



Universidad
Pontificia
de Salamanca

MÁSTER UNIVERSITARIO EN SEGUROS PERSONALES

TESIS DE GRADO

**EL SEGURO DE REMESAS Y SU IMPORTANTE ROL SOCIAL
UNA APROXIMACIÓN DESDE LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA
EL CASO PERUANO**

VICTOR MIGUEL LUNA VICTORIA BASTANTE



AÑO ACADÉMICO 2007-2008

TUTOR: GERARDO PÉREZ OTAOLA

EL SEGURO DE REMESAS Y SU IMPORTANTE ROL SOCIAL UNA APROXIMACIÓN DESDE LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA EL CASO PERUANO

OBJETIVOS:

Explicar desde una nueva visión la importancia del seguro y el importante fin social que cumple en la sociedad.

Exponer en cifras la situación actual de los inmigrantes en general y de los inmigrantes peruanos en particular en relación a esta nueva realidad.

Señalar las ofertas existentes en el Perú y España, analizando sus contenidos, comparativo de primas y diferencias.

Proponer una estructura de producto modular destinada en atender las necesidades del segmento de mercado del colectivo inmigrante.

JUSTIFICACIÓN:

En la actual coyuntura es de especial importancia analizar el seguro desde una dimensión social, exponer la participación del colectivo inmigrante con su aporte productivo y proponer una alternativa de seguro tomando como punto de partida el envío de remesas.

ÍNDICE

	Página
1. CONSIDERACIONES INICIALES _____	6
1.1 El rostro social del seguro_____	7
1.2 Importancia y rol en la sociedad_____	8
2. RESPONSABILIDAD REAL CORPORATIVA _____	9
3. APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA _____	12
3.1 La inmigración no es un problema no es un fenómeno_____	12
3.2 Desde el punto de vista de la integración_____	13
3.3 Desde el aporte conjunto de las sinergias personales_____	14
3.4 Desde el punto de vista de las cifras _____	14
3.4.1 Seguridad Social_____	16
3.4.2 Siniestralidad laboral _____	19
4. LAS REMESAS DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA _____	21
4.1 Concepto financiero_____	21
4.2 Concepto social_____	21
4.3 Las remesas: Consecuencia solidaria de la inmigración_____	21
4.3.1 Los peruanos en España (análisis y datos de la inmigración)_____	21
4.3.2 Remesas hacia el Perú_____	22
4.3.3 Remesas y bienestar_____	23
5. VISIÓN DE UN NUEVO SEGMENTO DE MERCADO _____	24
5.1 ¿Cultura de seguro versus necesidad del producto?_____	24
6. EL SEGURO DE REMESAS _____	25
6.1 Relación con el seguro de vida riesgo_____	25
6.2 Concepto técnico_____	26
6.3 Concepto social_____	27

7. OFERTA EN EL MERCADO	27
7.1 Oferta en Perú	27
7.1.1 Cotización	29
7.2 Oferta en España	30
7.2.1 Cotización	31
7.3 Comparativo de coberturas y primas en las ofertas	32
7.4 Diferencias en la oferta (Caso La CAIXA GALICIA)	33
8. PROPUESTA DE PRODUCTO	34
8.1 Coberturas básicas	35
8.1.1 Fallecimiento cualquier causa (FCC)	35
8.1.2 Deceso (D)	35
8.1.3 Repatriación de restos (RR)	35
8.1.4 Transporte por fallecimiento de beneficiario (TFB)	35
8.2 Coberturas adicionales	36
8.2.1 Fallecimiento por accidente (FAC)	36
8.2.2 Fallecimiento por accidente de circulación (FAAC)	36
8.3 Coberturas complementarias	36
8.3.1 Invalidez permanente total (IPT)	36
8.3.2 Invalidez permanente absoluta (IAP)	36
8.3.3 Gran invalidez (GI)	36
8.3.4 Dependencia (DE)	37
8.3.5 Cotización a la Seguridad Social (CSS)	37
8.4 Servicios complementarios	39
8.5 Aspectos relevantes a considerar	40
8.5.1 Flexibilidad de trámites y gestiones	40
8.5.2 Proximidad sobre la adhesión al seguro de remesas	41
8.5.3 Comercialización	41
8.5.4 Enlace de la comercialización del producto con la remesa	43
8.5.5 Facilidad de pagos	43
8.5.6 Aspectos biométricos	44
8.5.7 Nominación del capital asegurado en euros	44
8.5.8 Estructura modular del producto	46
8.5.9 Pago de las prestaciones	46

9. ENCUESTA: El envío de remesas de los inmigrantes en España. Aspectos generales, protección e intención de pago en un seguro de remesas_____	48
10. CONCLUSIONES _____	53
11. BIBLIOGRAFÍA _____	54

1. CONSIDERACIONES INICIALES

Para iniciar el desarrollo del presente trabajo, daremos una mirada a las fases que los estudios sobre el tema de la inmigración consideran sobre la relación que existe entre el crecimiento de las economías y el aumento de la población, tanto de los países desarrollados como de los países en vías de desarrollo.

El estudio realizado por *Reginald Appleyard*¹ -que consideraremos- sostiene que desde 1950, los países desarrollados se encuentran en la tercera etapa (de la transición demográfica) y que los países en vías de desarrollo tienen un crecimiento mayor en la tasa de natalidad que en su proceso evolutivo económico. A continuación pasaremos a explicar estas fases:

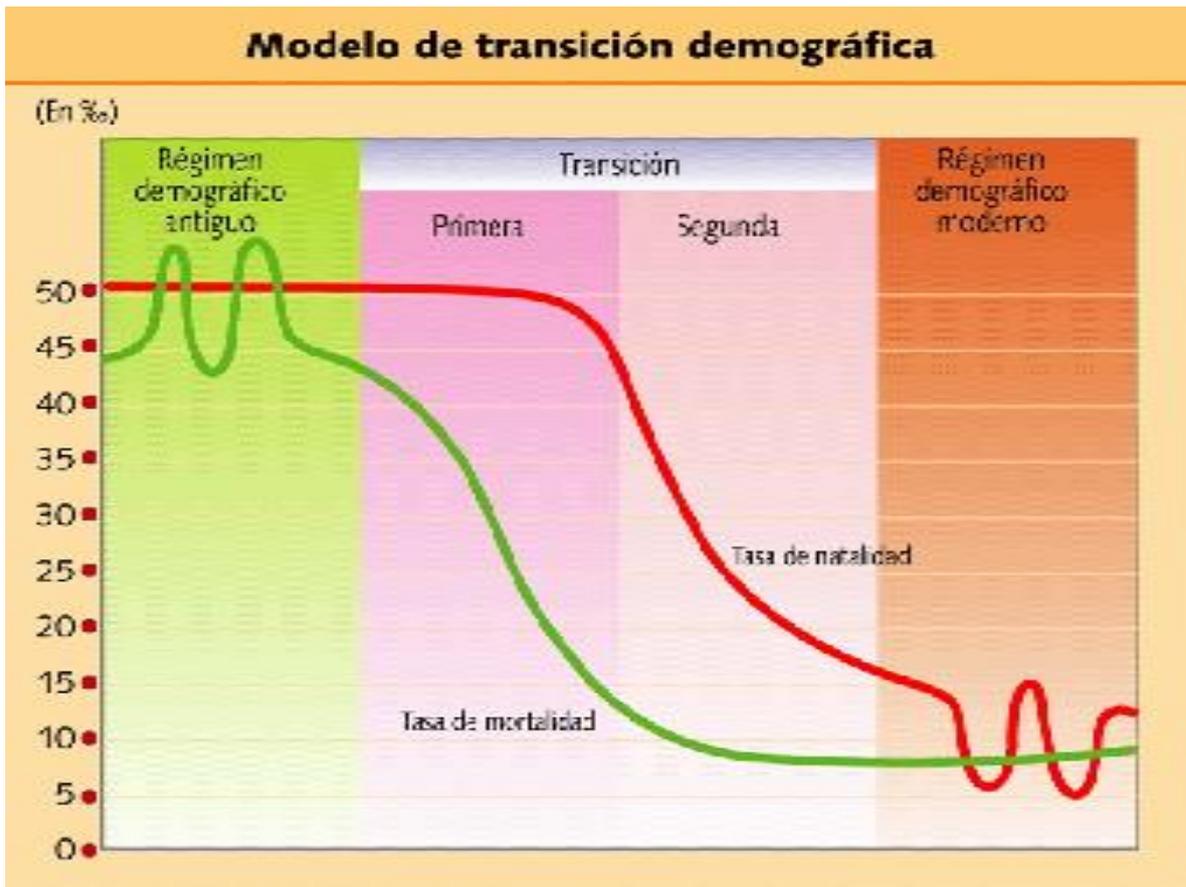
Primera fase, los nacimientos y los decesos son relativamente altos, con lo que podemos deducir que la población se mantiene relativamente estable.

Segunda fase, marca esta fase cuando las atenciones de salud mejoran, por lo que la mortalidad disminuye, al mismo tiempo el índice de natalidad sigue siendo alto lo que genera un mayor crecimiento poblacional.

Tercera fase, se tienen menos hijos a causa de la esperanza de sobrevivir, la mujer ingresa al mundo laboral y prefiere tener menos hijos. En esta fase se da el llamado "fondo de reemplazo", es decir, los nacimientos reemplazan a los decesos. De esta manera se da un crecimiento cero.

En la cuarta fase, los nacimientos y los decesos son similares. En los países desarrollados los hijos son vistos como sinónimo de gasto, los índices de crecimiento caen o en algunos casos decrecen en relación a los reemplazos (esta es una de las realidades que esta caracterizando a la comunidad europea y a España en especial con el envejecimiento de su población). En los países en vías de desarrollo los hijos son vistos como ingreso (los que cumplirán una labor de apoyo económico o de sustitución para hacer frente a los gastos familiares).

¹ Autor sobre la teoría de la transición demográfica tomado del libro "Remesas y nueva "Fuga de Cerebros" Impactos Transnacionales"



1.1 El rostro social del seguro

A raíz y en razón de la definición que tiene en el aspecto social el seguro, es que nos conduce a verlo no con un serio y conservador protagonismo, sino con un nuevo y renovado rostro social, protagonismo de especial importancia en la actualidad. En relación a nuestro tema, el seguro lo percibimos más alejado del frío aparato productivo para convertirse en el abanderado del progreso sostenido.

El seguro y la prevención - instinto de conservación de nuestros tiempos - van de la mano, porque existe entre ellos una relación que los complementa. El seguro, es la institución que cobija el patrimonio y en mayor valor la protección del bienestar de las personas. *"Claro está que el seguro... garantiza situaciones de relativo desahogo, y evita las bruscas y funestas caídas a que esta expuesto todo ser que vive en sociedad"*²

² ¿Qué es un seguro de vida? ¿Por qué se debe tomar una póliza? / Compañía de Seguros sobre la Vida
Colección Porras Barrenechea Lima 1940

Punto a parte queremos brindar una consideración, y es que el seguro más que encasillarlo dentro del sector de servicios, este se confirma dentro de la clasificación económica propiamente dicha. El espíritu puro del contrato es resarcir, reponer, reemplazar o indemnizar la pérdida, pero básicamente resguarda que el asegurado no se vea afectado en un evento. Esto se sustenta, en que si bien es cierto existe un servicio, gestión o tramitación en el momento de atender al asegurado, lo que prima es que la compañía cumpla con su obligación contraída en el momento de la suscripción. Esta consideración se esboza sin el ánimo de entrar en un análisis doctrinario, ni de teoría, solo de situar un hecho que contextualiza el objeto social del seguro, que entre otros puntos estarán a lo largo del trabajo.

Consideremos que cuando se crea un nuevo producto o nace un nuevo ramo de seguro en un país, se hace con la finalidad de proteger a un grupo específico o una actividad que se hace necesaria cubrir, pero nunca con el fin exclusivo de generar plusvalía. Este también es un elemento que aporta al estudio del seguro desde el punto de vista social.

1.2 Importancia y rol en la sociedad

En el punto anterior tratamos de mostrar al seguro desde su importante fin social, su dinamismo nos lleva a exponer también su importancia en la sociedad. Por el año 1940 se escribía sobre los seguros lo siguiente: *“Así han surgido las compañías de seguros, creación del género contemporáneo, y una de las instituciones más características de nuestro siglo. La posesión de una póliza de seguros nos garantiza hasta cierto punto, y arranca de las garras del azar nuestro futuro, volviendo constante lo voluble, y consolidando nuestro progreso. Y ese es el ideal humano por excelencia”*³

Esta frase, nunca más exacta, revela lo que desde siempre fue el rol primario del seguro en la sociedad, pero además de la importancia del contenido de esta frase, es la fecha cuando fue redactada, lo cual toma mayor relevancia en la actualidad. Si nos preguntáramos ¿Quién hubiera cubierto los daños materiales y personales sino existiera el seguro?, tenemos que coincidir que si bien es cierto, el seguro nace como una necesidad individual, de persona a persona (lo que hoy se denomina el *face to face*), su

³ ¿Qué es un seguro de vida? ¿Por qué se debe tomar una póliza? / Compañía de Seguros sobre la Vida
Colección Porras Barrenechea Lima 1940

repercusión y necesidad hace que se extendiera para todos y adquiriera un carácter masivo.

Para darnos una idea de esta repercusión, en los Estados Unidos según datos de "*El Unique Manual Digest*" de 1921, ya existían 288 compañías de seguros y que las cifras en el año anterior cerraron en más de 43 mil millones de dólares, con un crecimiento del 19.27%.

Un aspecto relevante son las impresionantes cifras que hoy la industria del seguro maneja en el mercado a nivel mundial, las que en muchos casos se muestran en relación al PIB de cada país, todo esto nos sirve para darnos cuenta de lo importante que las personas y las empresas cuenten con un seguro, en la medida de sus posibilidades. La vieja y conocida frase del saber popular "*Es mejor tener un seguro y no utilizarlo, que necesitarlo y no tenerlo*" que muchas compañías de seguros han usado como estrategia de venta, resume que es necesario optar por una protección por más pequeña y modesta que sea, con tal de reducir la pérdida económica consecencial.

2. RESPONSABILIDAD REAL CORPORATIVA

Muchos aspectos podríamos tocar para empezar a hablar de la responsabilidad, pero solo basta considerar que las exigencias del mundo globalizado no admiten una mirada fría de las cosas, por el contrario, los enfoques en todas las actividades del quehacer humano deben de contener el bien común como eje de futuro. Por ejemplo, una muestra de esta tendencia es la creación de fondos de reservas o de contingencias por parte de los estados en la que participan -en algunos casos- la empresa privada y que sirven para cubrir eventos que causen daños materiales o personales ocasionados por fenómenos de la naturaleza, contingencias sociales o malas practicas medicas. Estos fondos pueden constituirse con dinero del tesoro público o considerar una parte de las primas de las pólizas emitidas, pero lo importante es la toma de conciencia de este concepto social que atienda estas contingencias.

Los casos de las creaciones de los fondos de compensación o de contingencia que han promovido los gobiernos en algunos países, a raíz de la implantación de los seguros obligatorios de accidentes de transito (Perú, Ecuador, Bolivia, República Dominicana), hace que la RRC (Responsabilidad Real Corporativa) sea vista desde los tres pilares de la

sociedad actual: El estado, la empresa y la sociedad civil. El tema es de tanta importancia y consideramos que la "RRC es tarea de todos". Cada ámbito que conforma la sociedad, incluyendo a los estados deben de procurar y tender a satisfacer las necesidades de todos, en mayor medida a los más afectados. Como señalamos anteriormente, las directivas para la creación de fondos que atiendan a aquellos que no cuenten con un seguro o para los casos en que no se pueda declarar al causante están siendo acogidas de muy buena manera por los gobiernos, en aras de cumplir con la obligación de proteger a sus ciudadanos.

En el año 2006 a iniciativa, el gobierno peruano convoca a la suscripción de un convenio entre el estado y las compañías de seguros para crear un "Fondo de Solidaridad a favor de los Peruanos en el Exterior" en caso de alguna contingencia y que no cuenten con los medios para cubrir las consecuencias básicas, este acuerdo se plasma en una situación en la que ciudadanos peruanos fallecían en el extranjero dejando en el desamparo a sus familias. El convenio contempla aportes voluntarios de las empresas que implementen un seguro de envío de remesas (SER), con un aporte de 0.05 centavos de dólar por cada remesa que tome un seguro. El seguro a propuesta del ejecutivo debía considerar en el caso del fallecimiento por cualquier causa el monto de la remesa por un período de tres años, sin ningún tipo de restricción o exclusión. Lamentablemente esta iniciativa no tiene la respuesta ni la difusión del caso para que cumpliera la finalidad para la que fue concebida. En la actualidad existe una sola compañía que ofrece un producto pero no lo relaciona a las remesas como fue concebida, otra compañía de seguros ha manifestado el próximo lanzamiento de un producto relacionado a los inmigrantes, pero a través de un canal de comercialización externo. Sin embargo estos procesos toman su tiempo, iniciativas como estas deben de seguirse por parte de otros gobiernos, entendiendo que solo aunando esfuerzos públicos y privados, creando las condiciones favorables por parte del estado y procurando la inclusión de más personas al sistema por parte de las aseguradoras, se percibirá la tarea como cumplida.

Estas acciones no solo competen al estado, sino también a la empresa dentro del marco de la RSE (Responsabilidad Social Empresarial), cuyas acciones por parte de la empresa fluyen, pero no con los resultados esperados. A continuación mostramos un resumen del

serio y objetivo estudio realizado en el 2006 por la fundación ÉTNOR con las estadísticas correspondientes a la *Comunitat Valenciana*⁴

La metodología utilizada para la encuesta fue diseñada de la siguiente forma: estudio de percepción mediante el procedimiento de encuesta telefónica (Sistema CATI) de trabajo de campo, en el que se realizaron una serie de entrevistas a los diferentes grupos de intereses en total 724 cuestionarios, de los cuales 407 fueron hechos a empresarios y directivos y 317 a la sociedad civil en general.

La primera percepción del estudio muestra que un 56.2% de la empresa y un 65.8% de la sociedad civil afirman no haber oído hablar nunca de RSE, sin embargo, cabe destacar que ya no existe un rechazo hacia este concepto. Entre las conclusiones aportadas tenemos las siguientes:

1. Como primera y más importante conclusión las empresas coincidieron en apostar por la transparencia y la comunicación de las acciones realizadas y de los compromisos adquiridos en materia de RSE constituye el mejor camino para avanzar en esta integración y, en definitiva, en el desarrollo de la RSE de las empresas.
2. En segundo lugar, la respuestas muestran la aceptación y el avance progresivos de los temas de RSE entre el empresario valenciano, a pesar de que no existe en el contexto empresarial una opinión clara y consensuada acerca de su significado.

La comparación efectuada con un estudio realizado hace 8 años, muestra que en la actualidad existe una mayor coherencia entre lo que las empresas dicen y lo que hacen. Por eso, el compromiso intrínseco que existe en las respuestas de comprometerse con la RSE confirman las respuestas ofrecidas

Como vemos el estudio realizado en la *Comunitat Valenciana*, puede aplicarse a la comunidad empresarial de toda España, con algunos matices es necesario que la RSE tome una mayor dimensión y sea vista de manera integral, no solo en los aspectos con repercusión en la sociedad, sino como parte de una política empresarial, la cual debe primar sobre los propios beneficios de la empresa inclusive.

⁴ Estudio publicado por la revista Divina Pastora 2007 – Fundación Gesmutual

Sin embargo, debemos de resaltar las iniciativas de las empresas aseguradoras que comprometidas con la sensibilidad social implementa campañas de prevención de accidentes de tráfico y de medidas para evitar accidentes laborales, entre las más importantes. Estas campañas no tienen todo el reconocimiento de la sociedad, porque busca –en los casos que hemos señalado- el salvar una vida humana.

Es impresionante en nuestros días como podemos conocer lo que las empresas hacen en cualquier parte del mundo. El diario "El País" del 24 abril de este año publica un artículo del "The New York Times" que nos parece muy interesante y un compromiso considerarlo. Desde hace ocho años, Silicon Valley se ha convertido en la ciudad en donde las empresas han tomado un nuevo sentido, "intentan definir una vía entre la filantropía y las tradicionales empresas lucrativas", definiéndose así como "empresas sociales" porque persiguen fines sociales en lugar de rentabilidad. Entre los ejemplos más conocidos están Mozilla Corporation, quien distribuye software comercial a grupos sin ánimos de lucro en 14 países (cuya misión es mantener la posibilidad de elegir y la innovación en Internet, algo que consideran un bien social), esta empresa factura algo mas de 30 millones de euros al año. Son estos tipos de organizaciones que giran en torno a iniciativas sociales las que están dando pasos agigantados en llenar los vacíos que dejan la falta de oportunidad por no contar con recursos. La empresa Tech Soup se dio cuenta del potencial cuando envió una furgoneta para recoger software comercial para distribuirlo entre organizaciones benéficas. Hoy en día reparte productos de 32 empresas como Cisco Systems, Microsoft y Symantec entre unas 50,000 organizaciones anualmente a cambio de una pequeña tasa administrativa

3. APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

3.1 La inmigración no es un problema, no es un fenómeno.

Desde hace unos años, el tema de inmigración es vista como un "problema" o como un "fenómeno", enfoques particulares que no acercan a su verdadera dimensión. Partiremos diciendo que la inmigración más que todo lo señalado, es una realidad, porque esta en todos los países, en unos mas en que otros, en alguna época con más intensidad, pero ningún país puede atribuirse la inmunidad de no haber enviado a un inmigrante o de no haber recibido a por lo menos uno. La inmigración debe analizarse y evaluarse en su conjunto, con los beneficios y con las propuestas que esta necesita.

Ningún país ha desaparecido por la presencia de inmigrantes, ni mucho menos ha sido más pobre por su inclusión. Por el contrario, basta echar un vistazo a las grandes migraciones que se sucedieron después de los grandes conflictos mundiales o regionales que azotaron a la humanidad.

Cuando se dan estos calificativos, lo que hacen es encasillar la interpretación a una óptica personal. La inmigración se puede abordar desde muchos aspectos, económico, social, estadístico, cultural y hasta político, pero no se debe desdibujar su verdadera dimensión. La inmigración es tan antigua como la humanidad, no por eso debe ser vista como ominosa. No es objetivo de este trabajo entrar a discutir y mucho menos plantear este tema como principal.

Muchos países han recibido una considerable cantidad de inmigrantes que forman parte de una nueva realidad, no como fenómeno, no como problema y el seguro no es ajeno a esta realidad. En el último barómetro de la Inmigración que realiza la Comunidad de Madrid (Marzo 2008) registra entre las mayores colonias extranjeras a los rumanos con casi 200 mil personas, seguidos de los ecuatorianos 145.352 marroquíes 85.626 colombianos 72.940 y bolivianos 60.797.

3.2 Desde el punto de vista de la integración.

Sin duda este aspecto es a nuestra consideración uno de los más difíciles de cohesionar. El impacto con una nueva cultura -aunque conocida pero ajena- provoca una inestabilidad inicial. Otra causa identificada en este sentido, es la forma diferente de convivencia de la nueva sociedad como parte de un sistema propio al cual deberá acostumbrarse lo más pronto posible, no se trata de calificar como mejor o peor esta forma de convivencia, sino como diferente y en tercer lugar, la situación emocional que causa dejar todo por algo mejor.

Muchos se preguntaran después de leer estas líneas ¿Qué tiene que ver el tema de la integración de los inmigrantes en un seguro de remesas? Partiendo de considerar que la mayoría de los inmigrantes se trasladan a un nuevo país porque buscan una mejor condición de vida, esta decisión se compensa al conseguir un trabajo que ofrezca ingresos necesarios y suficientes -aspecto que volveremos a tocar en el capítulo de las remesas sobre los factores de la migración- para hacer posible su integración en la nueva

sociedad, también para contar con un seguro que lo proteja ante posibles eventualidades.

3.3 Desde el aporte conjunto de las sinergias personales.

Uno de los elementos decisivos para inmigrar- especialmente en el caso latinoamericano- es el idioma, pero esto no es impedimento para que inmigrantes de otros países de Europa, Africa y Asia lo hagan. La facilidad de poder entender los nuevos signos y símbolos en un país nuevo es más fácil, si se conoce el idioma. Es claro darnos cuenta que el primer impacto que sufre el inmigrante es en adaptarse a una nueva cultura, pero esto, a medida que pasa el tiempo se van desarrollando sinergias por ambas partes, la más común es en el ámbito laboral, aunque en el cultural, social y académico las inquietudes y necesidad de redescubrimiento son el punto de partida para esa transfusión de culturas. Cada sinergia, es un intercambio reciproco de voluntades con un fin común, en este caso, se desarrolla –entre otros- en cada uno de los campos o sectores señalados.

En los seguros, la terminología internacional usada –con sus especificidades en cada país- no hace peligrar la consolidación de esta sinergia mercado-consumidor. En este sentido, las coincidencias existentes potencian la expansión por ambos lados. Durante la elaboración de este trabajo, nos enteramos que una compañía de seguros con presencia en España, tiene en cartera un proyecto muy importante para ponerlo en funcionamiento en un país de Sudamérica. Esto no hace más que corroborar que la globalización, propicia la creación necesaria de estas sinergias para su consolidación.

3.4 Desde el punto de vista de las cifras

Las autoridades y analistas involucrados en este tema, no coinciden en las cifras de envíos que los inmigrantes hacen a sus respectivos países. Un cálculo para el 2007 aproxima esta cifra a los 8 mil millones de euros ⁵, un 22% más que en el 2006 la cual ascendió a los 6,800 millones de euros. Otros analistas de la banca señalan que las

⁵ Cifra señalada por la secretaria de estado de inmigración en el seminario “El futuro de la emigración y las remesas” organizado por Remesas. Org. 2008

remesas pueden alcanzar los 8,300 mil millones de euros, situando a España como el primer país emisor de Europa. Esta cifra representa el 0.82 por ciento del PIB.

Uno de los motivos de tales diferencias y de no ponerse de acuerdo en las cifras, es que una cantidad importante de las transacciones que se realizan, son hechas por canales de envíos no tradicionales. Las empresas de paquetería y locutorios actúan como remesadoras, las que hacen el mismo servicio que cualquier entidad financiera de forma simple, ágil y sin muchos requisitos. Otro de los motivos es el dinero que los propios inmigrantes llevan consigo cuando regresan de vacaciones a sus países o que remiten con familiares o amigos. Esto nos lleva a considerar que hay un porcentaje importante de remesas que no se encuentran contenidas dentro de estas cifras, las que son importantes de integrar. Estos envíos en ningún caso se tratan de dinero en negro, de procedencia dudosa y menos fruto del lavado de dinero.

Los medios de comunicación han ocupado muchas de sus páginas para informar las cifras con las que los inmigrantes contribuyen a la economía española. El diario 20 minutos señala en uno de sus titulares lo siguiente: *"El pasado año tuvimos el mayor superávit de la democracia. Las Administraciones Públicas cerraron 2007 con saldo positivo..."* y también señala que el monto asciende a 23,368 millones de euros (2.23 por ciento del PIB)⁶. La Seguridad Social también alcanzó un saldo positivo muy importante, debido a la importancia del tema de la Seguridad Social nos preocuparemos en extenso en otro capítulo.

Es importante señalar que actualmente solo en la comunidad de Madrid se encuentran empadronados 1'060,606 de extranjeros⁷, lo que significa que el 16.62% de sus habitantes son inmigrantes, de ellos aproximadamente 600,000 tienen un trabajo estable, el 47% son latinoamericanos con una media de 30 años.

En el 2007 la cifra creció en 59,548. Según cálculos estimados y difundidos en los medios de comunicación, la población inmigrante en España es aproximadamente 4,2 millones, lo que representa actualmente el 11.6% de la población.

⁶ Dato publicado por la Consejería de Inmigración y Cooperación de la Comunidad de Madrid en su último barómetro de inmigración de Marzo 2008

⁷ Diario 20 Minutos de Madrid en su edición del 28.04.2008

3.4.1 Seguridad Social

Iniciamos este punto refiriendo a la cuarta fase en la transición demográfica que tratamos en el primer punto. Esta última fase tiene una relación muy importante con nuestro trabajo. Al descender o decrecer la tasa de natalidad en los países en desarrollo, llegado el momento existe un fenómeno natural de necesidad de copar los espacios que se generan por no tener la suficiente capacidad poblacional o por el envejecimiento de la población.

Este es un tema muy sensible para cualquier país, porque la base de aportación a la seguridad social se sostiene en la población laboral actual. Al decrecer estos aportes, aumenta la preocupación de conocer como se financiarán las futuras prestaciones.

Esto genera una oferta laboral que es atendida por la población inmigrante que cubre dicho déficit. La afiliación a la Seguridad Social es importante porque inicia la relación - aunque de carácter público- con un sistema social de protección.

El sistema de reparto utilizado en España cumple con las obligaciones presentes con el dinero que recibe de los aportes de los trabajadores que cotizan. Es decir, el dinero que ingresa sirve para cubrir los compromisos del dinero que sale. La seguridad social tiene presupuestos con los que se mantiene, pero la pirámide poblacional invertida por los descensos en la tasa de natalidad está causando preocupación a futuro. Por ahora la inmigración esta aumentando en número su afiliación. Hemos elaborado un cuadro para darnos la idea la relación de trabajadores extranjero por regímenes y lo que representa en relación al total del sistema.

CUADRO COMPARATIVO DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL AÑO 2007			
RÉGIMEN	AFILIADOS TOTAL SISTEMA	AFILIADOS TOTAL EXTRANJEROS	%
RÉGIMEN GENERAL	14,719,806	1,440,997	9.79
RÉGIMEN AUTÓNOMO	3,157,930	223,577	7.08
OTROS REGÍMENES	1,318,019	316,532	24.02
TOTAL	19,195,755	1,981,106	10.32

Cuadro elaborado según datos proporcionados por el INSS de su presupuesto 2007

CUADRO COMPARATIVO DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL AÑO 2007

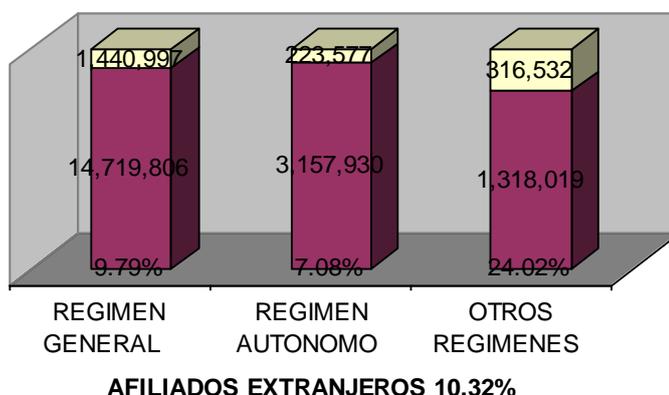


Grafico elaborado según datos proporcionados por el INSS de su presupuesto 2007

En el año 2007 la Seguridad Social cerró con un resultado positivo del 1,25% del PIB, lo que asciende a 13,085 millones de euros según los datos de ejecución presupuestaria del último ejercicio que diera a conocer el ministro Pedro Solbes, en el mes de Febrero de este año. El superávit alcanzado en el pasado ejercicio permitirá seguir reduciendo la Deuda Pública y elevar las aportaciones al Fondo de Reserva de la Seguridad Social ⁸

Para darnos una idea total del aporte de los inmigrantes en el último año presentamos en siguiente cuadro resumen del total de extranjeros afiliados a la Seguridad Social y los aportes que realizaron durante el 2007 en relación al total del sistema.

CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL AÑO 2007			
RÉGIMEN	COTIZACIONES TOTAL SISTEMA	COTIZACIONES TOTAL EXTRANJEROS	%
RÉGIMEN GENERAL	70,949,220	6,794,777	9.58
RÉGIMEN AUTÓNOMO	9,442,289	1,046,788	11.09
OTROS REGÍMENES	16,966,031	1,486,065	8.76
TOTAL	97,357,540	9,327,630	9.58

Cuadro elaborado según datos proporcionados por el INSS de su presupuesto 2007. Expresado en millones de euros

⁸ Diario 20 Minutos de Madrid en su edición del 28.04.2008

CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL AÑO 2007

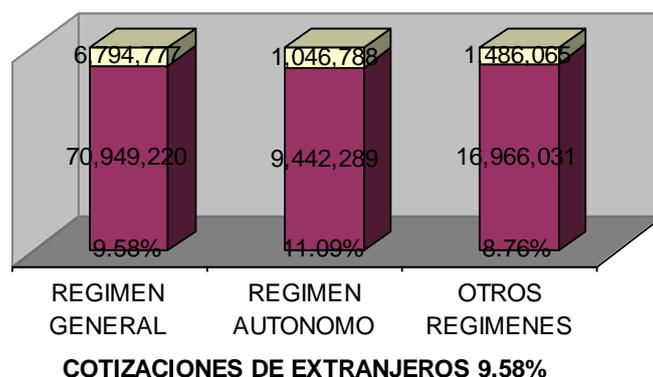


Grafico elaborado datos proporcionados por el INSS de su presupuesto 2007. Expresado en millones de Euros

Según los últimos datos publicados por el Ministerio de Trabajo a Marzo del 2008, los extranjeros afiliados a la Seguridad Social en España es 2´073,658, lo que supone un incremento del 1.58% con respecto a Febrero del 2008 y 7.59% con respecto al mismo mes del año anterior⁹. En el caso de los autónomos, de las cuatro nuevas afiliaciones que se realizan según la FNATA (Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos), una es de un inmigrante con una media aproximada de más de 450 afiliaciones al mes, esta información es a Julio del 2007.

Esta inclusión a la Seguridad Social, es la primera aproximación a un sistema social que brinda al inmigrante una protección a futuro y que desde el punto de vista de los inmigrantes tienen una especial relevancia.

En la última Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estados y de Gobierno que se celebró entre el 8 y 9 de Noviembre del 2007 en Santiago de Chile en la que participaron de 22 países, se consideró sostener acuerdos en materia de seguridad social con el beneficio del reconocimiento para la pensión de jubilación de los aportes realizados en cualquier país de la comunidad iberoamericana. La firma de este convenio se corresponde con el proceso de "mundialización" de los derechos de los trabajadores.

Al 1 de Marzo del 2008, solo un país ha concretado la firma del convenio de Seguridad Social suscrito entre España y los países de la comunidad Iberoamericana de naciones.

⁹ Diario Negocio en su edición del 22.04.2008

En ese sentido se necesita la diligencia necesaria para que estos convenios se hagan realidad y sean ratificados de acuerdo a la normatividad jurídica de los respectivos congresos de cada país. La Secretaria de Estado para Iberoamérica señaló *“La importancia de este tema radica en el intercambio de información y conciliación de los aproximadamente un millón de iberoamericanos que trabajan en España, lo que protegería sus derechos y el esfuerzo realizado en los años de cotización”*¹⁰

Un elemento positivo a considerar en esta iniciativa, es que los trabajadores inmigrantes podrían acogerse a estos convenios y que antes, por diversos motivos no los obligaba a dicha afiliación en su país de origen, considerando que las realidades son diferentes y que están determinadas por el país, el modelo utilizado y la actividad que desarrollaba el inmigrante.

Queremos cerrar este punto indicando una cifra que nos parece de peculiar importancia, la misma que se refiere al número de pensiones que cubrieron con sus aportes los extranjeros en el 2007. Dicha cifra ha sido calculada en base a las estadísticas del año 2007 que ha publicado el INSS. Existen en España al cierre del ejercicio del 2007 más de 7 millones y medio de pensionistas y la Seguridad Social tiene obligaciones con algo más de 8 millones de pensiones. Con estos datos y los cuadros elaborados referente al número de afiliaciones y las cotizaciones de los extranjeros en el 2007 podemos señalar que son algo más de 800,000 pensiones aproximadamente las que han cubierto los inmigrantes con sus aportes el año pasado.

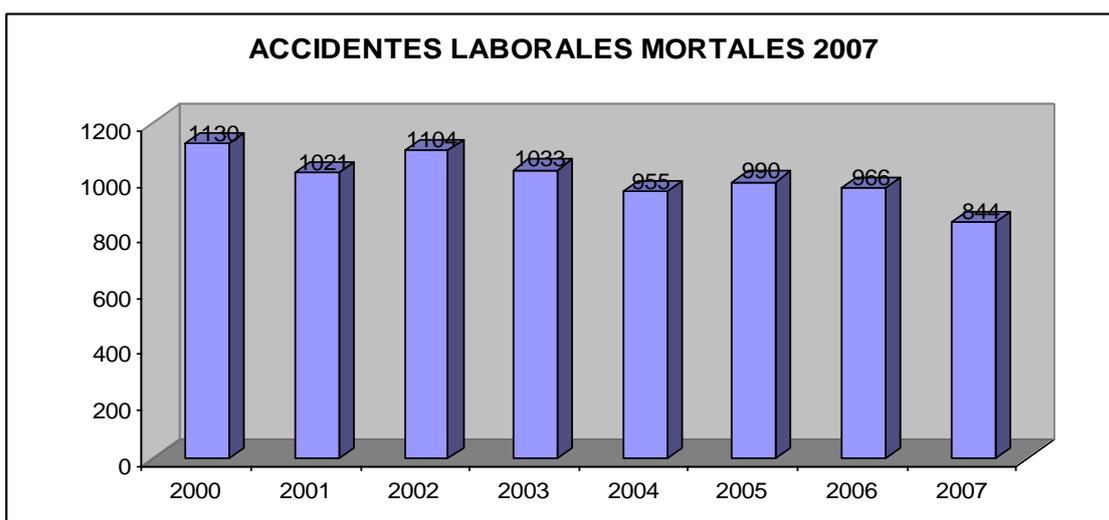
3.4.2 Siniestralidad laboral

Incluimos la siniestralidad laboral como termómetro, para medir la exposición a la que se enfrenta el colectivo inmigrante. Muchos de las personas que inmigran, lo hacen ocupando actividades relacionadas con mano de obra en sectores operativos. Si partimos que los diversos estudios señalan a los trabajos manuales o de riesgo –como en la construcción- como actividades desempeñadas por los inmigrantes, podemos inferir que dentro de las cifras mortales hay un porcentaje de inmigrantes fallecidos por esta causa. Desde el año 2000 las cifras en España están en caída, pero aún los números son altos.

¹⁰ Declaraciones en el marco de la cumbre Iberoamericana de Jefes de Estados y de Gobierno. Santiago de Chile en el año 2007.

Existen indicios que hacen pensar que la siniestralidad mortal de los inmigrantes estaría en aumento, a pesar de los esfuerzos, entre ellos la puesta en marcha de la estrategia española de seguridad y salud en el trabajo 2007-2012 cuyo principal objetivo es que España reduzca significativamente la siniestralidad hasta los niveles medios de la Unión Europea. Los sectores de la población más vulnerable, se encuentra en aquellos que tienen un empleo precario o se encuentran "sin papeles".

Entre las causas que estarían influyendo en este tipo de accidentes, se encuentra en primer lugar, la dificultad del idioma de los trabajadores que se insertan en el mercado laboral provenientes de países de Europa del Este, Asia y África. Por otro lado encontramos el desconocimiento de las medidas de seguridad que se deben de tener en cuenta al desarrollar trabajos con mayor riesgo. La tecnología ha logrado bajar los índices de accidentalidad en estos últimos años, pero nos enfrentamos al aumento de los riesgos psicosociales. El Observatorio Europeo de riesgos ha constatado que cada día aumenta el número de personas que sufren de ansiedad, depresión o estrés, por causas que varían entre la tensión en el trabajo, la inestabilidad laboral, excesiva exigencia emocional y un desequilibrio entre la vida laboral y familiar. Solo entre Enero y Febrero de este año – según cifras del Ministerio de Trabajo e Inmigración- han ocurrido 153,070 accidentes leves, 1,336 graves y han fallecido 165 trabajadores. El cuadro adjunto detalla las cifras de accidentes desde el año 2000.



Fuente: Diario El País en su edición del 18.02.2008, según datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración

4. LAS REMESAS DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

4.1. Concepto financiero

Transferencia periódica de dinero desde un país (punto de envío) hacia otro país (punto de recepción) entre particulares, que están unidos por un vínculo familiar y/o afectivo.

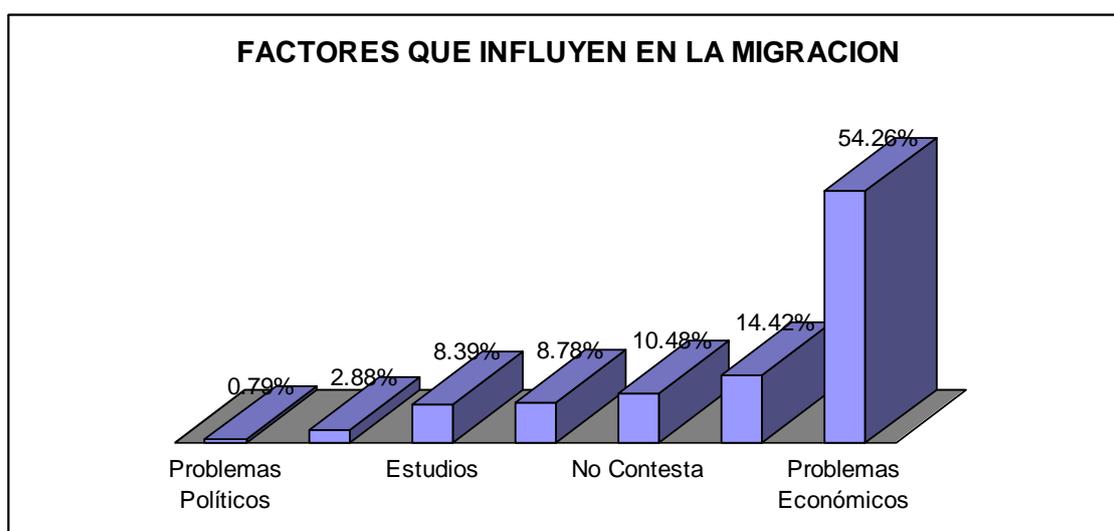
4.2. Concepto social

Vínculo emocional que mantiene unido a una persona que emigra -por razones básicamente de trabajo- con otra u otras personas a las que esta unido por un lazo familiar y/o afectivo procurando su bienestar integral.

4.3. Las remesas: Consecuencia solidaria de la inmigración

4.3 1 Los peruanos en España (análisis y datos de la inmigración)

Son variables y diversos los factores que impulsan a una persona a emigrar. En el caso del Perú, factores como la pobreza, la inestabilidad económica, la violencia, la falta de trabajo entre otros, han contribuido para que miles de peruanos tomen esta decisión en busca de un futuro mejor (ver cuadro adjunto)



Fuente: Informe final del proyecto Revinculación de Peruanos en el exterior. Organización Internacional para las migraciones Lima 2005

Un dato importante a tomar en cuenta es que 45.74% de peruanos que fueron encuestados por la Organización Internacional para las Migraciones, manifestaron que habían salido del país después del año 2000 coincidiendo con el aumento de la inmigración hacia España. Esta última cifra es bastante reveladora pues pone en evidencia que en los últimos cinco años, la cifra de inmigrantes supera largamente el total de los que se fueron a partir de 1990. A pesar que en el Perú se han superado problemas esenciales tales como la violencia interna, la hiperinflación, la recesión económica y la tendencia migratoria es ascendente.

Sin embargo, la explicación de este incremento podría encontrarse en el hecho que a pesar de un crecimiento macroeconómico, existe un amplio sector de la población olvidada cuyos beneficios no los alcanza, por el contrario vemos que el mayor porcentaje refiere haber migrado por problemas económicos (desempleo y salarios bajos).

El perfil de la población peruana inmigrante es fundamentalmente joven, con cónyuge, posee instrucción secundaria completa, y más de un tercio cuenta con estudios superiores. Antes de inmigrar, más de la mitad se encontraba empleado aunque con ocupaciones de menor remuneración y calificación de mando medio. Mantienen un estrecho vínculo familiar a través del teléfono o la Internet.

En España hay aproximadamente 238,990 peruanos ¹¹, convirtiéndose en el segundo país de destino después de Estados Unidos y antes de Argentina. Esta cifra es el 15 % del total de peruanos en el exterior. Están afiliados a la Seguridad Social 78,243 de los cuales 65,924 pertenecen al régimen general, 2,169 al régimen autónomo y 10,150 a otros regímenes ¹²

4.3.2 Remesas hacia el Perú

Las cifras que se obtienen sobre el envío de remesas desde España hacia el Perú son diversas. Los cálculos que hace el Banco de España se basan en la información que los canales de envíos formales les proporcionan, en este sentido los bancos y las casas de envíos, tienen aproximadamente un 45% de las remesas que se realizan al Perú, la otra parte se realiza a través de locutorios o remesadoras.

¹¹ Estadísticas de la Migración Internacional del Peruanos- INEI / OIM / DIGEMIN. Cifras al 2005

¹² Cifras proporcionadas por el INSS en su presupuesto 2007

Tratándose del Perú se estima que el monto de las remesas enviadas en el año 2007 según Donald Terry Gerente del Fondo Multilateral de Inversiones –FOMIN- fueron de 2,900 millones de dólares. El porcentaje promedio de las remesas recibidas desde España por canales tradicionales en los últimos 5 años ronda el 20%, por lo que estimamos que las remesas enviadas el año pasado fueron aproximadamente 400 millones de euros. Si consideramos que los peruanos mayores de 18 años en España suman 126,000, tenemos un promedio de envío mensual de 264.00 €, cifra cercana a los 270.00 € que en promedio realizan los inmigrantes en España a sus respectivos países ¹³. El envío de estas remesas constituye un importante aporte económico hacia el Perú de los inmigrantes y sosteniendo en muchos casos, el nivel básico de vida de sus familias como manutención, salud y educación, entre otros.

4.3.3 Remesas y bienestar

El esfuerzo de inmigrar por parte de los peruanos trae consigo un doble bienestar, por un lado, el gozar de un empleo seguro, mejor remunerado y con beneficios sociales, y por otro lado la posibilidad de compartir estos ingresos con sus familias. Pero detrás de esto, siempre esta latente la intención de retornar o si lo vemos de otra manera, de permanecer un determinado tiempo para hacer un capital que le permita iniciar un negocio, que puede estar ligado con España. En el caso de los inmigrantes que adquieren nuevos conocimientos y experiencia, esta se vera recompensada con un mejor puesto de trabajo a su regreso.

En una encuesta realizada a peruanos en el exterior por la Organización Internacional para las Migraciones¹⁴, consultados sobre la intención de retronar al país el 52.84% señaló su intención de no retornar frente a un 47.16% que sostuvo que sí desearía hacerlo, de ellos el 15 % desea hacerlo en el lapso de un año, el 32% desea hacerlo en 5 años, el 28% en 10 años, el 25% en 3 años. De esto se puede deducir que un 72% que expreso su deseo de retornar al país piensa hacerlo en un corto y mediano plazo, frente aun 28% que optaría por un largo plazo.

¹³ Resumen ejecutivo realizado por el Fondo Multilateral de Inversiones. Junio 2007

¹⁴ Informe final del proyecto Revinculación de Peruanos en el exterior. Organización Internacional para las migraciones. Lima 2005

5.- VISION DE UN NUEVO SEGMENTO DE MERCADO

Por lo expuesto en páginas anteriores, se debe abordar al colectivo inmigrante como un nuevo segmento de mercado, y lo hemos denominado así, porque hoy en día, este sector es potencialmente atendible por cualquier sector productivo y de servicios.

No es raro ver ahora como es necesaria la opinión de todos y que antes de hacer algo, se consulte sobre situaciones de mercado o tendencias del sector. En España, los esfuerzos e iniciativa por crear productos destinados al mercado inmigrante es cada vez más creciente, esta iniciativa debe estar destinada a satisfacer la necesidad de este nuevo mercado, el cual se perfila como estable y promisorio.

Las cifras expuestas a lo largo del trabajo nos muestran el inicio por decir lo menos, de un nuevo segmento de mercado. Como hemos sostenido al hacer referencia de la "realidad" del colectivo inmigrante, los enfoques y análisis que se realicen sean hechos desde cualquier sector, ofrecen la posibilidad de hacer mayores estudios de la potencialidad y desarrollo de este segmento.

En lo que al análisis del trabajo concierne, planteamos esta exposición de motivos que hacen viable una apuesta por la inserción en los estudios de mercado y de un posterior reconocimiento de una demanda a la cual atender. Las cifras vistas objetivamente lo confirman, pero lo novedoso en este caso, si integramos el aspecto social, es que podemos alcanzar una mayor visión de nuestros resultados. Los estudios de mercado abarcan, las tendencias, los gustos, las costumbres y las proyecciones. Estos pasos a seguir son correctos, lo que proponemos -en este caso en especial- es utilizar la intuición y la persuasión para constituir un producto que aporte un contenido amplio, que brinde varias posibilidades a las que este nuevo segmento de mercado pueda acceder.

5.1 ¿Cultura de seguro versus necesidad del producto?

Esta pregunta nos permite exponer un aspecto que nos parece necesario considerar en este trabajo. En los países en vías de desarrollo existe un tema crucial por difundir y promocionar, es el relacionado con la cultura de seguros. Y esta, no solo debe incluir el hacer "publicidad del producto" sino también de realizar campañas de las coberturas y garantías que comprende el seguro. La penetración de los seguros también debe ser considerada en practicar la enseñanza de los temas más básicos del seguro.

En la Conferencia Hemisférica de Seguros FIDES 2007 celebrada en Guayaquil Ecuador se analizó, la importancia de promocionar una cultura de seguros, tomando como punto de partida una encuesta del Banco Interamericano de Desarrollo realizada entre aseguradores de América Latina, en donde el 82 % ¹⁵, consideró como responsable de la carencia de una cultura de seguros, a la falta de promoción del empresariado en dar a conocer el seguro y sus beneficios, para lograr una mayor educación e información de la población en esta materia.

La necesidad de despertar conciencia en la población para que adopte una cultura de seguros, que le sirva de instrumento para afrontar el futuro con una protección, por mínima que sea, en algo compensara su riesgo. Los inmigrantes que llegan a otros países como fuerza productiva, lo hacen con la finalidad de asegurar su futuro. Por eso, lo importante de que tomen conciencia, es un proceso que toma su tiempo, pero solo empezando antes, se obtendrán los resultados más pronto.

La presencia del sector en campañas sobre las bondades del seguro, los programas de radio y televisión sobre coberturas, asesoramiento de casos y presencia entre la población enseñando sobre los beneficios de estar asegurado, son algunas de las alternativas que se pueden emprender para inculcar la cultura de seguros. Todo mercado esta preparado para crear un producto que satisfaga una necesidad, como señalamos anteriormente, la población que inmigra, tiene una necesidad imperiosa de protegerse ante cualquier contingencia, en primer lugar su vida, que le permita realizar –en la mayoría de casos- las remesas que permitan a su familia un ingreso para cubrir sus necesidades mínimas. Por tanto la necesidad existe, solo falta completar el círculo.

6. EL SEGURO DE REMESAS

6.1 Relación con el seguro de vida riesgo.

La visión del seguro desde comienzos del siglo XX, era relacionada de manera muy amplia con la propia actividad humana para cubrir las contingencias que se pudieran presentar y que estas se redujeran a un equilibrio previsiblemente estimado. Esta

¹⁵ Conferencia Hemisférica de Seguros FIDES. Guayaquil 2007

relación que nace para atenuar las causas difíciles de prever, es sin duda el punto de partida -y de casi obligación a decir del texto- con la que el hombre toma conciencia de la importancia de reconocerse como interés asegurable.

En el libro *¿Qué es un seguro de vida?* su autor, cuestiona la generalización del seguro que hemos referido anteriormente de esta forma "*¿Por qué no ha de generalizarse esta hermosa costumbre en el seno de las familias, entre los obreros y aún en las más humildes clases sociales, tomándose pólizas de seguro de vida en proporción a la capacidad económica de cada uno?*"¹⁶ y plantea correctamente la propuesta que años más tarde, sería una de las ideas que dio el impulso a la comercialización de los seguros -la masificación- apostando por la no discriminación y el poder adquisitivo de cada persona.

Por último haremos una última referencia literal del mismo libro "*Un padre que muere y deja en la orfandad a sus hijos, sin medios para atender las necesidades mas imperiosas de la subsistencia, pudo con un poco de previsión, asegurar el pan diario de su descendencia.... Todo hombre al celebrar contrato de matrimonio debería llevar una póliza de seguro de vida, como una forma de amor inteligente y previsor a su novia y a sus hijos futuros*"¹⁷. Frase que se debiera atender para los tiempos que vivimos y que pareciese como si se hubiera escrito este año. Todas estas frases que con tanto acierto fueron escritas, solo guardan la intención de persuadir a quien las leyera de la importancia del seguro, pero lo que es más, hemos logrado mantener la relación que existe con el seguro de remesas, porque es necesario protegerse frente a cualquier eventualidad, más si hay otras personas que dependen.

6.2 Concepto técnico

Contrato mediante el cual una aseguradora se compromete a indemnizar a un beneficiario asegurado un monto pactado en forma de capital o renta en caso de ocurrir algunas de las contingencias señaladas en la póliza.

¹⁶ *¿Qué es un seguro de vida? ¿Por qué se debe tomar una póliza? / Compañía de Seguros sobre la Vida*
Colección Porras Barrenechea Lima 1940

¹⁷ Idem 16

6.3 Concepto social

Protección económica que sustituye la obtención de ingresos interrumpida por una contingencia, para continuar con las obligaciones que mantiene una persona con su familia en su país de origen.

7. OFERTA EN EL MERCADO

En relación a la oferta, consideraremos los productos ofertados en el Perú y en España. Partiendo que como tal, no hemos encontrado un producto integral que atienda todas las necesidades a cubrir. Los productos tomados en consideración están dirigidos específicamente al colectivo inmigrante. Revisaremos las coberturas, capitales asegurados, primas, condiciones y canal de comercialización. Presentaremos los productos de cada país que sea referido específicamente a inmigrantes y tenga un tiempo de oferta de seis meses en el mercado.

7.1 Oferta en Perú

Dentro de las alternativas que el mercado peruano ofrece como producto para cubrir a los inmigrantes que viven fuera del país, encontramos el Seguro Remesas Vida, producto ofertado por Interseguro empresa del Grupo Interbank conglomerado financiero de capital nacional.



Interseguro
Bancaseguros
[Seguro Remesas Vida](#)

Citaremos las consideraciones comerciales que la aseguradora hace sobre el producto:

Primer Seguro de Vida para peruanos que viven en el exterior y que envían remesas a sus familiares en Perú.

Atiende una necesidad de protección económica de las personas cuya economía depende del familiar que trabaja en el extranjero y envía dinero.

Este seguro garantiza el pago de una renta fija durante 36 meses a los deudos en caso de deceso del familiar en el extranjero (el remesante).

El Contratante (receptor de las remesas en Perú) recibe pago en efectivo para el traslado de restos.

Cubre casos de muerte natural o accidental del emigrante.

En caso de muerte accidental del contratante, los gastos de sepelio y pasaje del emigrante hacia el Perú están cubiertos. Opcionalmente, cubre la educación de los hijos en Perú en caso de fallecimiento del emigrante.

Prima mensual menor que el salario promedio por hora en el extranjero.

Cobertura muy amplia, a un bajo costo.

Fuente: www.interseguro.com.pe

CAPITALES ASEGURADOS

COBERTURAS	Capital Asegurado	Capital Asegurado
	PLAN A	PLAN B
BASICAS		
Muerte Natural y/o Accidental (Emigrante *)	US. \$ 13,700	US.\$ 10,100
Muerte Accidental (Contratante**)	US. \$ 7,500	US. \$ 7,500
ADICIONALES		
Educación	US. \$ 100 x 36 meses	US. \$ 75 x 36 meses

* Peruano que vive en el exterior y envía remesas. ** Receptor de las remesas

Formas de pago de las prestaciones:

Cobertura Básica:

Muerte Natural y/o Accidental (Emigrante)

Plan A: Indemnización inicial de US. \$ 2,000 y rentas mensuales de 325 durante 36 meses.

Plan B: Indemnización inicial de US. \$ 2,000 y rentas mensuales de 225 durante 36 meses.

Muerte Accidental (Contratante)

En ambos planes el pago es en forma de capital

Cobertura Adicional:

Educación: Máximo 3 hijos hasta 25 años. En caso de fallecimiento del emigrante.

PRIMAS

COBERTURAS	Primas Mensuales	Primas Mensuales
BÁSICAS	PLAN A	PLAN B
Muerte Natural y/o Accidental (Emigrante *)	US. \$ 6.99	US.\$ 5.99
Muerte Accidental (Contratante**)		
ADICIONALES		
Educación	US. \$ 2.00	US. \$ 2.00

Requisitos de Inscripción:

- Ser mayor de 18 y menor de 71 años
- Ciudadano peruano residente en el extranjero
- Llenar la solicitud de afiliación y realizar el pago de la primera cuota en efectivo.

La forma de comercialización de este producto es a través de su canal Bancaseguros, el cual hace la oferta del producto con la red de agencias propias y las que tiene en los centros comerciales del Banco Interbank, donde se hace la inscripción en el seguro. El canal Bancaseguros es el único utilizado para su venta. El seguro es cancelado a través de tarjeta de crédito o de cargo en cuenta. La cobertura adicional es para estudios realizados en colegios, institutos o universidad.

7.1.1 Cotización

Asegurado: 40 años

	<u>PLAN A</u>	<u>PLAN B</u>
Cobertura Básica	US \$ 6.99	US \$ 5.99
Cobertura Adicional	US \$ 2.00	US \$ 2.00
Prima Mensual	US \$ 8.99	US \$ 7.99
(Incluido Impuestos)		

7.2 Oferta en España (ALMUDENA SEGUROS)

Dentro de las alternativas que el mercado español ofrece como producto para cubrir a los inmigrantes que viven fuera de su país, encontramos el Seguro de Protección Familiar Emigrantes otorgado por Almudena Seguros, el cual presentamos a continuación.



SEGUROS DE PROTECCIÓN FAMILIAR EMIGRANTES

Citaremos las consideraciones comerciales que la aseguradora hace sobre el producto:

Es el momento de empezar a pensar en el futuro de su familia. Cubriendo hasta el más mínimo detalle. Prestando el mejor servicio y ayuda en una circunstancia tan dolorosa como un fallecimiento. Las 24 horas del día. Para su propia tranquilidad y la de los suyos.

Desde el primer momento, Almudena Seguros ofrece su asistencia, ocupándose de cualquier gestión, pago o contratación de servicios, independientemente de la causa o circunstancia del fallecimiento.

Garantizamos el traslado del asegurado fallecido hasta la localidad designada por el tomador, en cualquier país del mundo; incluyendo un billete de avión para que una persona designada por los causahabientes acompañe al fallecido.

El seguro de Protección Familiar Emigrantes se revaloriza automáticamente cada año, de este modo mantendrá siempre el valor de servicio actualizado.

El seguro de Protección Familiar Emigrantes incluye un seguro de accidentes de 10.000 euros para los asegurados mayores de 14 años.

Incluye una garantía de asistencia jurídica telefónica especializada y de tramitación de pensiones.

El Seguro de Protección Familiar Almudena incorpora, además, los servicios médicos y de bienestar Avantsalud.

Cubrimos hasta el más mínimo detalle, prestando el mejor servicio y ayuda en un momento tan doloroso como un fallecimiento.

El trato profesional y sobre todo humano que cada ocasión se requiere por parte de verdaderos expertos, que en todo momento proporcionen el servicio y asesoramiento necesarios.

Y sobre todo, porque usted y su familia merecen dormir tranquilos.

Fuente: www.almudenaseguros.es

CAPITALES ASEGURADOS

COBERTURAS	Capital Asegurado
Muerte Accidental (Emigrante *)	€ 10,000
Invalidez (Emigrante*)	€ 10,000
Deceso/Asistencia Jurídica Repatriación (Incluido billete de acompañante)	€ 3,600

Formas de pago de las prestaciones:

Muerte Accidental (Emigrante)

Indemnización € 10,000 en forma de capital

Invalidez (Emigrante)

Indemnización € 10,000 en forma de capital

Deceso

Prestación del Servicio funerario incluyendo trámites y gestiones para el traslado al país de origen, hasta € 3,600

Repatriación

Prestación del servicio que incluye el traslado del féretro hasta la ciudad indicada en la póliza, incluyendo un ticket en avión de un acompañante.

7.2.1 Cotización

Asegurado: 40 años

Prima Mensual * € 7.80

(Incluido Impuestos)

* Coberturas conjuntas

7.3 Comparativo de coberturas y primas en las ofertas

Para hacer el análisis de la comparación de ambas ofertas, hemos igualado las monedas con el tipo de cambio de 1.5 dólar por cada euro. El mismo tipo de cambio se utilizó para las coberturas.

CUADRO COMPARATIVO DE COBERTURAS Y PRIMAS EN DÓLARES AMERICANOS

INTERSEGURO	C.A.	ALMUDENA SEGUROS	C.A.
Muerte Natural	\$ 13,700	Muerte Accidental	\$ 15,000
Muerte Accidental	\$ 13,700	Invalidez	\$ 15,000
		Deceso	\$ 5,400
Muerte Accidental (Contratante)	\$ 7,500		
Educación (100 x 36)	\$ 3,600		
Prima Mensual (Incl.Impuesto)	\$ 8.99	Prima Mensual (Incl.Impuesto)	\$ 11.7

La única cobertura en la que coinciden ambas aseguradoras es en la de Muerte Accidental, que si bien Almudena Seguros ofrece \$ 1,300 mas, la oferta de Interseguro contiene un capital de \$ 7,500 para el contratante de la póliza (la persona que suscribe el contrato en el Perú). Almudena también ofrece la cobertura de Invalidez con un capital igual al de Muerte Accidental, pero en contraparte vemos que la otra aseguradora oferta un capital por Muerte Natural de \$ 13,700, que en el aspecto de coste y comparado con una Invalidez resulta importante tenerlo.

En el aspecto que pueden diferenciar los productos, Interseguro apuesta por la protección de los costes de la educación de los hijos, mientras que Almudena Seguros encamina su oferta por el Deceso y la Repatriación, siendo este un tema más de necesidad frente a la contingencia, que de capitales por asegurar.

Para el caso de Interseguro, la prima mensual a cobrar es de \$ 8.99 considerando el plan con capitales más altos y la cobertura adicional, mientras que Almudena establece su prima en base a la estructura de su producto en \$ 11.7

7.4 Diferencias en la oferta (Caso La CAIXA GALICIA)

Para explicar este punto, elegimos un producto que La CAIXA GALICIA lanzó a comienzos de Junio del 2007 y la diseñó como una cuenta con tarifa plana para el colectivo de inmigrantes. Con el nombre "Cuenta Soluciones Plus Inmigrantes" en la que contenía coberturas de seguros incorporando además, servicios adaptados a las necesidades de estos nuevos residentes.

Dentro de su propuesta, reunieron elementos de seguros, financieros y de servicios con la finalidad de captar clientes. En este sentido, una de nuestras consideraciones es que existe la intención por incluir coberturas de seguro, pero no podemos considerarlo como un producto de seguros y la oferta se ve limitada. Teniendo en cuenta que el canal Bancaseguros tiene una participación importante en las ventas de seguros, se apostó de promocionarlo dentro de un producto financiero, más como una cuenta de ahorros. Este intento por atender el mercado de inmigrantes, marca el inicio en la consideración de la importancia y del potencial de este colectivo. El producto tenía la siguiente estructura:

La "Cuenta Soluciones Plus Inmigrantes", incluye un paquete integrado de productos y servicios que van a hacer tu vida mucho más fácil.

Seguro de Repatriación

Con los servicios de la Compañía Aseguradora Expertia, Seguros de Decesos S.A.

Servicio de Asistencia Jurídica

Atendemos todas tus dudas y consultas legales a través de Legalitas Asistencia Legal

Tarjeta de Débito Visa Electrón

Gratuita. Sin coste de emisión ni mantenimiento. Para retirar dinero efectivo en cajeros o utilizar en comercios.

Tarjeta Prepago "You&Me"

Gratuita. Recarga tu tarjeta a través de nuestras oficinas o Caixa activa y envía dinero a tu país de origen de la forma más rápida y sencilla. Acceso gratuito a Caixa activa, servicio activa móvil y al servicio alertas móviles SMS. A través de Caixa activa móvil podrás realizar las operaciones más frecuentes con Caixa Galicia desde tu móvil. Además, con el servicio de alertas móviles SMS y a través de Internet estarás informado de tus movimientos en tu cuenta o tarjeta de forma inmediata. Acceso gratuito a servicio Halcash, la forma más fácil de enviar dinero a tu familia al instante. Sólo necesitas tu móvil y un cajero. Ven a Caixa Galicia y te lo explicamos con detalle.

La promoción es válida para "Cuentas Soluciones Plus inmigrantes" contratadas antes del 31 de diciembre 2007. Tarifa de la cuenta: 4,5€ mensuales.

Fuente: www.caixagalicia.es

8. PROPUESTA DE PRODUCTO

Las personas por lo general se enfrentan diariamente con "amenazas" de las cuales deben protegerse, entre las cuales mencionaremos las siguientes:

a) Económicas, por las que la muerte del cabeza de familia ocasiona la merma en el ingreso. Este es el principal y mayor argumento que el seguro tiene como aliado para su expansión en los sectores no atendidos. En ese sentido, nos afirmamos tal como señalamos en el punto sobre el rostro social del seguro, que debe considerarse dentro de la clasificación de las actividades de las empresas más cerca del aspecto económico.

b) Naturales, como los terremotos, inundaciones, huaycos, fenómenos meteorológicos, es cierto que estas contingencias dependen más de otros factores, pero el mayor impacto lo sufren las personas.

c) Comunes, como enfermedades, accidentes, violencia social.

Estas contingencias de producirse afectan directamente a las familias, las cuales tienen que enfrentar, llegando incluso a sacrificar cosas esenciales (alimento, educación) para superar la crisis.

Existe a nuestro entender dos aspectos básicos que se deben de tomar en cuenta para la concepción y estructuración del producto. Uno de ellos refiere a buscar una primera protección que ofrezca la tranquilidad frente a la contingencia de fallecimiento –la que consideramos esencial cubrir- independiente de cualquier otra que no anteponga el aspecto económico como elemento frente a la adhesión al seguro. La cobertura básica en este sentido tiende a cubrir lo que toda persona en su sentido principal y necesario debe tener. Otro aspecto es el enfoque del producto, muy aparte del nombre que se le asigne, este debe de preocuparse del aspecto social que debe contener como fin último a considerar.

Para que los beneficiarios de un afiliado a la Seguridad Social tengan derecho a la prestación por fallecimiento, el trabajador tiene que cumplir como mínimo 500 días dentro del sistema como señala la Ley, es decir 1 año 4 meses y 20 días en alta. Es por eso, la importancia que le debe dar el inmigrante a prever esta contingencia y estar protegido con una cobertura principal por fallecimiento por este período, y que después de transcurrido este plazo se convierta en complementaria. Nuestra preocupación es que muchos inmigrantes que llegan a España a pesar de estar en posesión de un contrato de trabajo desconozcan esta normativa.

8.1 Coberturas básicas

8.1.1 Fallecimiento cualquier causa (FCC)

Indemnización en forma de capital o renta por el fallecimiento del asegurado por cualquier causa amparada por la póliza.

8.1.2 Deceso (D)

Prestación de un servicio fúnebre o indemnización económica, hasta el importe contratado en la póliza, cubriendo los trámites y gestiones necesarios para su realización de acuerdo al rito de la religión que confiesa el asegurado.

8.1.3 Repatriación de restos (RR)

Traslado aéreo de los restos mortales del asegurado hasta su país de origen, incluyendo los trámites y gestiones necesarios para el envío.

8.1.4 Transporte por fallecimiento de beneficiario (TFB)

Importe en avión comercial de un billete ida y vuelta al país de origen del asegurado, por el fallecimiento de uno de los beneficiarios que figure en la póliza. Por ser una cobertura nueva, debemos señalar que debe ajustarse a las normas técnico-jurídicas competentes en España, para confirmar su viabilidad.

8.2 Coberturas adicionales

8.2.1 Fallecimiento por accidente (FAC)

Indemnización en forma de capital o renta, por el fallecimiento del asegurado hasta el importe contratado, por cualquier accidente amparado por la póliza.

8.2.2 Fallecimiento por accidente de circulación (FAAC)

Indemnización en forma de capital o renta, por el fallecimiento del asegurado hasta el importe contratado, por cualquier accidente de circulación en cualquier medio de transporte terrestre en vías autorizadas para su uso.

8.3 Coberturas Complementarias

8.3.1 Invalidez permanente total (IPT)

Indemnización en forma de capital o renta, por la pérdida anatómica o impotencia funcional de miembro(s) u órgano(s) a consecuencia de un accidente cubierto por la póliza, hasta el importe contratado y que produzca la ineptitud para el ejercicio de la profesión habitual, o de una actividad similar propia de la formación o conocimientos de la profesión del asegurado.

8.3.2 Invalidez permanente absoluta (IAP)

Indemnización en forma de capital o renta, por la pérdida anatómica o impotencia funcional de miembro(s) u órgano(s) a consecuencia de un accidente cubierto por la póliza, hasta el importe contratado y que produzca la ineptitud para el ejercicio de cualquier actividad laboral.

8.3.3 Gran invalidez (GI)

Indemnización en forma de capital o renta, por la pérdida anatómica o impotencia funcional de miembro(s) u órgano(s) a consecuencia de un accidente cubierto por la póliza, hasta el importe contratado, que produzca la ineptitud para el ejercicio de

cualquier actividad laboral y necesite la asistencia de otra persona para realizar los actos más esenciales de su vida.

8.3.4 Dependencia (DE)

Prestación asistencial en caso la Seguridad Social declare la prestación y hasta el importe contratado en la póliza.

8.3.5 Cotización a la Seguridad Social (CSS)

Importe mensual por la cotización que tenga que aportar a la Seguridad Social, siempre que el asegurado demuestre estar imposibilitado económicamente y que la causa principal sea por desempleo. Esta cobertura es otorgada luego de cumplir con los requisitos que exija el contrato.

La Seguridad Social contempla como uno de sus requisitos, un mínimo de 15 años de cotización para poder acogerse a la pensión de jubilación en su modalidad contributiva. Pero que sucede si después de agotada la prestación de desempleo, el trabajador no cuenta con un trabajo luego de este lapso de tiempo, no por causas propias, sino por un tema de oferta laboral. Entre las posibilidades con la que cuenta para continuar cotizando, es acogerse a un convenio especial y seguir aportando por su cuenta. La Seguridad Social prevé la suscripción de convenios especiales, señalaremos como ejemplo el referido cuando el trabajador se encuentre percibiendo prestaciones por desempleo o el subsidio por desempleo y cese en la prestación de las mismas, el requisito es tener un período mínimo de cotización de 1,080 días en los doce años inmediatamente anteriores a la baja, es decir 2 años 11 meses y 20 días.

Ante esta situación, nuestra propuesta es que el trabajador pueda estar protegido y cubrir las cotizaciones que no perjudiquen sus aportes a la Seguridad Social. Es decir, que el seguro le pueda brindar la protección de cubrir las cotizaciones mientras este desempleado y no pueda cubrir dichos aportes. Esta cobertura estaría establecida como una renta fijada en el contrato de seguros, calculada con el importe base de cotización mínima establecida multiplicado por la tasa de cotización del convenio especial. Como se trata de una prestación derivada de desempleo, para otorgarse la cobertura se debe cumplir con ciertos requisitos:

- Que el asegurado haya agotado las prestaciones contributiva y asistencial de la Seguridad Social.
- Al momento de solicitar el importe de la cotización, se encuentre en el paro y figure en las listas de desempleo de la Seguridad Social, y
- Que el importe recibido sea exclusivamente destinado para el pago de las cotizaciones a la Seguridad Social, debiendo presentar en forma periódica los recibos que así lo acrediten. La Seguridad Social considera que el contrato se anulara por la falta de abono de las cuotas correspondientes a tres mensualidades consecutivas o a cinco alternativas, salvo causa justificada

En el caso de los autónomos esta protección resulta más beneficiosa, porque ellos no cuentan con la prestación de contingencia de desempleo, pero se otorgara esta cobertura siempre que se encuentren desempleados por causas comprobablemente ajenas a su voluntad. La baja laboral no será considerada como causa para acogerse a esta cobertura. Tratándose de una cobertura nueva, no existen tablas ni experiencia de siniestros para su cotización, por eso debe de estudiarse la creación de bases que establezcan la incidencia con las estadísticas de la Seguridad Social referente a la prestación de desempleo, teniendo en cuenta los requisitos y limitaciones señalados anteriormente.

La cuota a ingresar, la calcularemos tomando la base mínima de cotización vigente, en la fecha de efectos del convenio especial, en el RETCP o RETA multiplicado por el tipo único de cotización vigente.

Base de Cotización Mínima RGTCP $977.14 \times 0.94 \times 0.283 = 259.93$ euros ¹⁸

Base de Cotización Mínima RETA $817.20 \times 0.94 \times 0.283 = 217.29$ euros ¹⁹

Para el caso de un asegurado que se acogiese al convenio especial del RGTCP , si contratase un capital asegurado de 5,000 euros con las cotizaciones que tendría que

¹⁸ Orden TAS /2865/2003 del 13 de Octubre

¹⁹ Idem 18

aportar a la Seguridad Social podría tener cubiertos 19 meses, es decir 1.6 años aproximadamente.

De igual forma para un asegurado se acogiese al convenio especial del RETA, si contratase un capital asegurado de 5,000 euros con las cotizaciones que tendría que aportar a la Seguridad Social podría tener cubiertos 22 meses, es decir 1.9 años aproximadamente.

La cobertura que proponemos tendría una doble finalidad social, pues beneficiaría por un lado, al trabajador inmigrante porque seguiría cotizando y por otro lado la Seguridad Social no dejaría de recibir esta cotización.

8.4. Servicios complementarios

Descuentos y goce de beneficios adjuntos a la póliza. Acuerdos concertados con empresas e instituciones sin coste adicional de prima para el asegurado. No formando parte del contrato de seguros y de exclusiva responsabilidad de los proveedores que brindan la atención o el servicio. Las cuales son de uso independiente de la póliza contratada y prestar un servicio dando un valor agregado al producto. Entre los que mencionaremos algunos de los que ya se ofrecen en el mercado:

Orientación médica telefónica en las especialidades más recurrentes (general, pediatría, ginecología).

Orientación psicológica, deshabituación tabáquica.

Segunda Opinión médica

Cirugía láser de la miopía

Tratamiento de la infertilidad

Servicio dental

8.5. Aspectos relevantes a considerar

8.5.1 Flexibilidad de trámites y gestiones.

Una de las características que debe considerarse para el éxito de un nuevo producto, es la agilidad en los trámites y gestiones para su comercialización, contratación y prestación de los servicios. La flexibilidad y sencillez en la toma del seguro es importantísima porque de otra manera ante la complicación de la gestión inicial, el cliente puede posponer o desestimar la decisión. Esto no significa que un seguro deba perder la formalidad en su contenido.

Con la finalidad de advertir un posible inconveniente, mencionaremos que los límites de la contratación de este seguro esta – como cualquier otro en España- enmarcado en lo que la Ley del contrato de seguro establece. Esta ley establece claramente las figuras del tomador, asegurado y beneficiario que intervienen en el contrato, pudiendo ser la misma o diferentes personas, pero que sucede con aquellos que no cuentan con una tarjeta de residencia permanente ¿Pueden contratar una póliza de seguros? o ¿Puede un familiar cercano ser el tomador, designándolo como asegurado en la póliza?. Estas situaciones se pueden presentar dejando a la compañía de seguros la potestad de articular los mecanismos para la contratación, pero sin incurrir en vacíos que pueda causar alguna reclamación posterior. En el caso de un inmigrante que obtiene su primera tarjeta de residencia temporal si contrata un seguro ¿Tendría que presentar todos los años siguientes la renovación de su tarjeta a la compañía de seguros para que tenga validez su póliza?, situación que condicionaría la vigencia del contrato a la situación legal del tomador y no a la suscripción del mismo. Caso contrario al contratar la póliza, el inmigrante no estaría obligado a demostrar su situación legal, solo bastaría con estar hábil al momento de suscribir el contrato, según lo establecido en la Ley.

En este sentido deben las compañías de seguros de velar por el cumplimiento de la normatividad vigente, pero sin perder la posibilidad de iniciar la posibilidad de establecer alternativas en la contratación.

8.5.2 Proximidad sobre la adhesión al seguro de remesas

Otra de las características de este producto y en este caso ventaja sobre otros que se ofrecen en los países de origen de los inmigrantes recae, en que la decisión de contratación del seguro se encuentra en España, son ellos quienes deciden y asumen el coste del seguro. Existen seguros para las personas que emigran que son ofertados en cada uno de los países pero cuya información o dificultad en conocer tanto las coberturas y condiciones hacen difícil su difusión. No es lo mismo encontrarnos frente a frente con el inmigrante a quien le podemos dar toda la información necesaria, que hacerlo mediante un familiar o por correo electrónico.

8.5.7 Comercialización.

A consideración nuestra, el producto que proponemos debe inicialmente ofrecerse desde una red de ventas propia, marcando una estrategia diferenciada con la tendencia de estos últimos años de hacerlo a través del canal Bancaseguro. El o los canales de comercialización de este producto, deben de cuidar que el acercamiento con el segmento de mercado en estudio, brinde confianza y seguridad. Esto esta predispuesto a dos elementos, uno el determinado por tratarse del primer contacto con el sistema asegurador, que en muchos casos no se conoce en amplitud y el otro elemento, es la escasa información de los riesgos a los que una persona esta expuesta, basada en la carencia económica o en el acceso de los contenidos del sistema de protección que el seguro ofrece.

Teniendo en cuenta estos factores iniciales, la forma de promocionar el producto y las ventajas con que este cuenta, son los siguientes pasos a desarrollar. Otro factor que no se debe perder de vista, consiste en que los interlocutores del contenido y en especial de los beneficios deben de responder a las inquietudes para que el proponente pueda acceder en los términos y conceptos que le son más conocidos. Una experiencia de comercialización dirigida en ese sentido al colectivo inmigrante la recogemos del Banco Santander que en el año 2001 inaugura "Internacional Express" oficina creada para atender de una manera especial a los inmigrantes, siendo de 3 productos la media contratada por los inmigrantes de acuerdo a sus estadísticas, por eso la importancia de este segmento.

La actividad empresarial de mayor similitud a la industria aseguradora, es sin duda la actividad bancaria. Por eso, los estudios y las estrategias comerciales aplicadas a sus clientes, deben de ser vistos con atención por el seguro. Es cierto que los potenciales clientes pueden presentar diferencias específicas, pero son más las cosas comunes que existen entre ambos sectores, al menos en la tarea de captar y mantener a sus clientes. También se debe tener en cuenta que los productos en cada uno de estas actividades son diferentes, pero nos excluyentes.

Desde hace unos años, la banca esta ofertando seguros a sus propios clientes fruto de acuerdos con las compañías aseguradoras, lo que ha desarrollado que la banca-seguro haya tenido un crecimiento impresionante en relación a los otros canales de distribución de los seguros. El gerente de la división de banca personal internacional del Banco Santander Fernando Silva, es partidario de implantar medidas concretas en ese sentido, entre otras señalo *"la necesidad de sensibilizar a la red de oficinas que el negocio de las remesas es importante e incorporar al mismo tiempo a trabajadores de diferentes colectivos inmigrantes para mejorar la atención a los clientes"*²⁰. Además en lo referente a este nuevo segmento de mercado, como hemos denominado al colectivo inmigrante manifiesta: "adaptar los productos a cada segmento" con el objetivo de ofrecer servicios financieros adicionales a los que les puede brindar el sector de las remesadoras, que atiende una parte importante del negocio de envíos al exterior. Esta también es un reto que las compañías de seguros, no en relación a la competencia con el sector bancario, sino en la relación de ofrecer servicios de seguros adicionales a este nuevo mercado. Esta misma arriesgada e innovadora experiencia la empieza el BBVA en el 2002 con sus oficinas "Dinero Express" y en 2005 refuerza esta estrategia impulsando estos elementos: confianza, cercanía, mismo lenguaje, horarios amplios, productos y servicios específicos, estos elementos permiten una mayor y mas rápida accesibilidad al inmigrante.

Al presentar la experiencia bancaria en su apuesta por brindar una manera diferente de acercarse al inmigrante, ensayamos una relación muy peculiar -más aplicable al Banco Santander, pero no excluyente de otras- tratando de conocer si se hubiesen colocado la misma cantidad de seguros que colocó la banca en el colectivo de inmigrantes. Para aproximarnos un poco más al análisis, tomemos en consideración que en el 2007 la

²⁰ Jornada "El dinero que llega de fuera: Las Remesas, un camino hacia la democracia financiera". Casa de América
Febrero 2008

contratación del 26% de las nuevas hipotecas y que la compra de 160, 000 autos usados fueron realizados por inmigrantes ²¹

Las compañías Patria Hispana, Axa y Helvetia, están orientando su estrategia comercial para el sector inmigrante en dos aspectos, por un lado están reforzando su oferta con coberturas diseñadas o enfocadas a este colectivo, dándole un énfasis particular, y por otro lado, incorporan a su plantilla personal extranjero con la finalidad de tener un "contacto mas cercano" y retroalimentarse de las opiniones y obtener nuevos referidos a quien ofrecerles el seguro. Esta última estrategia tiene un efecto multiplicador importante, porque es el nuevo cliente quien proporciona de su círculo más cercano datos para hacer la gestión más efectiva y con menos costo de tiempo y dinero. Esta estrategia se optimiza con una fuerza de ventas propia que tenga el objetivo claro que no solo vende un producto, sino que integra a estas personas a la compañía.

8.5.3 Enlace de la comercialización del producto con la remesa

En la remesa radica el punto de partida de nuestro trabajo. La remesa enlaza dos momentos importantes al efectuarse, en un primer momento esta puede servir como el contacto para establecer la oferta del producto sea en forma directa o por medio de publicidad para lograr la captación del seguro. En un segundo momento, puede definir el lugar de pago, esta situación puede estar condicionada por temas de recaudación.

Las entidades de realizar los envíos de remesas –sin considerar las entidades bancarias- ofrecen en este sentido una alternativa como punto de captación de seguros y recaudación de primas. La idea de enlazar la remesa a la contratación y al pago del seguro, debe considerarse en casos en donde el punto de venta ofrezca la rentabilidad y la seguridad de una comercialización exclusiva por un tiempo determinado.

8.5.4 Facilidad de pagos

El fraccionamiento de primas en forma mensual, trimestral o semestral con condiciones ventajosas con un menor recargo de intereses establecidos en el mercado es recomendable para diferenciar el producto, por lo menos durante la campaña inicial. Las

²¹ Cifras señaladas en la publicación digital "Economista.com" (31.01.2008)

otras formas de pago como domiciliación bancaria, en forma directa con cupones, serán parte de las modalidades que el cliente debe tener como alternativas.

8.5.5 Aspectos biométricos

“La esperanza de vida del poblador andino alcanzará los 72 años, en promedio, en el quinquenio 2005-2010, mientras que la tasa de fecundidad bajó a 2,7 hijos en 2005, según las últimas estadísticas de la Comunidad Andina” Los directores de estadísticas de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú manifestaron que “los indicadores sociales evidencian una tendencia positiva, a la par con el crecimiento económico y el comercio en los últimos tres años” Después de muchos años las cifras de crecimiento económico son mayores que las de nacimientos.

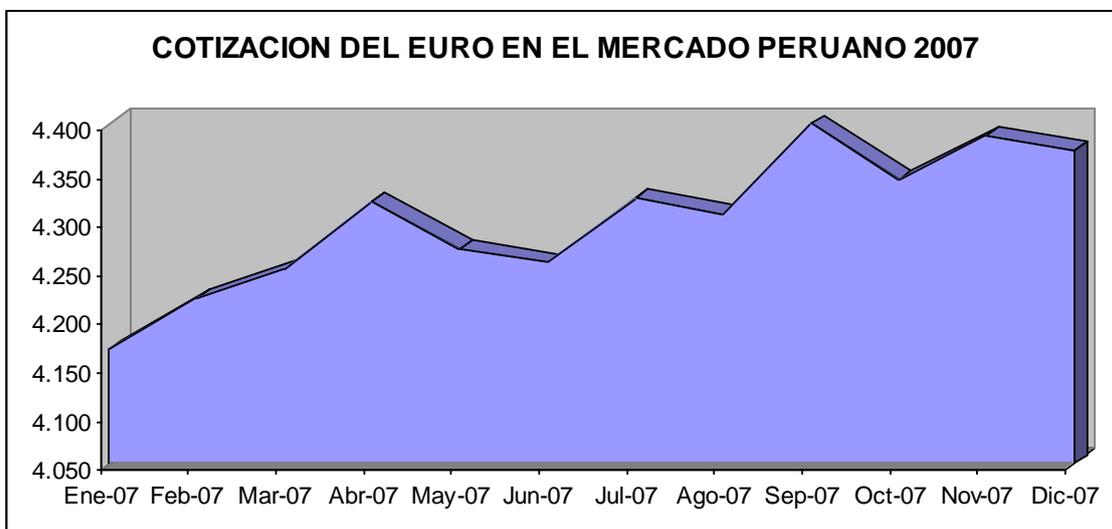
Otro de los datos preocupantes que tenemos que tener en consideración es que la tasa global de fecundidad registró una importante reducción al pasar en promedio, de 6 hijos por mujer en 1970, a 3,6 hijos en 1990 y a 2,7 hijos en el 2005.

Estos datos nos revelan una tendencia que ya se manifiesta en Europa: El descenso de la tasa de natalidad y el aumento de la expectativa de vida.

8.5.6 Nominación del capital asegurado en euros

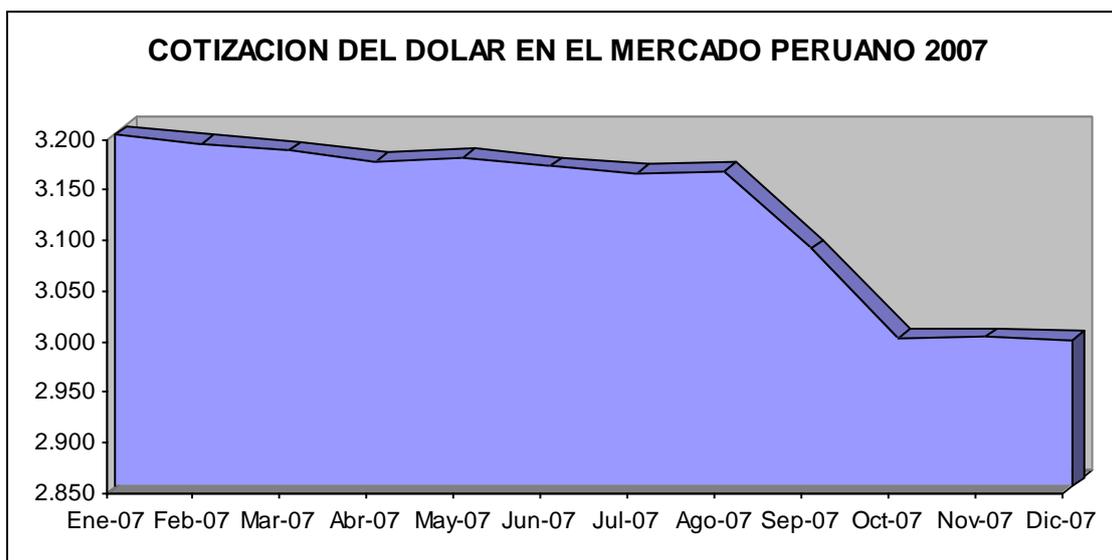
El ofrecer en España un seguro en euros de por sí, es lo más común, pero ofrecerlo como una ventaja frente a otra moneda es novedoso, porque ofrece un argumento comercial y real que debe aprovecharse por la fortaleza que tiene frente a monedas de otros países. El lanzamiento al mercado de un producto de vida siempre tiene una expectativa por las novedades que presenta, pero que se haga en euros y en un país con una economía dolarizada como la peruana, donde por décadas los capitales asegurados han sido contratados en moneda norteamericana, resulta por decir lo menos audaz. Este es el caso de MAPFRE, quien ha decidido incursionar en esta osada experiencia, colocándola como la pionera en apostar en un producto con una divisa diferente como estrategia para aumentar su producción. El mercado con las expectativas de generación de oportunidades hace necesario que productos como los de vida, se contraten en una moneda que no se deprecie por el tipo de cambio, como es el caso del euro que revaloriza su cotización frente a la caída del dólar. Adjuntamos el cuadro de evolución del tipo de cambio del euro del año 2007 en el Perú. Habrá que ver el comportamiento del

mercado ante esta iniciativa para poder hacer un análisis a la luz de las cifras. Consideramos conveniente puntualizar este aspecto como una ventaja, en relación a la actual oferta que se realiza en el Perú, cuya moneda se fortaleció en relación al dólar.



Fuente: Datos de la SBS obtenidos de la evolución del mercado en la ciudad de Lima

La caída sostenida del dólar a lo largo del 2007 fortalece a la moneda peruana, solo basta revisar las cifras del año pasado, donde la divisa norteamericana cayó en 0.203 nuevos soles lo que representa un menos 6.34%



Fuente: Datos de la SBS obtenidos de la evolución del mercado en la ciudad de Lima

La agencia de noticias Andina (Perú) difundió el 10 de marzo del presente año que el precio del dólar se situó en S/. 2.821 nuevos soles, igualando a la cotización que tuvo el

20 de abril de 1998 de S/. 2.820 soles. El Banco Central de Reserva del Perú adquirió, 10,306 millones de dólares a lo largo del 2007 en el mercado paralelo, con el fin de detener la abrupta caída en el tipo de cambio de la moneda norteamericana. En lo que va del 2008, el BCR ha comprado 6,033.9 millones de dólares aproximadamente.

8.5.8 Estructura modular del producto

Como señalamos en el capítulo 3 sobre la integración de los inmigrantes a la nueva sociedad, la menor o mayor posibilidad adquisitiva, estarán destinados a contratar coberturas más amplias.

Por eso la importancia del diseño modular de los productos para ofrecer al cliente alternativas en base a sus necesidades específicas y posibilidades económicas, por bloques electivos y cuya decisión de adhesión este en el asegurado, entendiéndose como la cobertura básica a la principal, la cobertura adicional en complemento de la básica y la cobertura complementaria en adición a la adicional. Cada una tendrá un costo diferente, pudiéndose contratar una, dos o las tres coberturas.

8.5.8 Pago de las prestaciones

En el análisis integral del producto, consideramos necesario exponer el tema sobre el pago de las prestaciones como tema fundamental del producto. En 1990 en el Perú se libero el mercado en el sector seguros, esta decisión género mucho dinamismo y competencia. Queremos compartir una anécdota sobre este tema

Por ese entonces, se conoció que algunos corredores de seguros estaban ofertando pólizas en acuerdo con compañías de seguros de Estados Unidos en condiciones inmejorables para el nuevo mercado peruano. La idea resultaba por si misma interesante, teniendo en cuenta la dimensión del mercado norteamericano, los ventajosos contratos de reaseguros que tenían, las considerables sumas aseguradas promocionadas además de las bajas primas que manejaban. Una primera reflexión que se hizo estaba dirigida a la cantidad de pólizas que se irían anulando conforme se fuesen venciendo las vigentes.

Ante problemas grandes, soluciones grandes, la respuesta del mercado fue de lo mas ingeniosa, si bien cierto que los capitales resultaban ser muy superiores y las primas muy

competitivas, existía un pequeño detalle, y es que, el cobro de los capitales asegurados en caso ocurriese la contingencia tenía que hacerse en el país donde se había contratado la póliza, es decir Estados Unidos, esto por el principio jurisdiccional de todo contrato de seguros y tenían que regirse bajo las leyes norteamericanas. Este pequeño pero contundente inconveniente, hizo que muchos proponentes descartaran de plano dicha posibilidad.

Con lo dicho anteriormente no pretendemos deslizar que la situación en España sea asimilable a la descrita, por el contrario, debe tenerse muy en cuenta para que al momento de ofertarse en general cualquier producto, se brinde la seguridad en el cobro de la prestación para que no se convierta en un argumento comercial en contra. Existe un tema importante de señalar en el caso de fallecimiento de un inmigrante que posea una póliza contratada en España para facilitar a los beneficiarios los trámites para el cobro de la indemnización, pudiéndolos realizar desde cualquier parte del mundo, presentando la documentación necesaria y correspondiente, sin que sea obligatoria hacerlo en forma personal, debido a que en algunos casos sería imposible.

Estamos de acuerdo en que las compañías establezcan sus procedimientos para el pago de sus obligaciones, las cuales deben ser las que los procedimientos indican, pero también es cierto que en los tiempos que vivimos se pueden usar los medios tecnológicos o de comunicación que satisfagan estos procedimientos. Las condiciones del contrato de seguros no se refieren estos casos en particular, pero tampoco manifiesta lo contrario. La Ley del Contrato de Seguros en el artículo 18 (Pago de la Indemnización) menciona que el pago del siniestro, debe ser lo mas diligente posible una vez comprobado el hecho, y en su caso adelantar dentro de los cuarenta días un adelanto de la prestación, pero no profundiza sobre la forma. Asimismo al revisar la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados sobre este tema señala la posibilidad de contratación a través de medios electrónicos y de la utilización de otros mecanismos, sin que medie la presencia física del asegurado ²², pero no especifica sobre el cobro de la indemnización. En este sentido, deberán las compañías de seguros hacer los esfuerzos posibles por flexibilizar las maneras de acceder al pago con las facilidades del caso.

Por último, queremos proponer una interrogante sobre el impuesto que las compañías de seguros deben retener de acuerdo a lo establecido para el cobro de cualquier prestación.

²² Ley de Ordenación y Supervisión en Seguros Privados. Capítulo III, inciso IV, punto 1

Esta retención del 18% que se hace al pagar la indemnización que se realiza en el caso de vida por ejemplo, se liquida al momento de realizar el impuesto de sucesiones y donaciones. Tal liquidación no la realizan las personas que no están obligadas a tributar, por lo que no sería aplicable para las personas que no residen en España. Este es el caso de aquellos beneficiarios que viven en otro país y que soliciten el cobro de alguna prestación. Se hace necesario que todos los involucrados aporten su posición sobre el particular.

En la presentación de nuestra propuesta de producto, hemos querido dar algunos alcances que desde nuestra visión consideramos importantes, tratando de dar un enfoque diferente con el aporte de algunas particularidades, que puedan enriquecer la toma de decisión en el diseño o concepción del producto. Luego de esta exposición de ideas sobre las coberturas y consideraciones especiales, el poder ofrecer una prima exacta dependería de muchos factores. Cada compañía de seguros de acuerdo a sus políticas y criterios establece sus primas y recargos según su operatividad y expectativas. Por otro lado, el conseguir un coste proporcionado en un compañía, nos daría un resultado un tanto sesgado. Hemos tomado como referencia algunas tasas de compañías de seguros del mercado para estimar una prima en los casos de la cobertura básica y adicional, que por la experiencia y uso difieren muy poco entre una y otra compañía de seguros. Tomando como referencia la utilizada anteriormente en la cotización de la oferta, es decir un hombre de 40 años para una cobertura temporal mono anual renovable con capitales para fallecimiento cualquier causa por 10.000 €, para deceso y repatriación 3.000 €, la prima estimada estaría alrededor de los 5.20 € mensuales. En el caso de la cobertura adicional por doble indemnización para fallecimiento por accidente y triple indemnización para el fallecimiento por accidente de circulación la prima estimada podría estar alrededor de los 2.30 € mensuales, para una prima total estimada de 7.50 € mensuales, sin considerar impuesto y recargos.

9. ENCUESTA: El envío de remesas de los inmigrantes en España. Aspectos generales, protección e intención de pago en un seguro de remesas.

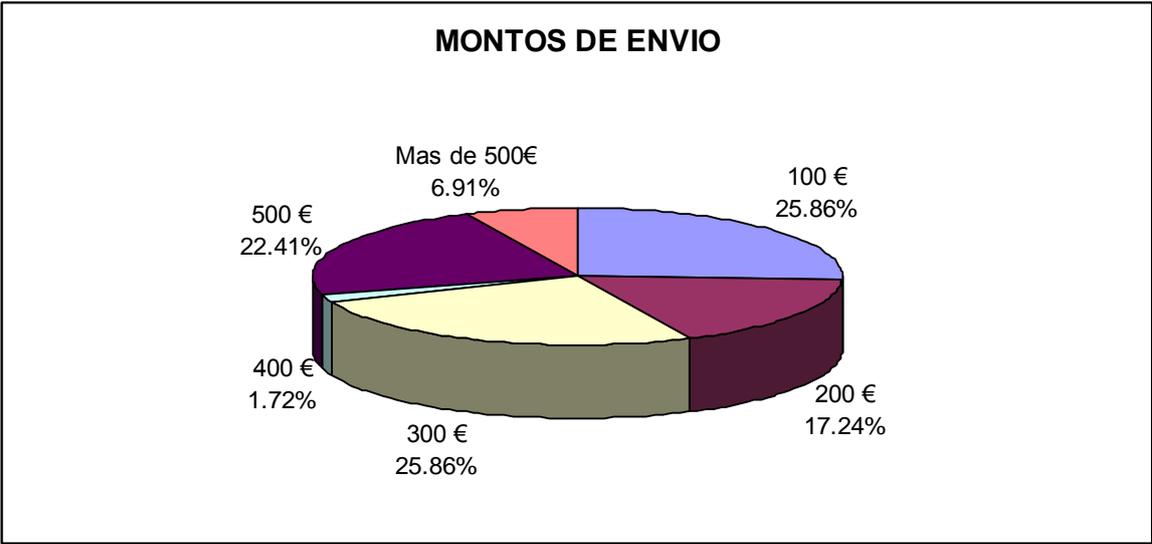
La encuesta consto de 11 preguntas en forma escrita, se realizo de manera presencial, anónima y se incidió en los fines académicos de la misma. Se logro entrevistar a 128 personas entre el 18 de Abril y el 18 de Mayo del 2008. Mencionaremos algunas consideraciones generales que nos parece importante señalar.

El universo de los encuestados se encontró entre los 19 y 55 años de edad, provenientes de Africa, Europa del Este y Latinoamérica y en porcentajes cercanos tanto en hombres como mujeres. Las ciudades de residencia de los encuestados fueron Granada y Madrid. Dicha encuesta perseguía obtener de primera mano algunas cifras que nos dieran una visión mas completa del tema, además de indagar situaciones personales del inmigrante como conocer el grado que podría afectar si por alguna contingencia tuviera que suspender los envíos, si contaba con alguna alternativa de protección y cuanto estaría dispuesto a destinar para el pago de un seguro de remesas. El cuestionario elaborado fue el siguiente:

PREGUNTAS

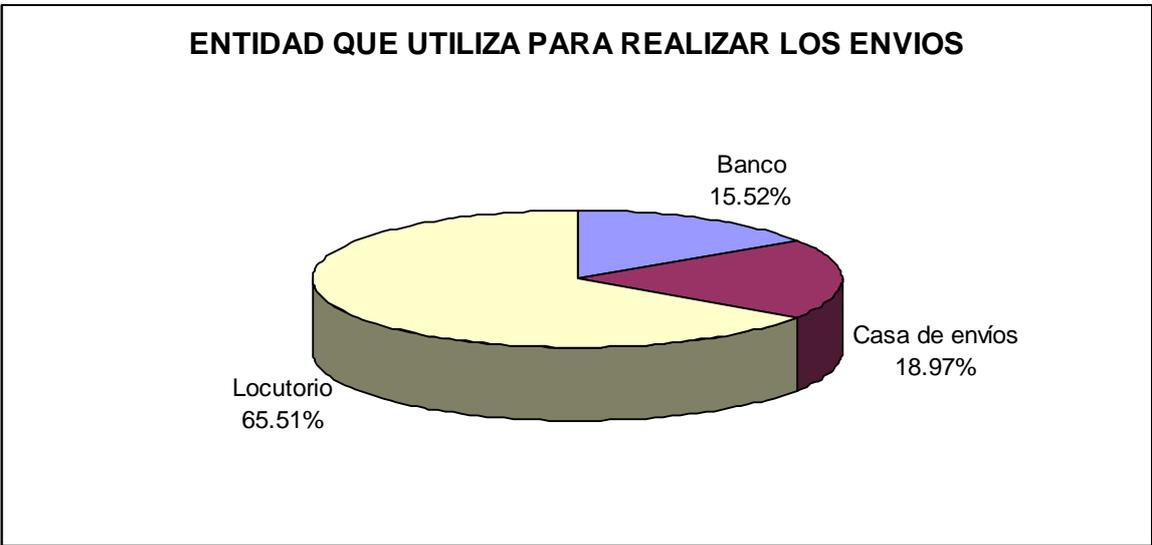
- 1.- ¿A qué país realiza sus envíos?
- 2.- ¿Cuál es su edad?
- 3.- ¿Para qué persona envía preferentemente sus envíos?
- 4.- ¿Cuál es la finalidad de sus envíos principalmente?
- 5.- ¿Con qué frecuencia efectúa sus envíos?
- 6.- ¿Qué cantidad mensual envía aproximadamente?
- 7.- ¿Dónde realiza sus envíos?
- 8.- ¿Afectaría a su familia si usted deja de hacer envíos?
- 9.- ¿Cuenta con una protección en caso le ocurriese algo que interrumpa sus envíos?
- 10.- ¿Cuánto podría destinar mensualmente para tener un seguro de remesas?
- 11.- ¿Aporta usted o su empleador a la seguridad social?

La encuesta revela que los consultados realizan las remesas preferentemente a sus padres en un 48.28 % y a sus cónyuges e hijos en un 43.10%, siendo mayoritariamente para alimentación y salud en lo que se utiliza principalmente la remesa en un 53.45 % y para fines ahorro y pago de deudas un 24.14% de sus respuestas. La periodicidad con que se efectúan es mensual en un 82.76 % con un promedio de envío de 279.60 euros al mes por persona.



MONTO DE ENVIO PROMEDIO 279.60 Euros

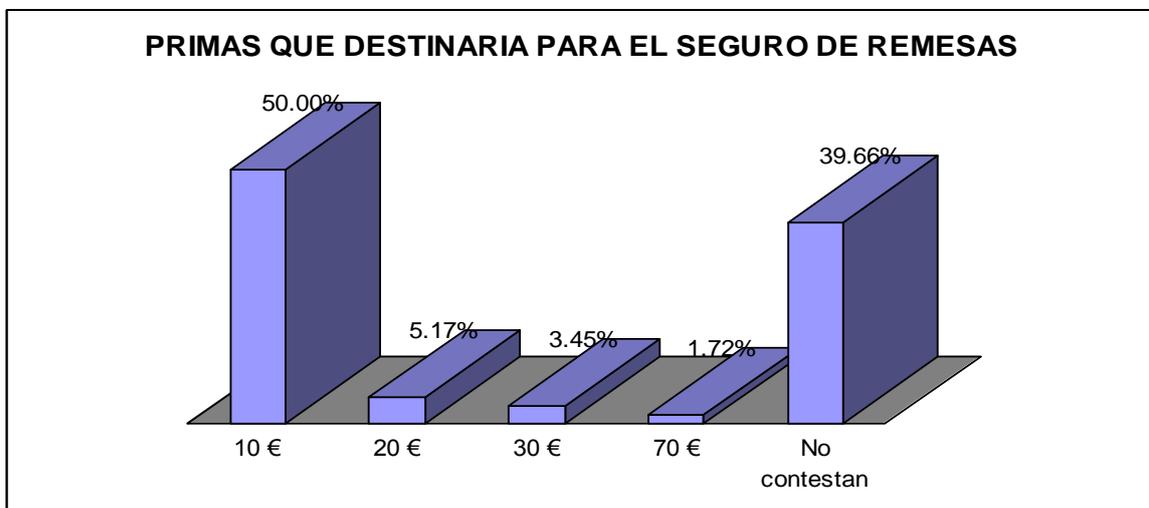
En relación a la entidad que utilizan para efectuar sus envíos los encuestados manifestaron que un 65.52 % lo hace por medio de un locutorio, un 18.97% por una casa de envíos y sólo un 15.52 % utiliza el canal bancario. La respuesta de esta pregunta nos señala que los envíos que efectúan los inmigrantes no son realizados por los medios tradicionales, sino por el contrario son los locutorios los preferidos. Por eso de la importancia de estas entidades al momento de definir una estrategia para la comercialización de un producto para este mercado. Este sería un canal estratégico y un buen aliado para iniciar una campaña de promoción y difusión de un nuevo producto.



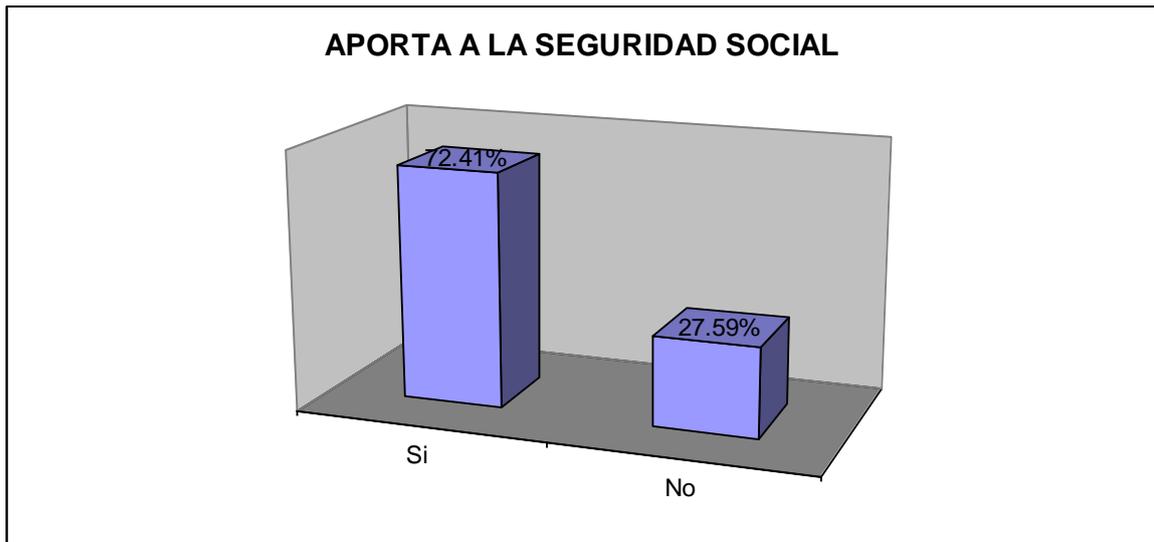
A partir de esta pregunta es donde la encuesta trata de conseguir datos más personales que nos permitan acercarnos a una realidad mas particular, más de su quehacer diario. Al preguntar si la familia se afectaría si no recibiese la remesa, un 36.21 % contestó que afectaría mucho, un 50% que el impacto sería regular y un 13.79 % que la consecuencia sería poca. Esto nos da una idea de la consecuencia social en caso el inmigrante suspenda el envío de la remesa, pudiendo llegar hasta un 86% el impacto negativo. La encuesta también nos revela que el 93.10% no cuenta con una protección para afrontar alguna contingencia imprevista frente a un 5.17% que si tiene prevista esta situación. Es decir 9 de cada 10 entrevistados no tienen entre sus previsiones un seguro.



Al elaborar el cuestionario consideramos que sería importante hacer un sondeo sobre cuanto dinero podrían destinar los encuestados para la compra de un seguro de remesas, sin ofrecer mayor información que la pregunta, las respuestas arrojaron que un 50% pagarían 120 euros anuales y un 39.66% no contestaron la pregunta a pesar que no era una de las opciones, a la espera de mas información entendemos.



Una última pregunta cierra la encuesta destinada a conocer si el encuestado cotiza a la Seguridad Social, con el fin de conocer si están o no aportando para su previsión social futura. Las respuestas nos arroja que un 72.41% cotiza en alguno de los regimenes de la Seguridad Social, mientras que un 27.59% no lo hace, pero que según lo contestado en la pregunta no cuenta con otra protección.



CONCLUSIONES

Es importante la función social que cumple el seguro, la cual esta orientada a proteger frente a las amenazas a las que el inmigrante esta expuesto. Desde sus inicios la institución aseguradora contribuye con su aporte a la sociedad, para proteger a los ciudadanos de las contingencias que se presentan.

En la exposición de las cifras, datos y proyecciones que señalamos en el presente trabajo, el colectivo inmigrante puede ser considerado como un nuevo segmento de mercado, para el cual el seguro, debe concentrar sus esfuerzos en ofrecer coberturas que atiendan sus necesidades.

En la remesa radica el elemento comercial de la propuesta de un nuevo producto, en el inmigrante radica el elemento humano como interés asegurable y en el seguro radica el elemento institucional que brinda la seguridad para el desarrollo y el bienestar de la sociedad. Se presenta un escenario, donde la creatividad y la innovación deben contribuir a cubrir las expectativas del mercado inmigrante.

Es necesario promover la inserción en el sistema asegurador del colectivo inmigrante a través de una comercialización diferenciada de coberturas sea principal o complementaria. Creando una alternativa que satisfaga sus necesidades.

Consideramos que la manera más conveniente de ofrecer el seguro de remesas es en su estructura modular, donde se establece por tramos de cobertura la protección del inmigrante, brindándole la alternativa de escoger de acuerdo a sus necesidades y posibilidad adquisitiva.

La encuesta a los inmigrantes que incluimos en el presente trabajo, nos marca una tendencia que debe aprovecharse para profundizar en el análisis de las expectativas de este mercado emergente. Las respuestas referidas a la protección, monto promedio de envío mensual y cuanto están dispuestos a pagar consideramos las más resaltantes.

BIBLIOGRAFÍA

COMPAÑÍA DE SEGUROS SOBRE LA VIDA, ¿Qué es un seguro de vida? ¿Por qué se debe tomar una póliza? / Compañía de Seguros sobre la Vida. Colección Porras Barrenechea. Lima 1,940

ALTAMIRANO RÚA, Teófilo. Remesas y Nueva "FUGA DE CEREBROS" IMPACTOS TRANSNACIONALES. 1 Edición Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima 2006.

CALONGE CONDE, M; FERNANDEZ MANZANO, L; MAESTRO MARTINEZ, J; MARTIN GIL, S; RUIZ ECHAURI, J; VILLARUBIA GARCIA, M. Comentarios a la reforma de la normativa de ordenación y supervisión de los seguros privados. Análisis de la Ley 34/2003 y de la normativa reglamentaria aprobada por los reales decretos. Páginas 297-301. Colección Monografías Aranzadi. 1 Edición. Navarra España. Editorial Aranzadi 2004.

SANCHEZ CALERO, F; TIRADO SUAREZ, J; TAPIA HERMIDA, A; FERNANDEZ ROSAS, J.C. Ley de Contrato de Seguro. Comentarios a la Ley 50/1980 de 8 de Octubre y a sus modificaciones. Colección monografías Aranzadi. 1 Edición. Navarra España. Editorial Aranzadi 1989.

CAMINO BLASCO, David; CARDONE RIPORELLA, Clara. Estructuras de propiedad, organización y canales de distribución de las empresas aseguradoras en el mercado español. Cuadernos de la FUNDACION MAPFRE ESTUDIOS 2002

ENRIQUEZ DE SALAMANCA NAVARRO, Rafael. Seguridad Social: temas generales y régimen de clases pasivas del estado. Cuadernos de la FUNDACIÓN MAPFRE ESTUDIOS 2001

FUNDACIÓN MAPFRE ESTUDIOS. Marketing y gestión comercial de seguros. Editorial MAPFRE 2001

ESPAÑA. MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Boletín oficial del estado ROOSP. 1 Edición. Madrid 1998

ESPAÑA. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. Instituto Nacional de Seguridad Social. www.seg-social.es