

MARSH COLLEGE LIVE ●

LOS SEGUROS COMO PROPUESTA DE VALOR AL EMPLEADO



EXPOSITOR
BENITO LORES

Gerente Central SVP Salud y Beneficios
Risk Management

AGOSTO, 2019

Tenemos la fórmula más efectiva y sencilla de generar



Ahorro en
las empresas



Ofrecer mayores
beneficios de salud a sus
colaboradores



Según muchos estudios como los que publicó el Harvard Business Review “*Motivating People: The Most Desirable Employee Benefits*”, los seguros de protección familiar son los más valorados cuando uno puede elegir o como incentivo para cambiar de trabajo.

Hay casos en los que las personas cambiarían a un trabajo de menor remuneración, a cambio de un buen seguro médico.

¿Qué tipos de seguros son interesantes para nuestros colaboradores?

Salud: especializado, parcial, integral, local e internacional.



Vida: cobertura de Ley por muerte o invalidez, complementarias y beneficios adicionales.



Ejemplos de seguros

Salud



EPS: protección integral de salud para toda la familia



Parciales: Sólo ambulatorio u hospitalario o con red de clínica acotada



Oncológico



SCTR Salud protección por accidentes de trabajo



Cobertura Internacional

Vida



Vida Ley



Complementario



Grupo o Individual

Costo de seguros

Salud

 **EPS:** desde S/ 150 por asegurado al mes menos el 2.25% de EsSalud

 **Parciales:** entre S/ 20 – S/ 80

 **Oncológico:** desde S/ 3 para niños hasta S/ 30 (50 años)

 **Cobertura Internacional:** según edad y número de asegurados desde S/ 250 al mes

Vida



Vida Ley: aprox máximo 0.40% de la planilla



Complementario: costo similar a VL



Grupo o Individual: según edad, monto asegurado y salud de cada uno.

Costo de seguros



Un gran beneficio para el trabajador y empleador es que todos los costos y primas de seguros grupales de manera corporativa son muy competitivos.

Las primas de la mayoría de estos seguros, de manera individual para el bolsillo del trabajador, le costaría por lo menos DOS VECES MÁS.

EJEMPLO CON EPS DE COMO FINANCIAR LOS SEGUROS

Aumento de Sueldo

VS

Beneficio de Salud



Sueldo mensual
S/5,000



Aumento del 2%
+S/100



Descuentos de ley al colaborador
-S/20



Aumento neto
S/80



¿Cuánto le cuesta a la empresa el aumento de S/100?

S/150



Aumento anual neto del colaborador
S/1,120



Sueldo mensual
S/5,000



Seguro de Salud (1)
+S/100



Descuento al colaborador
S/0



Beneficio mensual
S/100



¿Cuánto le cuesta a la empresa el seguro?

S/84.75
neto de I.G.V.



Aumento anual en beneficio económico del colaborador (2)
S/1,200

1 Aplica para cualquier seguro médico, EPS, oncológico, colectivo u otros.

2 Con el seguro médico, el colaborador recibe 100% del beneficio económico y se ahorra los descuentos de impuestos a la renta u otros de Ley.

3 El pago de un seguro no tiene cargas sociales, que son aproximadamente el 50% del sueldo y a la mayoría de empresas no les cuesta el IGV.

BENEFICIO EPS



Ahorro mensual aprox. de la empresa por colaborador

S/65



Ahorro anual aprox. de la empresa por colaborador

S/780



Cada
100
Colaboradores



ahorro
S/78,000
al año

BENEFICIO EPS



BENEFICIOS DE LA EMPRESA

- El **seguro médico** es el beneficio más valorado por los colaboradores a nivel global y en el Perú. La principal barrera para afiliarse es el costo mensual de la prima.
- Este esquema **logra que la empresa ahorre dinero**, aumente la afiliación a la EPS generando mayor estabilidad en la siniestralidad y mejor poder de negociación con la aseguradora.
- Más colaboradores tendrán acceso a **proteger a sus familias**.
- Mejora el **clima laboral y la productividad**.
- **Mayor competitividad** de beneficios de retención en el mercado.



BENEFICIOS DEL COLABORADOR

- **Protección para su familia** con clínicas privadas.
- **Más beneficios económicos** para el colaborador.



Marsh is one of the Marsh & McLennan Companies, together with Guy Carpenter, Mercer, and Oliver Wyman.

This document and any recommendations, analysis, or advice provided by Marsh (collectively, the “Marsh Analysis”) are not intended to be taken as advice regarding any individual situation and should not be relied upon as such. The information contained herein is based on sources we believe reliable, but we make no representation or warranty as to its accuracy. Marsh shall have no obligation to update the Marsh Analysis and shall have no liability to you or any other party arising out of this publication or any matter contained herein. Any statements concerning actuarial, tax, accounting, or legal matters are based solely on our experience as insurance brokers and risk consultants and are not to be relied upon as actuarial, tax, accounting, or legal advice, for which you should consult your own professional advisors. Any modeling, analytics, or projections are subject to inherent uncertainty, and the Marsh Analysis could be materially affected if any underlying assumptions, conditions, information, or factors are inaccurate or incomplete or should change. Marsh makes no representation or warranty concerning the application of policy wording or the financial condition or solvency of insurers or reinsurers. Marsh makes no assurances regarding the availability, cost, or terms of insurance coverage. Although Marsh may provide advice and recommendations, all decisions regarding the amount, type or terms of coverage are the ultimate responsibility of the insurance purchaser, who must decide on the specific coverage that is appropriate to its particular circumstances and financial position.

Copyright © 2019 Marsh LLC. All rights reserved.