendencia en las decisiones de los jueces. Aunque el seguro de Accidentes tiene unas indemnizaciones ya pactadas y hay pocas pólizas que tengan la cobertura del Baremo. Por lo tanto, nos está afectando muy poco.

¿En los últimos años se está produciendo alguna novedad en las coberturas del seguro de Accidentes?

Novedades siempre hay. Pero, en muchos casos, piensan solo en la venta y no en la necesidad de las personas. Quizás sería conveniente que si añadimos una garantía al producto, sea porque realmente es necesaria y no porque ha de justificar la compra de un seguro

El asesoramiento del corredor es fundamental para detectar necesidades y añadir garantías nuevas

principal. Creemos que puede ser un error que alguien decida la compra por la garantía complementaria más que por la principal. El asesoramiento del corredor es fundamental. Si hay asesoramiento, se detectarán necesidades y se añadirán garantías nuevas.

¿Qué problemas detecta en el ramo de Accidentes?

El ramo está teniendo, como la industria del Seguro, la tensión del precio, de los márgenes. Además, si hablamos desde el punto de vista del canal mediación está entrando toda la red de distribución bancaria en los seguros sencillos de Accidentes. Nosotros vemos que el seguro de Accidentes, como complementario del seguro de Vida, no se debe contratar por precio. Poco a poco, hay que huir de que se contrate porque es barato. Se tiene que hacer hincapié en sus

Ofrecemos una rápida respuesta, como quieren los corredores

Prebal es una entidad que trabaja mayoritariamente con colaboradores y el 88% del negocio llega a través del corredor, un 2% de agentes (pero son muy pocos) y el 10% restante es en directo. Por eso, para ellos es tan importante diferenciarse de las grandes compañías por su servicio. Antonio Barros, responsable de Negocio en Península y Canarias de Prebal, afirma que “ofrecemos una rápida respuesta porque entendemos que una respuesta tarde, aunque sea positiva, es una mala respuesta. Mientras que una respuesta pronto es una buena respuesta, aunque sea negativa. De las grandes compañías nos diferenciamos por esa rápida respuesta. Eso es lo que piden los corredores y por eso, nos recomiendan entre ellos”. Además les aportan todo lo que es formación y acciones de explicación de productos.

A cambio, les piden que “nos tengan en cuenta en las ofertas de los productos que trabajamos. Hacemos pocas cosas (seguro de Accidentes y seguros de Vida Riesgo), pero las intentamos hacer muy bien”.

coberturas y en lo adecuado de cada una de ellas en función de las necesidades de la persona.

Prebal dispone de un tarificador online del ‘Plan App’ que facilita la cotización y generación de ofertas de seguro. ¿Qué beneficios aporta al ramo?

En Prebal tenemos tarificadores online, tanto del Plan App como de Convenio Colectivo, de esta forma se facilita la contratación y emisión de las pólizas, una herramienta más al servicio de los mediadores.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA