

ACOLDESE
ASOCIACION COLOMBIANA DE DERECHO DE SEGUROS

16 de noviembre de 2000

Bogotá (Colombia)

**DE LA BANCA-SEGUROS A LOS
CONGLOMERADOS PRESTADORES DE
SERVICIOS FINANCIEROS Y
ASEGURADORES**

Dr. Miguel Angel Martínez Martínez
FUNDACIÓN MAPFRE ESTUDIOS
EL PLANTIO-MADRID (ESPAÑA)

MAPFRE
CENTRO
DE
DOCUMENTACION

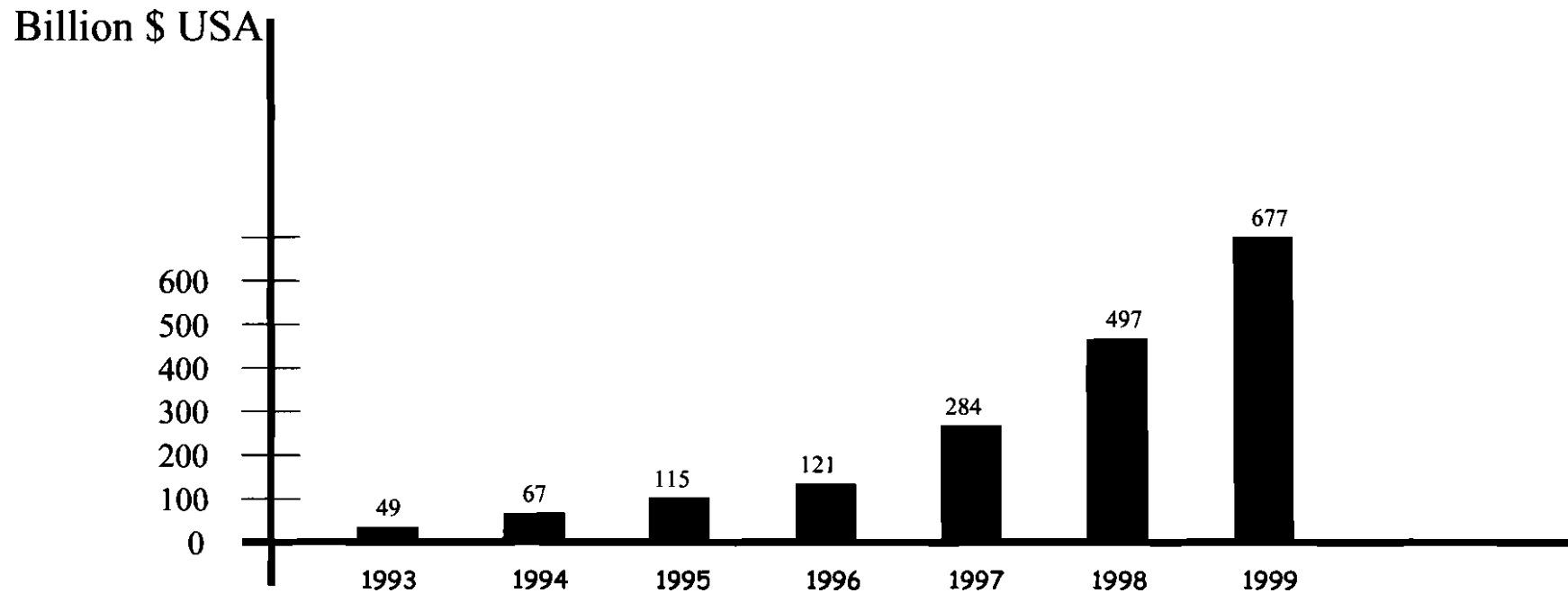
10/11/2000 10:23

DE LA BANCA-SEGUROS A LOS CONGLOMERADOS PRESTADORES DE SERVICIOS FINANCIEROS Y ASEGURADORES
DR. MIGUEL ANGEL MARTÍNEZ MARTÍNEZ - TERTULIA ACOLDESE

N. 24808
R. 30785

CRECIMIENTO DE FUSIONES Y ADQUISICIONES **EN INSTITUCIONES FINANCIERAS**

(transacciones mayores de 100 millones de \$ USA en el mundo)



Fuente: Investment, Reader's Digest, Securities Data.

La convergencia en los Servicios Financieros abarca:

- Todas las regiones del mundo.
- Todos o algunos segmentos:
 - * Banca
 - * Seguros
 - * Pensiones
 - * Gestión de Activos
 - * Fondos de inversiones, etc.

La convergencia en los Servicios Financieros se desarrolla: (I)

- Con estrategias intrasectoriales.

Seguros

- * Aetna - Pru Health Care
- * Generali - INA
- * AXA - UAP
- * Gestión de Activos
- * Allianz - AGF ...

Banca

- * Bank America - Nations Bank
- * Commercial Union - General Accident
- * BNP - Paribas ...

La convergencia en los Servicios Financieros se desarrolla: (II)

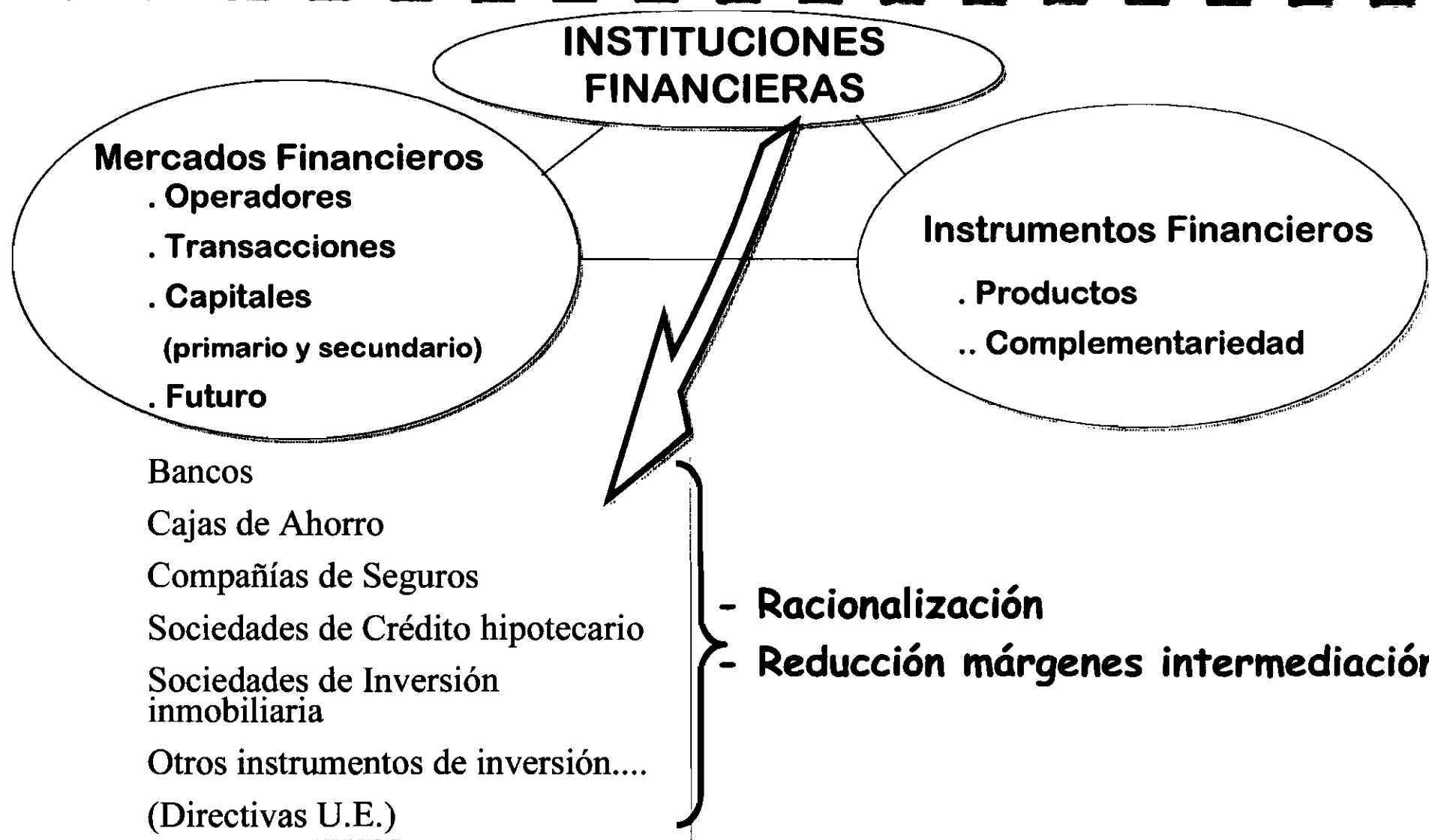
- Con estrategias intersectoriales.

- * Citicorp - Travelers Insurance Co.
- * Credit Suisse - Winterthur
- * Banco Comercial Portugués - Imperio Seguros
- * Caja Madrid - MAPFRE
- * BAT - Zurich
- * Royal Bank of Scotland - CGU (UK)

La convergencia en los Servicios Financieros se desarrolla: (III)

- Con diversos modelos de negocio con menor o mayor integración.

- * Acuerdos comerciales
- * Alianzas estratégicas
- * Banca - Seguros
- * Sociedades “joint-venture”
- * Conglomerados financieros



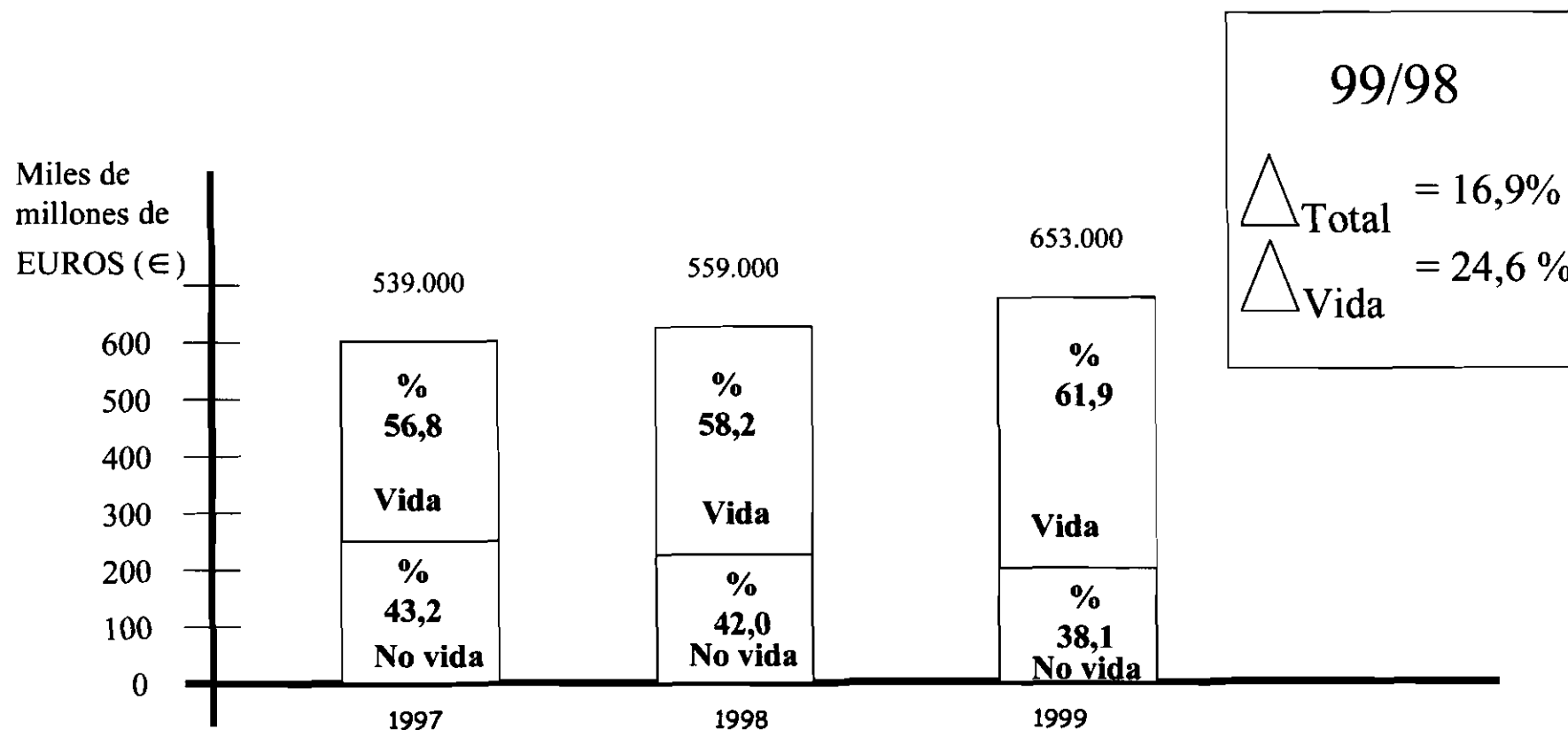
GLOBALIZACIÓN + DESREGULACIÓN → CONVERGENCIA
A través de fronteras geográficas y sectoriales

Los motores de la convergencia:

- * FRAGMENTACIÓN INDUSTRIA** Compañías de Seguros: En Europa, 4800; En USA, 7.900.
- * DESREGULACIÓN Y PRIVATIZACIÓN**
- * GLOBALIZACIÓN de la ECONOMÍA y de los CLIENTES**
- * COMPETITIVIDAD. Presión sobre COSTOS.**
- * REDUCCIÓN de los márgenes de operaciones bancarias.**
- * EXPLOTAR SINERGIAS. ORIENTACIÓN CONSUMIDOR.**
- * MULTIPLICACIÓN CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**
- * POSIBILIDADES NUEVAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC)**

SEGUROS: CUOTAS VIDA / NO VIDA

Unión Europea



Cifras en millones de Euros

Fuente: CEA

Elaborado por Fundación MAPFRE Estudios

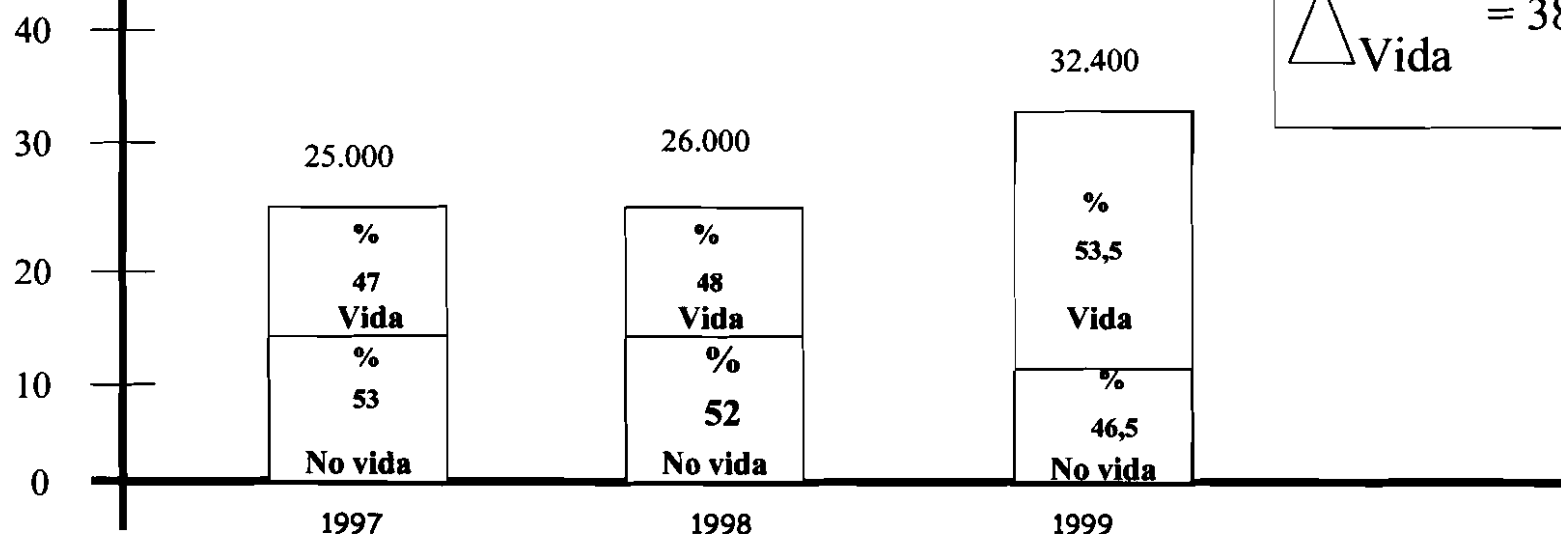
1 € = 166,38 Pesetas

1 \$ = 0,86 EUROS (Nov. 2000)

SEGUROS: CUOTAS VIDA / NO VIDA

ESPAÑA

Miles de
millones de
EUROS (€)



99/98

△ Total = 24,2%
△ Vida = 38,8 %

Cifras en millones de Euros

Fuente: CEA

Elaborado por Fundación MAPFRE Estudios

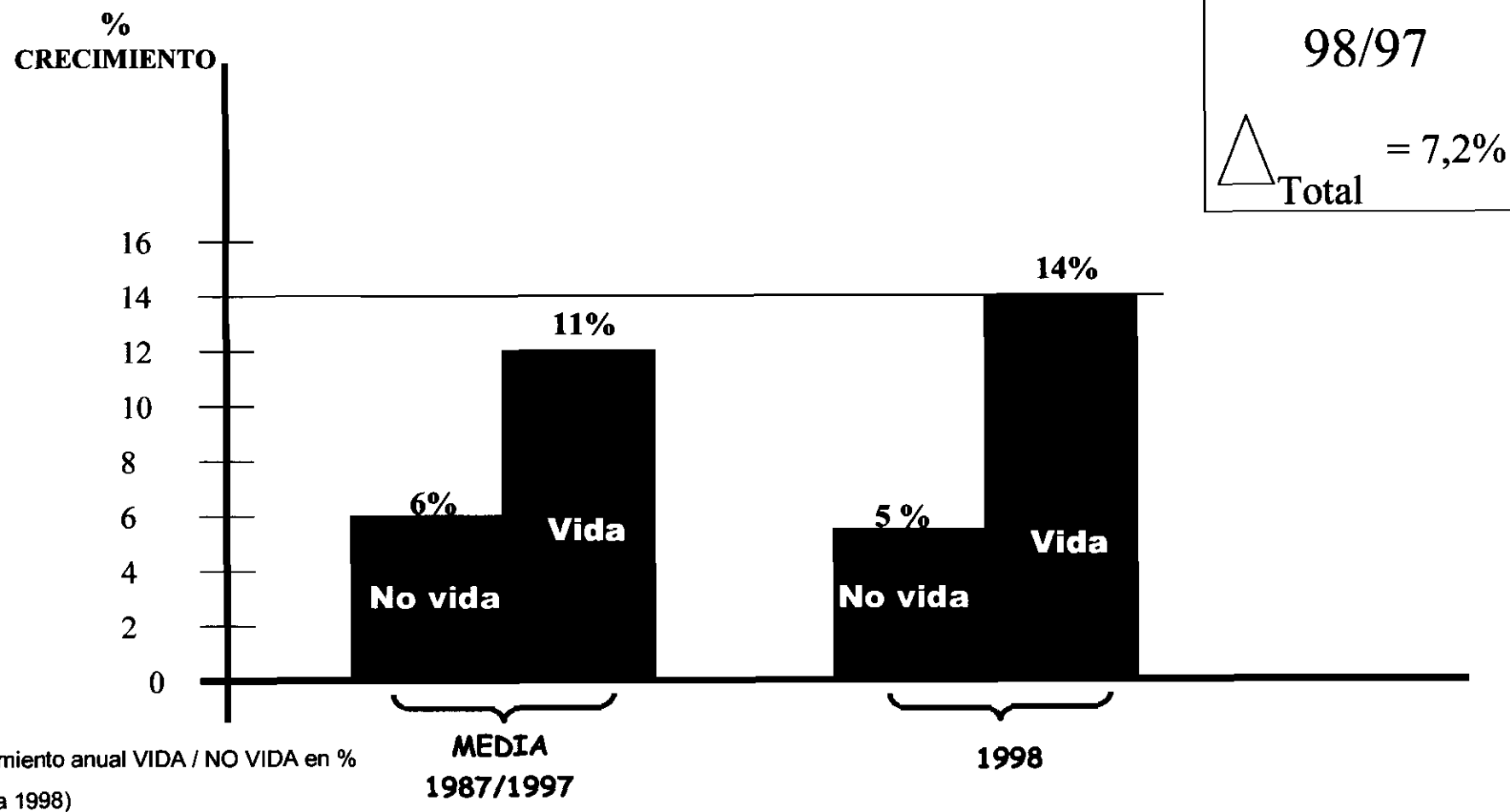
1 € = 166,38 Pesetas

1 \$ = 0,86 EUROS (Nov. 2000)

10/11/2000 10:23

SEGUROS: CUOTAS VIDA / NO VIDA

LATINOAMÉRICA



Elaborado por la Fundación MAPFRE Estudios.

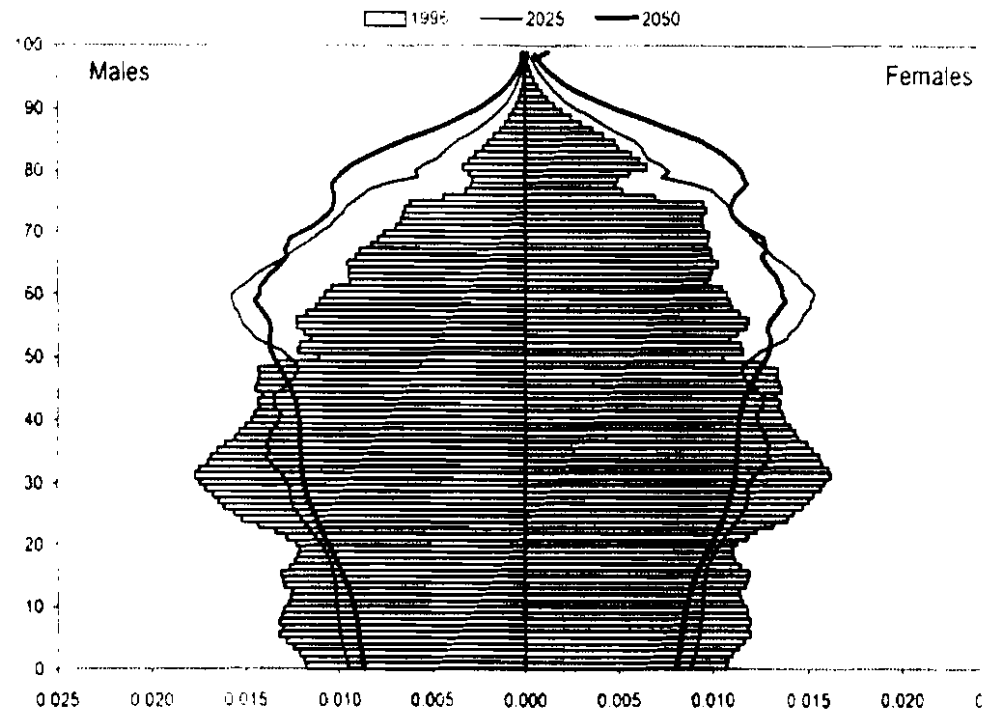
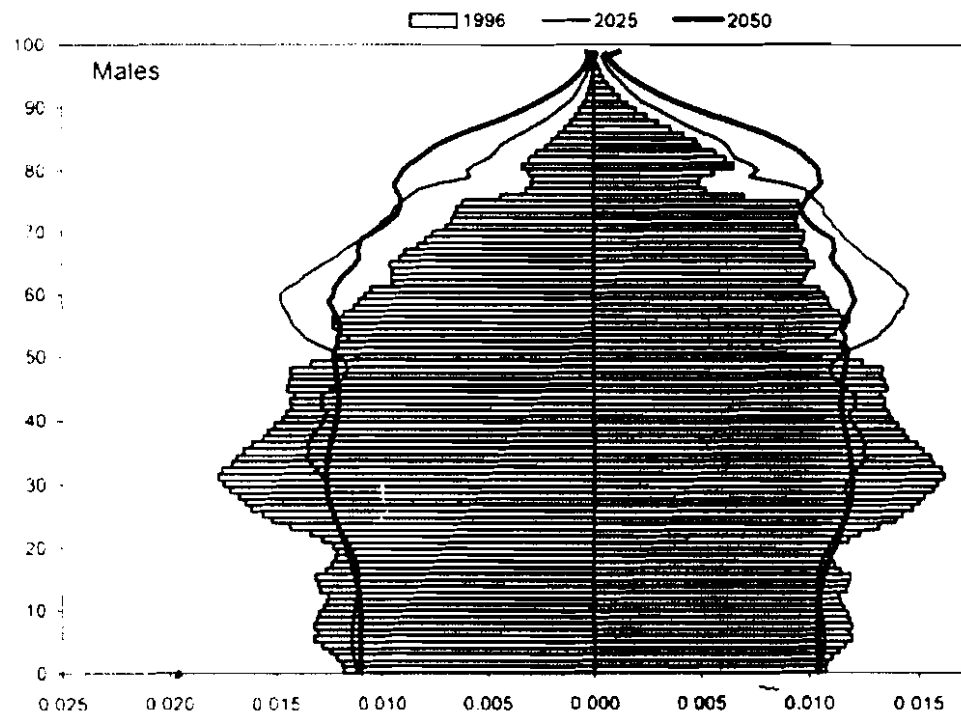
Datos: SIGMA Nº 7/1999

10/11/2000 10:23

PIRÁMIDES POBLACIÓN - ejemplo Oeste de Europa -

Hipótesis: Uniforme

Hipótesis: Diversa



Hipotesis:

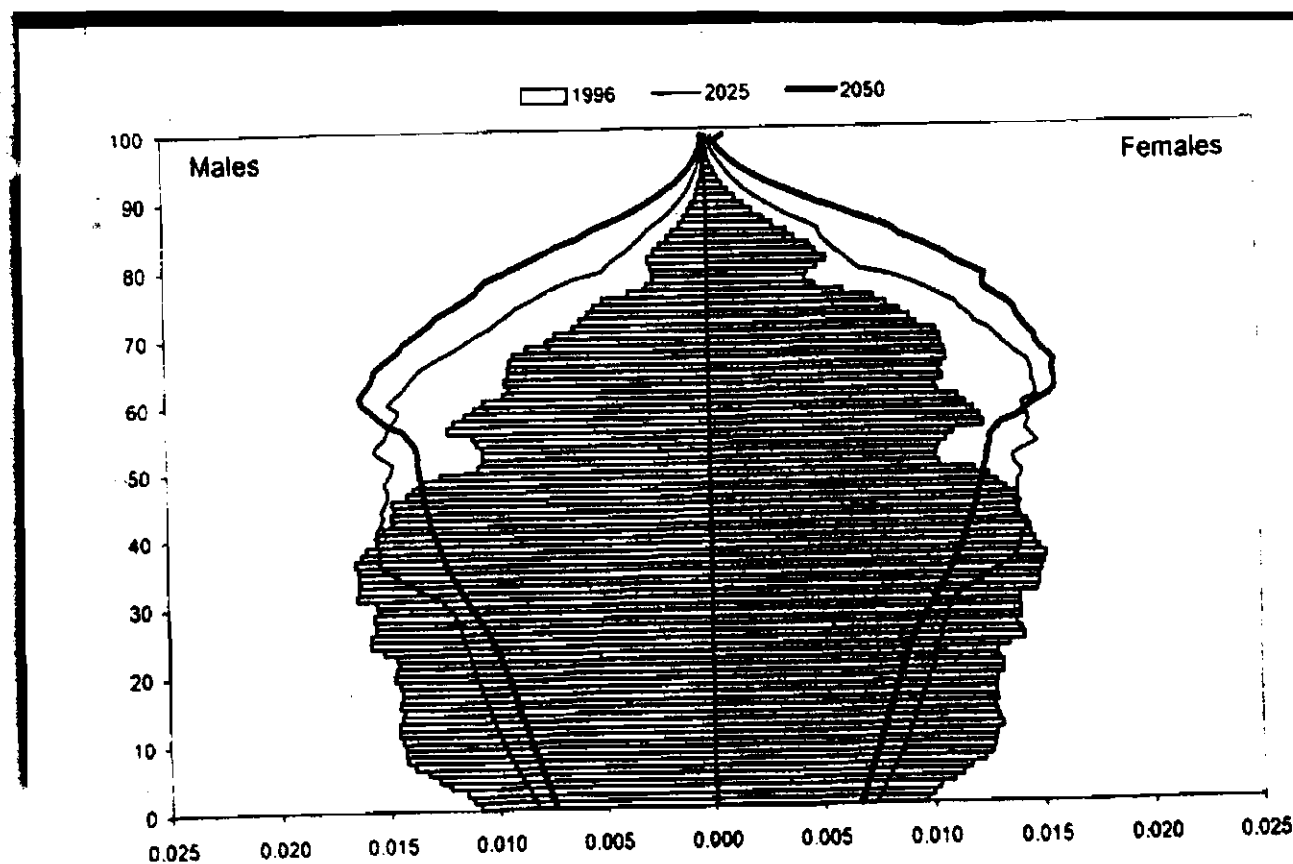
- Uniformidad: desaparecen las barreras culturales en U.E.
- Diversidad: Persisten diferencias en fertilidad y modo de vida.

Fuente: Europa 1999, One Continent. Different Worlds. Pop. Scenarios for the 21th Century.

10/11/2000 10:23

PIRÁMIDES POBLACIÓN - HIPÓTESIS DIVERSIDAD

TOTAL EUROPA -

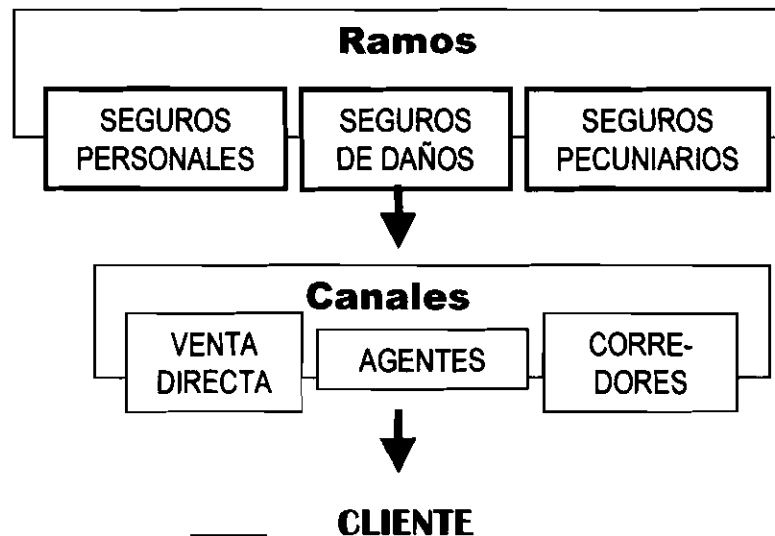


Supone un decrecimiento del 20% de población y un aumento de inmigración.

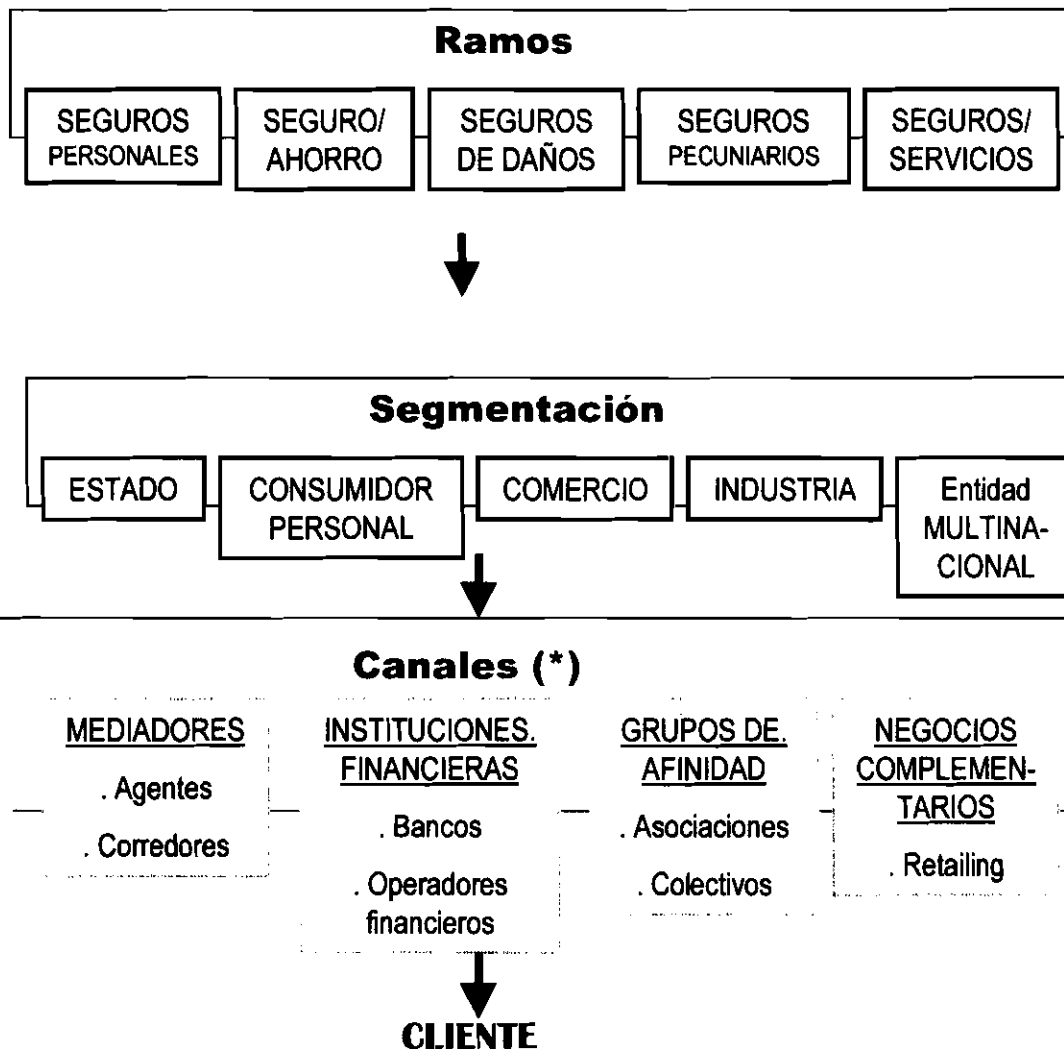
Fuente: Europa 1999, One Continent. Different Worlds. Pop. Scenarios for the 21th Century.

Hacia un modelo de DISTRIBUCIÓN MULTICANAL

OFERTA ANTERIOR



NUEVA OFERTA



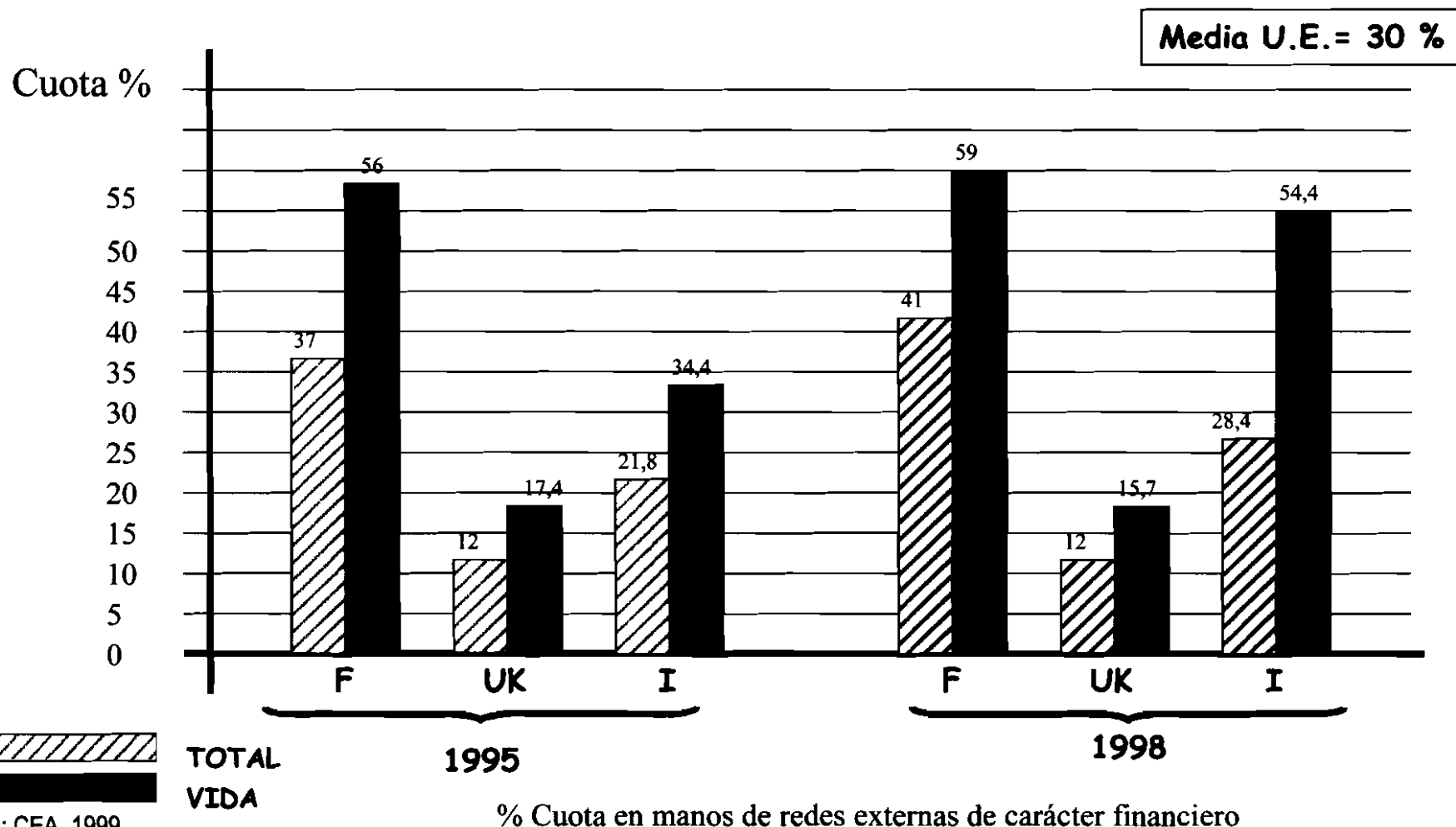
Cada canal ha de añadir valor a la relación con el cliente.

-COMPLEJIDAD DEL RIESGO-

(*) Nueva propuesta directiva UE (25/9/00) sobre mediación para acercar el mercado único a los servicios financieros integrados exigiendo requisitos profesionales, capacidad financiera y responsabilidad a todos los mediadores)

10/11/2000 10:23

Creciente importancia de las redes financieras en la distribución de seguros (UE)



Fuente: CEA, 1999.

10/11/2000 10:23

PRIMAS**CUADRO 4**

RAMOS NO VIDA	PRIMAS 1998	PRIMAS 1999	% Δ 99/98	% PARTIC.
Asociados	108.700	106.400	-2,1	2,0
Asistencia en viaje	30.700	33.000	7,5	0,8
Automóviles	946.100	1.087.800	16,0	20,5
• Automóviles R.C.	579.900	665.200	13,0	12,3
• Automóviles Otras Garantías	366.200	442.600	20,9	8,2
Cautión	6.040	6.670	10,6	0,1
Decesos	43.690	48.300	10,6	0,9
Deceos Jurídica	140.300	148.000	5,5	2,7
Incendios	16.800	18.400	10,0	0,3
Incendios Jurídica	28.600	20.670	-27,0	0,4
Malasinasps	329.490	386.250	17,2	6,8
• Hogar	171.080	190.900	11,6	3,5
• Industrias	67.800	77.950	14,8	1,4
• Comercio	43.480	47.250	8,7	0,9
• Comandantes	39.410	41.450	5,2	0,8
• Otros	7.710	8.800	14,1	0,2
Otros daños a los bienes	62.050	69.990	12,8	1,3
• Robo	4.090	3.800	-12,0	0,1
• Todo riesgo construcción	6.160	7.370	19,6	0,1
• Avería maquinaria	8.420	10.300	22,3	0,2
• Otros daños	43.380	48.720	12,3	0,9
Pérdidas pecuniarias	10.200	10.680	4,7	0,2
Responsabilidad civil	97.580	108.900	11,6	2,0
Salud	377.120	416.540	10,5	7,8
• Asistencia Sanitaria	329.700	358.470	9,7	6,7
• Enfermedad	50.420	58.070	15,2	1,1
Transportes	46.940	49.840	6,2	0,9
• Cascos	16.490	16.730	1,5	0,3
• Mercancías	27.420	27.540	0,5	0,5
• Aviación	3.030	5.370	77,4	0,1
TOTAL NO VIDA	2.244.290	2.591.820	11,5	46,5
RAMOS VIDA				
Individual	1.028.400	1.187.300	15,4	22,0
Colectivos	727.580	852.100	14,3	15,5
Unif. Unifed	285.400	851.000	220,6	15,8
Otras Operaciones	53.680	11.000	-79,5	0,2
TOTAL VIDA	2.075.060	2.861.400	38,9	53,5
TOTAL MERCADO	4.319.290	5.383.320	24,9	100,0

Fuente: ICEA. Cifras en millones de pesetas.

PRIMEROS 10 GRUPOS ASEGURADORES 1999 SEGURO DIRECTO CUADRO 6
(Primas producidas en España)

GRUPOS	PRIMAS 1998	PRIMAS 1999	% Δ 99/98	CUOTA MERCADO
1. MAPFRE (Independiente)	330.285	359.377	8,8	7,2
2. GENERALI (Extranjero-Banco)	277.693	334.864	20,6	6,7
3. CAJAFOR (Caja de Ahorros - Extranjero)	141.167	326.953	131,6	6,6
4. BGV (Banco)	85.809	276.287	221,7	5,5
5. ALLIANZ (Extranjero)	225.070	243.672	8,3	4,9
6. AXA SEGUROS (Extranjero)	185.773	175.916	-6,1	3,5
7. SANTANDER (Banco)	75.013	173.510	131,3	3,5
8. WINTERTHUR (Extranjero)	166.709	163.873	-1,7	3,3
9. CAJA MADRID (Caja de Ahorros)	90.700	149.636	65,0	3,0
10. ZURICH (Extranjero)	115.484	141.653	22,7	2,8
TOTAL PRIMEROS 10 GRUPOS ASEGURADORES	1.673.803	2.346.751	40,1	47,0

Fuente: IESE. Cifras en millones de pesetas.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA EN 1999 (% PRIMAS)

R A M O S	AGENTES	CORREDORES	INSTITUCIONES FINANCIERAS	OFICINAS PROPIAS	VENTA TELEFÓNICA	OTROS CANALES
<u>VIDA</u>						
Primas Periódicas	35,6	3,8	52,3	5,3	--	3,0
Primas Únicas	9,6	2,1	80,8	6,1	--	1,4
Unit Linked	5,3	0,4	92,8	0,6	--	0,9
TOTAL VIDA	17,7	2,7	73,1	4,8	--	1,7
AUTOMÓVILES	51,3	20,8	0,3	18,6	5,3	3,7
SALUD	24,6	5,3	7,6	57,1	2,7	2,7
MULTIRRIESGOS	62,8	17,5	12,7	5,1	0,1	1,8
DECESOS	99,0	0,5	--	0,5	--	--
RESPONSABILIDAD CIVIL	39,9	49,5	0,9	6,6	--	3,1
ACCIDENTES PERSO- NALES	55,0	26,6	10,6	5,1	--	2,7
TRANSPORTES	37,9	48,8	0,9	11,2	--	1,2
RESTO RAMOS	36,2	29,9	20,9	10,1	--	2,9
TOTAL	31,2	9,6	44,7	11,0	1,3	2,2

Fuente: ICEA

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LA NUEVA PRODUCCIÓN EN 1999 (% PRIMAS)

	AGENTES	CORREDORES	INSTITUCIONES FINANCIERAS	OFICINAS PROPIAS	VENTA TELEFÓNICA	OTROS CANALES
VIDA						
Primas Periódicas	19,4	2,4	67,9	8,7	--	1,6
Primas Unicas	10,9	2,1	78,5	6,9	--	1,6
Unit Linked	8,3	0,5	92,2	0,7	--	0,3
TOTAL VIDA	11,1	1,8	81,2	4,8	--	1,1
AUTOMÓVILES	50,9	24,7	0,8	11,1	10,0	2,7
MULTIRRIESGOS	58,5	21,6	16,2	2,5	0,2	1,0
DECESOS	98,6	0,2	--	0,4	--	0,8
RESPONSABILIDAD CIVIL	49,0	38,7	2,3	9,1	--	0,9
ACCIDENTES PERSO- NALES	89,6	26,2	6,9	4,9	--	2,4
TRANSPORTES	44,8	44,0	1,1	9,5	--	0,6
RESTO RAMOS	26,3	25,6	36,3	10,7	--	1,1
TOTAL	18,7	6,4	66,3	6,0	1,2	1,4

Fuente: ICEA

BANCA - SEGUROS

**Orientación estratégica
adoptada por BANCOS o
COMPAÑÍAS DE SEGUROS
con el fin de operar en el
MERCADO de los SERVICIOS
FINANCIEROS, integrando
esfuerzos de las instituciones
involucradas.**

COMBINACIÓN DE NEGOCIOS BANCA - SEGUROS

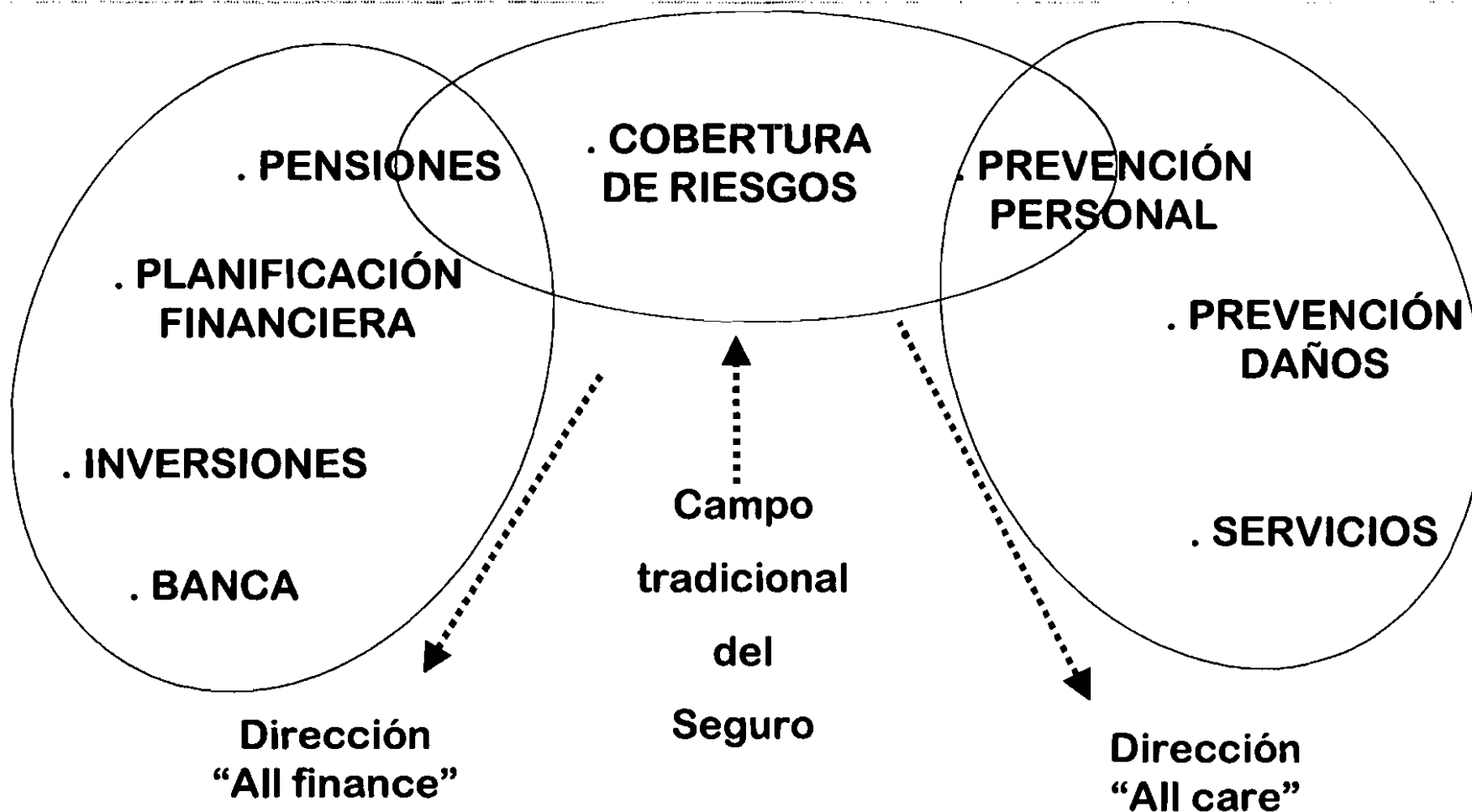
“BANCASSURANCE” como distribución de Seguros en Bancos y Cajas de Ahorro (compra de compañías de seguros, “cross-selling”).

“ASSURFINANCE” como distribución de Productos Financieros en la red de comercialización de Seguros (compra o acuerdos con entidades bancarias, mediadores de seguros como agentes financieros, etc.)

SERVICIOS FINANCIEROS INTEGRADOS, proveen nuevas ofertas orientadas al cliente y no sólo al producto, abriendo el campo de **servicios ofrecidos:**

- Inversiones
- Planificación financiera personal
- Banca
- Pensiones
- Cobertura de riesgos: seguros.
- Prevención sanitaria.
- Prevención de otros riesgos....

EL SEGURO EXPANDIDO HACIA EL “RISK MANAGEMENT” DEL CLIENTE



Fuente: Convergence in the financial services industry. Lutgart Van der Berghe and Kurt Verweire. The Geneva Papers on Risk and Insurance. Nº 2 April, 2000

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO PARA LA INTEGRACIÓN DEL NEGOCIO

- 1 BANCO crea/compra su PROPIA ASEGURADORA: Filial subsidiaria -BBVA-Euroseguros; BSCH-Vitalicio,.....**
- 2 ASEGURADORA crea/compra su PROPIO BANCO: Filial Subsidiaria -MAPFRE-Banco MAPFRE,....**
- 3 JOINT-VENTURE creados a INICIATIVA PROPIA: Metropolitan Life y BSCH (Génesis).**
- 4 PARTICIPACIÓN en GRUPOS FINANCIEROS: Holding, MAPFRE-CAJA MADRID, ING.....**

MODELOS de NEGOCIO para los SERVICIOS FINANCIEROS

**“CONGLOMERADOS”
EN SENTIDO
ESTRICTO**

Miembros unidos por un holding societario cualificado (participación mayor del 20%) con estrategia común y responsabilidad mutua.

**“CONGLOMERADOS”
EN SENTIDO
AMPLIO**

Miembros unidos por acuerdos de marketing, marcas comunes, riesgos empresariales combinados e incluso participación societaria no cualificada.

**GRUPOS SIN
INTEGRACIÓN
ECONÓMICA**

Miembros sin estrategias comunes. No integran operaciones. Alianzas de carácter comercial.

Características:

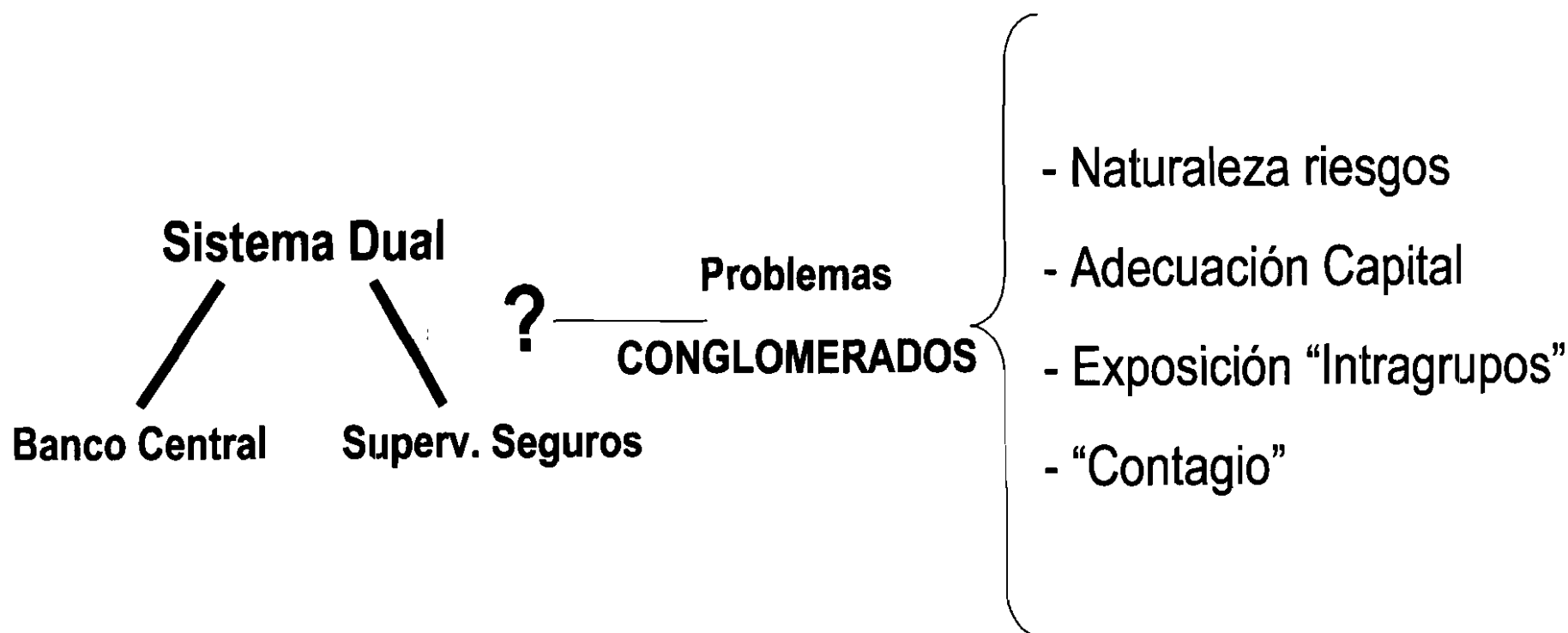
- . Sujetos a diferentes tipos de regulación administrativa.**
- . Presentes en dos o más sectores.**
- . Inclusión al menos de un banco y una compañía de seguros**

LIBERALIZACIÓN PROPIEDAD MUTUA

BANCA-SEGUROS U.E.

Pionero	VK	No restricciones	1965 BARCLAYS / LIFE
Líder	F	Propiedad conjunta	1980's
	G	Liberalización (NO+10% R.T.)	1980's
	I	Liberalización	1990/91
	E	Liberalización P. Seguros	1984
		Liberalización P. Banca	1992
	NL	Liberalización (Holding)	1990
	S	Liberalización	1991
	DK	Liberalización	1990
	N	Liberalización	1992

SUPERVISIÓN SEGUROS Y BANCA



COMISIÓN

U.E.

[FSAP]

- ESTUDIO -

FINANCIAL SERVICES PRIORITIES ACTION PLAN

*** Integración mercados financieros UE**

*** Busca eficiencia, transparencia**

(3th report)

Entre las áreas prioritarias

*** PRUDENTIAL RULES FOR FINANCIAL CONGLOMERATES Directiva 1er T. 01**

xx Integridad financiera

xx Protección depósitos y asegurados

xx Estabilidad financiera

||

EN EL MARCO DE LIBERTADES U.E.

SUPERVISIÓN MODELO INGLÉS

“FINANCIAL SERVICES AUTHORITY” (FSA)

REGULA

- * Bancos
- * Seguros
- * Cías Inversiones

.....

ESTRUCTURA

- * Especialidades

* CONGLOMERADOS → TEAM MULTIDISCIPLINAR - “Matrix”

¿En qué áreas se puede colaborar?

EJEMPLOS:

⇒ **SEGUROS PATRIMONIALES y de HOGAR...**, con **HIPOTECAS Y CRÉDITOS AL CONSUMO.**

⇒ **SEGUROS PERSONALES...** con **PRODUCTOS DE AHORRO, CAPITALIZACIÓN E INVERSIÓN.**

⇒ **SEGUROS DE AUTOS...** y **RENTING VEHÍCULOS .**

⇒ **BENEFICIOS SOCIALES: JUBILACIÓN, SEGUROS DE ACCIDENTES, ENFERMEDAD, ETC. ...** con **INVERSIÓN A LARGO PLAZO.**

⇒ **SEGUROS DE CRÉDITO.....** con **FACTORING.**

INSTRUMENTOS:

⇒ **VENTA CRUZADA.**

⇒ **MARKETING DE PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS.**

⇒ **REDES COMUNES.**

⇒ **MARCA.**

⇒ **TECNOLOGÍA TELEMÁTICA.**

Algunas ventajas de la integración

- ⇒ **AUMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES POTENCIALES.**
- ⇒ **MEJOR CONOCIMIENTO DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES**
(Ficheros y tratamiento informático).
- ⇒ **INCREMENTO FRECUENCIA CONTACTOS CON CLIENTES**
(En seguros esto suele ser un problema).
- ⇒ **REDUCCIÓN DE COSTES EN PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN (Back Office).**
- ⇒ **APROVECHAR LA CONFIANZA EN LA MARCA (Imagen común).**
- ⇒ **AUMENTO DE LA EFICIENCIA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**
(Mayor capilaridad y proximidad).
- ⇒ **PRODUCTOS “INTEGRALES” ORIENTADOS A PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE.**
- ⇒ **LAS REDES AGENCIALES DE LOS ASEGURADORES AMPLIAN SU CATÁLOGO DE PRODUCTOS TAMBIÉN COMO AGENTES FINANCIERO/BANCARIOS.**

Algunos inconvenientes de la integración

- ⇒ **PROBLEMAS DERIVADOS DEL CONTROL ADMINISTRATIVO**
(Las normas que regulan la solvencia del Seguro difieren de las de la Banca).
- ⇒ **CALCULAR EL RIESGO “CONSOLIDADO” DEL GRUPO.**
- ⇒ **MAYORES RIESGOS PARA LA PRIVACIDAD DE DATOS DEL CLIENTE.**
ABUSO DE PODER.
- ⇒ **PÉRDIDA DE ESPECIALIZACIÓN.**
- ⇒ **RIESGOS DE “CONTAGIO” DE LA INSOLVENCIA DE UNA ENTIDAD**
SOBRE OTRAS.
- ⇒ **COMPLEJIDAD ORGANIZATIVA DEL GRUPO EMPRESARIAL**