



El seguro de caución:

Un poderoso aliado. El ramo de no vida que más creció en 2023

POR QUÉ LAS EMPRESAS PREFIEREN CAUCIÓN AL AVAL BANCARIO:

Las empresas **son cada vez más conscientes de los beneficios de la caución**, siendo el más destacable que **no computa en la CIRBE** (Central de Información de Riesgos del Banco de España), **a diferencia de lo que sí ocurre con el aval bancario**, siendo también posible que la prima de seguro sea inferior a la comisión bancaria, además de no tener asociados gastos de apertura, estudio, mantenimiento, cancelación, etc.

Por ello, tiene efectos muy beneficiosos en las negociaciones de financiación con los bancos, al obtener un mejor perfil crediticio. Como consecuencia, **las empresas cada vez más constituyen las garantías que precisan mediante un seguro de caución**, en **detrimento** de los avales bancarios.

El ramo de caución alcanzó los 250 millones de euros en primas.

Según los datos publicados en el ranking nacional de caución de 2023, publicado por **ICEA**, el ramo creció un 26,58% en primas, seguido de los ramos de incendios y transportes que crecieron el 20,91% y el 14,16% respectivamente.

El crecimiento podría haber sido aún mayor, incluso **superior al 35%**, teniendo en cuenta que en este ranking no se recogen los datos de todas las aseguradoras que están operando en España ni las primas emitidas por reaseguro.

En 2023, **varias aseguradoras**, muchas de las cuales llevan pocos años operando en el mercado español, **consiguieron consolidar importantes crecimientos**, en varios casos superiores al 60%.

Durante varios años, este ramo mantuvo primas emitidas de seguro directo anuales inferiores a los 75 millones de euros, sin embargo, lleva varios periodos consolidando crecimientos interanuales de dos dígitos alcanzando un **volumen de primas próximo a los 250 millones de euros en 2023**.

EL NÚMERO DE ASEGURADORAS ESPECIALIZADAS EN CAUCIÓN, EN AUMENTO.

En los últimos diez años **el número de aseguradoras que operan en caución no ha parado de crecer**. En la actualidad, hay más de treinta operadores en España entre aseguradoras que operan en directo o a través de agencias de suscripción y está previsto que próximamente empiecen nuevas entidades.



Javier Samaniego
Head of Surety, Marsh España

Debido a la existencia de tantos competidores, es habitual que las aseguradoras estén especializadas en las garantías que las empresas precisan en función de su actividad económica, para lograr así la máxima especialización y, en consecuencia, la **excelencia en el servicio que prestan a clientes y brókers**.

Los mediadores de seguros concentran más del 90% de las primas del ramo:

Las empresas, cuando precisan constituir garantías, necesitan un servicio muy ágil: interlocutores que conozcan su actividad, su terminología, sus necesidades, los formalismos a cumplir en las garantías, etc., no solo en España sino también en el mercado internacional. **Por eso la caución es un ramo mediado por los brókers;** se estima que más del 90% de las primas en España en 2023 fueron intermediadas por mediadores de seguros.

MOTIVOS POR LOS QUE EL RAMO DE CAUCIÓN CRECE:

El seguro de caución es el aliado estratégico en la internacionalización de las empresas:

El ramo de caución ha ido siempre de la mano con los grupos empresariales españoles que se han internacionalizado. Las garantías que precisan constituir las empresas no es algo exclusivo de España, en todos los países en los que desarrollan su actividad deben constituir garantías. Hoy **el mercado de caución está preparado para atender garantías en la mayoría de los países del mundo**, principalmente los Estados Unidos donde el ramo opera de forma totalmente distinta al resto de geografías.

Incremento de las capacidades y modelos de garantías que se pueden atender:

Junto con el **incremento del número de operadores**, que ha redundado en el incremento de capacidades, **se han desarrollado y consolidado muchas modalidades de garantías** dentro del ramo.

El sector ha sabido satisfacer la demanda que existía a riesgos que antes no era posible atender vía caución, no porque su validez no fuera homogénea a la de un aval bancario, que siempre la ha mantenido, sino porque las aseguradoras antaño no aseguraban determinados riesgos.

El mercado ha conseguido soluciones a medida para muchos sectores, como ha ocurrido por ejemplo con los sectores de energías renovables o el inmobiliario. También ha ganado presencia en multitud de garantías habituales en el tráfico mercantil o comercial entre empresas privadas.

Son muchas y muy diversas las soluciones, a medida de cada caso, que se han desarrollado en los últimos años; como por ejemplo ha ocurrido en garantías judiciales (en vía civil, como por Impuestos de Sociedades u otro tipo de gravámenes), garantías para los mercados de energías MEFF o garantías para BESS (baterías de almacenamiento), o garantías vinculadas a licencias de actividad (como ha ocurrido con las garantías de gestión de residuos).

Se han incrementado los plazos de vigencia asegurables:

Hasta hace pocos años en caución no resultaba posible conseguir soluciones para plazos de vigencia superiores a cinco años. Sin embargo, hoy el mercado **puede llegar a alcanzar plazos de vigencia medios de hasta ocho años y ocasionalmente inclusive plazos de hasta 10 años**.

La pregunta que nos hacemos es si seguirá creciendo el ramo de caución en los próximos años:

Es previsible que en los próximos años continúen desarrollándose nuevas modalidades, cada día son más las modalidades de garantías que hasta hace poco eran solo atendidas mediante avales bancarios. El sector de caución está capacitado para dar soluciones a nuevas modalidades previstas fruto de cambios en nuestro ordenamiento jurídico o del desarrollo de nuevas actividades económicas.

Nos encontramos en un momento único de mercado, atrás quedaron los tipos de interés negativo y un mercado con un número reducido de participantes, la competencia siempre redundará en beneficio para los partícipes.