

Seminarios sobre Seguros de Vida



Nacional de Reaseguros ha celebrado dos seminarios, en los que han sido analizados tres aspectos relevantes del Seguro de Vida: la suscripción, los productos y el reaseguro.

A estos seminarios asistieron más de cien personas provenientes de entidades especializadas en el Ramo de Vida.

A continuación vamos a resaltar cuestiones que se plantearon en los mismos.

La importancia de la selección

En la suscripción de seguros hay que tener en cuenta la influencia de la antiselección, es decir, la mayor tendencia a asegurarse de las personas con mayor probabilidad de siniestro.

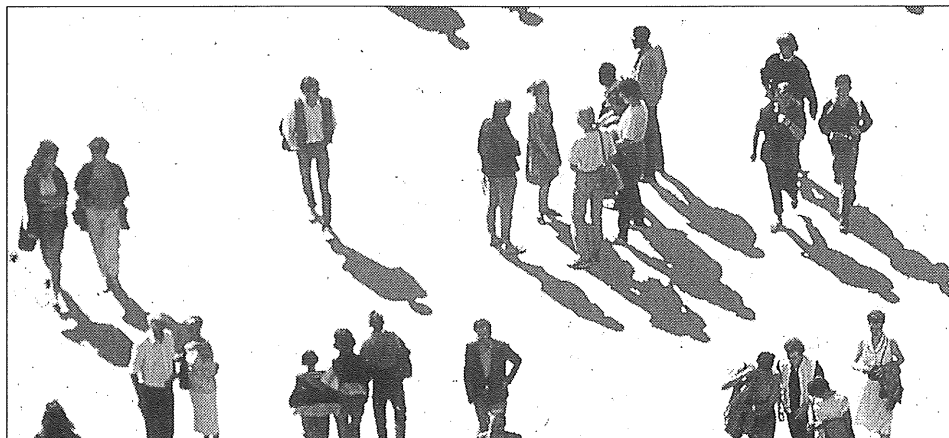
Una adecuada selección de riesgos en seguros personales trata de evitar las

consecuencias de la antiselección y nos permite, además, el acceso a un número mayor de operaciones, pudiendo aceptar algunos riesgos con sobreprima que a tarifa normal serían rechazables.

Dentro del proceso de selección es decisiva la labor del Médico Reconocedor, ya que se trata de la persona que ve al candidato y su aspecto general. Cuanto mejor sea la atención en el momento del reconocimiento, mayor será la información que recibe la entidad de seguros y la tarificación podrá ser mucho más ajustada al nivel de riesgo real del candidato.

Pero debemos tener en cuenta que el candidato al seguro es un posible cliente y, en este sentido, facilitarle todo el proceso de selección evitando entrevistas y pruebas que no sean imprescindibles para la valoración del riesgo.

De hecho, éste es uno de los efectos comerciales de la selección. Hemos de conseguir que nuestro proceso sea ágil, para no predisponer en contra al cliente, y utilizar esta característica como





una venta-ja competitiva. Para ello, necesitamos una red comercial concienciada y formada.

Sobre los aspectos económicos de la selección, debemos tener en cuenta el coste de las pruebas y análisis que se practican, ya que estos gastos influyen en la prima del seguro.

La selección ideal es aquella que combina la eficacia, el coste y la situación del mercado. Puede ocurrir que elaboremos una super-selección, lo que conllevaría un aumento de costes, demora en la emisión de la póliza y la indisposición de los candidatos.

Como herramienta de ayuda a la selección, se presentó el DAVID 2, aplicación que combina los criterios de suscripción y la gestión de solicitudes, en el que se recoge la experiencia de Nacional de Reaseguros, en la suscripción del Ramo de Vida.

Es un programa sencillo de utilizar y rápido en la gestión, que aúna diferentes utilidades, con la posibilidad de usar de forma independiente cada una de ellas.

Está diseñado para que, de forma visual e inmediata, indique los valores analíticos que queden fuera de parámetros normales. Completa la tarificación médica con la de riesgos especiales derivados de la profesión del candidato y de las actividades de ocio declaradas.

Posee, además, subaplicaciones de tarificación automática, tanto de riesgos especiales, como de riesgos médicos en

los que se valoren los parámetros de peso y altura, tensión arterial y hábitos. Se han escogido dichos parámetros, por tratarse de los que originan un mayor número de agravaciones.

Desde el punto de vista de instalación es sencillo y se puede utilizar simultáneamente con cualquier otra aplicación, incluso incorporar como una sobreaplicación.

Situaciones detectadas en los reconocimientos médicos

Si bien en el seminario del 29 de mayo se trataron varias enfermedades por nuestro Médico Consejero el Dr. Manuel Cid, a continuación vamos a resaltar dos patologías que despertaron un interés especial.

DEPRESIÓN

La depresión es una causa de siniestralidad importante por su frecuen-

cia. Podemos detectar, en el momento del reconocimiento, alguna de las siguientes características que podría corresponder a una persona deprimida:

- Falta de vitalidad.
- Vaciamiento de impulsos, falta de concentración y memoria.
- Afectación a comunicación: falta de sintonía entre el gesto y la palabra.
- Alteración de ritmos: falta de sueño, comidas. Asimismo, higiene descuidada.

Se asocia de alguna manera al progreso y el motivo desencadenante, muchas veces, es una pérdida material o inmaterial sufrida. Tienen un mayor riesgo de suicidio en la fase inicial.

ASMA

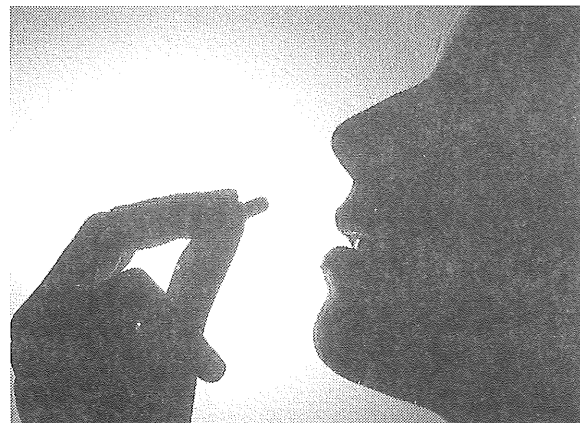
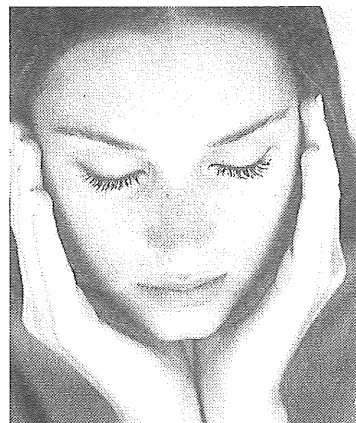
Se trata de una afección de gravedad y manifestaciones variables. Por este motivo, el problema consiste en identificar el riesgo, lo que conlleva que el Médico Reconocedor ha de dedicar un tiempo a examinar al candidato y recoger la información necesaria para valorar su patología:

- Si ha acudido o no a urgencias
- Si necesita tomar medicación y, en caso de que así sea, cual es dicha medicación.
- Pruebas respiratorias.

Relación entre suscripción y tramitación de siniestros

El proceso de Selección y el de Tramitación de Siniestros están íntimamente ligados en ambos sentidos.

Por un lado, y en el momento de la ocurrencia del siniestro, debemos to-





mar en consideración que el Contrato de Seguro se basa en la información declarada por el solicitante. En este sentido, los documentos de selección y, en concreto, la existencia de inexactitudes, ocultación o mala fe al rellenar los mismos, son válidos a efectos probatorios en caso de rechazo del pago de indemnización.

Por otro lado, a través del examen de los expedientes de siniestros, se puede obtener información sobre las causas de defunción de los asegurados. La experiencia siniestral puede mostrarnos las desviaciones con respecto a las bases iniciales de nuestro producto y así, mejorar los procesos de selección.

El producto y su diseño

Entendemos que el diseño de un nuevo producto es parte de la estrategia conjunta de toda la entidad y exige la integración de diferentes áreas de responsabilidad: marketing, departamento técnico, suscripción, siniestros...

La validez de un producto está asociada al entorno y al momento. Es muy importante conocer lo que la competencia está realizando en cada momento para saber las alternativas que se le podrían presentar a nuestros clientes objetivos y prever su respuesta.

El sistema de comercialización del producto variará en función del tipo y

número de cliente objetivo, la modalidad del producto y sus elementos diferenciados con respecto a la competencia, las posibilidades de selección y la problemática legal.

No obstante, una vez lanzado el producto, se debe pasar a la siguiente fase, que supone el análisis constante de incidencias y las correspondientes medidas correctoras.

En este módulo realizamos un análisis de dos productos que son actualidad: el Seguro de Vida Preferente y las Rentas Vitalicias.

En el Seguro de Vida Preferente, se presentaron las características y bases técnicas de tres productos que en la actualidad existen en el mercado, a pro-

puesta y en colaboración con **Nacional de Reaseguros**.

Sobre las **Rentas Vitalicias**, se propusieron posibles vías de cobertura, teniendo en cuenta la situación actual del mercado. Especial atención merecen las consecuencias del alargamiento de la esperanza de vida de la población en las coberturas de supervivencia y la incertidumbre de las prestaciones a largo plazo.

El reaseguro

El último de los módulos se dedicó al reaseguro, en el que se analizaron los diferentes sistemas de reaseguro, en especial los utilizados en el Ramo de Vida, y la realización de cuentas técnicas de reaseguro.

Se puso de relieve que, ante todo, el mercado aprecia en un Reasegurador de Vida una relación de permanencia. Por un lado, debe aportar su experiencia en la selección de riesgos y en la tramitación de siniestros, derivados del conocimiento profundo del mercado en el que se desenvuelven sus cedentes.

Por otro lado, se le demanda el estudio de nuevos productos y la adaptación de los mismos a las características de sus cedentes. Asimismo, ha de proveer a sus clientes de nuevas herramientas de trabajo y diferentes publicaciones especializadas.



Reaseguro made in Spain

Nacional de Reaseguros S.A.

<i>CIFRAS MÁS SIGNIFICATIVAS 2001</i>	<i>Miles de euros</i>
Primas	236.996
Rendimientos Financieros	12.543
Total Ingresos	249.539
Provisiones Técnicas de la Suscripción	298.757
Provisiones Técnicas de la Retención	246.525
<i>Prov. Técnicas. % sobre primas retenidas</i>	<i>172,3%</i>
Inversiones y Efectivo en Bancos	237.627
Depósitos de Reaseguro	54.947
Total Activos Rentables	292.574
Capital Social Desembolsado	18.000
Reservas Patrimoniales	19.009
Resultado Neto del Ejercicio	5.214
Total Recursos Propios	42.223
Impuesto sobre Sociedades	1.600
Dividendo	1.152
Dotación a Reservas Patrimoniales	4.062
Resultado Bruto del Ejercicio	6.814

