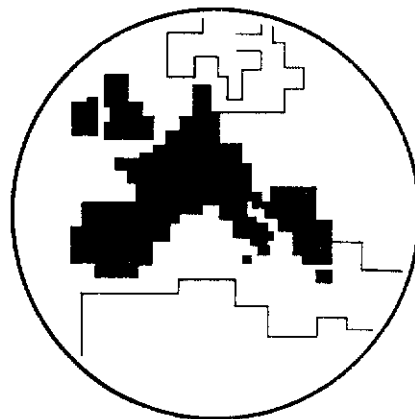


# **HORIZON 1992**



## **LES STRATEGIES DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE EN EUROPE**

### **INSURANCE DISTRIBUTION STRATEGIES IN EUROPE**



**PARIS 16 - 17 mars / March 1989**  
**COLLOQUE EUROPÉEN DE L'ASSURANCE**  
**EUROPEAN INSURANCE CONFERENCE**

PERSPECTIVAS DE LA DISTRIBUCION DE SEGUROS EN ESPAÑA  
EN UN MERCADO EN EVOLUCION

INTRODUCCION

Quiero pedirles disculpas, en primer lugar, por mi mal francés, pero espero que el interés que despierta en estos momentos en Europa y en el mundo entero el Mercado Español de Seguros, pueda compensarles. También, para hacer esta charla mas inteligible, procuraré mostrarles una serie de diapositivas que destacan los datos mas importantes.

Aunque me referiré al conjunto del Mercado Español, mi vinculación mas directa con el Seguro de Vida y los Fondos de Pensiones, y el mayor interés que estos Ramos despiertan en la actualidad, hará que me extienda y dé algunos detalles mas específicos sobre los mismos.

EL MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS

En el Mercado Español de Seguros operan actualmente unas 430 entidades, de las cuales aproximadamente el 10 % son extranjeras. El volúmen de negocio total, incluyendo Primas Unicas de Seguro de Vida, es en 1.988 de un billon y medio de pesetas. Esta primas se reducen, sin incluir las Unicas de Seguro de Vida, a 1,1 billones de pesetas, y si se incluyese un negocio Asegurador absolutamente atípico contratado por algunas Cajas de Ahorro, ascendería a 3 billones de pesetas.

En el cuadro siguiente pueden ver el número de Entidades Aseguradoras en España en 1.987, incluyendo Primas Unicas de Seguro de Vida, y en los anexos 1 y 2, la evolución en los últimos años, con y sin Primas Unicas.

NUMERO DE ENTIDADES EN 1.987

	Nº de Entid.	Primas en Millones Ptas.	% del Total
	-----	-----	-----
Compañías Nacionales	325	917.727,39	75
Entidades Extranjeras	24	125.419,82	10
Mutualidades .....	89	179.836,02	15
	-----	-----	-----
SUMA TOTAL .....	438	1.222.983,23	100
	-----	-----	-----

Es imposible hablar del Mercado de Seguros Español en los tres últimos años, sin referirse a las Primas Unicas de Seguro de Vida. Estas Primas, que no tienen nada que ver con los Seguros de Jubilación y Pensiones a largo plazo instrumentados en forma de un solo pago, se contratan fundamentalmente por razones fiscales. Tienen una

duración, en muchos casos, de un año -o incluso de 6 meses-, y desvirtúan completamente las estadísticas y el Mercado de Seguros de Vida. Han sido contratadas fundamentalmente por Compañías dependientes de Bancos y el volúmen total del negocio de este tipo supera el medio billón de pesetas.

Independientemente de esta circunstancia, el Mercado Español de Seguros en general, y especialmente el de Vida y Pensiones, ha sido muy activo en los últimos años, con toma de posiciones de numerosas entidades, tanto españolas como extranjeras, con un crecimiento muy importante, que puede cifrarse, sin incluir Primas Unicas, y para el conjunto de Ramos, en un 22 % en 1.988 y un 30 % en el Ramo de Vida (sin descontar la tasa de inflación, 5,8 %).

Como mencionábamos, han sido muy numerosas las Compañías que en los últimos tres años han tomado un gran interés por desarrollar sus ramos de Vida, y muchas las Compañías extranjeras que se han situado en el mercado español, adquiriendo Compañías, o participaciones en Compañías españolas, o constituyendo Compañías o Agencias en nuestro país. Curiosamente, esto contrasta con las estadísticas, en que parece que desde 1.983 hay una reducción constante de entidades, pasando de 618 a 438. Lo que ha ocurrido es que ha habido fusiones y ha habido Compañías pequeñas que han desaparecido, pero la realidad, y hablando en concreto del Ramo de Vida y Pensiones, es que ahora hay muchísimas mas Compañías operativas que había hace unos años.

Respecto a compañías extranjeras, a continuación pueden ver las 10 primeras por volúmen de primas, y como anexo 3 las 46 Compañías extranjeras que hoy tienen participación mayoritaria en el capital de otras españolas.

Volumen de Primas en las principales Compañías  
Aseguradoras con mayoría de capital extranjero  
(En Millones de Pesetas)

<u>EXTRANJERA</u>	<u>PAIS</u>	<u>COMPAÑIA ESPAÑOLA</u>	<u>PRIMAS</u>
Winterthur	Suiza	Winterthur	20.360
Generali	Italia	Generali	19.214
Amev.	Paises Bajos	Bilbao	18.392
Aegon	Paises Bajos	Aegon	18.142
AGF	Francia	AGF	17.012
UAP	Francia	UAP	13.801
Allianz	RFA	Cresa	12.614
Zurich	Suiza	Zurich	12.452
AXA	Francia	Mare Nostrum	11.091
Generali	Italia	Caja de Prev. y Soc.	33.800

Como muestra de la actividad desarrollada en el mercado español por los grupos financieros y aseguradores extranjeros, he recogido como anexo 4 las noticias mas destacadas al respecto, aparecidas en los últimos meses en los periódicos españoles. Si tienen curiosidad pueden consultarlo.

Para concluir este comentario sobre el Mercado, podríamos decir que hace 5 años en España se contaban con los dedos de las dos manos las Compañías que realmente significaban y tenían una actividad constante de promoción del Ramo de Vida. Sin embargo hoy, el número de entidades preocupadas por este Ramo, promocionándole y haciendo publicidad sobre el mismo, podrían acercarse al centenar.

Además de esto, hay que considerar también la introducción en el Mercado de Productos para la Jubilación y las Pensiones de Bancos y Cajas de Ahorro, muy especialmente desde la publicación, el pasado mes de Diciembre, del Reglamento que regula los Fondos de Pensiones en España.

#### CARACTERISTICAS DE LA DISTRIBUCION DE SEGUROS EN ESPAÑA

La producción de Seguros está regulada en España por la Ley de Agosto de 1.985, desarrollada por el Reglamento de Producción de Seguros Privados, de 24 de Junio de 1.988. Esta Ley establece las reglas del juego para el ejercicio de la actividad de mediación en el Seguro Español, definiendo las distintas clases de Agentes y los requisitos que deben cumplir:

##### Clases de Agentes

Los artículos 3, 30, y 34 del Reglamento, establecen las siguientes clases de mediadores de seguros privados:

- Corredores de Seguros.
- Corredores de Reaseguros.
- Agentes Afectos Representantes.
- Agentes Afectos no Representantes.
- Sociedades de Agencias de Seguros.
- Subagentes.

Corredores de Seguros son los que, poseyendo el título de Agente y Corredor, y sin mediar contrato de Agencia con determinada Entidad Aseguradora, ejercen su actividad profesional sirviendo de mediadores entre las Compañías y los posibles tomadores.

Corredores de Reaseguro, son aquellos que actúan como mediadores entre una Entidad Aseguradora o Reaseguradora Cedente, y otra aceptante.

Agentes Afectos Representantes, son los vinculados por un contrato de agencia con una Entidad Aseguradora, que actúan en nombre de la misma, con las facultades que resulten del mandato que tengan conferido.

Agentes Afectos no Representantes, son los que están vinculados con una Entidad Aseguradora por medio de un contrato de Agencia de Seguros, sin facultad de representación.

Las Sociedades de Agencia de Seguros son aquellas cuyo objeto social sea exclusivamente la Agencia de Seguros, la Correduría de Seguros, o la Correduría de Reaseguros.

Subagentes de Seguros, son aquellas personas que colaboran con Corredores o Agentes, en la promoción y mediación de Seguros, bajo la responsabilidad de aquellos.

En España existen unos 100.000 Mediadores de Seguros, y se distribuyen de la siguiente forma:

Agentes Afectos no Representantes .....	22.000
Agentes Afectos Representantes .....	1.500
Subagentes .....	70.000
Corredores .....	3.000
Sociedades de Agencias de Seguros .....	540

Una de las características de la distribución de Seguros en España, es la poca importancia que relativamente tienen los Brokers, o grandes Agentes independientes, sobre todo en la distribución de Seguros de Vida.

Como se ha visto en el cuadro anterior, el volúmen mas importante y la figura mas peculiar de la distribución de Seguros en España, es el Agente Afecto no Representante,



es decir, aquellas personas que tienen vinculación con una sola Compañía, pero solamente a efectos de producción de Seguros, y los Subagentes, que vienen a realizar las mismas funciones que los anteriores.

La distribución por Agentes es muy importante en España, canalizando cerca del 90 % del total del volumen de primas generado.

#### Requisitos para la Mediación en Seguros

Los requisitos fundamentales para la Mediación de Seguros -que pueden ver en la diapositiva que les estoy mostrando- son:

- Tener, al menos, 18 años de edad.
- Tener nacionalidad española, o de la Comunidad Económica Europea.
- Para los Corredores y los Agentes Afectos Representantes, poseer el título de Agente y Corredor y pertenecer al Colegio Profesional de Agentes.
- Para los Agentes Afectos no Representantes, Certificado de Suficiencia, que puede expedir una Compañía de Seguros, y pertenecer también al Colegio Profesional de Agentes (después de la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de Octubre de 1.988).

- Las Sociedades de Agencias de Seguros deben estar inscritas en un registro especial de la Dirección General de Seguros.
- . No se les exige capital mínimo.
- . Su Director Gerente debe poseer el título de Agente Corredor de Seguros.

#### Retribución a los Agentes

Los Agentes en España son retribuidos casi exclusivamente por medio de comisiones, aunque en determinadas Compañías algunos Agentes pueden tener algún tipo de subvención fija económica, o disponer para su trabajo de una oficina propiedad de la Compañía.

En cuanto al porcentaje de comisiones, es muy difícil generalizar, ya que, como es lógico, depende de los Ramos, habiendo también muchas variaciones entre entidades, pero, sobre todo, debido a la evolución rápida que se está produciendo en el Seguro español, las comisiones se están alterando -en general a la baja- constantemente y muy fundamentalmente en el Ramo de Automóviles y en el de Vida. En este último, no tanto porque haya una disminución real de los porcentajes, sino porque se trata de nuevos productos diferentes y con mucho menos margen de beneficio para las Compañías.

Los tipos de comisiones que podríamos considerar mas standar, sobre la prima del primer año, son los siguientes:

- Seguros de Vida tradicionales: Entre el 40 y el 70 %.
- Incendios: 21 %.
- Automóviles, Seguro Voluntario: 15 %
- Automóviles, Seguro Obligatorio: 10 %

#### OTROS MEDIOS DE DISTRIBUCION

Al igual que en otros países, en España, además de a través de Agentes, también se distribuyen Seguros por medio de:

- Puntos de Venta.
- Equipos específicos de ventas.
- Almacenes y Comercios.
- Oficinas Bancarias.
- Mailing y Telemarket.
- Tarjetas de Crédito.

En la diapositiva que les estoy mostrando a continuación, pueden ver ustedes -según un Estudio de ICEA- qué porcentajes corresponden a la distribución de pólizas y primas de los distintos canales mencionados anteriormente. Como puede verse, casi el 90 % de las pólizas y el 76 % de las primas, se distribuyen por Agentes, siguiendo en importancia los puntos de venta con el 8,7 % de las pólizas y el 16,8 de las primas.

PORCENTAJE DE POLIZAS Y PRIMAS  
DE LOS DISTINTOS CANALES DE DISTRIBUCION

	<u>% Pólizas</u>	<u>% Primas</u>
Agentes .....	88,0	76,2
Puntos de Venta .....	8,5	16,7
Equipos Específicos de venta .....	0,2	0,4
Almacenes y Comercios .....	0,2	0,3
Oficinas Bancarias .....	0,4	2,9
Mailing y Tele-Market .....	0,2	0,3
Tarjeta Crédito .....	0,0	0,1
Otros .....	2,5	3,1
<u>T O T A L E S .....</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

De todas formas, esta estructura de distribución está cambiando, y puede cambiar de forma importante en los próximos años, debido, por un lado, a la aparición de nuevos productos mas financieros en el Seguro de Vida, a la distribución de Planes y Fondos de Pensiones y a la participación en la distribución de Seguros de las instituciones financieras: Bancos y Cajas de Ahorro.

En concreto, pueden tener un protagonismo importante los puntos de venta, sobre todo las Sucursales de Compañías de Seguros y las Oficinas Bancarias.

Precisamente en el Ramo de Automóviles, algunas Compañías están haciendo un esfuerzo importante por vender directamente las pólizas en sus Sucursales, y así, mas del 20 % de las primas de Autos se venden ya por este canal de distribución, llegando el porcentaje de distribución de Grandes Riesgos Industriales, a través de puntos de venta, al 31 % de las primas.

En el Seguro de Vida, también es de destacar que el 21 % de las primas se distribuye por puntos de venta de Compañías de Seguros y el 12,4 por Oficinas Bancarias.

Las Compañías de Seguros en España tienen relativamente pocas oficinas o sucursales, si se las compara con Bancos y Cajas de Ahorro.

Numero de Oficinas

- Bancos .....	16.449
- Cajas de Ahorros .....	12.000
- Compañías de Seguros .....	3.535

A primera vista, pueden jugar un papel mucho mas importante los Bancos y las Cajas de Ahorro en la distribución de Seguros, por el número de Sucursales. Sin embargo, las Compañías de Seguros tienen a su favor el que sus Sucursales están dedicadas exclusivamente a Seguros y, por tanto, poseen una mejor formación y eficacia para la distribución de estos productos.

COMO AFECTARA EL CAMBIO Y LA TRANSFORMACION DEL MERCADO DE SEGUROS ESPAÑOL A LOS CANALES DE DISTRIBUCION

No cabe duda, como ha podido verse por todo lo expuesto anteriormente, que el Mercado de Seguros Español está viviendo una evolución y una transformación muy importante, con mayor volumen de negocio, nuevos productos aseguradores y nuevas instituciones participando en el negocio del Seguro.

En mi opinión, y destacando sólo las más importantes, las características fundamentales del Mercado Español de Seguros actualmente son las siguientes:

- Fuerte crecimiento. El Seguro está de moda, y especialmente el de Vida y Pensiones.
- Aparición de los Fondos de Pensiones.
- Fuerte aumento de la competencia. Porque aunque disminuya el número de Compañías, las que quedan son mucho más activas y agresivas.
- Participación del mundo financiero, Bancos y Cajas de Ahorro, en el negocio de los Seguros de Riesgos Personales.
- Presencia en el Mercado Español de los Grupos Aseguradores más importantes del mundo.
- Evolución hacia nuevos productos de Seguros de Vida más financieros, para captar el ahorro y la inversión.
- Importante auge de los Seguros de Asistencia.
- Crecimiento importante de los Seguros del Hogar y Multiriesgos.
- Pérdidas técnicas en el Seguro de Automóviles, pues, a pesar del constante alza de las tarifas, suben más los costes de los siniestros, lo que debe llevar a las Compañías a trabajar cada vez más técnicamente este Ramo y disminuir los costos de adquisición de pólizas.

No cabe duda que todas las circunstancias anteriores van a influir en la distribución de Seguros y afectar a los distintos canales de distribución. En mi opinión, la distribución de Seguros en España en los próximos años evolucionará hacia:

- Disminución del peso relativo de la distribución a través de Agentes.
- Crecimiento importante de la distribución a través de puntos de venta, especialmente en el Seguro de Automóviles, Multiriesgo, Hogar, y productos Vida Financieros.
- Agentes mas profesionales, que dependerán cada vez menos de las comisiones recibidas del Ramo de Automóviles, y deberán adquirir una formación importante de tipo financiero, para la distribución de los nuevos productos mas sofisticados de Seguros de Vida y Jubilación y Pensiones.
- Disminución paulatina y constante de los porcentajes de comisión en la adquisición de nuevas pólizas, especialmente en los Ramos de Automóviles y Vida. En este último sobre todo, por el cambio hacia productos financieros, con mejor rendimiento para los asegurados y, consecuentemente, con menor margen de beneficio para las Compañías.



- Mayor peso en la distribución de seguros que otros sistemas alternativos o complementarios, que han tenido poco peso específico hasta ahora, como Mailing, venta por anuncio en el periódico y cupón, venta telefónica, venta a través de tarjetas de crédito, y diversas formas de Mass-marketing.

Como pueden ver, la evolución va a ser importante. De todas formas, creo que todavía no se ha inventado nada mejor para la distribución de Seguros que el Agente, y éste continuará en los próximos años, en sus distintas figuras, siendo el eje de la distribución de Seguros en España.

Muchas gracias por su atención.

JUAN FERNANDEZ-LAYOS

Paris 18 de Marzo de 1.989

BIBLIOGRAFIA

- ICEA: - La Mediación de Seguros en 5 Países Europeos.
  - Distribución Sucursales por Provincias.
  - Sistemas de Remuneración a la Red Comercial.
- UNESPA: - Estadística de Seguros Privados 1.987.
- Servicio Estudios Confederación Cajas de Ahorro.
- Servicio Estudios Banco de España.
- Diarios y Publicaciones
  - EL PAIS
  - ABC
  - DIARIO 16
  - YA
  - ACTUALIDAD ECONOMICA
  - ACTUALIDAD ASEGURADORA
- Servicio Estudios MAPFRE VIDA.

.....