



el líder que revolucionó
la prensa económica
trae la revolución
también al ocio.

elEconomista.es

VISITADAS:

[[Editar favoritos](#)]

Microseguro y colectivo homosexual, nuevas oportunidades negocio aseguradoras

16:23 - 30/04/2007



Enlaces relacionados

Economía/Transporte.- Magdalena Alvarez destaca que la A-66 "abre nuevas oportunidades de negocio" para Extremadura (23/04)

Economía/Finanzas.- La AEB cree que la zona única de pagos abrirá nuevas oportunidades de negocio para los bancos (23/03)

Economía/Empresas.- Endesa explora nuevas oportunidades de negocio en Grecia (2/01)

Economía/Finanzas.- BBVA identifica nuevas oportunidades de negocio en particulares, empresas e inmigrantes (27/09)

Madrid, 30 abr (EFECOM).- Los "microseguros", tanto particulares como para microempresas, y los productos destinados a atender las necesidades de la población homosexual son algunas de las nuevas oportunidades de negocio y "retos" a los que se enfrenta el sector asegurador español, según se destaca en un estudio de INOV Finance.

En el informe "Nuevas Tendencias y Oportunidades del Seguro", realizado por la consultora para la empresa editorial especializada en seguros INESE, se analizan las ventajas e inconvenientes de estos retos, así como de los seguros "low cost", los de "riesgos atípicos" -como la voz de una cantante o las piernas de un futbolista- o los especializados en discapacitados, mujeres o personas sanas.

INOV Finance destaca que en España aún no existe una oferta concreta de seguro destinado a homosexuales, a pesar de la demanda que existe de este tipo de productos y de que este colectivo llegue a más de dos millones de personas, con un fuerte poder adquisitivo.

El hecho de que en España vivan más de dos millones de gays y lesbianas y que su renta anual media esté por encima de los 30.000 euros, supone "una gran oportunidad de negocio" para el sector.

En el estudio se recoge que la mayoría de los homosexuales no encuentran una aseguradora con una oferta apropiada a sus necesidades, al tiempo que se hace referencia a las "muchas dificultades" que encuentran a la hora de firmar un contrato de vida o salud o rellenar un cuestionario médico.

Como ejemplo del modo en el que se puede aprovechar esta circunstancia, la consultora cita a la francesa Citegay Assurances, cuyo seguro de salud permite incluir a la pareja del asegurado, cubre las medicinas para seropositivos, no exige rellenar un cuestionario de salud e incluye asistencia y protección jurídica.

También se valora el potencial de los "microseguros", protección contra determinados riesgos que se brinda a personas de bajos ingresos a cambio del pago regular de una prima, si bien debe ser económicamente accesible para este colectivo y de fácil comprensión.

El microseguro no sólo sirve para asegurar riesgos personales, sino también para ayudar al desarrollo de las microempresas y asegurar hogares con bajos ingresos y microempresarios, se destaca.

Además, de poder ser una buena inversión para las aseguradoras, asegurar este sector crea un nuevo segmento de negocio en el que se participa en la vertiente ética y política de estas iniciativas.

Sin embargo, a pesar de que "los clientes de bajos ingresos de hoy son los de altos cargo del mañana", en el estudio se citan también algunos "obstáculos" al desarrollo de estos productos, como el difícil acceso a este colectivo y la volatilidad de los siniestros y la escasez de datos fiables.

Los Institutos de Micro Finanzas (IMF) manejan gran cantidad de datos de este mercado, si bien les falta el conocimiento cultural y actuarial de las aseguradoras para poder distribuir estos productos.

En cuanto al desembarco de compañías de seguros "low cost", se estima que la alta competitividad, homogeneidad de productos y servicios y madurez del mercado español, hacen que sea propicio a la implementación de estas empresas y productos, que cuentan con internet como un gran aliado.

A la hora de analizar las tarifas de los seguros de "riesgos atípicos", se destaca que cada vez hay más demanda, "aún muy elitista", de estas coberturas por parte de profesionales y famosos, si bien se subraya la gran solvencia que debe tener la aseguradora para asumir grandes riesgos.

Entre los ejemplos de coberturas de estos riesgos se cita la prima de 6.000 euros anuales que paga la cantante Isabel Pantoja por asegurar su voz y cuerpo por 1,2 millones de euros o la póliza de seguro del futbolistas David Beckham, que cubriría 113,2 millones de euros frente a posibles accidentes o lesiones.

Según el estudio, las piernas de la cantante Mariah Carey están aseguradas por 760 millones de euros, la misma cantidad por la que está cubierto el cuerpo de su compañera de profesión Jennifer López y muy por encima de los 4,5 millones de la voz de Bruce Springsteen o los 1,5 millones del "trasero" de Janet Jackson, siendo los seguros ante accidentes los más contratados por este colectivo.EFECOM

ads/jj



[Ahora en portada de elEconomista.es](#)

La vivienda pasará por "momentos negros" en septiembre pero ya subirá en 2009

El precio de la vivienda ha descendido en torno a un 30% desde el inicio de la desaceleración económica, y el próximo mes de septiembre se intensificarán los "momentos negros" para la venta de inmuebles en las provincia costeras españolas, según aseguró hoy el presidente del Colegio Oficial de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de España, Santiago Baena

Enagás, un candidato a tener en cuenta en caso de rebote en las bolsas

Sebastián advierte de que "la actual burbuja petrolífera es la más dañina de las burbujas"

Repsol, BP y Shell dicen que no hay burbuja especulativa, sino expectativa de fuerte demanda

El euribor marca un nuevo máximo histórico: cierra junio en

el 5,361%

El IPCA de la zona euro llega al 4% en junio y marca un nuevo récord

El mercado espera que el BCE suba los tipos un 'cuartillo' el próximo jueves

Las entidades afinan sus 'ofertas' de depósitos con rentabilidades de hasta el 11% TAE

La CAM sale a bolsa: conozca todas claves de su colocación de cuotas participativas

Nuevo 'titán' en escena: ArcelorMittal podría entrar en la lucha por Rio Tinto

Descárgate gratis elEco del Mercado



El Eco del Mercado es la nueva herramienta con la que podrá consultar las cotizaciones de sus valores favoritos, así como las últimas noticias de [elEconomista.es](#) y de otros medios. Además, le permitirá comunicarse con sus contactos de Yahoo!, Hotmail y GMail o disfrutar con alguno de los veinte juegos que ofrecemos. [Descárgatelo gratis](#)

Boletines

Recibe las noticias más importantes de [elEconomista](#) en tu correo electrónico. [¡Suscríbete aquí!](#)

- [+ vistos](#)
- [interesa](#)
- [no interesa](#)

Subidas en el más vistos:

- [IGBM](#) Sube del puesto 63 al puesto 19
- [EUROSTOXX 50 \(+19 puestos\)](#) Sube del puesto 21 al puesto 2
- [POPULAR \(+11 puestos\)](#) Sube del puesto 15 al puesto 4
- [INDITEX \(+19 puestos\)](#) Sube del puesto 39 al puesto 20
- [ZELTIA \(+17 puestos\)](#) Sube del puesto 35 al puesto 18

© **Ecoprensa S.A.** - Todos los derechos reservados - [Nota Legal](#) - [Quiénes somos](#) - [Suscripciones](#) - [Publicidad](#) - [Newsletters](#) - [RSS](#) - [Archivo](#)