Sistema de Seguros Agrarios Combinados: desde la óptica “Cooperativa”.



JESÚS GUSTRÁN VILLA

Dpto. Jurídico / Seguros Agrarios

7 Reflexiones



1.- El Sector Agrario es el sector más expuesto y más vulnerable a las inclemencias climáticas



1.- El Sector Agrario es el sector más expuesto y más vulnerable a las inclemencias climáticas



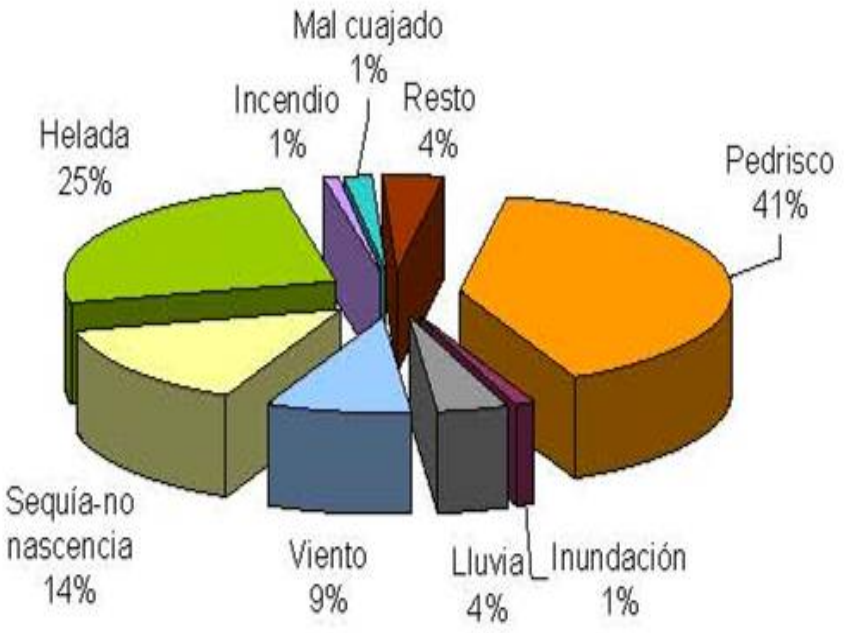
1.- El Sector Agrario es el sector más expuesto y más vulnerable a las inclemencias climáticas



cooperativas agro-alimentarias
>somos futuro

1.- El Sector Agrario es el sector más expuesto y más vulnerable a las inclemencias climáticas

Distribución de Riesgos en Producciones Agrícolas I Serie Histórica

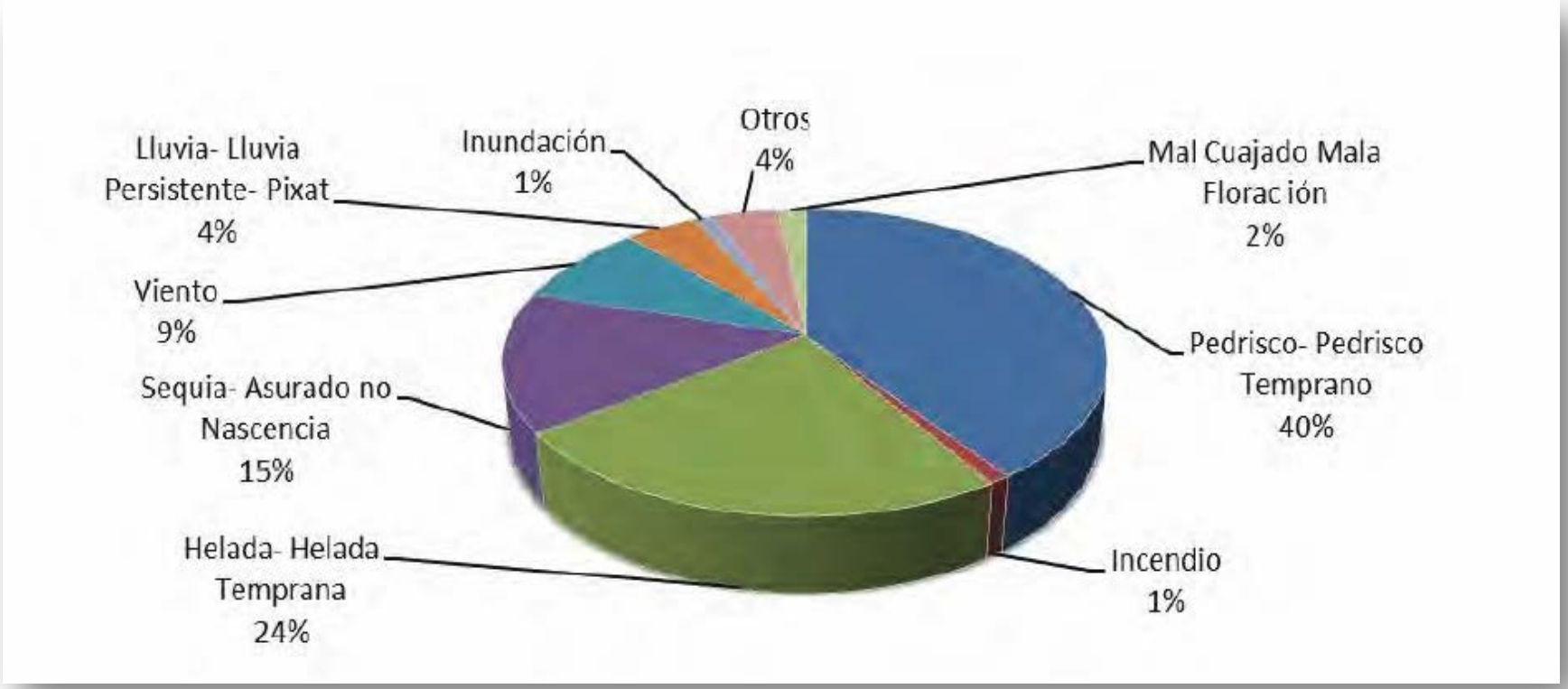


Distribución total del número de siniestros agrícolas por riesgos (1980-2012)

Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Informe Anual AGROSEGURO 2012

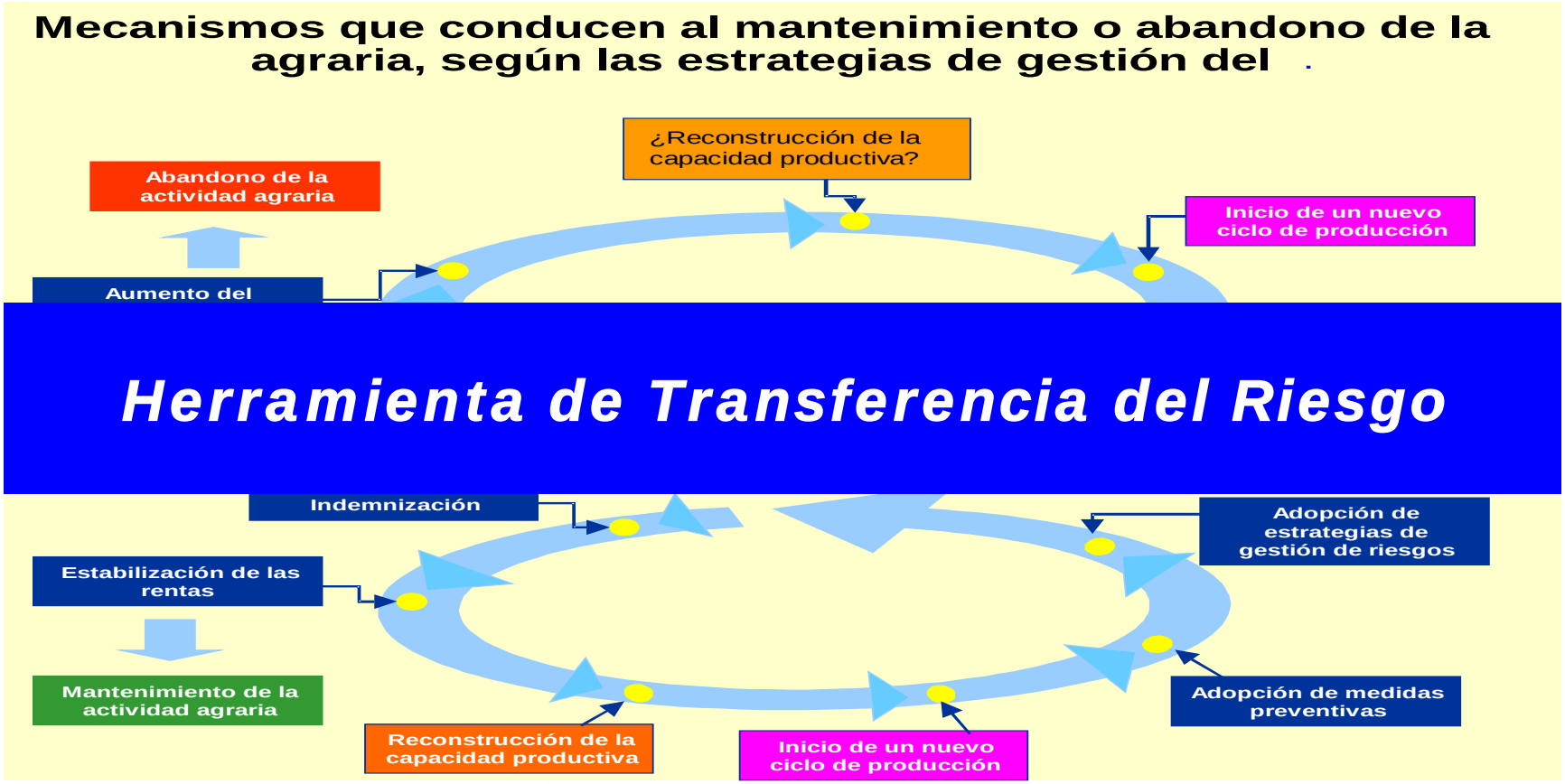
1.- El Sector Agrario es el sector más expuesto y más vulnerable a las inclemencias climáticas

Distribución de Riesgos en Producciones Agrícolas II
Año 2014

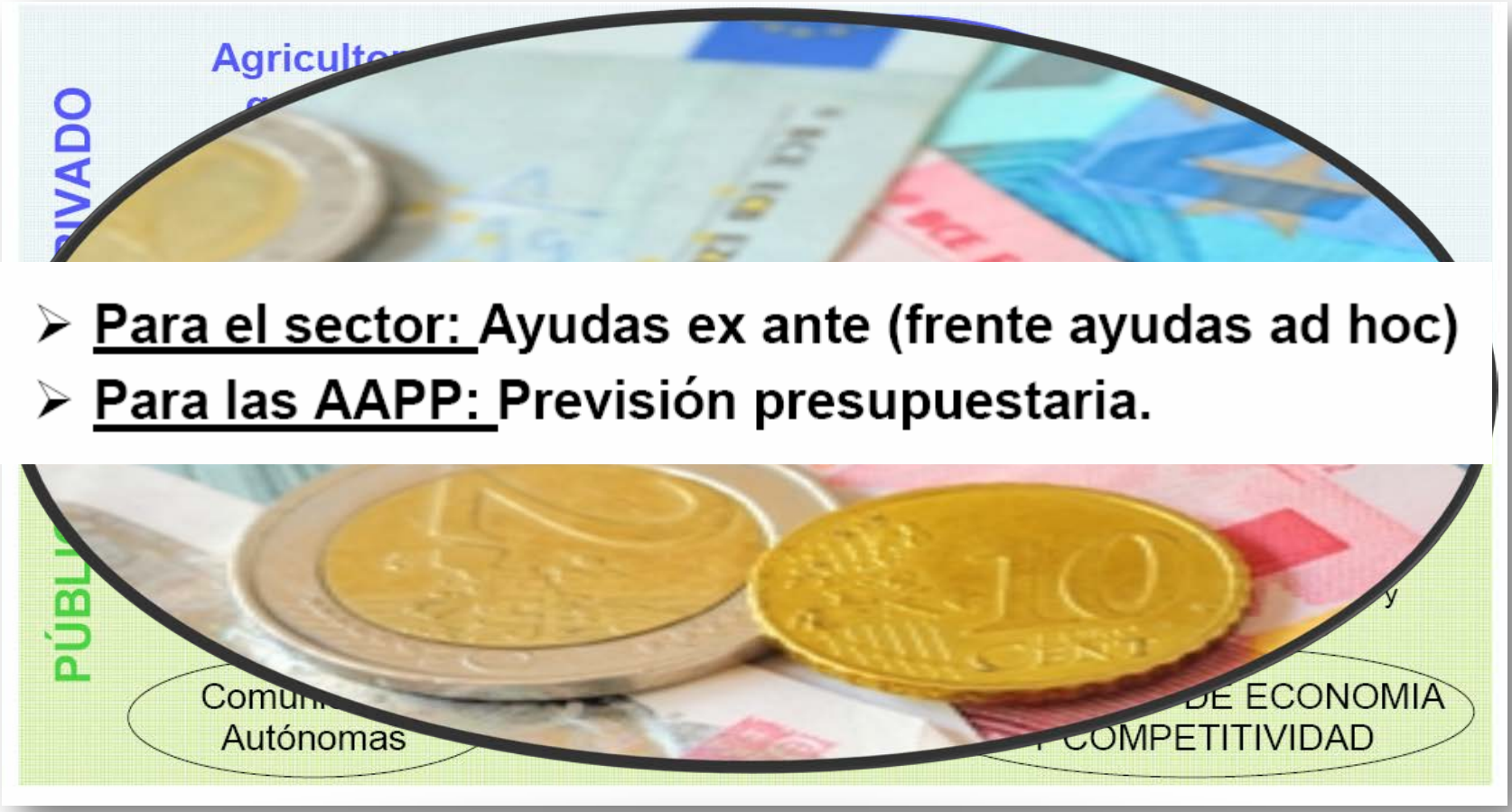


Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Informe Anual AGROSEGURO 2014

2.- El seguro agrario es una de las señas de identidad del campo español.



3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.



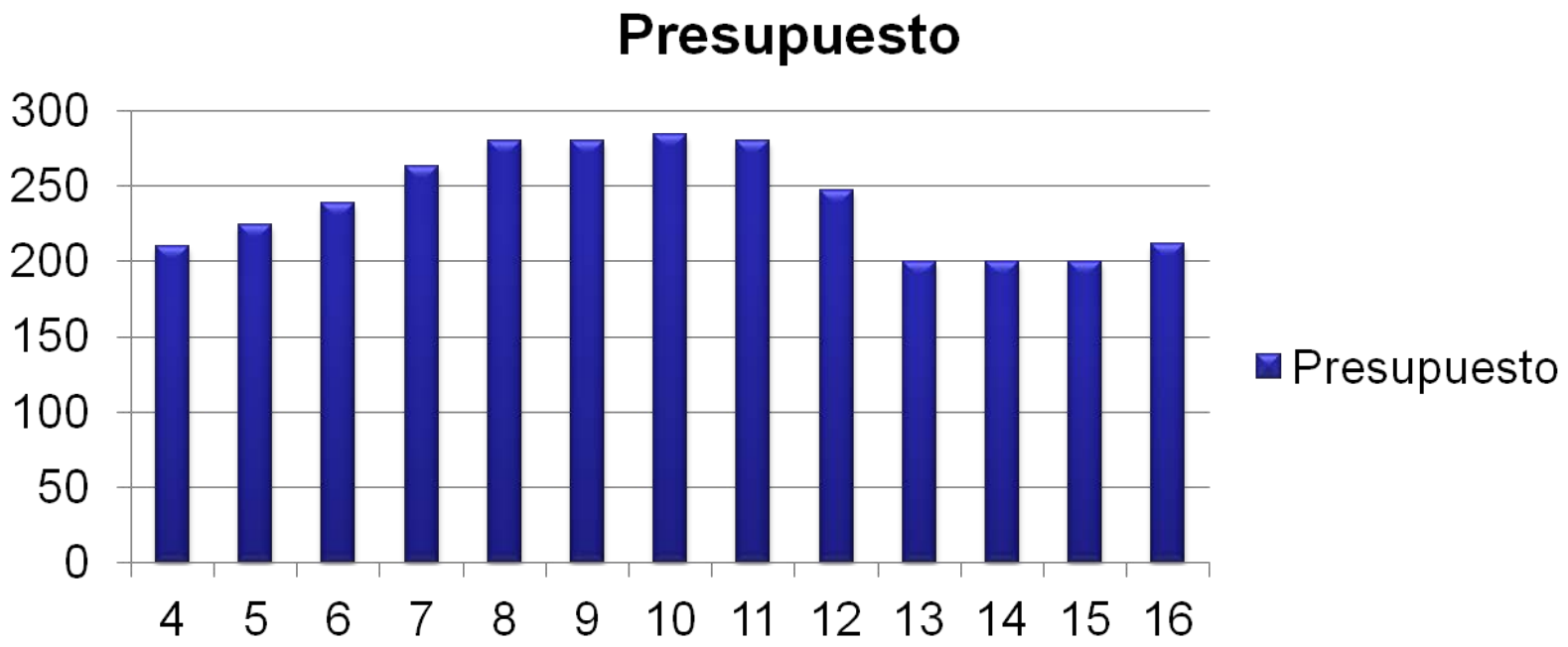
- **Para el sector:** Ayudas ex ante (frente ayudas ad hoc)
- **Para las AAPP:** Previsión presupuestaria.

3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.



3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.

2.004-2.010: incremento partida ENESA del 27%
2.011-2.015: decremento partida ENESA del 30%
2.016: incremento partida ENESA del 6%



Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Planes Anuales ENESA

3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.



Chascarrillo de francachela



Previsión de pago de anticipos y/o de ayudas PAC 2015 por parte de las CC.AA.

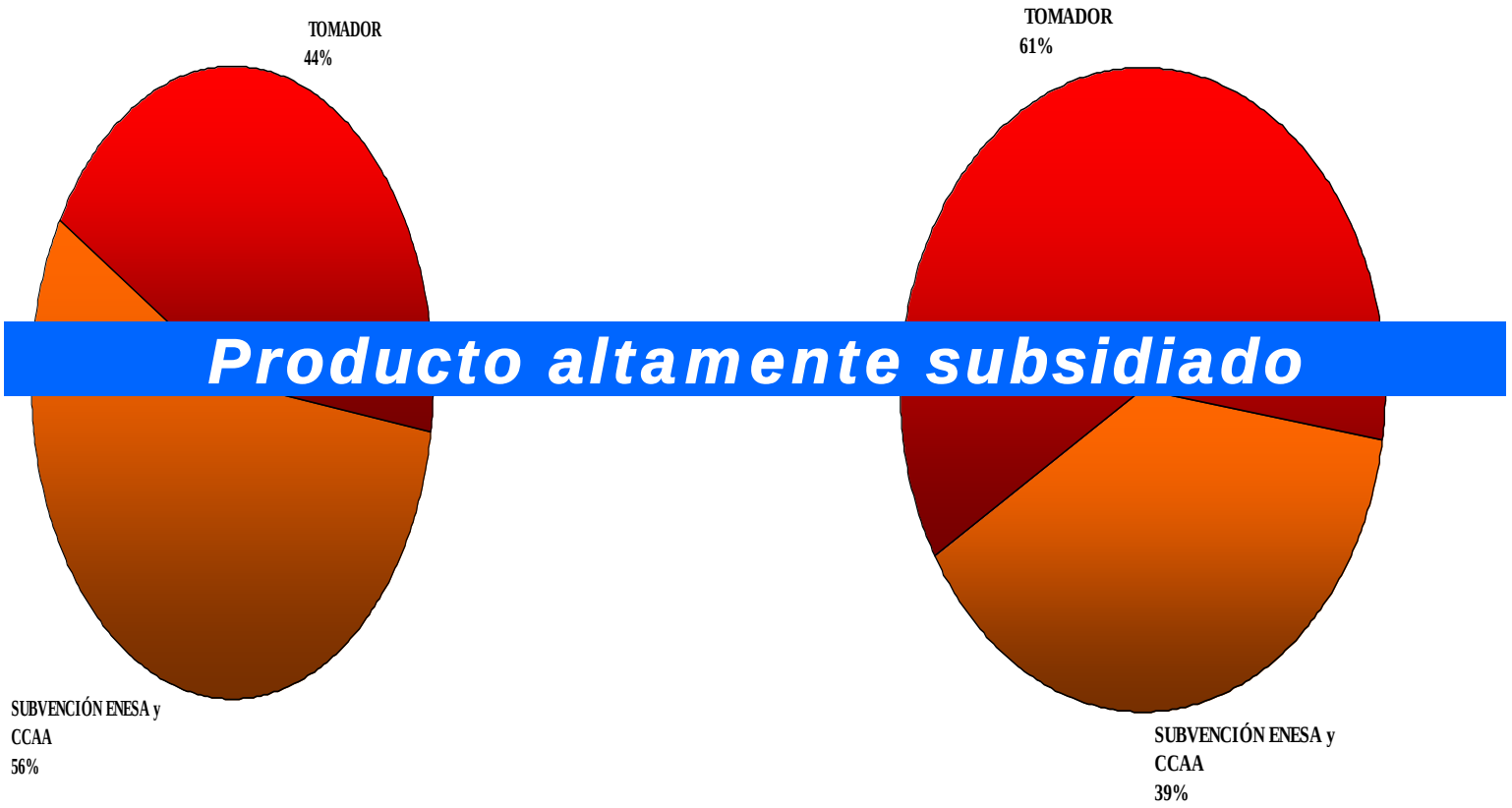
Fuente: Varios. Sin información de Canarias, País Vasco, Madrid y Galicia.

3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.

	ENESA	% Medio Subvención	CC. AA.	% Medio Subvención
2011	274,4	38,96%	126,3	16,45%
2012	287,1	39,30%	100,3	10,64%
2013	234,2 (1)	28,72%	69,7	5,63%
2014	199,2	32,06%	45,77	7,11%
2015	199,2			

Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Informe Anual AGROSEGURO 2014

3.- Cofinanciación Agricultor-AA.PP: es la mejor fórmula para la sostenibilidad y viabilidad del SSAC; siendo el apoyo público conditio sine qua non para el éxito del mismo.

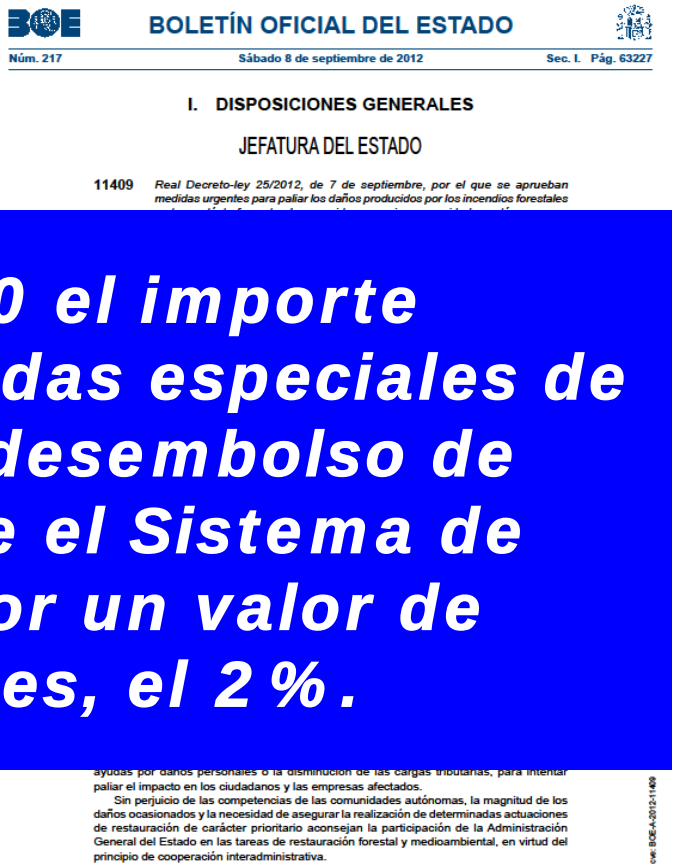


Producto altamente subsidiado

Fuente: *elaboración propia en base a datos de* ***Informe Anual AGROSEGURO 2014***

4.- “Lo asegurable no es auxiliable”




BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO
Núm. 217 Sábado 8 de septiembre de 2012 Sec. I. Pág. 63227

I. DISPOSICIONES GENERALES

JEFATURA DEL ESTADO

11409 *Real Decreto-ley 25/2012, de 7 de septiembre, por el que se aprueban medidas urgentes para paliar los daños producidos por los incendios forestales*

ayudas por daños personales o la disminución de las cargas tributarias, para intentar paliar el impacto en los ciudadanos y las empresas afectados.

Sin perjuicio de las competencias de las comunidades autónomas, la magnitud de los daños ocasionados y la necesidad de asegurar la realización de determinadas actuaciones de restauración de carácter prioritario aconsejan la participación de la Administración General del Estado en las tareas de restauración forestal y medioambiental, en virtud del principio de cooperación interadministrativa.

cve: BOE-A-2012-11409

En el período 1.999-2.010 el importe presupuestado por las 33 medidas especiales de las AA.PP. ha supuesto un desembolso de 88.000.000.-€, mientras que el Sistema de Seguros ha indemnizado por un valor de 4.334.000.000.-€, esto es, el 2%.



cooperativas agro-alimentarias
>somos futuro

5.- Atonía en la contratación

PRIMAS Y RECIBOS DEVENGADOS

SERIE	PRIMAS COMERCIALES	TOTAL RECIBOS	SUB. ENESA Y C. AUTONOMAS	A CARGO AGRICULTOR
2004	446.091.697,99	524.624.200,57	292.832.355,42	231.791.845,15
2005	563.933.851,05	662.332.295,04	389.452.552,35	272.879.742,69
2006	583.502.898,84	664.049.780,44	403.376.321,27	260.673.459,17
2007	643.196.028,16	730.248.478,73	430.963.853,43	299.284.625,30
2008	662.028.608,63	742.497.640,31	436.842.738,01	305.654.902,30
2009	647.215.530,81	716.176.240,39	406.799.999,85	309.376.240,54
2010	647.741.696,57	713.783.918,11	406.332.157,05	307.451.761,06
2011	651.021.275,75	705.999.346,48	400.794.317,28	305.205.029,20
2012	662.664.406,12	713.486.624,70	441.199.667,51	272.286.957,19
2013	601.341.536,19	644.229.545,02	252.300.036,69	391.929.508,33
2014	556.236.551,33	592.708.607,75	213.502.205,38	379.206.402,37

Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Informe Anual AGROSEGURO 2014

5.- Atonía en la contratación

	ALTA (Implantación > 50%)	MEDIA (50% > implantación > 20%)	BAJA (Implantación < 20%)
AGRICOLAS	Frutales: 82,05%	Cítricos: 44,78%	Olivar: 8,28%
	Herbáceos: 63,86%	Cereza: 36,87%	Frutos Secos: 9,47%
	Plátano: 100%	Uva Vino: 47,50%	
	Uva Mesa: 59,53%	Hortalizas Cubierta: 20,75%	
	Caqui: 74,65%	Hortalizas Aire Libre: 32,11%	
GANADO	Retirada: 94,79%		Resto: Sequía pastos: 6,93% Muerte/Accidente: 7-21%

Fuente**: elaboración propia en base a datos de **Informe Anual AGROSEGURO 2014

5.- Atonía en la contratación

Plan de Choque:
Estrategia de Fidelización y Captación



5.- Atonía en la contratación



- *el centro debe ser el **cliente**, con el objetivo de **aportar valor** identificándose con él,*

- ***escucha activa** y esmerado **asesoramiento** vis a vis,*

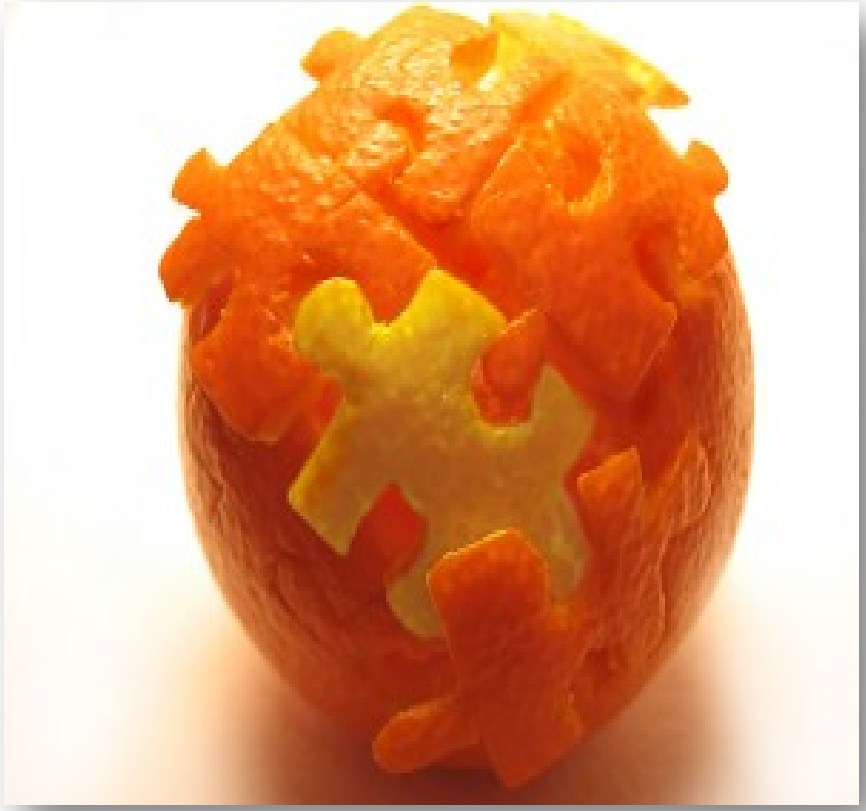
- *uso de **tecnología**, pasar del Big Data al **Smart Data**,*

- pensar en qué quiere comprar el consumidor y vender lo que quiere comprar,

- **innovar** en **productos**, **procesos** y **servicio**; *innovar no es garantía de éxito, pero no hacerlo conduce al fracaso,*

5.- Atonía en la contratación

Apostar por la universalización del seguro



5.- Atonía en la contratación

PÓLIZA ASOCIATIVA

Planes SAC	Nº Pólizas	Superficie asegurada (ha)	Capital asegurado (€)	Coste del seguro (€)	Subvención de ENESA (€)
2011	8	1.494	17.391.181	3.721.875	1.818.238
2012	73	11.513	110.066.712	19.260.003	9.358.420
2013	272	29.602	430.798.868	29.203.238	9.641.958
2014	182	24.586	415.858.220	26.861.315	9.589.154

% Subvención de ENESA	Plan 2011	Plan 2012	Plan 2013	Plan 2014
Caqui	100%	39%	21%	27%
Frutales	0%	52%	37%	33%
Cítricos	0%	8%	21%	22%
Uva de mesa	0%	0%	11%	10%
Cereza	0%	0%	1%	1%
Hortalizas bajo cubierta	0%	0%	5%	6%
Hortalizas de primavera - verano	0%	0%	1%	1%
Hortalizas ciclos sucesivos	0%	0%	3%	0%
Total subvención (M€)	1,8	9,4	9,6	9,6

6.- Mantener y reforzar la misión de apostolado del seguro agrario por parte de todos los actores.











7.- Profesionalización de la red de comercialización bajo el paraguas de rigor técnico.



7.- Profesionalización de la red de comercialización bajo el paraguas de rigor técnico.

Depurar el Registro de Tomadores de ENESA



7.- Profesionalización de la red de comercialización bajo el paraguas de rigor técnico.

Apostar por el “expertise” y la solvencia de Cooperativas



7.- Profesionalización de la red de comercialización bajo el paraguas de rigor técnico.

Ventajas Competitivas / Puntos diferenciales

- *nos gusta nuestro trabajo**: IMPLICACIÓN y COMPROMISO***
- *somos cercanos y generamos confianza**: Función INFORMACIÓN / FORMACIÓN***
- *conocemos el sector y sus necesidades**: EXPERIENCIA DE PRODUCTO***
- *defendemos los intereses del asegurado**: EXPERIENCIA DE SINIESTRO***
- *somos líderes en gestión**: BENEFICIOS / RENTABILIDAD / FINANCIACIÓN***
- *participamos en los órganos decisorios del Sistema: Administraciones y pool de AGROSEGURO: **Función REPRESENTATIVA***
- *contamos con una red comercial muy capilarizada compuesta por **2.827 puntos** repartidos en toda la geografía nacional: **Función COMERCIALIZADORA***
- *somos el altavoz en la divulgación del seguro agrario**: Función PROMOCIÓN***

CONCLUSIÓN



SOLO EL CONOCIMIENTO EN PROFUNDIDAD DEL CLIENTE ASEGURA EL ÉXITO

¿Alguna pregunta?



MUCHAS GRACIAS
POR SU ATENCIÓN

JESÚS GUSTRÁN VILLA

Dpto. Jurídico / Seguros Agrarios

gustran@agro-alimentarias.coop