

# **Cuadernos de Dirección Aseguradora**

## **90**

### **Identificación de oportunidades comerciales en la provincia de Tarragona**

## **Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras**



UNIVERSITAT DE BARCELONA





90

**Identificación de oportunidades comerciales  
en la provincia de Tarragona**

Autor del Estudio: Pere Pons Pena  
Tutor: Ignasi Infiesta

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades  
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2007/2008

Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

## Presentación

Soy Pere Pons y trabajo en Reale Seguros Generales, S.A. desde octubre de 1995. He desarrollado diversos cargos y responsabilidades, siempre en el área comercial; primero como comercial en la sucursal de Reus, después como Director de la sucursal de Tortosa, y actualmente soy Director comercial de Catalunya Sud, con responsabilidades en cuatro sucursales (Lleida, Reus, Tortosa y Vilafranca).

Dedico el estudio a mi esposa Dolors y a mis hijos Júlia i Gerard; por el sacrificio que ha supuesto para todos ellos la asistencia al Master y la elaboración del estudio en vacaciones.

Agradezco a José Luís Pérez Torres su empatía y comprensión con un alumno que tiene responsabilidades en una zona comercial (con las dificultades de horarios que representa), escogido por Reale para la implantación de su cultura corporativa (con las faltas a las clases que ha supuesto) y que además se tiene que desplazar más de cien kilómetros desde su vivienda habitual con los atascos de entrada a Barcelona los viernes (por las faltas de puntualidad los viernes).

Agradezco también a Josep Gendra, Subdirector General en Catalunya de Reale y a Antonio Viñuela, Consejero Delegado de Reale; la posibilidad que me han brindado de asistir a un Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras. Un Máster muy útil por su enfoque empresarial además de académico y con un grupo de alumnos con muchísimo talento.



## Resumen:

“Identificación de oportunidades comerciales en la provincia de Tarragona” es un estudio elaborado “desde y para” el territorio. En muchas ocasiones los empleados del territorio solo ejecutan las acciones que se proponen desde los servicios centrales y, en mi opinión, siempre es mejor participar en las ideas y el desarrollo de los proyectos desde su creación hasta su ejecución.

Aunque las conclusiones son para Reale en particular, la metodología y objetivo del estudio, es útil para cualquier empresa aseguradora que desarrolle su negocio mediante sucursales en el territorio.

Los objetivos del estudio son conseguir que los recursos comerciales de las sucursales sean óptimos, mejorar el desempeño de los recursos humanos y saber con uso de razón que solicitar o negociar con los servicios centrales de la empresa para un mejor desarrollo del negocio en el territorio.

## Resum:

“Identificació d’oportunitats comercials a la província de Tarragona” és un estudi fet “des de i per al” territori. Molt freqüentment els empleats del territori només executen les accions que es proposen des dels serveis centrals i jo opino que sempre és millor participar en el desenvolupament dels projectes des de que es creen fins que s’executen.

Encara que les conclusions són per Reale en particular, la metodologia i objectiu del estudi són útils per qualsevol empresa asseguradora que desenvolupi el seu negoci mitjançant sucursals al territori.

Els objectius de l’estudi són, aconseguir que els recursos comercials de les sucursals siguin òptims, millorar l’acompliment dels recursos humans i saber amb us de raó que sol·licitar o negociar amb els serveis centrals de l’empresa per un millor desenvolupament del negoci en el territori.

## Summary:

Identification of commercial opportunities in the province of Tarragona is a study elaborated “from and for” the territory. Many times the territory employers, only execute the actions that are proposed from the Central Services, and in my opinion it is always better to take part in the ideas and projects from their creation up to their execution, Although the conclusions are for Reale specially, the methodology and objective of the study should be useful for any insurance carrier that develops his business for branches in his territory.

The objectives of the study are to obtain an optimum commercial resources of the branches, to improve the performance of the human resources and to know with

use of reason that to request or to negotiate with the Central Services of the company for a better development of the business in the territory.

## Índice

1. Introducción y objetivo del estudio.	9
2. Breve resumen para iniciar el estudio.	11
3. Situación de mercado de Reale en la provincia de Tarragona.	13
4. Análisis D.A.F.O. por ramos.	43
5. Conclusiones finales y objetivos a conseguir.	49
6. Planes de acción.	51
7. Calendario y seguimiento.	55
8. Bibliografía.	57



# Identificación de oportunidades comerciales en la provincia de Tarragona

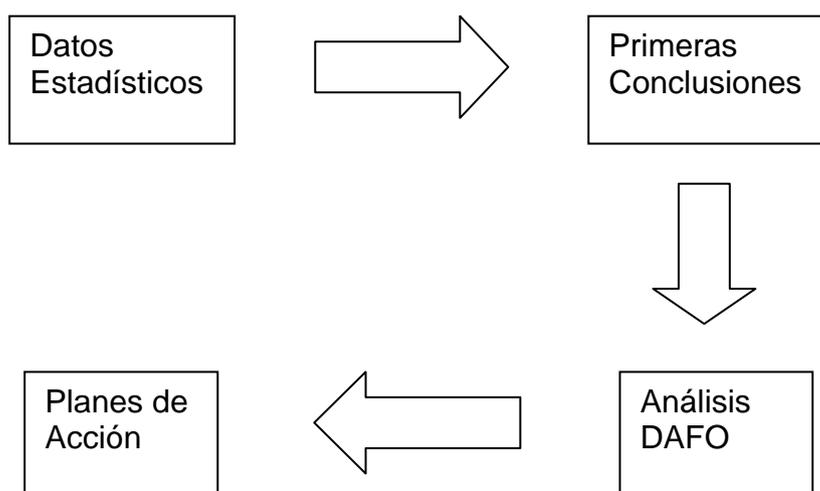
## 1. Introducción y objetivo del estudio

Como mi puesto de trabajo en Reale no es en los servicios centrales de la empresa, y se incide por parte de la Dirección del Master en la utilidad práctica del estudio; hemos decidido junto con José Luís Pérez Torres, realizar el estudio refiriéndome a Reale en particular, pero con una metodología que sea de utilidad a cualquier entidad aseguradora del sector.

El objetivo del estudio es ver como está posicionada Reale en la provincia de Tarragona en todos los ramos en que opera, ver su evolución en los últimos años, analizar en que podemos mejorar, las acciones a realizar y el calendario para su seguimiento.

La metodología que se sigue en el estudio, es mostrar la posición de Reale en 2007, comparando posiciones en ranking y cuotas de mercado en primas y pólizas de cartera y de producción; ver como estamos implantados geográficamente en la provincia; ver como evoluciona demográfica y económicamente la provincia para establecer oportunidades; realizar un análisis DAFO por ramos, unos planes de acción para mejorar y un calendario de seguimiento.

El diagrama de la metodología sería:





## **2. Breve resumen de iniciación al estudio**

### **2.1. Breve historia de Reale en la provincia de Tarragona**

Reale es una Compañía Aseguradora que en la provincia de Tarragona tiene una buena posición en parte debida a la adquisición en 1995 de la Aseguradora Reddis.

Distribuye principalmente por el canal de la mediación, y su fuerza de ventas en la provincia de Tarragona está compuesta por dos sucursales propias (Reus y Tortosa) y una red de mediación (agentes franquiciados, agentes exclusivos y corredores).

Reale es una aseguradora Generalista, pero no distribuye los ramos de Vida, Asistencia Sanitaria, Salud y Decesos (producto de servicio incorporado en 2006). La no distribución de estos ramos hay que tenerla en cuenta en los comparativos de mercado.

Desde el año 2000, Reale en la provincia de Tarragona, ha crecido todos los años en pólizas y primas en todos los ramos que comercializa y con muy buena rentabilidad global.

### **2.2. Fuerza de ventas de Reale en la provincia de Tarragona**

Consiste en dos sucursales con enfoque comercial y de servicio a clientes y mediadores. Reale en su estrategia tiene prioritario el concepto de proximidad al cliente y al mediador.

La sucursal de Reus, con 9 empleados, abarca las comarcas del Baix Camp, Tarragonés, Baix Penedés, Alt Camp y Conca de Barberá. Comercializa venta directa en sucursal y por una red de mediación compuesta por 5 agentes franquiciados, 38 agentes exclusivos y 40 corredores.

La sucursal de Tortosa, con 4 empleados, abarca las comarcas del Baix Ebre, Terra Alta, Ribera d'Ebre, Priorat y Montsiá. Comercializa venta directa en sucursal y por una red de mediación compuesta por 5 agentes franquiciados, 37 agentes exclusivos y 7 corredores.

También puede confluir que clientes de la provincia de Tarragona compren Reale por canales alternativos a la mediación (Grandes superficies y Internet). Son canales muy recientes con escasa representatividad dentro del volumen de negocio total.

*\*La última columna corresponde a la fecha de lanzamiento o última renovación importante. Los colores corresponden a su funcionamiento comercial: verde es bueno, naranja es correcto y rojo es que tiene que mejorar.*

## 2.3. Productos que comercializa Reale

- Cuadro 1: Productos que Reale oferta en la provincia de Tarragona:

PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA REALE			
PARTICULARES	AUTOS	AUTO REALE	2007
		RUTA REALE	2007
		MOTO REALE	2007
	ACCIDENTES	ACCIDENTES INDIVIDUAL	2003
		SOLUCIÓN INMEDIATA	2003
		SOLUCIÓN AUTÓNOMO	2003
		ACCIDENTES COLECTIVO	2003
	DECESOS		2007
	HOGAR	PRINCIPAL	2008
		VACACIONES	2008
		ALQUILER	2008
		DESOCUPADA	2008
		VIP Y LUJO	2008
		RURAL	2008
	COMUNIDADES	REALE EDIFICIOS	2008
	COMERCIOS	COMERCIOS	2002
OFICINAS		2002	
EMBARCACIONES DE RECREO		2002	
RC CAZADOR		1998	
EMPRESAS	INDUSTRIAL	MULTIRIESGO INDUSTRIAL	2000
	RESPONSABILIDAD CIVIL	RESPONSABILIDAD CIVIL	2008
	ACCIDENTES DE CONVENIO	ACCIDENTES DE CONVENIO	2004
	TRANSPORTES	TRANSPORTES	2000
	AVERÍA DE MAQUINARIA	AVERÍA DE MAQUINARIA	2000
	PÉRDIDAS PECUNIARIAS	PÉRDIDAS PECUNIARIAS	2004
	TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN	TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN	2007
	DECENAL DAÑOS EDIFICACIÓN	DECENAL DAÑOS EDIFICACIÓN	2007

### 3. Situación de mercado de Reale en la provincia de Tarragona en 2007

#### 3.1. Estudio del volumen total de primas de cartera y nueva producción en 2007 por ramos y competencia

##### 3.1.1. Volumen por primas todos los ramos

- Cuadro 2: Ranking volumen total de primas de cartera y de nueva producción de todos los ramos.

VOLUMEN POR PRIMAS TODOS LOS RAMOS					
CARTERA 2007			NUEVA PRODUCCIÓN 2007		
Entidad	Nº DE ORDEN	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	Nº DE ORDEN	TOTAL PRIMAS (euros)
CAIFOR	1	66.705.399	CAIFOR	1	27.894.224
MAPFRE	2	51.031.279	ALLIANZ	2	12.428.517
AXA	3	50.404.190	MAPFRE	3	9.831.473
ALLIANZ	4	47.625.515	CAIXA CATALUNYA	4	8.696.920
REALE SEGUROS GENERALES	5	29.514.088	CAIXA TERRASSA	5	8.155.829
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	6	23.239.210	REALE SEGUROS GENERALES	6	6.371.269
ADESLAS	7	20.965.113	VITALICIO SEGUROS	7	6.309.047
CAIXA CATALUNYA	8	19.908.796	CASER	8	6.292.822
VITALICIO SEGUROS	9	18.252.557	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	9	6.242.902
OCASO	10	17.660.176	ZURICH ESPAÑA	10	4.429.007
ZURICH ESPAÑA	11	17.188.409	GROUPAMA SEGUROS	11	4.169.813
GRUPO LIBERTY	12	14.791.796	ESTRELLA SEGUROS	12	3.891.703
GROUPAMA SEGUROS	13	14.365.123	ASEVAL	13	3.247.301
SANITAS	14	12.952.095	GRUPO LIBERTY	14	2.889.449
CAIXA TERRASSA	15	12.462.200	CAIXA SABADELL	15	2.268.563
LINEA DIRECTA	16	11.821.280	LINEA DIRECTA	16	2.010.896
ESTRELLA SEGUROS	17	11.802.631	OCASO	17	1.938.729
CASER	18	11.652.802	FIATC	18	1.932.682
FIATC	19	11.178.857	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	19	1.722.622
SANTALUCÍA	20	11.051.796	DKV SEGUROS	20	1.552.870
ASISA	21	9.875.040	SEGUROS BILBAO	21	1.342.284
DKV SEGUROS	22	8.626.054	SANITAS	22	1.086.876
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	23	6.585.763	SANTALUCÍA	23	945.696
SEGUROS BILBAO	24	5.505.211	PELAYO	24	821.448
QUINTA DE SALUD LA ALIANZA	25	5.466.754	MUSSAP	25	770.978
CAIXA SABADELL	26	4.937.083	CISNE ASEGURADORA	26	501.591
ASEVAL	27	3.967.346	MUTUAL MEDICA	27	494.532
MUTUA GENERAL DE CATALUNYA	28	3.105.768	FENIX DIRECTO	28	494.129

MUTUA MADRILEÑA	29	2.710.722	SEGUROS RGA	29	380.845
PELAYO	30	2.707.183	GES SEGUROS	30	286.007
MUTUA DE PROPIETARIOS	31	1.648.281	QUINTA DE SALUD LA ALIANZA	31	284.324
MUSSAP	32	1.397.724	MUTUA MADRILEÑA	32	278.212
MUTUAL MEDICA	33	1.273.176	MUTUA DE PROPIETARIOS	33	270.500
FENIX DIRECTO	34	1.245.503	BIA GALICIA	34	255.379
SEGUROS RGA	35	1.022.889	SABADELL ASEGURADORA	35	204.256
NORTEHISPANA	36	934.549	HELVETIA SEGUROS	36	196.031
HELVETIA SEGUROS	37	893.302	MUTRAL	37	171.213
LA PREVISIÓN MALLORQUINA	38	862.420	NORTEHISPANA	38	123.939
SABADELL ASEGURADORA	39	749.471	UNICORP VIDA	39	100.941
DAS	40	681.317	LA PREVISIÓN MALLORQUINA	40	96.031
COFACE IBERICA	41	679.217	COFACE IBERICA	41	87.566
CESCE	42	663.468	CAJA DUERO	42	70.552
GES SEGUROS	43	627.825	LA UNION ALCOYANA	43	67.233
CISNE ASEGURADORA	44	604.397	TOKIO MARINE	44	57.937
AEGON	45	529.937	CAJAMAR VIDA	45	42.943

\* Axa no facilita datos de producción 2007 por su fusión con Winthertur. En todos los cuadros, se tendrá en consideración esta nota.

- Primeras conclusiones:

- En cartera, estamos en una excelente quinta posición. Estamos lejos del cuarto (Allianz), pero tenemos una cómoda ventaja al quinto (Catalana).
- En producción, estamos en sexta posición lejos de las Aseguradoras que comercializan Vida, pero con cómoda distancia de la séptima (Catalana).
- El no comercializar Vida y Salud, no nos permite estar cerca de las Aseguradoras que están destacadas en cartera y producción.
- En el ranking se demuestra la excelente penetración que tiene Reale en la provincia de Tarragona, ya que está por encima de Zurich, Caser, Vitalicio, La Estrella, Ocaso, Groupama, Catalana, Liberty,...
- Se confirma que Decesos y Salud son ramos muy concentrados en Aseguradoras especialistas.
- La primera Aseguradora por canal directo, está en el puesto 16 en cartera y producción (Linea Directa Aseguradora).
- Es indiscutible el peso de las Aseguradoras del canal Bancaseguros en el ranking por su peso en la producción de Vida (Caifor, Caixa Catalunya, Mapfre con Caja Madrid,...)
- La fusión entre Axa y Winthertur nos hace perder una posición en los ranking.
- Es importante ver la homogeneidad de Reale en los ranking de cartera y producción porque denota una no pérdida de posiciones siempre que las anulaciones se comporten según la media.

### 3.1.2. Volumen por primas ramos no vida

- Cuadro 3: Ranking volumen total de primas de cartera y de nueva producción de los ramos de no vida.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMOS NO VIDA			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	41.616.759	ALLIANZ	9.088.826
ALLIANZ	40.449.630	MAPFRE	7.146.365
AXA	40.265.719	REALE SEGUROS GENERALES	6.371.269
REALE SEGUROS GENERALES	29.473.243	CASER	5.318.087
ZURICH ESPAÑA	17.185.829	ZURICH ESPAÑA	4.429.007
OCASO	14.680.585	VITALICIO SEGUROS	3.796.079
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	14.449.310	GROUPAMA SEGUROS	3.253.711
GRUPO LIBERTY	14.216.846	GRUPO LIBERTY	2.871.994
VITALICIO SEGUROS	13.784.582	CAIFOR	2.800.842
GROUPAMA SEGUROS	12.958.848	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	2.401.977
LINEA DIRECTA	11.821.280	ESTRELLA SEGUROS	2.240.503
CAIFOR	10.073.557	LINEA DIRECTA	2.010.896
SANTALUCÍA	10.026.270	FIATC	1.613.367
CASER	9.548.435	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	1.189.780
ESTRELLA SEGUROS	8.928.285	OCASO	1.115.166
FIATC	6.785.726	CAIXA CATALUNYA	841.067
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	4.992.336	PELAYO	821.156
SEGUROS BILBAO	3.979.302	MUSSAP	770.978
PELAYO	2.702.279	SANTALUCÍA	678.615
MUTUA MADRILEÑA	2.535.353	SEGUROS BILBAO	498.380
MUTUA DE PROPIETARIOS	1.648.281	FENIX DIRECTO	494.129
MUSSAP	1.397.815	MUTUA DE PROPIETARIOS	270.500
FENIX DIRECTO	1.245.503	MUTUA MADRILEÑA	206.798
DKV SEGUROS	1.001.114	DKV SEGUROS	200.006
CAIXA CATALUNYA	840.904	SABADELL ASEGURADORA	187.335
NORTEHISPANA	777.905	MUTRAL	171.213

#### - Primeras conclusiones

- Como Reale es una Aseguradora que no comercializa Vida, este es el ranking por el que nos tenemos que realmente medir. La cuarta posición en cartera y la tercera en producción (si estuviera Axa seguramente también sería la cuarta) refleja una excelente posición de mercado en la provincia de Tarragona. La fusión de Axa y Winthertur nos relega una posición.

- En cartera estamos lejos de las tres primeras (Allianz, Mapfre y Axa), pero tenemos a la cuarta a distancia (Zurich). El tercero tiene un 26% más de cartera que Reale.
- En producción no estamos tan lejos, el segundo tiene un 10% más de producción que Reale, hecho que denota que recortaremos distancias.
- Llama espectacularmente la atención, la diferencia de posición de la aseguradora Caser. En cartera está la catorce y en producción la cuarta. Es evidente que tiene una política comercial muy agresiva y multicanal.

### 3.1.3. Volumen por primas ramo Autos

- Cuadro 4: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción en ramo Autos.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO AUTOS			
,CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
AXA	28.581.586	ALLIANZ	6.326.940
ALLIANZ	27.800.864	MAPFRE	5.104.662
MAPFRE	25.071.011	REALE SEGUROS GENERALES	5.016.054
REALE SEGUROS GENERALES	21.872.331	CASER	3.201.302
LINEA DIRECTA	11.818.406	ZURICH ESPAÑA	3.086.850
GRUPO LIBERTY	11.150.346	GROUPAMA SEGUROS	2.514.767
ZURICH ESPAÑA	10.786.225	VITALICIO SEGUROS	2.414.646
GROUPAMA SEGUROS	8.442.185	GRUPO LIBERTY	2.326.738
VITALICIO SEGUROS	8.389.300	LINEA DIRECTA	2.008.022
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	6.774.547	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	1.095.321
ESTRELLA SEGUROS	3.905.884	ESTRELLA SEGUROS	1.044.588
CASER	3.616.149	CAIFOR	1.030.663
MUTUA MADRILEÑA	2.528.291	PELAYO	769.698
PELAYO	2.416.007	MUSSAP	647.318
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	2.404.419	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	592.026
FIATC	2.153.560	FENIX DIRECTO	494.129
SEGUROS BILBAO	1.990.326	FIATC	371.546
FENIX DIRECTO	1.244.809	SEGUROS BILBAO	261.674
CAIFOR	1.030.663	MUTUA MADRILEÑA	199.736
MUSSAP	746.352	GES SEGUROS	110.755
SEGUROS MERCURIO	351.263	HELVETIA SEGUROS	79.430
HELVETIA SEGUROS	213.035		
GES SEGUROS	158.390		

- Primeras Conclusiones

- Excelente cuarta posición en cartera y producción. Espectacular en producción, ya que solo nos hemos quedado a 88.000€ de Mapfre. Estamos con las destacadas y con la quinta a distancia.
- Espectacular la posición de Caser en producción. Casi tiene el mismo volumen de cartera que de producción. Será interesante observar detenidamente su evolución.

### 3.1.4. Volumen por primas ramo Accidentes

- Cuadro 5: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción en ramo Accidentes.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO ACCIDENTES			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	1.714.416	CAIFOR	227.097
OCASO	1.081.770	MAPFRE	154.199
CAIFOR	1.032.645	OCASO	153.487
REALE SEGUROS GENERALES	972.614	REALE SEGUROS GENERALES	141.044
AXA	763.377	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	132.079
ALLIANZ	721.844	ALLIANZ	129.382
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	640.506	QUINTA DE SALUD LA ALIANZA	122.405
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	440.582	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	104.537
ZURICH ESPAÑA	403.040	ESTRELLA SEGUROS	58.188
ESTRELLA SEGUROS	392.342	VITALICIO SEGUROS	52.547
VITALICIO SEGUROS	374.143	FIATC	45.240
SANTALUCÍA	295.423	GROUPAMA SEGUROS	36.700
CASER	270.193	SANTALUCÍA	35.816
FIATC	252.411	CAIXA TERRASSA	32.642
GROUPAMA SEGUROS	191.337	HELVETIA SEGUROS	20.512
QUINTA DE SALUD LA ALIANZA	188.138	SABADELL ASEGURADORA	14.658
DKV SEGUROS	138.537	CASER	14.635
CAIXA TERRASSA	122.414		
NORTEHISPANA	122.358		
SEGUROS BILBAO	105.866		
GRUPO LIBERTY	94.312		
GES SEGUROS	72.726		
HELVETIA SEGUROS	71.629		

- Primeras conclusiones

- Tenemos una muy buena posición en Accidentes, somos cuarta en cartera y estamos por encima de Aseguradoras como Allianz, Axa, Zurich, Vitalicio, Catalana,... Además, no estamos lejos del segundo puesto (110.000€)
- También tenemos buena posición en producción, pero estamos seis aseguradoras (de la segunda a la séptima) en una diferencia de 32.000€.
- Atención al buen posicionamiento de Ocaso en el ramo.

### 3.1.5. Volumen por primas ramo Hogar

- Cuadro 6: ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción en ramo Hogar.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO HOGAR			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
CAIFOR	7.676.627	CAIFOR	1.320.275
MAPFRE	4.147.104	CASER	863.514
CASER	3.481.595	CAIXA CATALUNYA	839.172
AXA	3.136.735	MAPFRE	538.855
ALLIANZ	2.973.116	ALLIANZ	391.954
OCASO	2.247.107	GRUPO LIBERTY	331.033
GROUPAMA SEGUROS	2.211.072	OCASO	285.184
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	2.190.107	REALE SEGUROS GENERALES	266.785
GRUPO LIBERTY	2.101.678	SANTALUCÍA	246.686
REALE SEGUROS GENERALES	2.037.094	GROUPAMA SEGUROS	245.850
SANTALUCÍA	1.628.052	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	229.337
ESTRELLA SEGUROS	1.197.624	VITALICIO SEGUROS	162.940
VITALICIO SEGUROS	1.183.235	ESTRELLA SEGUROS	120.182
ZURICH ESPAÑA	993.034	ZURICH ESPAÑA	96.505
CAIXA CATALUNYA	839.172	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	85.132
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	701.284	CAIXA SABADELL	74.076
SEGUROS BILBAO	627.716	DKV SEGUROS	56.346
FIATC	428.344		
SEGUROS RGA	297.325		
HELVETIA SEGUROS	274.558		
PELAYO	242.376		

- Primeras conclusiones

- En hogar tenemos una décima posición en cartera y una octava posición en producción. No es una posición acorde con las posiciones de los demás ramos analizados.
- Destacar buena posición de Aseguradoras que distribuyen por Bancaseguros (Caifor, Caser, Mapfre).
- Atención al buen posicionamiento de Ocaso en cartera y producción.

### 3.1.6. Volumen por primas ramo Comercio

- Cuadro 7: ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción en ramo Comercio.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO COMERCIO			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
AXA	1.332.417	MAPFRE	223.621
ALLIANZ	1.242.313	ALLIANZ	201.141
MAPFRE	1.195.419	REALE SEGUROS GENERALES	181.927
REALE SEGUROS GENERALES	949.294	ESTRELLA SEGUROS	123.980
ZURICH ESPAÑA	927.873	ZURICH ESPAÑA	123.780
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	710.296	VITALICIO SEGUROS	116.517
ESTRELLA SEGUROS	641.692	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	108.538
VITALICIO SEGUROS	543.929	CASER	106.252
GROUPAMA SEGUROS	455.100	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	105.430
FIATC	389.515	GROUPAMA SEGUROS	91.754
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	297.468	OCASO	42.765
SEGUROS BILBAO	257.208	SANTALUCÍA	40.001
OCASO	230.112	SEGUROS BILBAO	37.104
CASER	186.294	SABADELL ASEGURADORA	30.964
GRUPO LIBERTY	149.261	GRUPO LIBERTY	22.904
MUSSAP	133.424	MUSSAP	22.541
SABADELL ASEGURADORA	127.920	FIATC	16.354
SANTALUCÍA	121.041		

- Primeras conclusiones

- Estamos en buena posición, cuartos en cartera y terceros en producción.
- Es un ramo con un ranking con pocas diferencias por lo que podríamos mejorar posición.

### 3.1.7. Volumen por primas ramo Comunidades

- Cuadro 8: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción en ramo Comunidades.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO COMUNIDADES			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	1.619.358	MUTUA DE PROPIETARIOS	240.461
MUTUA DE PROPIETARIOS	1.488.509	MAPFRE	208.567
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	1.232.866	REALE SEGUROS GENERALES	139.770
REALE SEGUROS GENERALES	804.990	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	131.478
OCASO	736.689	VITALICIO SEGUROS	120.815
AXA	669.069	OCASO	99.998
VITALICIO SEGUROS	640.431	ESTRELLA SEGUROS	78.335
ALLIANZ	591.645	ZURICH ESPAÑA	41.414
ESTRELLA SEGUROS	434.330	FIATC	40.599
ZURICH ESPAÑA	394.337	SANTALUCÍA	32.197
FIATC	302.254	ALLIANZ	30.564
SANTALUCÍA	237.426	GROUPAMA SEGUROS	27.470
GROUPAMA SEGUROS	229.625	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	23.356
SEGUROS BILBAO	204.839	SEGUROS BILBAO	20.716
GRUPO LIBERTY	181.008	GRUPO LIBERTY	13.334
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	177.338		

#### - Primeras conclusiones

- Estamos en muy buena posición en el ramo, cuartos en cartera y terceros en producción.
- Mutua de Propietarios, especialista en el ramo, va ganando posiciones año tras año. Es primera en producción.
- Es un ramo donde algunas grandes Aseguradoras como Axa o Allianz no tienen buena posición.
- Es un ramo con recorrido para Reale.

### 3.1.8. Volumen por primas ramo Industrial

- Cuadro 9: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción ramo Industrial.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO INDUSTRIAL			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
ALLIANZ	2.924.382	ALLIANZ	471.535
AXA	2.417.802	FIATC	245.464
MAPFRE	1.768.099	VITALICIO SEGUROS	201.028
VITALICIO SEGUROS	1.161.898	REALE SEGUROS GENERALES	177.411
ZURICH ESPAÑA	1.073.968	GROUPAMA SEGUROS	121.960
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	993.681	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	121.733
FIATC	965.477	MAPFRE	108.118
REALE SEGUROS GENERALES	923.263	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	105.585
ESTRELLA SEGUROS	822.408	CASER	56.092
GROUPAMA SEGUROS	667.358	SEGUROS BILBAO	55.484
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	601.100	ESTRELLA SEGUROS	53.794
SEGUROS BILBAO	318.854	TOKIO MARINE	52.353
TOKIO MARINE	237.183	ZURICH ESPAÑA	47.065
OCASO	214.316	GRUPO LIBERTY	40.138
GRUPO LIBERTY	204.431	OCASO	23.747
SABADELL ASEGURADORA	134.841		
CASER	88.694		

- Primeras Conclusiones

- Estamos en octava posición en cartera y cuarta en producción. No es posición acorde con el resto de ramos analizados al igual que hogar.
- Tenemos por delante a Aseguradora como Fiatc, Catalana y Zurich; que en otros ramos están situadas por detrás.
- La cuarta posición en producción, presagia que podemos ir recortando distancias en el ranking.

### 3.1.9. Volumen por primas ramos Total Multiriesgos

- Cuadro 10: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción de los ramos total multiriesgos.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMOS TOTAL MULTIRIESGO			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	8.820.623	CAIFOR	1.329.471
ALLIANZ	7.733.075	ALLIANZ	1.095.194
CAIFOR	7.710.137	MAPFRE	1.079.161
AXA	7.556.023	CASER	1.030.016
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	5.261.405	CAIXA CATALUNYA	839.172
REALE SEGUROS GENERALES	4.714.641	REALE SEGUROS GENERALES	765.892
CASER	3.813.536	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	604.189
GROUPAMA SEGUROS	3.668.017	VITALICIO SEGUROS	601.300
VITALICIO SEGUROS	3.529.493	GRUPO LIBERTY	522.803
OCASO	3.440.684	FIATC	519.293
ZURICH ESPAÑA	3.389.212	GROUPAMA SEGUROS	493.902
ESTRELLA SEGUROS	3.096.054	OCASO	453.650
FIATC	2.897.758	ESTRELLA SEGUROS	376.291
GRUPO LIBERTY	2.799.256	SANTALUCÍA	324.124
SANTALUCÍA	2.011.207	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	322.611
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	1.782.835	ZURICH ESPAÑA	308.764
MUTUA DE PROPIETARIOS	1.625.407	MUTUA DE PROPIETARIOS	257.005
SEGUROS BILBAO	1.408.617	SEGUROS BILBAO	161.112
CAIXA CATALUNYA	839.172		
MUSSAP	428.804		
SABADELL ASEGURADORA	406.348		
HELVETIA SEGUROS	395.105		

- Primeras Conclusiones

- Tenemos una posición correcta, sextos en cartera y producción con el séptimo a distancia.
- El estar peor posicionados en Hogar e Industrial condiciona la posición en multiriesgos.
- El buen posicionamiento de Caser y Fiatc en producción denota la política comercial agresiva de las dos aseguradoras en la provincia de Tarragona.

### 3.1.10. Volumen por primas ramo Responsabilidad Civil

- Cuadro 11: Ranking por volumen total de primas de cartera y nueva producción del ramo Responsabilidad Civil.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO RESPONSABILIDAD CIVIL			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
ALLIANZ	2.541.679	ZURICH ESPAÑA	961.530
AXA	2.370.188	ALLIANZ	644.973
ZURICH ESPAÑA	2.238.670	FIATC	479.052
MAPFRE	1.826.603	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	385.301
REALE SEGUROS GENERALES	1.625.341	REALE SEGUROS GENERALES	379.156
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	1.393.320	VITALICIO SEGUROS	268.837
FIATC	1.051.408	MAPFRE	235.595
VITALICIO SEGUROS	632.365	ESTRELLA SEGUROS	198.544
ESTRELLA SEGUROS	614.171	OCASO	131.210
OCASO	465.168	GROUPAMA SEGUROS	130.274
GROUPAMA SEGUROS	429.546	CASER	107.641
SEGUROS BILBAO	307.988	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	96.710
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	256.915	SEGUROS BILBAO	59.511
MUSSAP	190.196	MUSSAP	49.269
CASER	174.648		

- Primeras conclusiones

- Tenemos una buena quinta posición en cartera y producción.
- Hay dos Aseguradoras que en cartera están por detrás de Reale y en producción por delante (Fiatc y Catalana). Es una situación delicada porque pueden ganar posiciones.
- Zurich se destaca en el ramo por su especialización y tratamiento de la Rc Profesional.

### 3.1.11. Volumen por primas ramo Transportes

- Cuadro 12: Ranking por volumen total de primas de cartera y nueva producción del ramo transportes.

VOLUMEN POR PRIMAS RAMO TRANSPORTES			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	1.082.088	VITALICIO SEGUROS	272.319
VITALICIO SEGUROS	474.246	ALLIANZ	167.973
ALLIANZ	452.053	MAPFRE	153.533
AXA	262.168	ESTRELLA SEGUROS	126.891
ESTRELLA SEGUROS	218.984	FIATC	57.293
ZURICH ESPAÑA	217.786	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	19.246
FIATC	149.629	GRUPO LIBERTY	18.176
GRUPO LIBERTY	133.761	REALE SEGUROS GENERALES	15.347
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	109.756	GROUPAMA SEGUROS	11.575
GROUPAMA SEGUROS	97.378	ZURICH ESPAÑA	10.667
MUTUA GENERAL DE SEGUROS	33.083	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	8.267
REALE SEGUROS GENERALES	30.033	CASER	6.395
HELVETIA SEGUROS	14.581	SEGUROS BILBAO	6.042
OCASO	11.183		
SEGUROS BILBAO	9.380		
CASER	6.395		
GES SEGUROS	4.386		
SABADELL ASEGURADORA	3.533		
TOKIO MARINE	3.528		

- Primeras Conclusiones:

- Estamos en doceava posición en cartera y octava en producción.
- La posición es producto de que siempre se ha considerado por Reale un ramo de servicio.
- Tenemos que mejorar posiciones que tenemos por delante a aseguradoras que en los demás ramos están por detrás como Mutua General de Seguros.

### 3.1.12. Volumen por primas Resto de Ramos

- Cuadro 13: Ranking volumen total de primas de cartera y nueva producción del Resto de Ramos:

VOLUMEN POR PRIMAS RESTO DE RAMOS			
CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCIÓN 2007	
Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)	Entidad	TOTAL PRIMAS (euros)
MAPFRE	1.967.539	CASER	930.336
CASER	1.605.249	ALLIANZ	723.488
ALLIANZ	1.162.581	ESTRELLA SEGUROS	435.501
SANTALUCÍA	787.500	MAPFRE	384.098
ESTRELLA SEGUROS	699.085	CAIFOR	213.611
DAS	681.317	MUTRAL	171.213
AXA	680.181	SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	150.908
COFACE IBERICA	679.217	FIATC	135.468
CESCE	663.468	VITALICIO SEGUROS	133.249
CAIFOR	300.112	SABADELL ASEGURADORA	102.160
ATRADIUS	286.804	COFACE IBERICA	87.566
REALE SEGUROS GENERALES	256.511	GROUPAMA SEGUROS	66.193
VITALICIO SEGUROS	253.816	MUTUA GENERAL DE SEGUROS	65.240
FIATC	228.948	REALE SEGUROS GENERALES	53.776
SEGUROS CATALANA OCCIDENTE	182.083	ZURICH ESPAÑA	48.896
MUTRAL	171.213	CAJA DUERO	46.191
SABADELL ASEGURADORA	158.942	SANTALUCÍA	40.092
ZURICH ESPAÑA	145.348	DAS	39.056

- Primeras Conclusiones

- Estamos en doceava posición en cartera y catorceava en producción. Es una posición lejana al resto de ramos analizado.
- Es un ramo condicionado por los ramos técnicos y por Agroseguro. Los ramos técnicos se han considerado por Reale hasta hace relativamente poco tiempo, ramos de servicio y no se ha potenciado su comercialización. En Agroseguro Reale empezará a comercializar en el último trimestre de 2008.

### 3.1.13. Cuota de mercado de Reale por primas y ramos en la provincia de Tarragona

- Cuadro 14: Resumen de posiciones en el ranking y cuotas de mercado totales y por ramo.

RESUMEN POSICION RANKING Y CUOTA DE MERCADO DE REALE POR RAMO				
RAMO	CARTERA 2007		NUEVA PRODUCCION 2007	
	POSICION	% CUOTA	POSICION	% CUOTA
TOTAL TODOS LOS RAMOS	5 <sup>a</sup>	5,42	6 <sup>a</sup>	4,83
TOTAL NO VIDA	4 <sup>a</sup>	9,11	3 <sup>a</sup>	10,30
AUTOS	4 <sup>a</sup>	11,91	3 <sup>a</sup>	12,93
ACCIDENTES	4 <sup>a</sup>	9,11	4 <sup>a</sup>	9,09
HOGAR	10 <sup>a</sup>	4,89	8 <sup>a</sup>	4,15
COMERCIO	4 <sup>a</sup>	9,46	3 <sup>a</sup>	11,23
COMUNIDADES	4 <sup>a</sup>	7,93	3 <sup>a</sup>	10,85
INDUSTRIAL	8 <sup>a</sup>	5,90	4 <sup>a</sup>	9,28
TOTAL MULTIRRIESGO	6 <sup>a</sup>	5,98	6 <sup>a</sup>	6,60
RESPONSABILIDAD CIVIL	5 <sup>a</sup>	9,97	5 <sup>a</sup>	9,05
TRANSPORTES	12 <sup>a</sup>	0,91	8 <sup>a</sup>	1,74
RESTO DE RAMOS	12 <sup>a</sup>	2,27	14 <sup>a</sup>	1,04

#### - Primeras Conclusiones

- En no vida, que es por donde tenemos que medirnos, tenemos una cuota de cartera del 9,11% y de producción del 10,3%. Son unas excelentes cuotas de mercado y superiores a la media de Reale a nivel nacional y a nivel de Catalunya.
- En cartera hay que destacar la sobresaliente cuota del 12% en Autos. También son notables las cuotas superiores al 9% en Accidentes, Comercio y Responsabilidad Civil. Daremos por buena la cuota cercana al 8% en comunidades.
- En cartera no son acordes con el resto de ramos las cuotas de hogar cerca del 5%, del industrial cerca del 6% y Transportes y Resto de Ramos por igual.
- En producción son excelentes las cuotas superiores al 10% en los ramos de Autos (12,93%), Comercio (11,23%) y Comunidades (10,85%); son notables las cuotas superiores al 9% en los ramos de Accidentes (9,09%), Industrial (9,28%) y Responsabilidad Civil (9,05%).
- En producción no son acordes las cuotas de hogar, transportes y Resto de ramos.

## 3.2. Estudio del volumen total de pólizas de cartera y de nueva producción en 2007 por ramos y total mercado. Cuota de mercado de Reale por pólizas y ramos

### 3.3.1. Datos estadísticos

- Cuadro 15: Número de pólizas de cartera y de nueva producción del mercado y de Reale en 2007. Cuota de mercado en pólizas y por ramos.

VOLUMEN POLIZAS DE REALE Y EL MERCADO 2007: COUTA DE MERCADO EN POLIZAS						
RAMO	CARTERA 2007			NUEVA PRODUCCION 2007		
	MERCADO	REALE	% CUOTA	MERCADO	REALE	% CUOTA
TOTAL TODOS LOS RAMOS	958.397	77.539	8,09	157.491	13.835	8,78
AUTOS	447.760	56.277	12,57	85.372	10.369	12,15
ACCIDENTES PERSONALES	44.830	3.838	8,56	8.444	773	9,15
RESPONSABILIDAD CIVIL	22.249	2.580	11,60	4.054	545	13,44
HOGAR	227.824	10.644	4,67	33.221	1.316	3,96
COMERCIO	20.551	1.993	9,70	3.600	355	9,86
COMUNIDADES	13.142	1.025	7,80	1.613	180	11,16
INDUSTRIAL	9.699	910	9,38	1.470	160	10,88
TOTAL MULTIRRIESGO	271.216	14.572	5,37	39.904	2.011	5,04
TRANSPORTES	4.626	26	0,56	960	52	5,42
OTROS	2.005	0	0,00	490	0	0,00
RESTO DE RAMOS	18.991	296	1,56	4.211	137	3,25

#### - Primeras conclusiones

- Tenemos excelente cuota en cartera en los ramos de Autos, Responsabilidad Civil, Comercio e Industrial; notable cuota en Accidentes y comunidades.
- No tenemos cuota acorde en cartera y producción con el resto de ramos en Hogar, transportes y Resto de Ramos.
- En producción tenemos una excelente cuota en los ramos de Autos, Accidentes, Responsabilidad Civil, Comunidades e Industrial.
- Destacar que la primera conclusión de no dar por buena la octava posición en Industrial por primas, tendremos que matizarla ya que por pólizas seguro mejoraría ya que la cuota sube a cerca del 10%. Este hecho denota que la prima media de Reale en industrial debe ser inferior a la media del sector en Tarragona por lo que el perfil de Industrial asegurado debe ser de pequeña y mediana empresa.
- Destacar que se confirma el no tener un buen posicionamiento en Hogar, Transportes y Resto de Ramos en primas y pólizas.

### 3.3. Estudio de tendencia por primas y pólizas del total mercado en la provincia de Tarragona comparado con Reale

#### 3.3.1. Crecimiento de Reale por ramos:

- Cuadro 16: Crecimientos por ramos de Reale en la provincia de Tarragona:

	CRECIMIENTO REALE							
	CARTERA				PRODUCCIÓN			
	2.004	2.005	2.006	2.007	2.004	2.005	2.006	2.007
TOTAL NO VIDA	7,84	6,60	18,76	14,78	17,93	-3,95	4,40	34,06
TOTAL TODOS LOS RAMOS	7,85	6,66	18,74	14,88	17,96	-3,76	4,15	34,06
ACCIDENTES PERSONALES	28,01	6,52	37,49	12,45	47,02	-39,18	11,86	68,19
AUTOS	5,29	4,30	15,56	13,71	20,72	-1,95	9,65	32,14
RESPONSABILIDAD CIVIL	24,84	15,07	11,01	27,94	46,03	-33,17	-8,43	27,97
HOGAR	18,36	12,14	50,68	11,33	-8,71	-14,40	14,97	15,76
COMERCIO	15,38	10,35	27,42	14,04	-3,82	-8,24	-8,33	45,82
COMUNIDADES	7,10	16,03	91,73	9,18	-24,55	32,67	66,87	19,14
INDUSTRIAL	11,48	21,92	5,40	13,82	-9,65	45,91	-65,69	157,40
TOTAL MULTIRRIESGOS	14,49	14,57	39,35	11,97	-9,50	6,03	-10,91	41,45
TRANSPORTES	46,28	49,64	368,34	83,22	0,00	-78,03	24,05	622,21
DECESOS	0,00	0,00	0,00	1,36	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTO DE RAMOS	14,00	90,21	-55,09	225,52	-55,32	303,87	-60,07	63,92

\* Hay que tener en consideración la fusión con reale Unión Aseguradora en 2006 y la adquisición de MFC en 2007.

- Primeras conclusiones
  - Se crece en todos los ramos y años.
  - Resaltar los incrementos de producción en 2007.

### 3.3.2. Crecimiento del mercado por ramos

- Cuadro 17: Crecimientos por ramos del mercado en la provincia de Tarragona:

	CRECIMIENTO MERCADO							
	CARTERA				PRODUCCIÓN			
	2.004	2.005	2.006	2.007	2.004	2.005	2.006	2.007
TOTAL NO VIDA	12,85	10,27	7,98	6,96	11,35	10,27	8,94	-9,11
TOTAL TODOS LOS RAMOS	20,05	4,59	3,05	8,12	22,09	4,59	-3,70	-8,46
ACCIDENTES PERSONALES	13,02	4,02	19,52	11,81	26,47	4,02	39,87	-22,53
AUTOS	11,46	9,85	6,71	2,10	7,18	9,85	5,90	-10,29
RESPONSABILIDAD CIVIL	29,45	18,61	12,61	14,04	27,94	18,61	7,25	11,65
HOGAR	17,36	11,21	13,26	17,62	14,64	11,21	4,05	3,93
COMERCIO	11,34	10,21	9,90	10,70	2,46	10,21	22,09	-9,05
COMUNIDADES	10,20	11,03	15,00	12,64	17,39	11,03	11,53	1,94
INDUSTRIAL	12,49	3,69	12,27	12,45	-20,93	3,69	-1,53	8,13
TOTAL MULTIRRIESGOS	15,22	9,92	12,72	14,92	5,21	9,92	3,85	3,88
TRANSPORTES	23,97	8,26	2,91	10,29	8,43	8,26	13,59	-22,75
DECESOS	8,38	2,89	18,58	8,42	98,85	2,89	15,70	-1,97
RESTO DE RAMOS	10,00	57,98	-13,25	24,93	-7,68	57,98	36,76	-29,99

- Primeras conclusiones:

- Resaltar que el mercado de no vida, va creciendo menos año tras año, del 12,85% del 2004 al 6,96% del 2007.
- Comprobamos que la bajada es por el ramo de autos, que pasa de un crecimiento en 2004 de un 11,46% al 2,1% en 2007.
- En Diversos se mantienen crecimientos superiores al 10%.

### 3.3.3. Cuotas de mercado de Reale 2003-2007

#### 3.3.3.1. Cuadro de cuotas

- Cuadro 18: Evolución de las cuotas de mercado 2003-2007

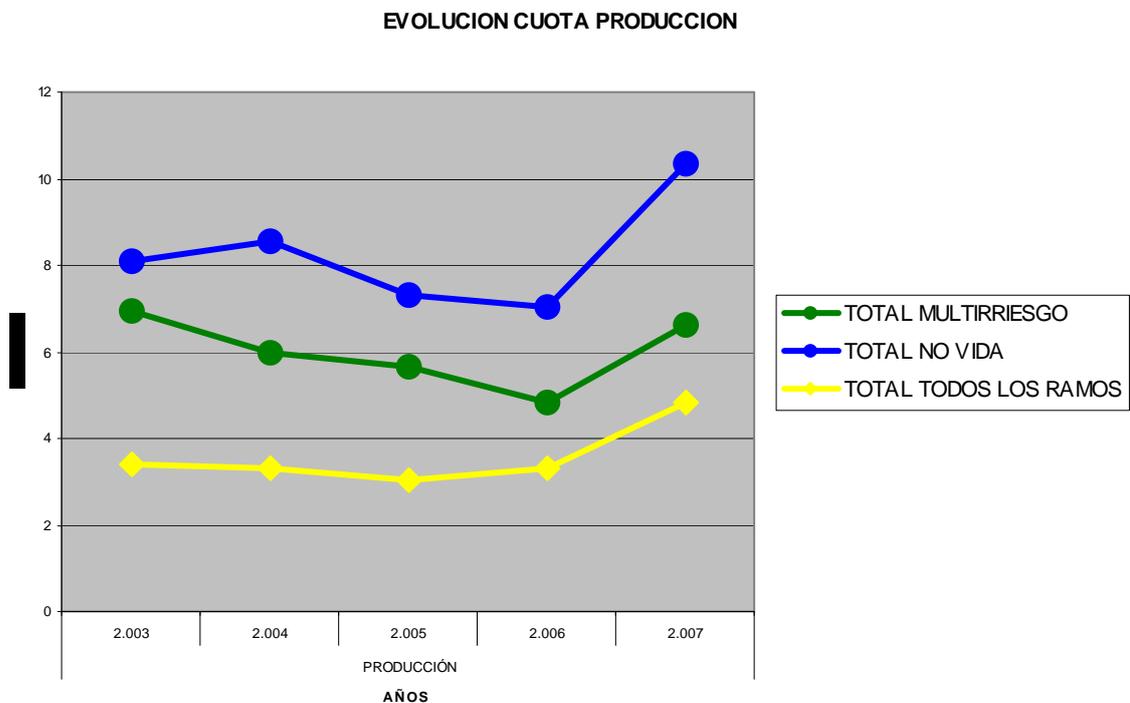
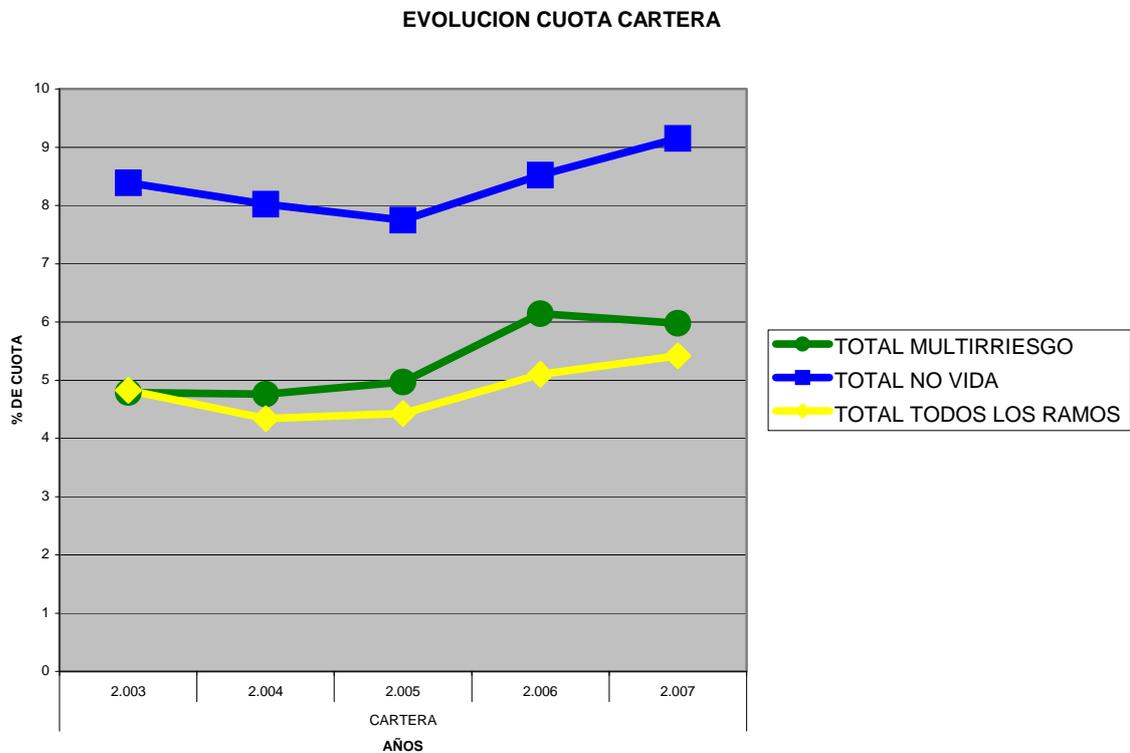
	CUOTAS DE MERCADO									
	CARTERA					PRODUCCIÓN				
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007
TOTAL NO VIDA	8,39	8,02	7,75	8,52	9,15	8,07	8,55	7,33	7,02	10,36
TOTAL TODOS LOS RAMOS	4,83	4,34	4,43	5,10	5,42	3,40	3,29	3,05	3,30	4,83
ACCIDENTES PERSONALES	6,79	7,69	7,88	9,06	9,11	7,05	8,20	5,24	4,19	9,09
AUTOS	11,01	10,40	9,87	10,69	11,91	8,90	10,03	8,48	8,78	12,93
RESPONSABILIDAD CIVIL	9,64	9,29	9,02	8,89	9,97	12,73	14,53	9,25	7,89	9,05
HOGAR	3,82	3,85	3,89	5,17	4,89	6,07	4,84	3,37	3,73	4,15
COMERCIO	7,64	7,92	7,93	9,19	9,47	11,09	10,41	9,33	7,00	11,23
COMUNIDADES	4,83	4,70	4,91	8,18	7,93	7,33	4,71	6,21	9,29	10,85
INDUSTRIAL	5,33	5,28	6,21	5,83	5,90	6,36	7,27	11,19	3,90	9,28
TOTAL MULTIRRIESGOS	4,79	4,76	4,97	6,14	5,98	6,95	5,97	5,65	4,84	6,60
TRANSPORTES	0,07	0,09	0,12	0,55	0,91	0,00	0,80	0,17	0,19	1,74
DECESOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTO DE RAMOS	1,06	1,40	1,69	0,87	2,27	1,71	0,83	2,04	0,60	1,40

- Primeras conclusiones:

- En 2006 y 2007 ganamos cuota de mercado en cartera.
- Resaltar las alzas de las cuotas de producción de 2007.
- Unas cuotas en no vida del 9,15% de cartera y un 10,36% de la producción son a priori muy buenas, pero hay tres entidades que tienen más cuota.

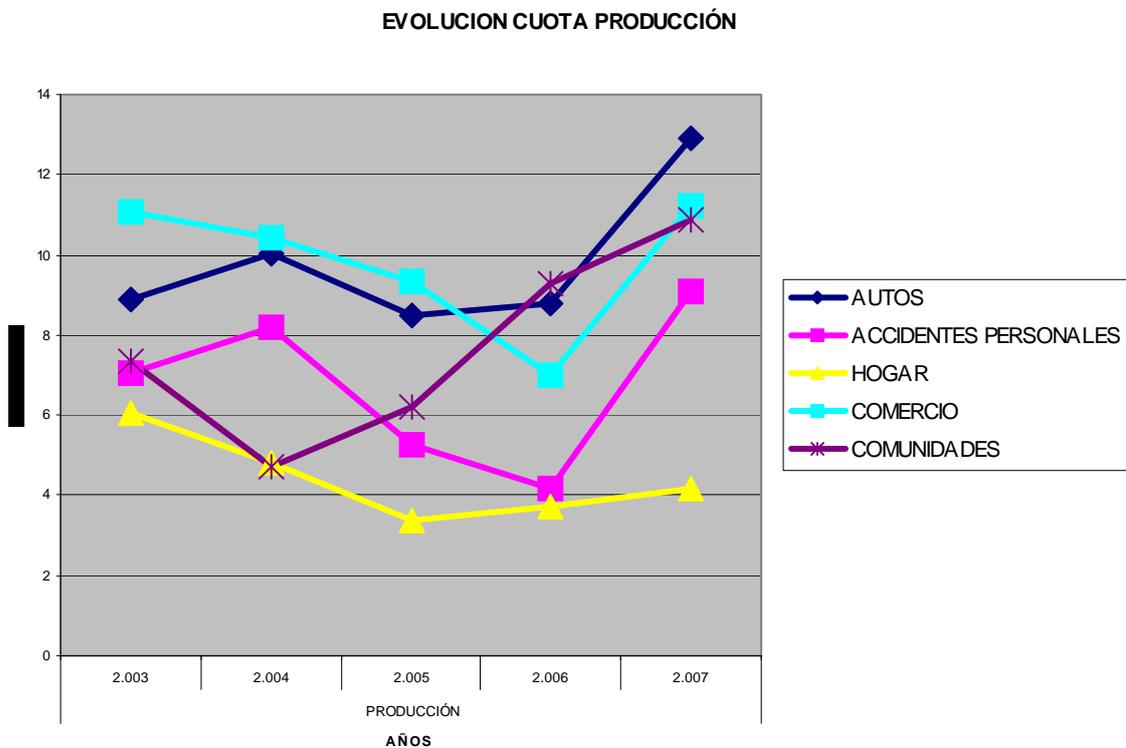
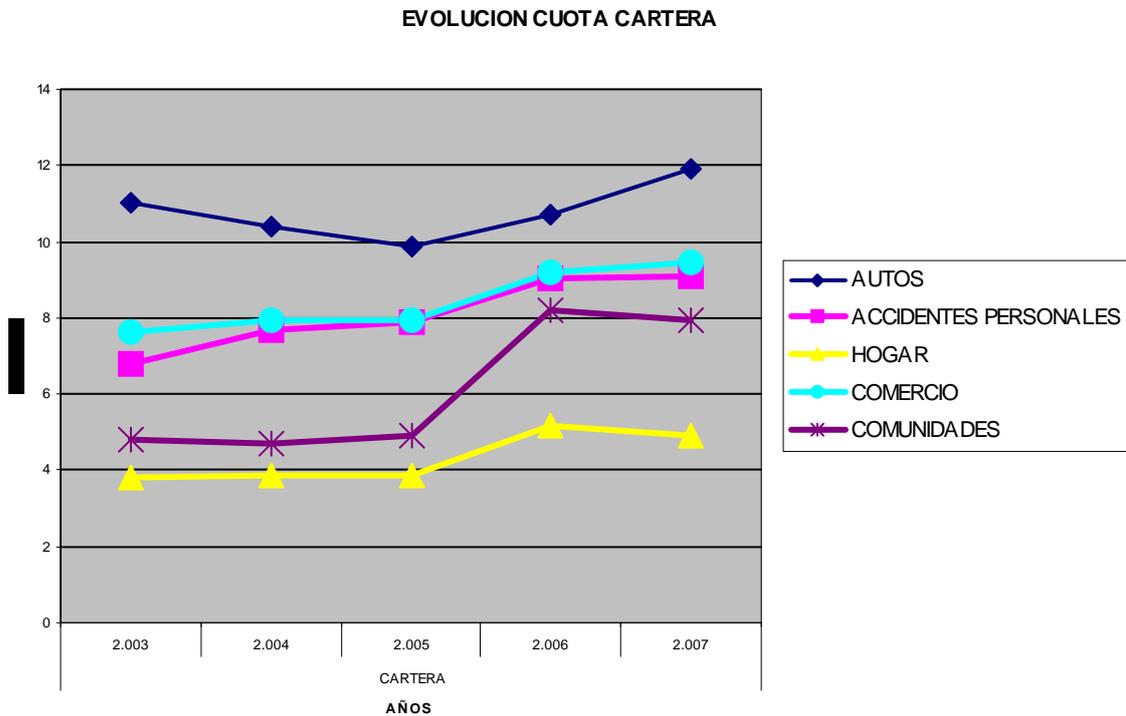
### 3.3.3.2. Gráficos de tendencias de las cuotas de mercado:

- Cuadro 19: Gráficos de tendencias de cuotas por ramos en cartera y producción:



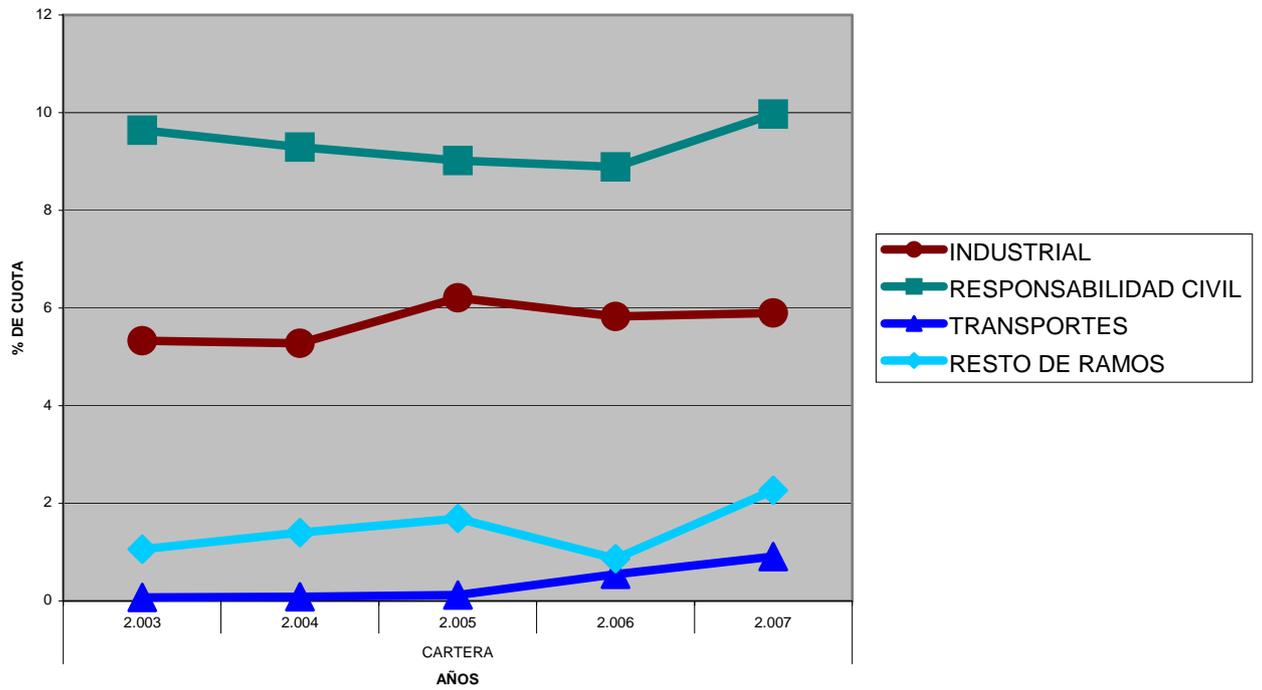
- Las tendencias son buenas excepto en cartera total Mutirriesgos.

- Es significativa la tendencia de 2007 en total no vida.

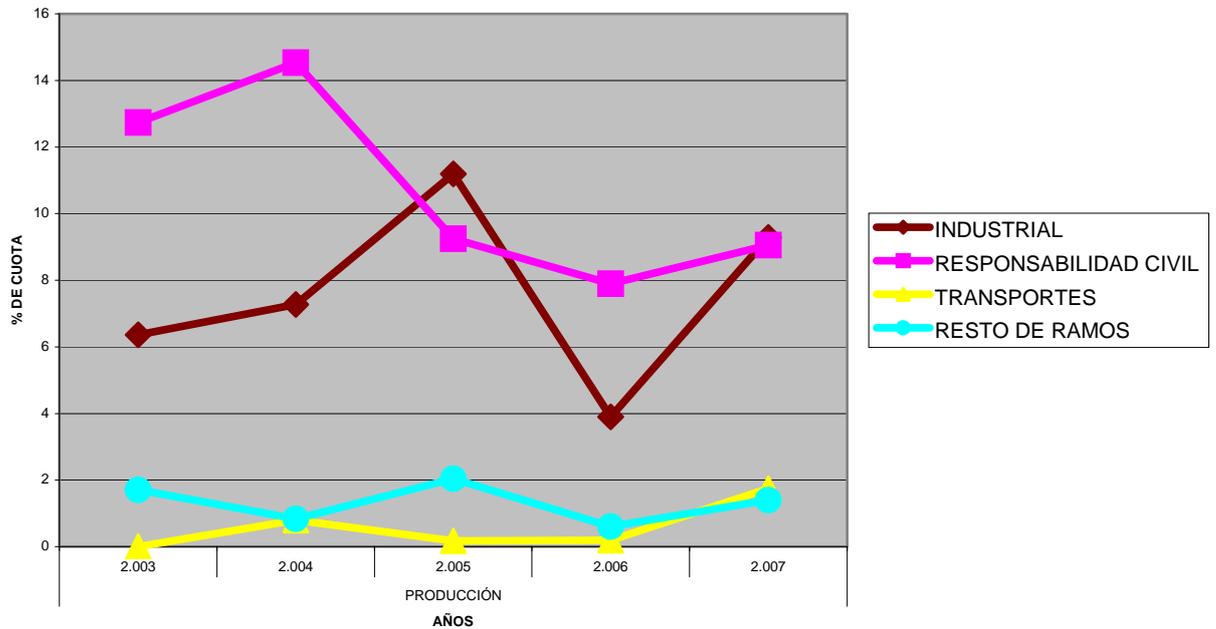


- Las tendencias son buenas especialmente en producción de 2007.
- En hogar es donde baja la cuota de cartera en 2007 y es el que repunta menos producción.

### EVOLUCION CUOTA CARTERA



### EVOLUCION CUOTA PRODUCCIÓN



- En Responsabilidad Civil e Industrial, después de la bajada de 2006 en producción, hay recuperación en 2007.

- En Transportes y Resto de Ramos tenemos una cartera y una producción poco representativa.

### 3.4. Cuota de mercado del volumen total de cartera y nueva producción por canal de ventas y ramos en la provincia de Tarragona en 2007, comparado con datos a nivel nacional 2006

#### 3.4.1. Cuota de cartera por canal a nivel nacional

- Cuadro 20: Cuota de mercado nacional de cartera por canales 2006.

CUOTA DE MERCADO POR CANALES. VOLUMEN DE NEGOCIO. DATOS 2006.								
		Agentes	Corredores	Banco/Caja	Comercio Electrónico	Oficinas Entidad	Venta Telefónica	Otros Canales
		Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %
Vida	Total Individual	17,09%	4,18%	75,89%	0,02%	2,16%	0,06%	0,60%
	Total Colectivo	8,01%	17,06%	50,30%		21,03%	0,00%	3,60%
	Total Vida	15,26%	6,77%	70,74%	0,02%	5,95%	0,05%	1,20%
Salud	Asist. Sanitaria Individual	29,12%	11,17%	2,20%	0,61%	51,78%	4,07%	1,05%
	Asist. Sanit. Colectivos (no Admón. Pública)	19,04%	24,32%	0,96%	1,29%	53,64%	0,16%	0,58%
	Asis. Sanit. (Admon. Pública)	2,27%	0,14%	0,23%		97,36%		
	Total Asistencia Sanitaria	18,30%	10,14%	4,43%	0,54%	63,97%	1,99%	0,62%
	Salud Enfermedad	54,27%	23,92%	6,77%	0,17%	10,72%	0,39%	3,76%
	Total Salud (*)	21,51%	12,31%	4,65%	0,50%	58,29%	1,81%	0,93%
Accidentes Personales		43,34%	35,62%	12,28%	0,00%	8,41%	0,02%	0,33%
Autos		40,48%	30,37%	2,88%	1,57%	9,06%	14,86%	0,77%
Responsabilidad Civil		31,83%	58,64%	2,85%	0,00%	6,43%	0,00%	0,24%
Incendios	Riesgos Industriales	6,74%	84,52%	1,21%		7,49%	0,00%	0,04%
	Resto Incendios	16,35%	32,40%	33,13%		17,28%	0,00%	0,84%
	Total Incendios	11,45%	63,46%	14,38%		9,83%	0,00%	0,87%
Multirriesgos	Multirriesgos Hogar	46,67%	15,32%	30,93%	0,01%	4,86%	0,15%	2,04%
	Multirriesgos Comercio	56,75%	32,69%	6,39%	0,00%	3,92%	0,01%	0,23%
	Multirriesgos Comunidades	64,27%	27,07%	2,17%	0,00%	6,18%	0,01%	0,30%
	Multirriesgos Industrial	38,57%	53,61%	3,73%		3,89%	0,00%	0,20%
	Otros Multirriesgos	34,03%	54,07%	9,57%		1,84%	0,03%	0,46%
	Total Multirriesgo	47,75%	27,99%	18,34%	0,01%	4,63%	0,08%	1,19%
Transportes		22,96%	48,82%	0,67%	0,01%	26,52%	0,01%	1,01%

<b>Decesos</b>	82,51%	1,12%	0,21%		16,15%	0,00%	0,00%
<b>Total Resto de Ramos</b>	30,54%	39,01%	21,00%	0,01%	7,38%	0,00%	2,06%
<b>Total</b>	28,20%	18,47%	36,67%	0,44%	11,35%	3,84%	1,03%

- Primeras Conclusiones:

- Destacar que el canal Bancaseguros domina la cartera de Vida (70,74%) y tiene una muy buena posición en Hogar con un 30,93%
- Las oficinas propias de Aseguradora dominan la cartera de Asistencia Sanitaria. Son Aseguradoras especialistas en el ramo.
- Los corredores dominan los ramos de Autos, Responsabilidad Civil, Industrial y Ramos técnicos.
- Los agentes dominan Autos, Accidentes, Hogar, Comercio, Comunidades y Decesos.
- Es importante recalcar que si observamos los datos a 2005 son muy similares, por lo que las cuotas están consolidadas.

### 3.4.2. Cuota de producción por canal a nivel nacional

- Cuadro 21: Cuota de mercado nacional de producción por canales 2006.

<b>CUOTA DE MERCADO POR CANALES. NUEVA PRODUCCIÓN. DATOS 2006.</b>								
		Agentes	Corredores	Banco/Caja	Comercio Electrónico	Oficinas Entidad	Venta Telefónica	Otros Canales
		Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %	Primas %
Vida	Total Individual	17,64%	3,35%	76,55%	0,04%	1,70%	0,11%	0,60%
	Total Colectivo	7,18%	13,10%	43,13%		33,83%	0,00%	2,77%
	Total Vida	14,89%	5,91%	67,76%	0,03%	10,14%	0,08%	1,17%
Accidentes Personales		41,28%	38,75%	9,90%	0,01%	9,59%	0,01%	0,45%
Autos		37,26%	39,91%	3,59%	2,21%	4,20%	12,01%	0,82%
Responsabilidad Civil		34,05%	56,11%	3,29%		6,35%	0,00%	0,19%
Incendios	Riesgos Industriales	2,90%	93,40%	0,60%		3,09%		0,01%
	Resto Incendios	7,45%	79,70%	11,94%		0,91%		0,00%
	Total Incendios	3,53%	90,12%	3,52%		2,76%		0,08%
Multirriesgos	Multirriesgos Hogar	44,03%	14,50%	36,34%	0,03%	2,15%	0,27%	2,68%
	Multirriesgos Comercio	59,18%	30,44%	7,85%	0,00%	2,33%	0,03%	0,17%
	Multirriesgos Comunidades	65,79%	29,50%	2,56%		1,89%	0,04%	0,22%
	Multirriesgos Industrial	40,27%	50,68%	3,56%		5,35%	0,00%	0,13%
	Otros Multirriesgos	33,91%	56,64%	8,34%		0,79%	0,01%	0,30%
	Total Multirriesgo	47,02%	28,45%	20,03%	0,01%	2,97%	0,14%	1,38%
Transportes		20,87%	45,73%	0,30%	0,00%	31,70%	0,01%	1,39%
Decesos		92,04%	3,19%	0,56%		4,19%	0,01%	0,01%
Total Resto de Ramos		20,72%	44,89%	29,38%	0,01%	3,20%	0,01%	1,79%
<b>Total</b>		22,24%	18,39%	46,58%	0,43%	9,04%	2,18%	1,15%

- Primeras Conclusiones

- Todas las conclusiones de cartera se repiten en producción, por lo que reafirmamos que las cuotas están consolidadas.
- Destacar porqué es donde Reale compite, que el canal Bancaseguros tiene un 36,34% de las ventas de Hogar.

### 3.4.3. Cuota de cartera y de producción por canal de Reale en 2007 en la provincia de Tarragona

- Cuadro 22: Cuota de cartera y producción de Reale en la provincia de Tarragona en 2007:

CUOTAS DE CARTERA Y PRODUCCIÓN POR RAMOS DE REALE EN LA PROV. DE TARRAGONA								
RAMO	CARTERA				PRODUCCIÓN			
	CORREDOR	AGENCIA	AGEN. EXCL.	RESTO	CORREDOR	AGENCIA	AGEN. EXCL.	RESTO
HOGAR	39,27	17,27	37,25	6,15	49,2	22,1	25,87	2,31
COMERCIO	36,64	24,16	32,48	6,47	33,96	28,47	35,36	2,21
COMUNIDAD	38,75	28,42	24,87	7,81	58,59	22,83	16,62	0,25
INDUSTRIAL	49,97	19,99	26,36	3,63	60,16	16,46	21,5	1,87
ACCIDENTES	36,78	22,28	36,35	4,47	36,93	31,83	34,33	0,91
RESP. CIVIL	40,32	28,39	28,2	2,46	38,89	34,06	26,77	0,16
RESTO RAMOS	40,6	24,39	33,51	1,49	71,44	14,92	12,4	1,24
AUTOS	36,41	19,51	39,22	4,87	47,83	19,55	30,06	2,56
TOTAL	37,37	20,36	37,34	4,87	48,34	20,66	28,65	2,27
% INCREM. 04-07	21	32	11	0,3				
Nº DE MEDIADORES	45	10	75	1	45	10	75	1
% MED. S. TOTAL	34,35	7,63	57,25	0,76	34,35	7,63	57,25	0,76

\* En Reale separamos del canal de agentes exclusivos a los agentes franquiciados (agencias).

- Primeras Conclusiones

- Destacar que los canales con más crecimiento en los tres últimos años son el de Corredores y el de Agencias.
- Los corredores son el 34,35% de la red y tienen el 37,35% de la cartera y el 48,34% de la producción. Si se sigue con la tendencia, es un canal que ganará cuota.
- Las Agencias Reale son el 7,63% de la red y tienen un 20,36% de la cartera y un 20,66% de la producción. Es un canal reducido en número pero con peso en cartera y producción. Si sigue con la tendencia, al ser

similares las cuotas de cartera y producción, es un canal que mantendría cuota.

- Los Agentes exclusivos son el 57,25% de la red y tienen un 37,34% de la cartera y un 28,65% de la producción. Si sigue con la tendencia, es un canal que pierde cuota.
- Es curioso que a nivel nacional, los corredores no tienen cuota en hogar y en Tarragona dominan la producción con un 49,2%. Por el contrario, si se confirma el dominio de los corredores en Industrial, Responsabilidad Civil y Ramos técnicos.
- En Comercio, Comunidades, Accidentes y Autos; las cuotas están más equitativas entre agentes (agencias y exclusivos) y corredores.
- Hay dos operaciones de elevada prima de producción, una en comunidades y otra en Resto Ramos, que provocan una alta cuota en corredores.

### 3.5. Evolución de la rentabilidad por ramos en las sucursales de la provincia de Tarragona comparándola a la de Reale en Catalunya, a la de Reale en España y a la total del mercado Español.

#### 3.5.1. Datos estadísticos

- Cuadro 23: Evolución siniestralidad contable por ramos en las sucursales de Reale en la provincia de Tarragona, de Reale en Catalunya, de Reale en España y del total del mercado asegurador:

EVOLUCIÓN SINIESTRALIDAD CONTABLE DE REALE POR RAMOS, POR SUCURSALES, CATALUNYA, ESPAÑA Y EL MERCADO						
		REUS	TORTOSA	CATALUNYA	ESPAÑA	MERCADO
AUTOS	2005	55,06	57,4	64,27	89,47	73,96
	2006	46,59	65,25	56,82	63,21	75,03
	2007	47,22	65,88	67,3	68,49	75,33
HOGAR	2005	39,82	65,78	59,25	63,57	56,79
	2006	60,63	43,2	55,32	55,8	56,66
	2007	49,31	44,36	56,98	59,47	59,66
COMERCIO	2005	52,85	49,38	63,08	78,46	59,68
	2006	63,77	31,84	54,25	57,6	60,58
	2007	56,07	33,27	54,02	51,97	61,23
COMUNIDADES	2005	66,26	44,01	51,3	87,09	60,73
	2006	43,23	71,19	45,9	54,5	61,37
	2007	40,81	52,05	47,07	52,01	62,93
INDUSTRIAL	2005	58,81	15,67	47,18	93,91	71,85
	2006	190,7	72,41	86,19	75,67	70,3
	2007	47,72	42,51	75,67	68,34	75,46
ACCIDENTES	2005	28,1	128,14	50,19	97,27	48,77
	2006	30,05	4,67	41,75	57,16	44,19
	2007	19,37	42,96	19,23	57,75	43,18
RESP. CIVIL	2005	84,55	16,08	54,04	188,91	79,36
	2006	12,44	14,36	31,3	52,53	66,55
	2007	-0,03	39,77	33,72	23,37	64,07

### 3.5.2 Primeras conclusiones:

- La rentabilidad en todos los ramos es buena y en algunos excelentes, siempre ha sido tradicionalmente una zona muy rentable.
- Tener una buena rentabilidad es producto de una buena labor comercial en el reclutamiento de mediadores, realizar una buena suscripción de riesgos y que todos los empleados siempre priorizamos la rentabilidad.
- Resaltar la siniestralidad en autos, especialmente de Reus por el peso sobre el total de la cartera. Aunque tradicionalmente Tortosa siempre ha tenido siniestralidades cercanas al 50%.
- Resaltar las siniestralidades del 2007 en todos los ramos.

### 3.6. Estudio de implantación geográfica en la provincia de Tarragona. Extrapolación a cuota por comarcas

#### 3.6.1 Datos Estadísticos

- Cuadro 24: Pólizas y primas de Reale por habitante, comarca, provincia, Catalunya y España.

Pólizas y primas por habitante, comarca, provincia, Catalunya y España					
	Habitantes	Pólizas	Primas	Póliza/habitante	Primas/habitante
Baix Camp	180.196	22.384	8.410.118	0,12	46,67
Tarragonés	231161	18.742	7.875.924	0,08	34,07
Alt Camp	42.586	6.177	2.010.680	0,15	47,21
Conca de Barberà	20.714	2.109	643.496	0,10	31,07
Baix Penedés	90.891	758	333.728	0,01	3,67
Baix Ebre	78.590	13.088	4.560.033	0,17	58,02
Montsià	67.834	8.007	2.620.225	0,12	38,63
Ribera d'Ebre	23.319	3.210	733.488	0,14	31,45
Terra Alta	12.719	2.756	712.885	0,22	56,05
Priorat	9.785	968	201.178	0,10	20,56
Provincia Tarragona	757.795	78.199	28.101.755	0,10	37,08
Catalunya	7.210.508	354.330	149.850.522	0,05	20,78
España	45.200.737	1.844.094	738.893.109	0,04	16,35

#### 3.6.2. Primeras conclusiones:

- En la provincia de Tarragona tenemos 0,10 pólizas y 37,08€ por habitante. Si comparamos estas cifras con Reale en Catalunya, tenemos el doble de pólizas por habitante y un 78,4% más de euros por habitante. Si comparamos con Reale en España, tenemos más del doble en pólizas y euros por habitante. Es una muy buena posición dentro de la Estructura Territorial de Reale.
- Si analizamos los datos por comarcas, podemos comprobar que tenemos una cuota por habitante muy baja (en pólizas y primas) y muy por debajo de la media en Baix Penedés. También está por debajo de la media el Tarragonés.

- Destacar la alta cuota por pólizas de las comarcas que dependen de la Sucursal de Tortosa (Baix Ebre, Montsiá, Ribera d'ebre, Terra alta y Priorat). Como es una Sucursal de prima media inferior, en primas no hay tanta diferencia.
- También tenemos una alta cuota en las comarcas de Baix Camp y Alt Camp que dependen de la Sucursal de Reus. En Conca de Barberá estamos como la media.
- Es un cuadro muy significativo de la posición de Reale en la provincia de Tarragona y de donde tenemos más oportunidades comerciales.

### 3.7. Estudio comparativo en el ramo de autos de las unidades asegurables (parque móvil) con el mercado y con Reale

#### 3.7.1. Cuadro estadístico

- Cuadro 25: Cuota asegurada en Reale del parque móvil por tipo de vehículo:

	Parque móvil	Pól. Reale	% asegurado
<b>Autos</b>	<b>319.795</b>	<b>41.487</b>	<b>12,97</b>
<b>Camiones y furgonetas</b>	<b>91.068</b>	<b>3.916</b>	<b>4,30</b>
<b>Motocicletas</b>	<b>42.043</b>	<b>3.791</b>	<b>9,02</b>
<b>Autobuses</b>	<b>802</b>	<b>1</b>	<b>0,12</b>
<b>Tractores</b>	<b>17.741</b>	<b>4.524</b>	<b>25,50</b>
<b>Resto</b>	<b>35.311</b>	<b>2.505</b>	<b>7,09</b>
<b>Total</b>	<b>509.874</b>	<b>56.227</b>	<b>11,03</b>
<b>Unidades aseguradas</b>	<b>447.760</b>	<b>56.227</b>	<b>12,56</b>

\* Aclarar que de las 3.916 pólizas de Reale en camiones y furgonetas, solo 226 corresponden a camiones.

#### 3.6.2. Primeras conclusiones

- Comprobamos que hay 62.114 unidades sin asegurar... ¡un 12%! Sabemos que una parte de los ciclomotores y de menores están asegurados en el consorcio, que hay vehículos que no circulan y no está tramitada la baja en tráfico, y una parte que circula sin seguro. Este 12%, no es nuestro tipo de cliente objetivo.
- Tenemos una excelente cuota en tractores (en mi opinión puede haber algo de distorsión con la consideración de los aperos agrícolas por parte del censo y/o la informática de Reale.

- Tenemos una buena cuota en Autos, una correcta en Motocicletas y Resto, y una baja en camiones.

### 3.8. Estudio comparativo en los ramos diversos de las unidades asegurables con el mercado y Reale

- Cuadro 26: Cuota de unidades aseguradas sobre unidades asegurables

% CUOTA DE UNIDADES ASEGURABLES							
RAMO	FAMILIA	SUBFAMILIA	REALE		MERCADO	CUOTA	
			SUBUNID.	UNIDADES	UNIDADES	% ASEGURADO	
INDUSTRIAL	PYME	TOTAL		835	5.613	14,88	
		HOTELES		34	373	9,12	
		CASAS RURALES		20	237	8,44	
		CAMPINGS		1	72	1,39	
		ENERGÍA Y CALOR		10	134	7,46	
		ALIMENTACIÓN		93	784	11,86	
		MADERA		21	1071	1,96	
		TEXTIL		20	396	5,05	
		QUÍMICA		19	626	3,04	
		TALLERES	183				
		PYMES METAL		403	1634	24,66	
		PIEDRA Y TIERRA		61			
		RIESGOS DIVERSOS		50			
		GENÉRICO		81			
COMERCIO		TOTAL		2.091	34.478	6,06	
		OFICINAS		407			
		ALIMENTACIÓN		181	3860	4,69	
		OCIO Y TIEMPO LIBRE		125			
		MATERIALES Y MAQ.		10			
		HOSTELERIA		468	5466	8,56	
		BARES	280		1678	16,69	
		RESTAURANTES	90		520	17,31	
		PUB SIN PISTA	21				
		HOGAR		154	1687	9,13	
		MUEBLES	44				
		ELECTRODOMESTIC.	49				
		FERRETERIAS	12				
		DROGUERIAS	14				
		ENSEÑANZA		4			
		AUXILIAR DE OFICINA		35			
		AUTOMOCIÓN		15			
		AGRÍCOLA		6			
		TEXTIL Y COMPLEM.		200	2138	9,35	
		SERVICIOS		45			
	SANIDAD Y ESTÉTICA		212				

	OTRAS ACTIVIDADES			127		
--	-------------------	--	--	-----	--	--

*\*Los datos de hostelería son de 2006. El resto son datos de 2007 y 2002. los datos de Reale son a 31-12-2007.*

### Primeras conclusiones:

- En mi opinión, los datos que se encuentran gratuitamente son de fecha 2002 en la mayoría de casos. Considero que no es orientativo y en algunos ramos ya no realizo el análisis estadístico. En hogar comparar unidades aseguradas con unidades asegurables a 2002 no sería concluyente ni objetivo.
- En el cuadro analizo dos ramos para que se vea la metodología para extraer conclusiones.
- Tenemos asegurado un 14% de las industrias de la provincia y 6% de los comercios.
- Destacan las cuotas de bares y restaurantes (16,69% y 17,31%).
- En Industrial destacan las cuotas en PYMES del metal (24,66%) y alimentación (11,86%).
- La diferencia de cuota entre Industrial y Comercio es demasiado elevada.
- A primera vista, ya se puede ver aunque falten datos que tenemos actividades de comercio con poca cuota: peluquerías, alimentación, farmacias, etc...

## 3.9. Evolución de la población en la provincia de Tarragona: Oportunidades comerciales

### 3.9.1. Datos estadísticos

- Cuadro 27: Composición de la población por nacionalidad y procedencia:

Población según nacionalidad y sitio de nacimiento									
Provincia de Tarragona. Año 2007.									
Sitio de nacim.	Nacionalidad							Total	%
	Española	Resto Ue	Resto de Europa	África	América del Norte i Central	América del Sur	Asia i Oceanía		
Catalunya	478.383	1.467	193	3.789	73	485	300	484.690	63,96
Resto del Estado	149.793	228	22	158	11	33	24	150.269	19,83
Extranjero	13.118	40.216	6.078	31.303	3.098	23.576	5.447	122.836	16,21
Total	641.294	41.911	6.293	35.250	3.182	24.094	5.771	757.795	
%	84,63	5,53	0,83	4,65	0,42	3,18	0,76		

- Cuadro 28: Otros conceptos demográficos de interés:

Otros conceptos	
% Variación población 02-07	
Extranjeros	12,9
Españoles	7,2
Total	20,1
Por tramos de edad	
De 0 a 17 años	135.412
De 18 a 69 años	531.495
De 70 a 99 años	90.888
Unidades familiares	
Promedio 2,3	329.476

### 3.9.2. Primeras conclusiones

- En la provincia de Tarragona, un 16,21% de la población es extranjera. Cerca del 10% de la población es de fuera de Europa.
- Del 2002 al 2007, es la segunda provincia de España con mayor variación de población, un 20%. Constatar que la variación en extranjeros es de un 13% y de españoles un 7,2%.
- Donde crece la población, significa que crece la actividad comercial y esta genera oportunidad comercial. Es una buena provincia para invertir.

## 4. Análisis DAFO por ramos

### 4.1. DAFO total ramos:

- Debilidades:
  - No comercializar los ramos de Vida y Salud.
  - No tener distribución Multicanal.
  
- Fortalezas:
  - Estar en el mercado “en posición compradora”. (Aegon, MFC, ...)
  - Tener buena rentabilidad.
  - Crecimiento constante.
  - Equipo humano.
  
- Amenazas:
  - No llegar a tener la dimensión suficiente para competir con garantía de continuidad.
  - Como afectará la bajada de consumo por la crisis económica al mercado asegurador y a Reale en particular.
  
- Oportunidades:
  - Buscar el crecimiento interno con dinámica comercial.
  - Crecimiento por adquisiciones.
  - Vender por nuevos canales de distribución.

### 4.2. DAFO total ramos no Vida:

- Debilidades:
  - Decesos como ramo de servicio.
  - No distribuir por Bancaseguros.
  - Estamos lejos en el ranking de los tres primeros. (Allianz, Axa y Mapfre).
  
- Fortalezas:
  - Reale está consolidada en la provincia: cuarta posición cómoda con el quinto a distancia (Zurich).
  - Tenemos un 2007 espectacular en cuota de producción (no estamos muy lejos de Mapfre).
  - Red de ventas consolidada y renovándose.
  - Buena rentabilidad histórica en todos los ramos.
  
- Amenazas:
  - Excesivo peso del canal corredores en producción.
  - La crisis económica.

- Oportunidades:
- Ganar cuota de mercado aplicando las conclusiones de la tesis.

### **4.3. DAFO ramo de Autos:**

- Debilidades:
  - No comercializar por otros canales de distribución (Bancaseguros, Internet)
  - Selección de riesgos: Ser selectivo elimina mercado, por ejemplo no se potencia la contratación de extranjeros que es el colectivo que más ha crecido en los últimos cinco años y representa el 16% de la población.
  - No tener producto de flotas.
- Fortalezas:
  - Cuotas de cartera y producción en crecimiento. Espectacular cuota de producción en 2007 (a solo 88.000€ de Mapfre).
  - Cuarta posición consolidada en cartera. El quinto (Linea Directa Aseguradora) está a mucha distancia.
  - Buen producto con buena relación calidad/precio.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - La bajada de ventas de autos por la crisis económica.
  - El regalo del seguro con la venta del auto.
  - La creciente infidelidad de los clientes.
- Oportunidades:
  - Tenemos recorrido en flotas, camiones, motocicletas y extranjeros.
  - Explotar comercialmente comarcas con bajo índice de pólizas y primas por habitante (Baix Penedés y Tarragonés).

### **4.4. DAFO ramo de Accidentes:**

- Debilidades:
  - Producto por renovar en Individuales y Colectivos.
  - Tener pocos agentes franquiciados (cias como Ocaso y Catalana están cerca en ranking y tienen agentes con perfil de franquiciado).
  - Poca presencia en colectivos.
  - No estar en canal Bancaseguros (Caifor es líder en Accidentes).
- Fortalezas:
  - Buena cuota de cartera y de producción.
  - Tenemos red de ventas que nos vende mucho accidente de convenio.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - Producto sensible a las crisis económicas. Menos empresas, menos trabajadores en las pólizas de convenios, los autónomos reducen costes, ...

- Oportunidades:
- En tiempos de crisis, hay sensibilidad al precio y a revisar los seguros. Tiene que haber producto y actividad comercial. Tenemos base de clientes.

#### **4.5. DAFO ramo Hogar:**

- Debilidades:
  - No estar en el canal de Bancaseguros (cuota del 31% de cartera y del 36% de la producción a nivel nacional).
  - No tener más agentes franquiciados (cias como Ocaso y Catalana están mejor situadas y tienen mediadores con perfil de agente franquiciado).
  - Perdemos cuota de mercado y ramo con peor posición en ranking.
- Fortalezas:
  - Buen producto lanzado recientemente con excelente relación calidad/precio. Muy buena campaña de Marketing.
  - Buena remuneración al Canal de Ventas.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - La presión de Bancaseguros con los préstamos.
  - Peso excesivo de Corredores en las ventas.
  - Rentabilidad del ramo. La crisis económica puede afectar la siniestralidad del ramo.
- Oportunidades:
  - Al tener poca cuota, hay recorrido de mejora.
  - Tenemos muchos clientes de otros ramos para ofertar hogar.
  - Es un buen momento de recuperar cuota a la Bancaseguros, ya que la crisis económica les afectará más al bajar la venta de inmuebles.

#### **4.6. DAFO ramo Comercio:**

- Debilidades:
  - Producto antiguo.
  - Perdemos cuota de producción.
- Fortalezas:
  - Cuota estable de cartera.
  - Red de ventas entrenada a vender comercio.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - Efecto de la crisis económica en el ramo.
  - La presión de Bancaseguros de compensación de créditos.
- Oportunidades:

- Es el momento de lanzar un nuevo producto al mercado para dinamizar comercialmente el ramo.
- Potenciar donde tenemos menos cuota en primas por habitante y en actividades con poca cuota asegurada.

#### **4.7. DAFO ramo Comunidades:**

- Debilidades:
  - Perdemos un poco de cuota de mercado ( en 2007 un -0,2%). Tenemos a Ocaso y Catalana muy cerca.
  - Excesivo peso de corredores en el ramo.
  - Producto lanzado en 2007 no termina de funcionar.
- Fortalezas:
  - Ramo consolidado en la provincia.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - Hegemonía de Cia especializada (Mutua de Propietarios) en producción.
  - Es un ramo que no gusta a mediadores consolidados por sus dificultades de gestión en los siniestros.
- Oportunidades:
  - Buscar negocio en mediadores especializados.
  - Captar agentes exclusivos franquiciados.

#### **4.8. DAFO ramo Industrial.**

- Debilidades:
  - Producto antiguo con tarifa elevada.
  - Falta de capacidad en riesgos.
  - La mentalidad en Reale de que somos una Aseguradora de particulares.
  - Miedo a contratar riesgos con posibilidad de siniestro de intensidad.
  - Mala posición en ranking por primas. Contratamos PYMES pequeños.
- Fortalezas:
  - Tenemos en la provincia una buena cuota por pólizas en cartera y producción.
  - La red de ventas en la provincia de Tarragona está entrenada a vender PYME. Es un ramo que necesita buena formación y Tarragona la tenemos.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - Excesivo peso de los corredores en la provincia, a nivel nacional y en el sector asegurador.
  - Ramo sensible a la crisis económica.
  - Ramo sujeto a siniestros de intensidad.

- Oportunidades:
- Potenciar ramo con nuevo producto para crear dinámica comercial.
- Tenemos base de clientes de Responsabilidad Civil y accidentes e convenio para ofertar PYME.

#### **4.8. DAFO total Multiriesgos:**

- Debilidades:
  - En hogar tenemos unas posiciones en los rankings (10ª en cartera y 9ª en producción) que no se corresponden con los demás ramos. Además perdemos cuota de mercado. Es un ramo con peso dentro de Multiriesgos.
  - Tener una prima media baja en Industrial nos relega posiciones en el ranking. Estamos en 8ª posición en cartera y 6ª en producción. Nuestro sitio sería la 4ª posición como el resto de ramos.
- Fortalezas:
  - Tenemos ramos consolidados Comercio y Comunidades.
  - Buen producto de Hogar para escalar posiciones.
  - Buena relación de Reale en la provincia de Tarragona con el canal de corredores.
  - Buena rentabilidad histórica en la provincia de Tarragona.
- Amenazas:
  - Peso del canal Bancaseguros.
  - Efecto de la crisis económica en el ramo.
- Oportunidades:
  - Sabemos lo que tenemos que mejorar: Hogar e Industrial de prima más elevada.
  - Incidir en zonas con poca cuota de mercado.

#### **4.9. DAFO ramo de Responsabilidad Civil:**

- Debilidades:
  - Falta de capacidad en suscripción de riesgos.
  - Miedo a actividades sujetas a siniestro de intensidad.
- Fortalezas:
  - Nueva tarifa y condiciones de contratación con emisión descentralizada.
  - Buena rentabilidad histórica del ramo en la provincia de Tarragona.
  - Ramo consolidado en la provincia, somos quinta Aseguradora en cartera y producción ganando cuota de mercado.
  - Tenemos consolidada la red de ventas con el ramo.
- Amenazas:
  - Efecto de la crisis económica en el ramo.
  - Hay aseguradoras como Fiatc, Caser y Catalana que están consiguiendo escalar posiciones en el ranking.

- Oportunidades:
- Es un ramo con seguros obligatorios.
- Base de clientes en otros ramos para ofertar.

#### **4.10. DAFO Transportes y Resto Ramos:**

- Debilidades:
  - Hasta hace poco, ramos de servicio que no se potenciaban comercialmente.
  - Tiene peso Agroseguro donde entraremos en 2009.
  - Tenemos posiciones en los rankings que no nos corresponden. En términos bélicos, es como tener “una brecha” en las defensas.
- Fortalezas:
  - Tenemos equipo humano cualificado técnicamente para potenciar los ramos técnicos.
  - La estrategia de Reale apuesta por potenciar Industriales.
- Amenazas:
  - La crisis económica.
  - Aseguradoras muy especializadas en los ramos técnicos.
- Oportunidades:
  - Tenemos tan poca cuota que es fácil mejorarla.
  - Tenemos red de mediadores que nos colocarán los Ramos si los potenciamos.

## **5. Conclusiones finales y objetivos a conseguir**

En el estudio se refleja que tenemos cinco puntos donde urge mejorar:

1º Mejorar cuota de cartera y de producción de Hogar.

2º Mejorar cuota de cartera y de producción de PYMES con prima media más elevada.

3º Mejorar cuota en Transportes y Resto de Ramos.

4º Mejorar el ratio de pólizas y primas por habitante de las comarcas del Baix Penedés y del Tarragonés.

5º Exprimir las oportunidades y reforzar las debilidades que reflejan los DAFOS en Autos, Accidentes, Comercios, Comunidades y Responsabilidad Civil.



## **6. Planes de acción**

### **6.1. Plan de acción Hogar:**

- Incidir en la red de ventas en los cumplimientos de los presupuestos de ventas y en el seguimiento de las campañas del nuevo producto de hogar. Actualmente, nuestra fortaleza en el ramo de hogar es un producto con una excelente relación calidad/precio.
- Promover la captación de agencias (agentes franquiciados). Son un perfil de mediador que ayuda en la venta de productos a particulares y que se implican mucho más en las campañas de ventas de productos con prima pequeña. Cias Aseguradoras como Ocaso y Catalana están por delante nuestro en los rankings de hogar y estoy seguro que es por el perfil de sus mediadores que es muy similar al de una Agencia Reale.
- Ofertar el producto de hogar a nuestros clientes de otros ramos con “ganchos” muy atractivos.
- Mejorar la fidelidad de los buenos clientes.
- Vigilar la calidad del servicio.
- Comercializar hogar por el canal de Bancaseguros.

### **6.2. Plan de acción PYME de prima media más elevada:**

- Renovar completamente el producto actual de PYME. El lanzamiento de un producto siempre mejora los ratios de ventas.
- Aumentar las capacidades y abrir la suscripción de riesgos.
- No tener miedo a contratar riesgos que pueden estar sujetos a un siniestro de intensidad.
- Aprovechar la buena relación de Reale con el canal de corredores en la provincia de Tarragona.
- Captar corredores especialistas en Industrial.
- Mejorar la fidelidad de los buenos clientes.
- Formación a la red de ventas.

### **6.3. Plan de acción Transportes y Resto de Ramos:**

- Entrar en pólizas de flotas de camiones con corredores especialistas porque frecuentemente van junto a las pólizas de trasportes.
- Más capacidades en Transportes.
- Para ramos técnicos de construcción no es un buen momento por el parón del sector.
- Hay que comercializar Agroseguro.
- Captar mediadores especialistas.

#### **6.4. Plan de acción mejora del ratio de pólizas y primas por habitante comarcas del Baix Penedés y del Tarragonés:**

- Realizar una intensa labor de captación de mediadores en las dos comarcas: ver donde tenemos situados a los actuales y captar donde no tenemos o sustituir a los no activos.
- Una agencia Reale en cada pueblo con más de 10.000 habitantes en cada comarca.
- Visitar a los corredores que no están nombrados y activar los que están inactivos.

#### **6.5. Plan de acción en ramos consolidados:**

##### **6.5.1. Autos:**

- Reforzar ventas donde tenemos menos cuota en unidades aseguradas: camiones, flotas, ciclomotores y extranjeros.
- Vender por otros canales (Internet, Bancaseguros,...)
- Control de calidad de servicio.
- Política de retención de buenos clientes.

##### **6.5.2. Comercios:**

- Renovar producto para crear dinámica comercial.
- Incidir en las actividades con menos cuota asegurada.
- Control de calidad de servicio.
- Política de retención de buenos clientes.

##### **6.5.3. Comunidades:**

- Analizar porqué el producto nuevo de 2007 no impulsa suficientemente las ventas.
- Captar agentes especialistas (administradores de fincas).
- Captar Agencias Reale (agentes franquiciados). Tenemos a Catalana por delante en el ranking y a Ocaso que nos sigue, y son mediadores con perfil de franquiciado.

##### **6.5.4. Accidentes:**

- Renovar producto en Accidentes individuales y Colectivos.
- Captar Agencias Reale.
- Buscar operaciones con colectivos.
- Acuerdos con Bancaseguros.
- Política de retención de buenos clientes.

### **6.5.6. Responsabilidad Civil:**

- Aumentar capacidades y más apertura en suscripción de riesgos.
- Explotar comercialmente los seguros obligatorios.
- Promocionar comercialmente la nueva tarifa y nuevas condiciones de contratación que se han lanzado en 2008.



## 7. Calendario y seguimiento

Se acompaña un cuadro que debería ser más completo y detallado, pero que sirve como primer punto de partida para su posterior desarrollo con todos los departamentos y personas que están implicadas en cada plan de acción. Es una parte muy importante para la consecución del objetivo del estudio, ya que la falta de planificación y desarrollo, en muchas ocasiones provoca que las ideas se pierdan por el camino.

El cuadro refleja:

- El plan de acción.
- Las medidas que se proponen.
- Quien interviene en su desarrollo e implementación.
- La acción a desarrollar o implementar.
- Fecha de inicio.
- Fecha final.
- Periodo de seguimiento.

Los colores reflejan un poco la prioridad de los planes de acción, rojo el más urgente, verde el que ya se está implementando y más o menos funcionando, amarillo el segundo más urgente y el resto de planes para que visualmente se diferencien.

CALENDARIO Y SEGUIMIENTO DEL PLAN DE ACCIÓN							
PLAN ACCIÓN	DE	MEDIDA	QUIEN	ACCIÓN	INICIO	FIN	SEGUIM.
HOGAR		CUMPLIR PRESUPUESTOS DE VENTAS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	15/09/2008	31/12/2008	SEMANAL
		SEGUIMIENTO CAMPAÑAS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	15/09/2008	31/12/2008	SEMANAL
		CAPTAR AGENCIAS REALE	RED COMERCIAL	CAPTACIÓN PROPIA Y DEL	15/09/2008	31/12/2008	MENSUAL
		VENTA CRUZADA ATRACTIVA CLIENTE	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ELABORAR CAMPAÑA / REALIZARLA	15/09/2008	31/12/2008	SEMANAL
		VENTA POR CANAL BANCASEGUROS	SERV. CENTRALES	DESARROLLO CORPORATIVO	A DEFINIR		
		MEJORAR FIDELIDAD CLIENTES	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ACCIONES PARA RETENCIÓN	01/10/2008	31/12/2008	MENSUAL
PYME ELEVADO MAS		RENOVAR PRODUCTO	SERV. CENTRALES	MARKETING - COMERCIAL - TECNICO	A DEFINIR		
		AUMENTAR CAPACIDADES	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
		APERTURA SUSCRIPCIÓN RIESGOS	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
		SER VALIENTE EN SUSCRIPCIÓN	RRHH	PLAN DE FORMACIÓN	A DEFINIR		
		APROVECHAR RELACIÓN CON CORRED.	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	15/09/2008	31/12/2008	SEMANAL
		CAPTAR CORREDORES ESPECIALISTAS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	16/09/2008	01/01/2009	SEMANAL
		FORMACIÓN RED DE VENTAS	RRHH / RED COMERCIAL	PLAN DE FORMACIÓN	A DEFINIR		
		RETENCIÓN BUENOS CLIENTES	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ACCIONES PARA RETENCIÓN	01/10/2008	31/12/2008	MENSUAL
TRANSPORTES		POLIZAS DE FLOTAS	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
		MAS CAPACIDADES	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
RESTO RAMOS		AGROSEGURO	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	DEPARTAMENTO TECNICO/CAPTACIÓN	A DEFINIR		
		CAPTAR MEDIADORES ESPECIALISTAS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
MEJORA RATIOS		PROSPECCIÓN Y CAPTACIÓN DE MEDI.	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL

COMARCAS	CAPTAR AGENCIAS REALE	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
BAIX PENEDES	INTENSIFICAR EN CORREDORES	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
TARRAGONES	PROMOVER LA MARCA PATROCINIO	SERV. CENTRALES	PROPUESTA SUCURSAL CENTRAL	01/10/2008	31/12/2008	TRIMESTRAL
AUTOS	PROMOVER FLOTAS, MOTOS, CAMION	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
	PROMOVER EXTRANJEROS	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	DEPARTAMENTO TECNICO	A DEFINIR		
	CONTROL CALIDAD DE SERVICIO	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	TODOS LOS DEPARTAMENTOS	A DEFINIR		
	RETENCIÓN BUENOS CLIENTES	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ACCIONES PARA RETENCIÓN	A DEFINIR		
COMERCIOS	RENOVAR PRODUCTO	SERV. CENTRALES	MARKETING - COMERCIAL - TECNICO	A DEFINIR		
	INCIDIR EN ACTIVIDADES CON MENOS					
	CUOTA	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
	RETENCIÓN BUENOS CLIENTES	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ACCIONES PARA RETENCIÓN	A DEFINIR		
COMUNIDADES	RETOCAR NUEVO PRODUCTO	SERV. CENTRALES	MARKETING - COMERCIAL - TECNICO	A DEFINIR		
	CAPTAR AGENTES ESPECIALISTAS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
	CAPTAR AGENCIAS REALE	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
ACCIDENTES	RENOVAR PRODUCTO	SERV. CENTRALES	MARKETING - COMERCIAL - TECNICO	A DEFINIR		
	BUSCAR COLECTIVOS	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	01/10/2008	31/12/2008	SEMANAL
	ACUERDOS CON BANCASEGUROS	SERV. CENTRALES	DESARROLLO CORPORATIVO	A DEFINIR		
	RETENCIÓN BUENOS CLIENTES	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	ACCIONES PARA RETENCIÓN	A DEFINIR		
RESP. CIVIL	AUMENTAR CAPACIDADES	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
	MAS APERTURA EN RIESGOS	SERV. CENTRALES	DEPARTAMENTO TECNICO /REASEG.	A DEFINIR		
	APROVECHAS SEGUROS OBLIGATOR	SERV. CENTRALES/RED COMERCIAL	CAMPAÑAS CON SEGUIMIENTO	A DEFINIR		
	PROMOCIONAR NUEVA TARIFA Y					
	NUEVAS CONDICIONES	RED COMERCIAL	VISITA MEDIADORES CON REPORTE	15/09/2008	31/12/2008	SEMANAL

## **8. Bibliografía**

- Almacén de datos de ICEA.
- Anuario económico de España 2008 de La Caixa.
- Almacén de datos de Idescat (Generalitat de Catalunya).
- Datos internos de REALE.



**COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”**  
Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras  
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

**PUBLICACIONES**

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PLAN de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: “Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos” 2004/2005
- 30.- Isabel M<sup>a</sup> Fernández García: “Nuevos aires para las Rentas Vitalicias” 2006/2007

- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giral: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a Banca Seguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M<sup>a</sup> Carmen Lara Ortíz: "Solventia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemàtica del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarnier: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolores Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009

- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M<sup>a</sup> del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009

- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciana García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004

- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013

- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016

- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016

