

El seguro en la sociedad y la economía españolas

Balance socioeconómico de una industria necesaria

Octubre de 2013

FUNDACIÓN MAPFRE



Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el permiso escrito del autor o del editor.

© 2013, FUNDACIÓN MAPFRE
Paseo de Recoletos, 23
28004 Madrid

www.fundacionmapfre.org/cienciasdelseguro
publicaciones.ics@fundacionmapfre.org

Depósito Legal: M-31309-2013

Realización e impresión: DiScript Preimpresión, S. L.

FUNDACIÓN MAPFRE no se hace responsable del contenido de esta obra, ni el hecho de publicarla implica conformidad o identificación con las opiniones vertidas en este informe.

Informe elaborado por Afi-Analistas Financieros Internacionales

José Antonio Herce San Miguel, Director Asociado de Afi.

Diego Vizcaíno Delgado, Socio de Afi, Área de Economía Aplicada y Territorial

Fernando Azpeitia Rodríguez, Consultor senior del Área de Banca y Seguros de Afi

Ignacio Blasco Paniego, Consultor senior del Área de Banca y Seguros de Afi

Pablo Ignacio Hernández González, Consultor del Área de Economía Aplicada y Territorial

Presentación

El presente estudio tiene su origen en el interés permanente de FUNDACIÓN MAPFRE por poner en valor a la institución aseguradora española ante la sociedad. La generación de conocimiento sobre el sector y la divulgación de dicho conocimiento son las herramientas fundamentales para que la preocupación antes aludida acabe transformándose en algo tangible.

Resulta una obviedad decir que si el seguro no existiese habría que inventarlo. Como obvio resultaría decir que toda sociedad moderna viene caracterizada, entre otros rasgos, por la presencia de un relevante sector asegurador, quizá desconociendo el hecho de que el seguro formal, bajo una u otra apariencia, existe desde hace milenios.

Hoy conviven tanto el seguro público como el seguro privado en cualquier sociedad avanzada y, conjuntamente, determinan unos niveles de seguridad económica sin los cuales no podrían darse ni la asignación eficiente de recursos en el tiempo y en el espacio productivo, ni, por consiguiente, los niveles de productividad y bienestar de los que dichas sociedades disfrutaban.

Este estudio, realizado por Analistas Financieros Internacionales (Afi) por encargo de FUNDACIÓN MAPFRE, aporta argumentos, estimaciones y evidencias de que, en efecto, la contribución social y económica del seguro en España es muy importante. Esta contribución, por ejemplo, en su parte productiva, puede cifrarse en casi 350 mil empleos directos, indirectos e inducidos (el 2% de la ocupación total) y 25 mil millones de euros de valor añadido bruto (el 2,6% del VAB total). De manera más tentativa, se concluye en el estudio que de no existir el seguro, el ahorro precautorio de una sociedad contraria al riesgo debería alcanzar varias veces el PIB. Estas y otras estimaciones contenidas en el estudio complementan la amplia y valiosa información elaborada por el sector en sus comunicaciones regulares a la sociedad a través de sus asociaciones representativas.

Esta contribución se realiza, de manera genérica, mediante el aseguramiento de una miríada de contingencias más o menos relevantes, cuya ocurrencia, en presencia del seguro, apenas incide en el curso económico de los hogares y empresas. En este contexto, la previsión necesaria por parte de los sujetos pasivos de dichas contingencias se limita a pagar una prima regular o única, calibrada técnicamente por los profesionales del sector y moderada económicamente por el mercado, que forma parte consustancial de la planificación económico-financiera del sujeto. En el estudio se describen las vías por las cuales un sector muy organizado y profesionalizado acaba causando estos efectos en la sociedad y aporta estimaciones cuantitativas al respecto.

FUNDACIÓN MAPFRE brinda este estudio a la comunidad con la esperanza de que los argumentos y valoraciones cuantitativas que contiene contribuyan tanto a un mejor conocimiento del sector como al desarrollo de una demanda social de seguros óptima. Un nivel de aseguramiento que proteja eficaz y eficientemente a hogares, empresas u otras organizaciones frente a contingencias potencialmente onerosas que no está en su mano el evitar y ante las cuales el autoseguro sería sencillamente inasequible dejando a la sociedad al albur de los daños causados por ellas.

Andrés Jiménez Herradón
Presidente del Instituto de Ciencias del Seguro
FUNDACIÓN MAPFRE

Índice

1. Introducción	9
2. ¿Para qué sirve el seguro?	11
2.1. El ciclo productivo del seguro.....	13
2.2. El seguro y el crecimiento económico.....	17
2.3. El seguro como inversor institucional.....	24
2.4. El seguro como actor principal en la sostenibilidad del Estado del Bienestar.....	29
2.5. El seguro socialmente responsable.....	31
2.5.1. Respecto a los clientes y a los competidores.....	31
2.5.2. Respecto al conjunto de la sociedad.....	34
2.6. La educación y el seguro.....	34
3. El seguro en la sociedad y la economía españolas	39
3.1. El seguro en los hogares y economías familiares.....	39
3.1.1. Riesgos y necesidades de aseguramiento a lo largo del ciclo vital.....	39
3.1.2. El gasto en seguros dentro de los presupuestos familiares.....	43
3.1.3. El seguro como medio de ahorro.....	44
3.1.4. Radiografía del aseguramiento de un hogar tipo en España.....	49
3.2. El seguro en el sector empresarial.....	53
3.2.1. Presencia del seguro en las empresas.....	53
3.2.2. Seguros obligatorios en determinadas actividades profesionales y empresariales.....	54
3.2.3. Impacto del seguro en sectores empresariales clave.....	56
3.3.4. El seguro de crédito: clave de las relaciones comerciales y de la internacionalización de las empresas.....	62
4. Evaluación del impacto socio-económico del seguro en España	67
4.1. Metodología utilizada.....	67
4.2. Impacto económico del sector asegurador.....	70
4.2.1. Multiplicadores de impacto y ranking de sectores suministradores del seguro.....	72
4.2.2. Retorno fiscal del sector asegurador.....	73
4.3. Estimación del ahorro precautorio en ausencia del aseguramiento profesional y sus consecuencias sobre el consumo.....	74
4.4. Externalidades positivas del aseguramiento.....	77
4.5. El caso del Consorcio de Compensación de Seguros. Valoración de una institución genuinamente española en el mundo del seguro.....	78
4.5.1. Introducción y antecedentes.....	78
4.5.2. Objetivos y funciones.....	79
4.5.3. Actividades aseguradoras.....	79
4.5.4. Financiación del Consorcio.....	82
5. Conclusiones y recomendaciones	87
Bibliografía	91

1. Introducción

Si el seguro no existiese, habría que inventarlo. De hecho, como institución social destinada a resolver problemas a los que la sociedad se ha enfrentado desde los albores de su organización en ciudades o estados y la emergencia de actividades productivas y relaciones comerciales, el seguro existe desde hace casi cuatro mil años, cuando surge la constancia histórica de los primeros protocolos para transferir riesgos y limitar daños entre mercaderes chinos o babilonios, expuestos a los riesgos del comercio fluvial o marítimo, respectivamente. El Código de Hammurabi (ca. 1750 a.C.) recoge la existencia de un seguro de cancelación de préstamos comerciales en caso de robo de mercancías transportadas por mar instrumentado mediante una prima o recargo a favor del prestamista, pagadera por el prestatario con motivo de la suscripción de la correspondiente operación crediticia entre ambos.

La existencia del seguro, cuyos servicios facilitan la transferencia o el reparto de riesgos, la provisión económica frente a estos, la consiguiente limitación de los daños derivados de su materialización, la limitación misma del riesgo gracias al establecimiento de mecanismos e inducción de conductas de seguridad (sin olvidar, no obstante, la contrapartida de la ocurrencia de *moral hazard*¹ como consecuencia de la sensación de cobertura que el seguro aporta) y la financiación a largo plazo de la economía, son desde hace siglos estándares íntimamente asociados al comportamiento de los individuos y las organizaciones y a la eficacia y eficiencia de las actividades productivas y los restantes comportamientos, no necesariamente productivos, de aquellos.

Desde este punto de vista, el valor aportado por el seguro a la sociedad es inmenso. Más allá de esta constatación tan general y, con el propósito de aportar una evaluación económica y de poner en valor el impacto del sector asegurador en España, nace el presente trabajo, que pretende asimismo dar a conocer el carácter esencial del seguro como uno de los ejes vertebradores del crecimiento y el desarrollo sostenible, del emprendimiento y de la estabilidad de los mercados y agentes económicos.

Una buena red de seguros es una institución de gran valor para el bienestar de una sociedad, en la medida en que promueve la protección de los agentes ante los ineludibles riesgos que entrañan las actividades humanas en un contexto de planificación caracterizado por la incertidumbre.

No obstante, puede hallarse toda una serie de argumentos que respaldan o, si se quiere, hacen especialmente valiosa la figura del seguro. Quizás, entre los aspectos que favorecen o justifican la existencia de los seguros, uno que debería destacarse con gran énfasis es el de evitar el exceso de ahorro que se generaría en la economía por un «motivo precaución» (auto-seguro) en ausencia del seguro propiamente dicho (Barr, 2010). Es decir, el aseguramiento estrictamente individual de los riesgos comúnmente cubiertos por el seguro, dejando al margen toda consideración de ocurrencia probabilística de los mismos, un cálculo al alcance de muy pocos, llevaría a una excesiva provisión de aquellos en detrimento del consumo, la renta nacional y el dinamismo económico general. Tan contraproducentes son para una economía, naturalmente en función de su grado de desarrollo, la falta de ahorro como su exceso.

El seguro, pues, contribuye a acercar a la sociedad a su estado de «regla de oro» económica, o tasa de ahorro de máximo consumo per cápita, en el sentido de la teoría clásica del crecimiento económico (Ramsey, 1928; Solow, 1956). Por último, dadas las actuales tendencias de cambio bio-demográfico, de estilos de vida de la población, económico y social, el seguro aporta crecientemente ga-

¹ Se denomina *moral hazard* a aquel comportamiento que asume o facilita la ocurrencia de determinados riesgos a sabiendas de que están cubiertos por un seguro. En este sentido, el hecho de estar asegurado constituiría un incentivo hacia las conductas de riesgo. La traducción (no literal) de esta expresión al castellano podría ser «riesgo provocado» o «riesgo moral».

rantías de sostenibilidad al Estado del Bienestar en la medida en que la mayor cultura financiera de los individuos y la profesionalización de la industria del aseguramiento reduce el fallo sistemático de mercado que en siglos pasados determinaba una insuficiente cobertura privada y la necesidad de afrontar el aseguramiento universal desde el sector público.

El contenido de este volumen es muy variado, pues trata de cubrir una perspectiva integral, si no holística, del seguro, desde cómo se sustancia en la actualidad la necesidad del seguro hasta el impacto económico y social de la industria del aseguramiento, pasando por las externalidades positivas que aquella crea para el conjunto de la sociedad.

A lo largo del Capítulo 2, se ofrece una visión de conjunto de la función del seguro, la vertiente protectora de unidades productivas y familias y lo que representa su contribución al cometido de dar soporte al conjunto de la economía. Asimismo, se explora su relación con el crecimiento económico, se destaca su papel en la inversión pública y privada y en el Estado del Bienestar. Por último, se dedica un epígrafe al análisis de los elementos que permiten atribuir al sector asegurador un carácter responsable respecto a sus clientes, a sus competidores y al conjunto de la sociedad, haciendo hincapié en su adhesión mayoritaria a códigos de buenas prácticas y al rol que dicho comportamiento tiene en el buen funcionamiento de los mercados.

El papel del seguro en el hogar y en la empresa es el objeto de estudio del tercer Capítulo, en el que se presta especial atención a la penetración de estas modalidades en España y los efectos que suponen para ambas las distintas modalidades de cobertura. En particular, se analiza la relevancia del seguro en la economía familiar, abordando una caracterización detallada de los hogares españoles, y evaluando aspectos como la importancia de las primas de seguros dentro de los gastos familiares o su aportación como producto de ahorro.

10

En el Capítulo 4, se aborda la cuantificación del impacto económico que la actividad del sector genera sobre el entramado de actividades productivas. Se abordan, mediante la metodología input/output, los efectos directos sobre la cadena de valor del sector seguros en términos de renta y empleo, los efectos indirectos en sectores adyacentes –fundamentalmente, la red comercial, talleres de automóviles, mantenimiento, reparaciones de hogar y servicios de salud– así como los inducidos, provenientes del giro de las rentas generadas por los anteriores. También se evalúan los retornos a la hacienda pública derivados de la contribución fiscal del sector, y su potencialidad de arrastre sobre el tejido productivo. Este capítulo concluye con la valoración de las externalidades positivas que supone para la sociedad una provisión óptima de seguros.

Este volumen cierra recogiendo las principales evidencias que se desprenden del análisis realizado en los capítulos previos y una serie de recomendaciones a los grandes *stakeholders* de la industria (regulador, usuarios, organizaciones y profesionales).

2. ¿Para qué sirve el seguro?

La figura del seguro se encuentra muy unida al desarrollo de la actividad en las economías modernas. Su extensión es, además, uno de los indicadores que con mayor fidelidad describen el avance de una economía así como el grado de sostenibilidad de su crecimiento. Desde el ámbito académico y de la investigación, su importancia ha sido analizada desde diversos ángulos: la protección de las unidades productivas y de los consumidores, o en una perspectiva más amplia, que considera el seguro como elemento relevante para el conjunto de la economía.

La misión del seguro en la protección de personas y empresas es la de proporcionar cobertura ante sucesos inciertos que pueden poner en riesgo, entre otros, su salud o su patrimonio, compensándoles por las consecuencias económicas que se observarían en caso de tener lugar dichos eventos. Asimismo, numerosos estudios han puesto de manifiesto que los seguros comportan un ahorro a largo plazo y una posible mayor capacidad de gasto futuro –debido al componente psicológico de seguridad económica– para las familias o empresas. Por otra parte, el seguro protege al conjunto de la economía de hechos que son inciertos, facilitando el crecimiento sostenido de la actividad e inmunizándola contra ciertos riesgos y, entre muchos otros efectos adicionales, permitiendo que el ahorro que canalizan las entidades de seguros tenga como destino la financiación de inversiones reales a largo plazo, alentando además un mayor volumen de movimiento de capitales capaces, por ejemplo, de inclinar favorablemente la balanza de pagos. En definitiva, todos estos enfoques redundan en el concepto del seguro como mecanismo de protección y seguridad frente a sucesos de carácter incierto, potencialmente dañinos y rupturistas de la continuidad vital y productiva, y en su función de preservación, redistribución y crecimiento de la riqueza a largo plazo.

11

Cuadro 1. ¿Qué es el riesgo?

El riesgo puede entenderse como la eventualidad (dotada de una cierta probabilidad) de que ocurra un siniestro de manera imprevista, que esta ocurrencia pueda ocasionar un daño y que este daño pueda provocar un impacto económico adverso para una persona, un colectivo o una organización.

Los riesgos, en cuya producción la naturaleza es generosa, pueden ser de muy diversa índole:

- Personales: pérdidas materiales como la pérdida de la vida de una persona.
- Materiales: el incendio de la vivienda habitual.
- Patrimoniales: hacer frente a los gastos judiciales en la eventualidad de perder un juicio.
- Financieros: incurrir en la pérdida de valor de un activo financiero (acciones).

Las consideraciones anteriormente expuestas justifican la atención que debe prestarse a las labores de comunicación de la función social del seguro. También debe transmitirse a la sociedad que la efectividad del seguro no queda desvirtuada pese a que no haya sucedido un siniestro, ya que la persona física o jurídica que se aseguró ha estado protegida frente a su ocurrencia durante el período de vigencia del seguro, naturalmente, a un coste, el de la prima, que no recuperará normalmente de no darse la contingencia asegurada, aunque pueden darse supuestos de rescate parcial de primas o capitales y/o aplicarse un sistema de *bonus/malus*².

² En el seguro de autos, el sistema *bonus-malus*, se compone de un sistema de bonificaciones o *bonus* y un sistema de penalizaciones o *malus*. El *bonus* es un incentivo a rebajas en el precio de la prima, premiando no haber tenido partes ni accidentes en los que el conductor haya resultado culpable durante un determinado período de tiempo. El *malus* consiste en la aplicación de un incremento en la prima por la presentación de partes durante la vigencia anual de la póliza cuando el conductor ha sido responsable.

Incluso ante la no ocurrencia de los riesgos asegurados, el individuo y, de hecho, la sociedad puede planificar mejor sus restantes decisiones de asignación de recursos en general y ahorro en particular. En efecto, de tener que bloquear cada uno por su cuenta el ahorro necesario para cubrir íntegramente contingencias que se podrían asegurar, los individuos y la sociedad difícilmente podrían realizar dicho ahorro y, en el mejor de los casos, la sociedad incurriría en niveles de ahorro excesivos y, por ende, subóptimos.

De nada serviría, tampoco, que un sujeto previsor y suficientemente cualificado apartase en forma de ahorro los recursos necesarios para hacer frente a la pérdida esperada de una contingencia dada en ausencia del seguro, pues dicha pérdida esperada (el producto de la pérdida efectiva por la probabilidad de que ocurra la contingencia que la acarrea) sería un peso muerto en el caso de no ocurrencia e insuficiente para compensar la pérdida efectiva en caso de ocurrencia.

Solamente la agrupación de este ahorro precautorio, calculado a partir del principio de la pérdida esperada, y mediante la técnica del seguro, puede hacer verdaderamente útil el esfuerzo individual que, al final, se traduce en el pago de una prima regular a una institución que se encarga de gestionar los diferentes riesgos y hacer técnicamente el necesario *pooling* de los mismos. Esto es, en esencia, una compañía de seguros.

De esta forma, a través del seguro, una vez apartados los recursos individuales necesarios para un adecuado aseguramiento de las contingencias más habituales, la sociedad puede destinar recursos más abundantes a financiar actividades productivas propiamente dichas, o al consumo de bienes y servicios, sin detraerlos para un ahorro precautorio excesivo o, en caso de no realizar este exceso de ahorro precautorio, sin verse ante la eventualidad de tener que hacer frente al desembolso extraordinario que supone un evento adverso no cubierto.

Por consiguiente, íntimamente ligada a la función social del seguro, deberá estar la de información sobre su funcionamiento y la de divulgar su conocimiento entre los agentes económicos. En este sentido, la difusión de las funciones del seguro en los más amplios medios sociales es un factor estratégico para las compañías aseguradoras y sus asociaciones, que pueden reforzar así los cimientos necesarios para un mayor desarrollo del sector.

Tal y como se muestra en un informe elaborado por FUNDACIÓN MAPFRE³ recientemente, la percepción social del seguro resulta primordial. En dicho informe se analiza el nivel de preocupación que el riesgo genera entre los usuarios y en qué medida estos se sienten protegidos ante el mismo mediante el aseguramiento. En función de esa percepción, podrán generarse diversas actitudes frente al riesgo que estarán condicionadas por aspectos de diversa naturaleza, fundamentalmente demográficos (el ciclo vital de los individuos y los hitos más relevantes a lo largo del mismo, nacimiento de los hijos, adquisición de vivienda, jubilación, etc.). Para contribuir a este objetivo, resulta conveniente fomentar la transparencia de la información incluida en los contratos de seguro, en ocasiones percibida como compleja por estar expresada en un lenguaje excesivamente técnico. Un esfuerzo por parte de las compañías aseguradoras en este sentido conllevaría una mejora de la percepción del sector asegurador, bien visto de por sí por su solidez, solvencia y seguridad.

El seguro existe, pues, para incrementar la eficacia y la eficiencia de la sociedad en sus procesos de asignación de recursos, planificación financiera y protección frente a imprevistos. En este sentido, debidamente organizado y regulado como «la industria de los seguros», es un sector productivo que trasciende con mucho sus funciones inmediatas (de las que se desprenden valor añadido y empleos directos e innumerables impactos indirectos e inducidos positivos, como se verá más adelante) para constituirse en una verdadera institución reguladora de dicha asignación de recursos financieros, la preservación del valor de los patrimonios personales y corporativos y la canalización del ahorro a largo plazo hacia la inversión productiva y la seguridad económica de los agentes económicos. Es bien sabido, entre los es-

³ FUNDACIÓN MAPFRE (2012). La percepción social del seguro en España.

pecialistas del crecimiento económico y el bienestar, que el ahorro escaso es tan dañino para la prosperidad general como el ahorro excesivo, pues determinan ambas dotaciones de capital manifiestamente infra óptimas respecto a la que permitiría el máximo consumo por habitante. Para una adecuada regulación funcional (no administrativa) del ahorro en la sociedad, el seguro es una pieza imprescindible.

2.1. El ciclo productivo del seguro

Una peculiaridad que distingue a la actividad aseguradora es que su ciclo económico es inverso al de cualquier otra actividad económica: el cobro de la prima es previo al pago de las prestaciones o a la realización de los servicios a los que se ha comprometido la entidad aseguradora.

De forma simétrica, eso supone que hogares y empresas asumen el coste de transferir el riesgo antes de saber si van a sufrir o no algún siniestro durante el período de cobertura.

La forma más eficiente para los hogares y empresas de hacer frente a sus riesgos es la transferencia de estos a las entidades aseguradoras, especializadas en la gestión de los mismos. Las entidades aseguradoras no son más que entidades financieras que gestionan los riesgos que les han transferido sus clientes.

Cuadro 2: Los seguros, una solución para transferir el riesgo

Un seguro es un acuerdo entre dos partes, denominadas tomador y entidad aseguradora, por el que se transfieren las consecuencias económicas a la segunda, que pudieran derivarse de la ocurrencia de un suceso, a cambio del pago de una prima. La persona que está expuesta al riesgo es el asegurado, mientras que el beneficiario es la persona que percibe la compensación del seguro.

Por ejemplo, en un seguro que contrata una empresa sobre la vida de su empleado: la empresa sería el tomador, el asegurado sería el empleado y el beneficiario sería el cónyuge del empleado.

Supongamos el caso de una persona que asegura su casa. El tomador (normalmente el propietario de la casa) pagará una determinada prima a la aseguradora. A cambio, la aseguradora pagará en los términos que recoja el contrato de seguro (goteras, pintura;...).

La contratación de un seguro se puede realizar a través de diferentes canales de distribución, ya sea directamente, a través de las oficinas o de los comerciales de las compañías de seguros sin intermediarios financieros, o a través de la gestión de los mediadores de seguros, que son los intermediarios entre asegurados y compañías de seguros. Estos intermediarios pueden ser personas físicas o jurídicas.

El mediador es un asesor que aconseja al cliente sobre las modalidades de seguro y las coberturas que más le convienen en función de su situación personal y, para ello, analiza los riesgos a los que está expuesto y los perjuicios económicos que pudieran surgir como consecuencia. A cambio de sus servicios, el mediador cobra una comisión a los aseguradores que suele incluirse en el importe de la prima del seguro. En función de su relación con las entidades de seguros los mediadores tienen denominaciones y características distintas:

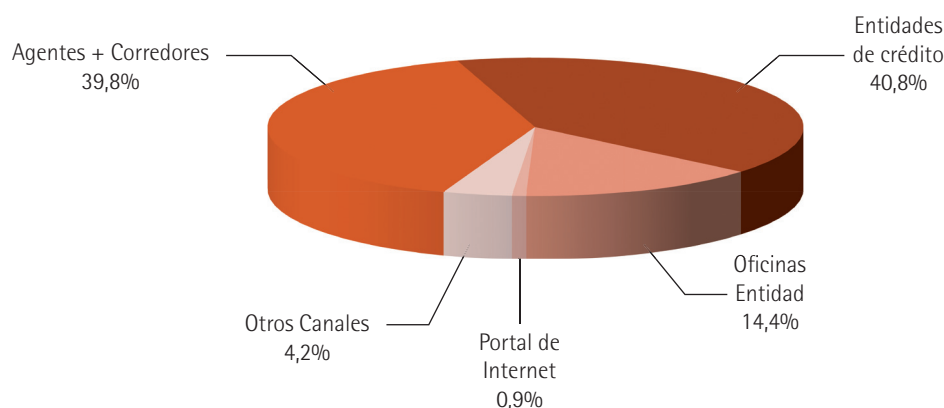
- **Agentes de seguros**, pueden ser personas físicas o jurídicas que mediante un contrato de agencia con la entidad aseguradora se comprometen a realizar la actividad de mediación de seguros, a cambio de una comisión variable en función del tipo de seguro. A su vez, pueden ser:
 - Agentes exclusivos: trabajan con una sola entidad aseguradora.
 - Agentes vinculados: trabajan con varias entidades aseguradoras.
- **Operadores de banca-seguros**, para la comercialización de seguros a través de entidades de crédito, estas deben disponer de un agente de seguros, conocido como operador de banca-seguros, que como el resto de agentes de seguros, puede ser exclusivo o vinculado en función de su relación contractual con la entidad aseguradora.

- **Corredores de seguros**, quienes, a diferencia de los agentes de seguros, son intermediarios que no mantienen vínculos contractuales con entidades aseguradoras, y que ofrecen asesoramiento independiente, profesional e imparcial a quienes quieran contratar un seguro.

Los principales canales de distribución de seguros son las oficinas de las entidades de crédito y los mediadores tradicionales, agentes y corredores de seguros. Si diferenciamos entre seguros de vida y no vida, se observa que mientras en los seguros de vida el principal canal de distribución son las redes comerciales de las entidades de crédito, en los seguros de no vida los principales distribuidores son los agentes y los corredores de seguros.

Destaca la reducida comercialización de seguros a través de las oficinas de las propias entidades y el escaso desarrollo de Internet como canal de distribución. Si bien en los últimos años hay que señalar la aparición de numerosos comparadores de seguros en la Red, que permitan comparar entre diferentes ofertas y contratar la que mejor se adapte a las necesidades de los clientes, la comercialización de seguros a través de Internet como canal de distribución es aún reducida, dada la dificultad para comparar diferentes productos de diferentes compañías, permitiendo tomar una decisión guiada sin necesidad de asesoramiento por parte de un mediador de seguros.

► Distribución de primas de seguros por canales de distribución (2011)

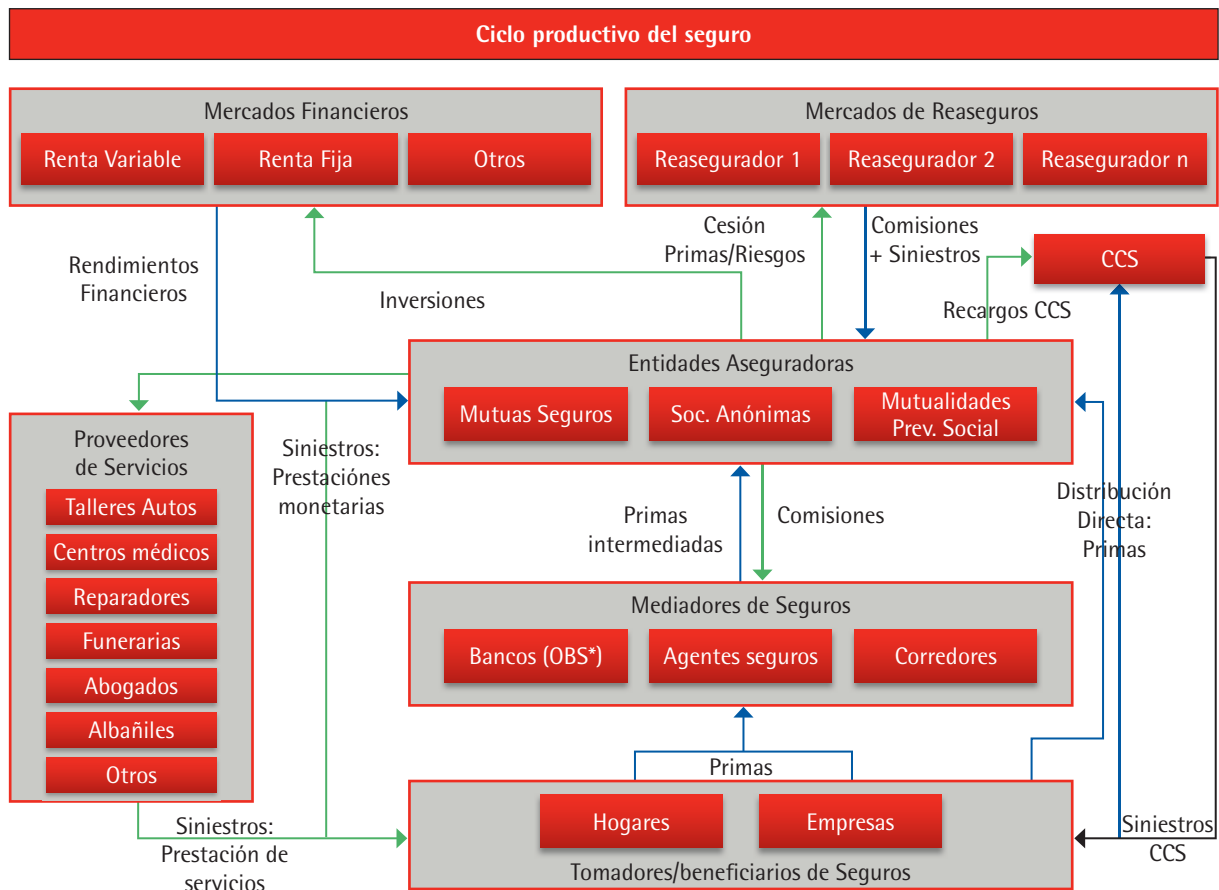


Fuente: DGSFP

La presencia de una figura como la de los mediadores de seguros se explica por varias razones entre las que podemos destacar las siguientes:

- Gran variedad de productos y garantías, que en muchos casos no permite la homogeneización y comparación en términos de coste (prima) y cobertura.
- Necesidad de asesoramiento en términos de cobertura de los riesgos, tanto personales como patrimoniales o derivados del desarrollo de un negocio en el caso de las empresas.
- Dificultad de comprensión de los contratos de seguros, definidos en base a una terminología técnica de difícil entendimiento.
- Fuerte asimetría entre el conocimiento del riesgo que tiene el asegurador y el que tiene el tomador del seguro (persona que paga la prima), cuando se trata de una persona física.

Las entidades aseguradoras fijan el precio de los seguros en base a análisis estadísticos y actuariales que determinan la frecuencia y el coste de los diferentes siniestros, es decir, la probabilidad de que ocurra una determinada contingencia y el desembolso que debe efectuarse para reparar las consecuencias derivadas de éste. En consecuencia, cuanto mayor es la cartera de clientes de una entidad mejor información podrá tener ésta sobre su comportamiento y siniestralidad. De esta forma, podrá compensar los riesgos de unos clientes con otros en base a su experiencia estadística y a su conocimiento técnico.



Leyenda: OBS: Operadores de Banca-Seguros; CCS: Consorcio de Compensación de Seguros.

Fuente: Afi

Cuadro 3: La Ley de los Grandes Números

El negocio asegurador sólo se puede entender desde el prisma de la mutualización de riesgos, o dicho de otra forma, desde la compensación de unos riesgos con otros. Las entidades pueden cubrir riesgos gracias a la existencia de un elevado número de asegurados que encarnan «buenos» y «malos» riesgos susceptibles de compensación.

Imaginemos el caso extremo, teórico, de una aseguradora que tenga en su cartera un solo asegurado, al que asegura por fallecimiento antes de que cumpla los 65 años, pagando en ese caso un capital a los beneficiarios. Supongamos, asimismo, que la probabilidad de que se produzca el siniestro es del 50%. De producirse el fallecimiento, podría suceder que la compañía no tuviese recursos suficientes para hacer frente al pago del capital. En cambio, si la entidad tuviese miles de asegurados la probabilidad de que todos muriesen antes de los 65 años sería mucho más reducida y por tanto ni el aseguramiento sería tan caro como en el primer caso, ni los recursos que tendría que mantener la aseguradora, tan elevados.

Las aseguradoras, en la práctica, buscan beneficiarse de la llamada Ley de los Grandes Números. De esta manera, al tener cientos (o miles) de asegurados, permiten establecer modelos de estudio del comportamiento actuarial (cuántos fallecen, cuántos sobreviven,...), pudiendo prever contingencias con más facilidad, y a la vez, compensando los riesgos de los asegurados que no han sufrido siniestros con los que sí han sufrido un siniestro o más.

Las entidades aseguradoras en España pueden adquirir distintas formas jurídicas, aunque todas ellas están sometidas a la misma legislación de seguros. Pueden distinguirse distintas modalidades, en función de su forma societaria:

- **Sociedades Anónimas:** los propietarios de estas sociedades son los accionistas, cuya figura no tiene por qué coincidir con la de sus clientes, los tomadores de los contratos de seguro.
- **Mutuas:** a diferencia de las Sociedades Anónimas, no existe distinción entre el concepto de «cliente» y el concepto de «propietario», ya que ambas figuras coinciden, y el fondo mutual, equivalente al capital de las sociedades anónimas, se compone de las primas aportadas por los mutualistas. La principal diferencia entre las Sociedades Anónimas y las Mutuas es el fin de lucro de las primeras, pudiendo repartir beneficios en forma de dividendos a sus accionistas. Las Mutuas no pueden repartir dividendos y en el caso de que generen un «exceso de recursos en un ejercicio determinado» deberán repartirlo entre todos sus mutualistas (por ejemplo, en forma de rebaja de primas de la póliza).
- **Mutualidades de Previsión Social:** tienen su base en el principio de ausencia de ánimo de lucro, constituyendo una modalidad aseguradora de carácter voluntario complementario al sistema de Seguridad Social obligatoria. Las mutualidades de previsión social pueden ser además alternativas al régimen de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos.

En el siguiente cuadro observamos la evolución en los últimos años del censo de entidades aseguradoras en España por tipología.

Evolución del censo de entidades aseguradoras en España (2005-2012)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Entidades Seguro Directo								
Sociedades Anónimas	215	207	206	204	202	195	188	183
Mutuas	40	38	37	35	34	35	34	32
Mutualidades de Previsión Social	55	51	52	55	56	55	55	53
TOTAL ENTIDADES SEGURO DIRECTO	310	296	295	294	292	285	277	268
Entidades Reaseguradoras Especializadas	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL ENTIDADES DE SEGUROS	312	298	297	296	294	287	279	270

Fuente: DGSFP (2012). Informe Seguros y Fondos de Pensiones. No están recogidas las entidades registradas en las CCAA.

El marco normativo de seguros contempla asimismo la figura de las cooperativas, pero no existen actualmente entidades aseguradoras con esta forma jurídica.

Con el objetivo de conseguir un rendimiento que les permita hacer frente a sus obligaciones futuras con los asegurados, las compañías de seguros acuden a los mercados financieros e invierten en diferentes tipologías de activos financieros, renta fija, acciones, fondos de inversión, derivados, etc.

El papel de las compañías aseguradoras como inversor institucional en los mercados financieros es muy relevante para el desarrollo de estos, en especial el de las compañías de seguros de vida, cuyo horizonte de inversión es a largo plazo y cuyo volumen de activos bajo gestión es más elevado, como se analiza en detalle en el punto 2.3 de este documento.

Las compañías de seguros utilizan diversos medios para gestionar los riesgos que les transfieren los hogares y empresas, como pueden ser la fijación de precios en función de las características de cada uno de los asegurados, la selección del riesgo o directamente la no comercialización de determinadas coberturas o productos de seguros. Pero además, las aseguradoras no retienen todos los riesgos asumidos a través de los contratos de seguro cerrados con sus clientes, sino que también transfieren parte de los mismos a otras compañías de seguros, que se conocen como reaseguradoras.

A través de este mecanismo, las entidades aseguradoras actúan como intermediarios, transfiriendo parte de las primas captadas a las entidades reaseguradoras. En consecuencia, estas asumen parte

del coste de los siniestros derivados de las primas de seguro recibidas, y adicionalmente pagan una comisión a la aseguradora, ya que en definitiva están actuando como intermediarios entre los hogares y empresas y la entidad reaseguradora.

Cuadro 4: El Reaseguro

Es habitual que los riesgos de un elevado importe, por raros o improbables que sean, como pueden ser los riesgos nucleares, de catástrofes naturales o en grandes centros productivos no sean asumidos al 100% por una sola entidad, porque en caso de siniestro difícilmente la aseguradora podría hacer frente al coste de las prestaciones derivadas de tal evento, y en consecuencia, quebraría. Para evitar estas situaciones, las aseguradoras transfieren parte de los riesgos que asumen a otras entidades supra-aseguradoras conocidas como reaseguradoras.

De esta forma, los daños ocasionados por un terremoto que sucede en Asia, pueden acabar siendo costeados, en parte, por ejemplo, por una reaseguradora europea o norteamericana.

El ciclo productivo del seguro no se cierra hasta que en caso de siniestro la entidad aseguradora cumpla con las obligaciones adquiridas en el contrato con relación al asegurado, indemnizando al beneficiario de la póliza de seguros (que puede coincidir o no con el asegurado).

Las prestaciones pagadas por la entidad aseguradora a los beneficiarios pueden consistir en un importe monetario, en cuyo caso la prestación se realiza directamente entre la compañía de seguros y el beneficiario de la póliza, o en la prestación de un servicio que dependerá del tipo de seguro y de las coberturas incluidas en este. Es habitual que para la prestación de dichos servicios las compañías aseguradoras contraten a terceros especializados en el servicio correspondiente. Un ejemplo muy claro son los seguros de asistencia sanitaria, en los que en muchos casos la prestación del servicio la realiza un centro médico, un hospital o un médico que mantiene acuerdos con diferentes compañías privadas de seguros; pero hay otros muchos como pueden ser los talleres de reparación de vehículos, las funerarias, los reparadores de daños en los hogares, etc.

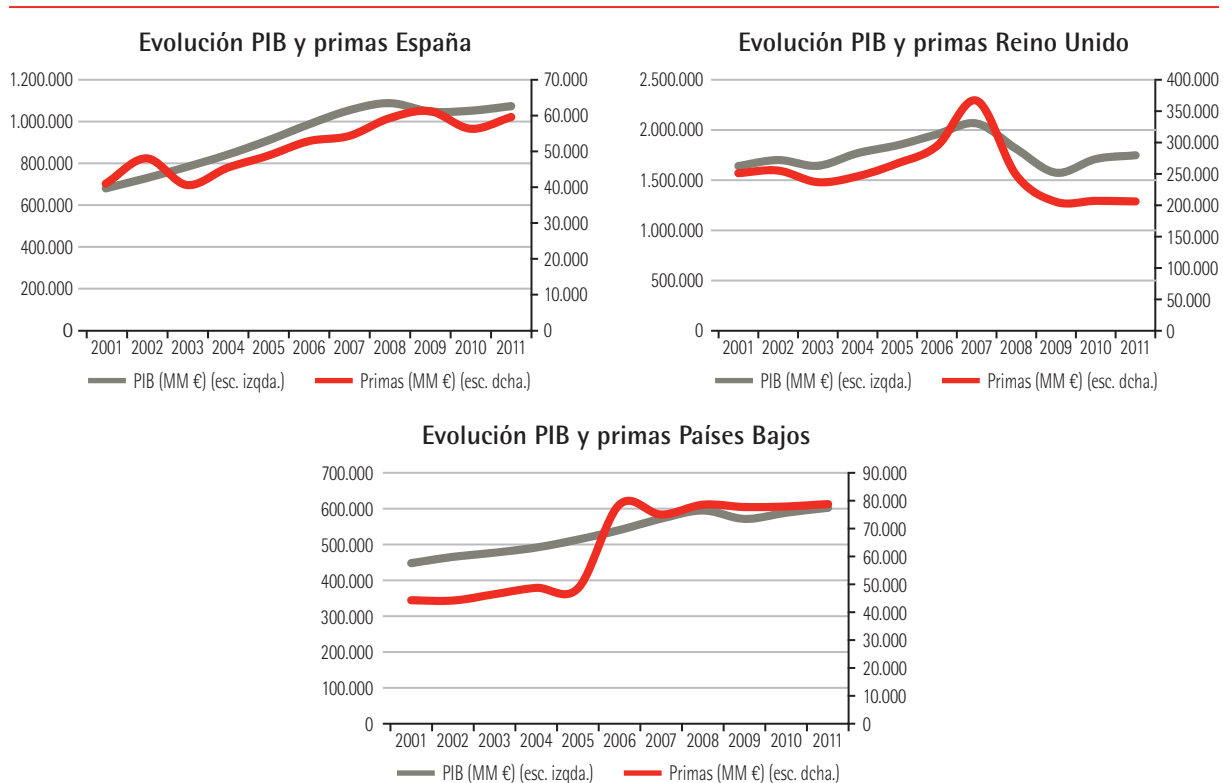
17

2.2. El seguro y el crecimiento económico

Los seguros son instrumentos que promueven la estabilidad financiera y la seguridad de todo tipo de operaciones reales, especialmente las comerciales, ya que en general (y en especial los seguros de vida) las inversiones de las compañías aseguradoras tienen un carácter de medio y largo plazo, potencian las relaciones económicas a través del crédito a la exportación y movilizan el ahorro doméstico canalizándolo a los mercados financieros.

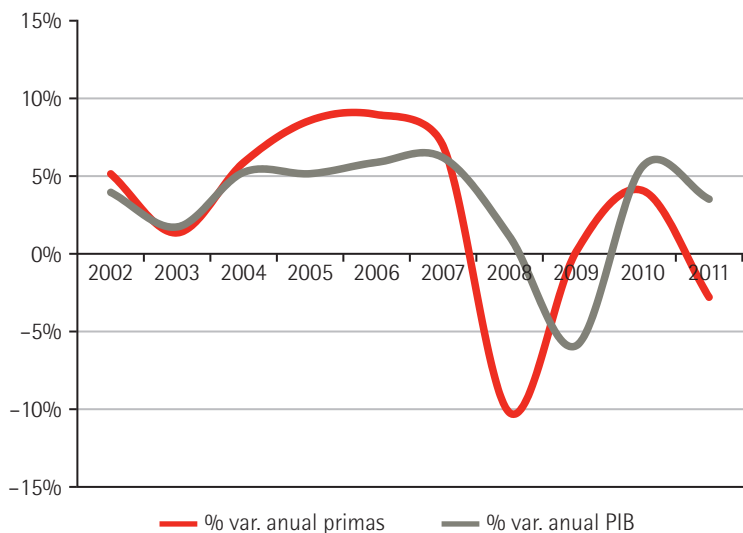
La importancia del desarrollo de un sector asegurador de bases sólidas es indispensable para alcanzar un crecimiento económico equilibrado y sostenible. No obstante, el sector asegurador no sólo influye en el crecimiento económico, sino que existe una relación bidireccional, en la que el impulso económico influye en la contratación de productos de seguros. Así mismo, el desarrollo del sector asegurador contribuye positivamente al desarrollo económico. Este hecho dificulta el análisis, al existir una relación de dos direcciones entre la evolución de las primas y el PIB que entorpece la cuantificación de la contribución en uno u otro sentido.

Analizando el efecto del seguro en el crecimiento económico, la literatura especializada concreta esta relación por la asociación entre el desarrollo del sector asegurador y el crecimiento del PIB. La fuerte correlación existente entre el volumen de las primas y el producto interior queda reflejada en los gráficos de evolución de ambas magnitudes, tanto en términos absolutos como en porcentajes de variación.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de INSURANCE EUROPE; OLIVER WYMAN (2013). *Funding the future. Insurer's role as Institutional Investors*.

► **Primas vs. PIB en Europa (% variación anual)**

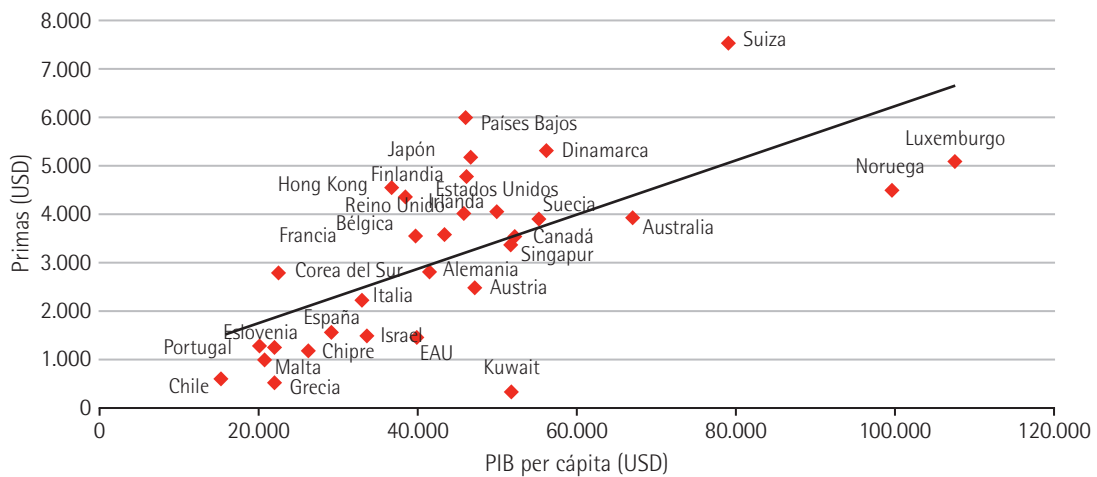


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Insurance Europe.

Los gráficos presentados a continuación –elaborados a partir de una muestra de 32 economías que proporciona Insurance Europe– reflejan este «hecho estilizado» de comportamiento. Resulta asimismo ilustrativa dicha representación cuando se elabora en términos per cápita, esta vez, distinguiendo entre mercados maduros –fundamentalmente países occidentales– y mercados emergentes, presentados ambos en magnitudes que corresponden al ejercicio de 2010⁴.

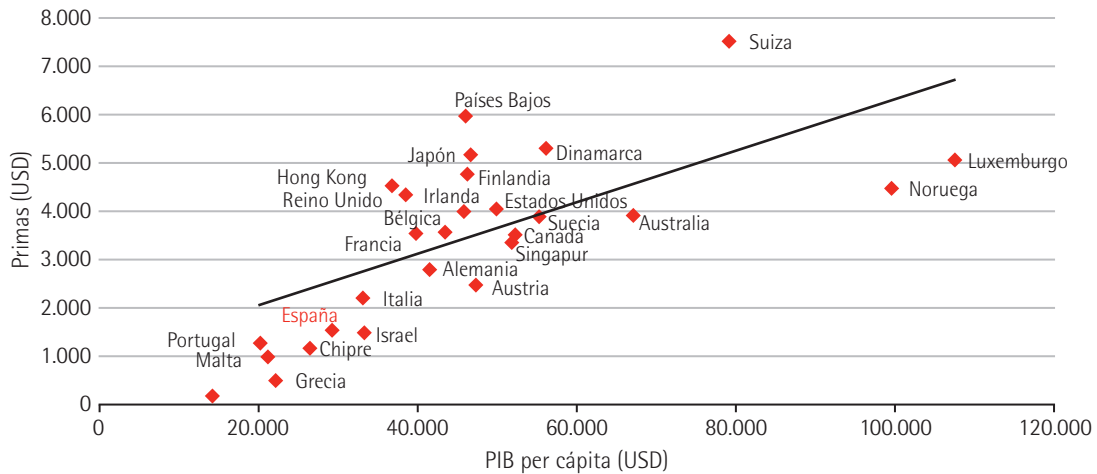
⁴ Últimos datos disponibles a fecha de elaboración de este informe.

► Primas per cápita vs. PIB per cápita en USD (2012)



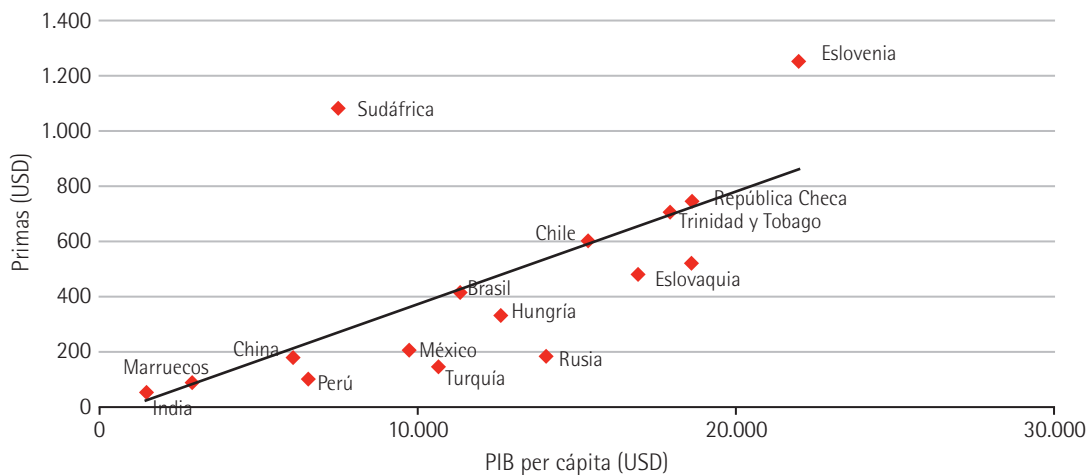
Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial y SWISS RE (2013). El seguro mundial en 2012. *Recorriendo el largo y difícil camino hacia la recuperación.*

► Primas vs. PIB per cápita en USD (2012, mercados maduros)



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial y SWISS RE (2013). El seguro mundial en 2012. *Recorriendo el largo y difícil camino hacia la recuperación.*

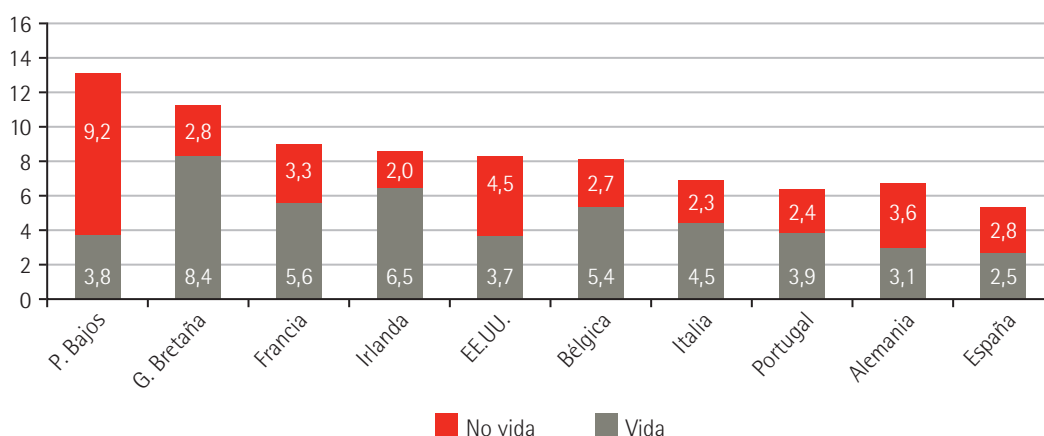
► Primas vs. PIB per cápita en USD (2012, mercados emergentes)



Fuente: elaboración propia a partir de SWISS RE (2013). El seguro mundial en 2012. *Recorriendo el largo y difícil camino hacia la recuperación.*

La relación positiva entre la densidad o la tasa de penetración de las primas de seguro y el crecimiento económico ha sido subrayada en trabajos como el de Pei-Fen Chen et al.⁵, aunque estos autores destacan que el impacto de los seguros no es idéntico entre países, sino que presenta una mayor incidencia relativa en aquellas menos desarrolladas. Este hallazgo es hasta cierto punto natural. En los países más avanzados, en los que el seguro está muy desarrollado, su contribución está ya establecida y el nivel de aseguramiento ha alcanzado niveles cercanos a los óptimos en el que no es necesario un aumento de dichos niveles aseguradores o una profundización del sector. El seguro habrá aportado su contribución óptima al desarrollo de estas economías. No obstante, no podrían mantener dicho nivel sin la continuada presencia del sector.

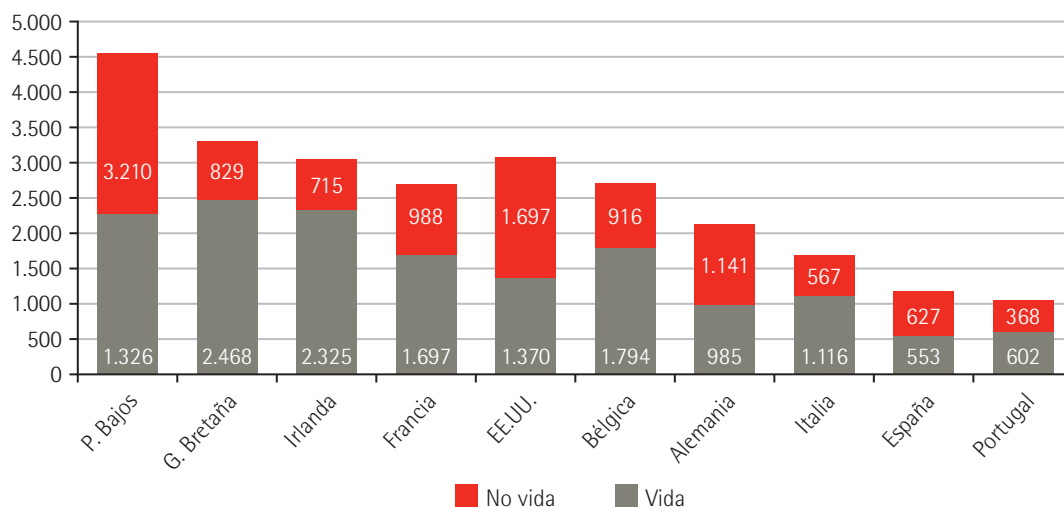
► **Penetración del sector seguros en países desarrollados (2012; % total primas / PIB)**



Fuente: elaboración propia a partir de Swiss Re.

20

► **Densidad del sector seguros en países desarrollados (2012; Primas / población, en euros)**



Fuente: elaboración propia a partir de Swiss Re.

Del análisis comparado con los países de nuestro entorno se observa una menor penetración de los seguros en España, si bien, diferenciando entre seguros de vida y no vida, se observa que mientras la penetración de los seguros generales o de no vida es comparable a la de otros países desarrollados, en el caso de los seguros de vida es inferior, lo que puede traducirse en un menor desarrollo y utili-

⁵ Pei-Fen Chen et al. (2010) *Insurance Market Activity and Economic growth: An International Cross-Country Analysis*.

zación por parte de las familias del seguro de vida como instrumento de ahorro-previsión, en especial de ahorro a medio y largo plazo (jubilación).

Por otra parte, existen diversos estudios, como el informe Arena (2006)⁶, que ponen de manifiesto los efectos positivos que la actividad de los seguros genera en el conjunto de actividades económicas, distinguiéndose entre efectos directos e indirectos.

Efectos directos e indirectos del sector asegurador en la economía

Efectos directos	Efectos indirectos
Promueve la estabilidad financiera (junto con el sector bancario).	El aseguramiento de las empresas frente a sus riesgos permite reducir el coste de la financiación bancaria (Grace y Rebello, 1993). Permite también la existencia de un sistema de pagos más eficiente haciendo posible una intermediación financiera mejorada, apoyada en la canalización del ahorro a través de las entidades financieras.
Facilita las relaciones comerciales (por ejemplo, en el caso de seguros de crédito a la exportación).	La inversión en activos financieros, renta fija y renta variable de las primas procedentes de los seguros, en especial del negocio de vida, con una vocación de permanencia a más largo plazo, proporciona mayor estabilidad a las empresas en las que invierten y en consecuencia en los mercados financieros.
Mobiliza el ahorro doméstico y financia a la economía.	Permite generar comportamientos eficientes y saludables entre la población asegurada, que en última instancia repercuten de forma positiva en el conjunto de la sociedad (seguros de salud, seguros de automóviles, etc.)
Permite que riesgos muy diferentes puedan ser gestionados de forma eficiente, a través de la especialización alcanzada por las entidades aseguradoras.	Favorece una permanente innovación en materia de aseguramiento al estar esta actividad en manos de grandes compañías capaces de dedicar recursos a dichos procesos de investigación y desarrollo de los productos aseguradores.
Ayuda a reducir y mitigar pérdidas.	Genera confianza y seguridad económica entre los agentes y evita el pesado lastre que supondría para la sociedad un nivel de ahorro precautorio sub óptimo debido al autoaseguramiento individual.
Permite la protección del patrimonio de hogares y empresas, sobre todo en seguros de protección de la propiedad (multirriesgos) y responsabilidad (por ejemplo, responsabilidad civil).	Evita el empobrecimiento de las familias o la desaparición de las empresas, estabilizando la economía, ante la imposibilidad de afrontar las pérdidas patrimoniales elevadas.
Promueven la estabilidad económica de los hogares a través de los seguros de vida riesgo.	En muchos casos, no sólo permiten saldar las deudas de la unidad familiar ante la pérdida de uno de los principales generadores de renta de la familia, sino que además permiten mantener los niveles de vida previos al siniestro.

Fuente: Afi e Informe Arena (2006).

Otro de los aspectos fundamentales de los seguros en relación con el crecimiento económico es su estrecha vinculación con el emprendimiento⁷, puesto que provee de los instrumentos necesarios para favorecer un entorno propicio a este fin. Los productos de seguro pueden cubrir gran variedad de riesgos, tanto en las fases iniciales del emprendimiento como en la fase de madurez del ciclo de negocio de la empresa. Podemos destacar las siguientes tipologías de riesgos objeto de cobertura:

- Riesgos externos: catástrofes, meteorología, lucro cesante/pérdida de beneficios.
- Riesgos técnicos: rotura de maquinaria, transporte, tecnología, fraude y protección de datos.
- Riesgos políticos: relacionados con el comercio exterior o la inversión en el extranjero.
- Responsabilidad frente a terceros: responsabilidad civil, riesgos medioambientales.
- Riesgo de crédito: cobertura frente al riesgo de que los deudores incumplan sus obligaciones de pago.
- Riesgos personales: accidentes, incapacidad, fallecimiento, etc.

⁶ Arena, M. (2006). *Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries*. The World Bank.

⁷ A este respecto, citamos el informe «Emprender en momentos de crisis: riesgos y factores de éxito», de FUNDACIÓN MAPFRE.

Este tipo de coberturas son especialmente útiles en un momento en el que una parte de la población desempleada está reorientando su carrera profesional a través del emprendimiento de nuevas actividades empresariales. En el siguiente cuadro se observa la evolución de la actividad emprendedora en España (referida a la población que se sitúa entre 18 y 64 años), destacando el repunte que se observa en 2010 y 2012⁸.

► Tasa de Actividad Emprendedora Total



Fuente: GEM 2012.

22

La potencialidad de desarrollo del emprendimiento en España en relación con otros países de nuestro entorno constituye una gran oportunidad al mismo tiempo que un importante desafío para el diseño de seguros adecuados que faciliten su proyección. Tanto es así que según el Informe GEM España 2012, un 2% de los cierres de empresas tuvo su origen en circunstancias no previstas que podrían haber sido susceptibles de aseguramiento. Dicha potencialidad de desarrollo también queda recogida en el gap existente entre la intencionalidad de emprender un negocio y finalmente llevarlo a cabo.

Resultado del proceso emprendedor en algunas economías desarrolladas

	Intención	TEA 12	Gap
Francia	18,90%	5,10%	13,80%
Eslovenia	14,60%	5,40%	9,20%
Portugal	16,20%	7,60%	8,60%
Italia	11,80%	4,30%	7,50%
España	12,00%	5,70%	6,30%
Bélgica	10,60%	5,20%	5,40%
Eslovaquia	15,50%	10,20%	5,30%
Suecia	11,70%	6,40%	5,30%
Grecia	10,40%	6,50%	3,90%

Fuente: GEM 2012.

En este sentido, una de las piezas clave para el desarrollo futuro de la economía, e íntimamente ligada al desarrollo de la Ley de Emprendedores, son los seguros asociados al inicio de la actividad empresarial, incluyendo seguros de patentes y marcas. Entre la amplia variedad de contingencias a

⁸ La Tasa de Actividad Empresarial (TEA) incluida en el informe GEM España 2012 se define como la tasa de iniciativas empresariales con duración entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residentes en España.

las que el sector asegurador ofrece cobertura, cabría destacar, entre otras, las siguientes modalidades por el papel que ejercen como apoyo al emprendimiento:

- **Seguro de crédito:** destacando el seguro de crédito a la exportación, de gran importancia en el contexto de crisis económica española actual, en la que la diversificación del sector exterior cobra un importante protagonismo.
- **Seguro de daños** es clave en la financiación bancaria tal y como indican Zou y Adams (2009)⁹ en un estudio llevado a cabo en una amplia muestra de compañías procedentes de China. La principal conclusión de este estudio es que la contratación de seguros reduce los riesgos a los que están expuestas las empresas y en consecuencia reduce el coste de financiación de las mismas, incrementando la capacidad de apalancamiento, y aumentando como resultado el valor de la empresa.
- **Seguros de patentes y marcas:** la innovación y la diferenciación en el emprendimiento constituyen elementos clave para el acceso a un nicho de mercado estable. En este contexto, la protección de las ideas a través de los seguros de patentes sirve de aliciente al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. Una empresa que no disfrute de la cobertura que proporciona este tipo de seguros y que tenga que incurrir en elevados costes para la defensa de su patente, podrá ver disminuidos los incentivos a abordar desarrollos innovadores y los procesos de investigación asociados a ellos. La importancia del seguro de patentes y marcas ya ha sido subrayada por las iniciativas de la Comisión Europea quien, consciente de la importancia económica de este tipo de seguros, propuso la introducción de un sistema de cobertura en esta materia extensible a todo el ámbito europeo. Sólo un conjunto reducido de países, entre los que se incluyen Dinamarca, Reino Unido, Francia, Alemania y Suecia, posee experiencia en el aseguramiento de patentes. En este sentido, España cuenta con margen para su desarrollo y es una de las líneas a mejorar en los próximos años.

23

Pero el seguro no sólo es relevante en las fases iniciales del emprendimiento sino que hay actividades económicas y productivas que no tendrían el desarrollo actual sin la presencia del seguro. Es el caso de actividades que están sujetas a sucesos naturales no controlables por el ser humano como puede ser la agricultura (dependiente de la climatología), o incluso actividades que están expuestas a riesgos de forma constante como puede ser el transporte de personas y mercancías.

De hecho, una muestra más de los efectos positivos de los seguros es que en la mayoría de las economías desarrolladas se han establecido algunos seguros de contratación obligatoria con el objetivo de proteger al conjunto de la sociedad, como puede ser el seguro obligatorio de circulación o la obligación de contratar determinados seguros de responsabilidad civil profesional para poder ejercer o desarrollar determinadas profesiones o actividades económicas.

Otro de los efectos positivos del sector asegurador recae sobre el consumo, con mayor intensidad en el caso de economías en vías de desarrollo. La ausencia de mecanismos de aseguramiento de riesgos ante caídas de ingresos debidas a eventos como el fallecimiento de un miembro de la unidad familiar, discapacidad o acaecimientos desfavorables en la agricultura, supone un impacto económico negativo sobre el consumo e inversión de una familia¹⁰. A modo de ejemplo, la ausencia de cobertura de aseguramiento en una economía basada en actividades agrarias provocaría dificultades para afrontar un evento natural adverso (como inundaciones o sequías), que induciría a bajos rendimientos de las cosechas, y con posibles consecuencias negativas como los sacrificios de posponer indefinidamente la educación de los miembros más jóvenes de la familia (limitando el posible desarrollo y acceso de estos a actividades de mayor prosperidad). En este sentido, la extensión y el desarrollo del sector asegurador adquieren un papel fundamental en las economías en vías de desarrollo. En

⁹ Zou, H.; Adams, M.B. (2009). «Corporate insurance and debt in China». *Journal of Applied Corporate Finance* 22(1).

¹⁰ ZURICH (2011). «The Social and Economic Value of Insurance: A Primer». Zurich Government and Industry Affairs, Zurich.

estas sociedades, la figura del microseguro cobra especial relevancia para la accesibilidad de protección ante riesgos.

En cuanto a los efectos indirectos, según trabajos realizados por Webb, Grace y Skipper, (2002)¹¹, el desarrollo del sector bancario puede facilitar el desarrollo de la actividad aseguradora. Esto puede observarse en la interrelación entre sector bancario y sector asegurador, por la vinculación entre productos bancarios y aseguradores y porque parte de la comercialización de seguros se realiza a través de la propia red de oficinas en el contexto de acuerdos entre bancos y aseguradoras.

Por último, en diversos trabajos académicos como los de Outreville (1996)¹² o Beenstock, Dickinson y Khajuria (1986)¹³, se pone de manifiesto la relación entre el desarrollo económico y el consumo de productos de seguro, concluyendo que el PIB per cápita condiciona la demanda de seguros. Asimismo, Beck y Webb (2003)¹⁴ encontraron evidencias de que los países con mayor renta, inflación más baja y sistemas bancarios más desarrollados tienen un mayor desarrollo de seguros. Por tanto, existe un efecto de retroalimentación: el seguro contribuye positivamente a la economía y el desarrollo económico contribuye a su vez al desarrollo del seguro.

2.3. El seguro como inversor institucional

Tal y como se avanzó anteriormente, el sector asegurador cumple con la finalidad de canalizar el ahorro hacia los mercados financieros. En la práctica, las entidades aseguradoras invierten las primas captadas para generar una rentabilidad que les permita poder cumplir las obligaciones futuras a las que se han comprometido con los asegurados.

24

Las entidades aseguradoras, además de actuar como intermediarios financieros, por la tipología de negocio que desarrollan presentan un perfil de inversión de medio y largo plazo (en especial las entidades de seguros de vida) lo que favorece una mayor estabilidad tanto en las empresas en las que invierten como en los mercados financieros en general. Este carácter de mayor permanencia como inversor favorece en última instancia el desarrollo de los mercados financieros. De hecho, algunos estudios apuntan la existencia de una relación entre la penetración de los seguros de vida y el desarrollo de los mercados financieros, medido a través de agregados del mercado monetario, que en definitiva reflejan el aumento de la cantidad de dinero en circulación.

La mayor vocación de permanencia a largo plazo de las inversiones de las entidades aseguradoras de vida adquiere mayor relevancia en épocas de crisis financiera y de gran incertidumbre económica como la actual. De hecho, en torno al 80% de las inversiones en los mercados financieros europeos pertenecían en 2010 a entidades aseguradoras de vida¹⁵. De este total, el 60% corresponde a entidades procedentes de Francia, Alemania y Reino Unido.

En efecto, las compañías aseguradoras son los inversores institucionales¹⁶ más importantes de Europa, situándose el total de activos bajo su gestión en el entorno de 7,7 billones de euros. Esto supone el 51% del total de activos bajo gestión en Europa, que a su vez suma un volumen 15,1 billones de euros. El siguiente gráfico refleja la distribución de dichas inversiones: por tipo de inversor:

¹¹ Webb, I.; Grace, M.F.; Skipper, H.D. (2002). «The Effect of Banking and Insurance on the Growth of Capital and Output» Center for Risk Management and Insurance, Working Paper 02.

¹² Outreville, J.F. (1996). «Life Insurance in Developing Countries». United Nations. Journal of Risk and Insurance, Vol. 63 No. 2.

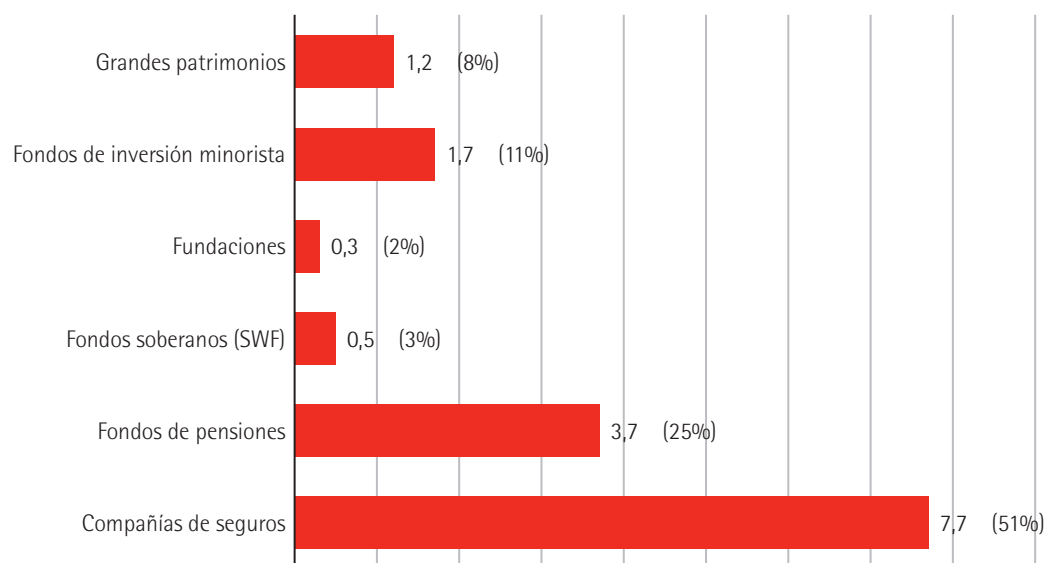
¹³ Beenstock, M.; Dickinson, G.; Khajuria, S. (1986). «The determination of life premiums: An international cross-section analysis 1970-1981». Insurance: Mathematics and Economics, Elsevier, vol. 5(4), pages 261-270, October.

¹⁴ Beck, T.H.L.; Webb, I. (2003): «Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries». The World Bank Economic Review.

¹⁵ Insurance Europe. Junio 2013

¹⁶ Por inversor institucional se entiende: bancos, aseguradoras, fondos de pensiones, etc.

► Activos bajo gestión inversores institucionales (datos en billones de euros; 2011)



Fuente: Insurance Europe, a partir de OCDE, FMI, EFAMA, Philantropy in Europe, Foundation Center, BCE, FSB, Análisis Oliver Wyman.

Por otro lado, la evolución de la ratio de inversiones de aseguradoras sobre el producto interior muestra una tendencia general al alza durante los últimos diez años, ensombrecida por la caída significativa en el año 2008.

► Inversiones / PIB



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Insurance Europe.

Una primera medida para evaluar las inversiones de las compañías aseguradoras son las provisiones matemáticas del negocio de vida, que son el reflejo de las obligaciones futuras de las compañías con sus asegurados, es decir, el ahorro que las entidades aseguradoras deben tener acumulado para hacer frente a sus compromisos de pago futuros. La evolución en los últimos años de las provisiones recoge, por un lado, la mayor o menor captación de primas y, por otro, los rendimientos generados en los mercados financieros:

Evolución de las provisiones técnicas de seguros en España (2006-2012)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Provisiones matemáticas	130.492	133.879	136.133	143.790	146.646	154.114	156.184
% crec interanual		2,6%	1,7%	5,6%	2,0%	5,1%	1,3%

Fuente: ICEA.

Pero las provisiones técnicas no son suficientes para reflejar la importancia de las inversiones del sector asegurador en los mercados financieros, dado que estas compañías también invierten sus recursos propios tanto en activos financieros como en activos inmobiliarios. La importancia de las inversiones en el sector asegurador viene resumida en la siguiente tabla:

Valor de mercado de las inversiones de las compañías aseguradoras españolas (importes en millones de euros)

	2009		2010		2011		2012	
	Valor mercado	% s/valor mercado	Valor mercado	% s/valor mercado	Valor mercado	% s/valor mercado	Valor mercado	% s/valor mercado
Renta fija privada	91.326	41,02%	78.796	36,00%	72.677	31,64%	74.357	31,35%
Renta fija pública	48.713	21,88%	54.829	25,05%	68.029	29,62%	82.825	34,92%
Inmuebles	12.846	5,77%	11.557	5,28%	12.099	5,27%	7.139	3,01%
Renta variable	7.102	3,19%	11.404	5,21%	13.165	5,73%	8.657	3,65%
IIC	9.128	4,10%	9.674	4,42%	9.685	4,22%	7.685	3,24%
Resto	53.522	24,04%	52.618	24,04%	54.046	23,53%	56.521	23,83%
	222.638		218.878		229.700		237.184	

Fuente: elaboración propia a partir de datos de DGSFP.

En el siguiente cuadro se incluye la información sobre el total de la economía española, a cierre de 2011:

Peso de las inversiones del sector asegurador sobre el conjunto de inversiones de la economía española (2012; importes en millones de euros)

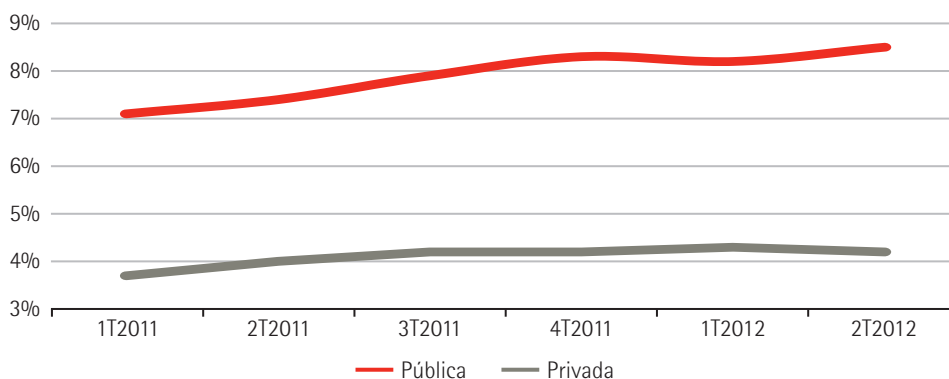
	Sector asegurador	Total economía	% seguro
Renta fija	150.197	1.463.707	10,3%
Renta variable	23.259	2.568.300	0,9%
Fondos de inversión	15.898	2.395.059	0,7%
Derivados	5.942	1.262.248	0,5%
Préstamos	10.599	127.956	8,3%

Fuente: ICEA, MAPFRE, MUTUA MADRILEÑA (2013). *El sector asegurador como inversor institucional*.

Merece especial atención el porcentaje de inversiones de renta fija privada, cuya naturaleza de carácter estructural y estable en las carteras de las aseguradoras permite que las empresas y administraciones puedan contar con un porcentaje estable de sus emisiones de deuda. De hecho, durante los años de crisis, el peso de las inversiones de entidades aseguradoras en deuda pública se ha incrementado significativamente, contribuyendo por tanto en cierta forma a la estabilización de las finanzas públicas durante los episodios más graves de la crisis.

En consecuencia, la importancia del sector asegurador en la financiación de la economía es clave, tanto a través de la compra de deuda al sector público, como a través de la adquisición de títulos de renta variable y deuda corporativa al sector privado en España.

► **Estimación de la participación del seguro en la financiación de la actividad pública y privada interior**



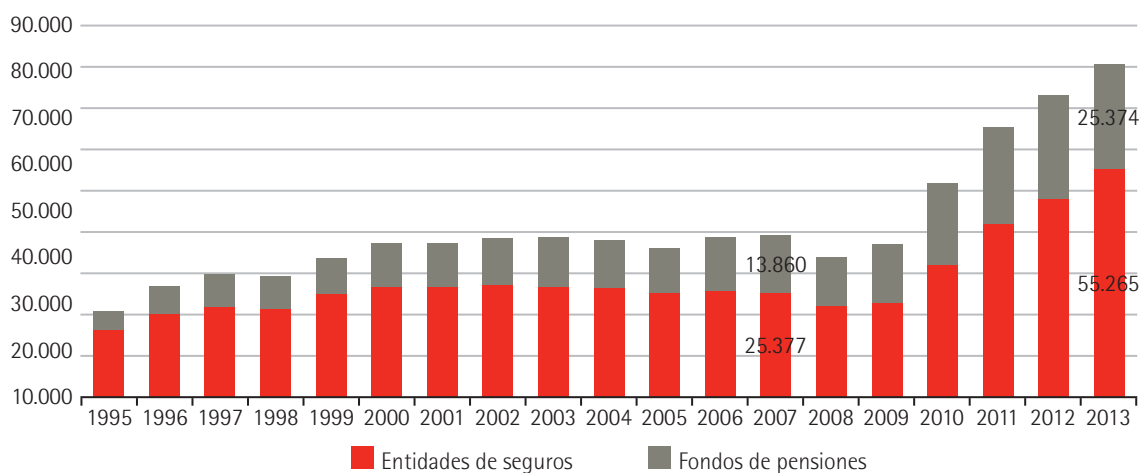
Fuente: Memoria Social del Seguro 2012.

El papel del sector asegurador como inversor institucional ha resultado clave en su rol de transmisor de financiación al sector público, con especial trascendencia en los últimos años, que han estado marcados por las dificultades de las diferentes Administraciones Públicas para obtener liquidez en los mercados financieros. Según la estadística más reciente (junio de 2013) a fecha de elaboración de este informe, el sector asegurador, tenía en cartera 55.265 millones de euros en títulos de deuda pública emitida por la Administración Central del Estado español, mientras que las gestoras de fondos de pensiones acumulaban 25.374 millones de euros. En conjunto, ambas sumaban 80.639 millones, posicionándose como el segundo inversor institucional en deuda pública de la Administración Central del Estado¹⁷ con un 11,3% del total de deuda emitida, solamente por detrás de las entidades de crédito españolas y por delante del conjunto de inversores institucionales no residentes en España.

Es destacable el incremento de la inversión realizada por entidades aseguradoras y gestoras de fondos de pensiones en deuda pública desde el inicio de la crisis económica, mientras que en el año 2007 el saldo de deuda de la Administración Central del Estado español en manos de entidades aseguradoras y fondos de pensiones totalizaba 39.237 millones de euros (12,8% s/total), en junio de 2013 el saldo ascendía a 80.639 millones de euros (11,2% s/total), lo que supone un incremento acumulado superior al 100%.

27

► **Deuda pública emitida por la Administración Central del Estado español en cartera de las entidades aseguradoras y fondos de pensiones españoles (millones de euros)**



Fuente: Banco de España.

¹⁷ A estas cifras habría que añadir la inversión de las aseguradoras y fondos de pensiones en la deuda emitida por las Comunidades Autónomas y por las Corporaciones Locales, para la que no existen datos desglosados por tipología del tenedor.

En esta línea, el sector asegurador ha contribuido de manera muy reseñable participando como inversor en la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB), materializando las aportaciones en forma de capital por un importe conjunto de 21 millones de euros, el 1,8% del capital de la SAREB, y a través de la compra de deuda subordinada un importe conjunto de 106 millones de euros, el 2,9% del total de deuda emitida por esta sociedad de gestión de activos.

Aportación de las compañías aseguradoras a la SAREB (a marzo de 2013)

	Capital (millones de euros)	Deuda subordinada (millones de euros)	Total aportación (millones de euros)
Mapfre	10	40	50
Mutua Madrileña	6	24	30
Catalana Occidente	3	12	15
Axa	2	8	10
Total Fase I	21	84	105
Generali	0	5	5
Reale	0	3	3
Zurich	0	5	5
Santalucía	0	4	4
Pelayo	0	3	3
Asisa	0	2	2
Total Fase II	0	22	22
Total Aportación aseguradoras SAREB	21	106	127

28

Fuente: elaboración propia a partir de información pública¹⁸.

En resumen, la labor del sector asegurador como inversor institucional amortigua los desequilibrios inherentes a la evolución cíclica, dado el flujo constante y estable de entradas en los mercados financieros.

Adicionalmente, el sector asegurador desempeña un importante rol en el desarrollo de grandes infraestructuras, como es el caso de la red de transporte (autopistas, vías ferroviarias, túneles), donde las inversiones suelen tener un horizonte de amortización de muy largo plazo. Este tipo de desarrollos encaja perfectamente con el perfil de inversión a largo plazo de las entidades aseguradoras, en especial de las aseguradoras de vida, cuyo horizonte de inversión en muchos casos supera los 30-50 años.

Por último, es preciso subrayar la contribución a la transparencia que la industria aseguradora realiza (en general), reduciendo las asimetrías de información presentes en distintos mercados. La propia actividad de las compañías –consistente en la selección y valoración de los riesgos– implica la recopilación de información sustancial de los clientes y la evaluación de la misma antes de tomar la decisión sobre la prestación final del servicio y, en caso de dar cobertura, el precio exigido para dicho fin. Es por ello que la decisión de las compañías aseguradoras –sobre si finalmente asumir dichos riesgos o no– puede interpretarse como una señal enviada a los distintos agentes que intervienen en el mercado, y que con normalidad contribuye a la asignación eficiente de capital en los mercados financieros. A modo de ejemplo, imaginemos un proyecto de una empresa para el que la compañía aseguradora rechaza proveer la cobertura por los elevados riesgos que comporta. Si esta información se hace pública, y los agentes tienen acceso a ella, el mercado puede disponer de una alerta sobre la

¹⁸ http://www.sareb.es/pdf/Presentacion_sareb.pdf.

gestión de los riesgos que entraña, y más allá de ellos, sobre la propia gestión y solvencia de la entidad (ver Antzoulatos; Kyriazis; Tsoumas, 2007)¹⁹.

2.4. El seguro como actor principal en la sostenibilidad del Estado del Bienestar

El Estado del Bienestar tiene su origen en los sistemas de previsión colectiva desarrollados desde finales del Antiguo Régimen. La emergencia de la sociedad industrial, el proletariado y la transformación radical de la sociedad campesina en una sociedad urbana y progresivamente desarraigada de los tradicionales métodos de previsión social, unido a la organización de los grupos sociales a través de asociaciones de apoyo mutuo y sindicatos de clase, dio paso a las primeras formas de aseguramiento colectivo vinculado a la condición laboral, que se venían a superponer a las instituciones gremiales originadas en los siglos precedentes.

La evidencia de que estos sistemas primitivos sufrían de numerosos problemas de participación, cobertura y definición técnica y la generalización del proletariado industrial en las ciudades de los países entonces avanzados acabaron por determinar la aparición, hacia finales del S. XIX, de sistemas estatales de aseguramiento social obligatorio para determinados colectivos financiado con cotizaciones de patronos y trabajadores complementadas en ocasiones con aportaciones de los gobiernos. No puede concebirse una mejor forma de aseguramiento universal que la seguridad social obligatoria (Barr, 2010)²⁰, si bien la naturaleza pública de estos sistemas se ha traducido generalmente en una constante modificación de los parámetros de cobertura y generosidad de las prestaciones (en proporción a las aportaciones de los participantes) en detrimento de las bases técnicas de los sistemas resultantes.

De hecho, los condicionantes sociales, en el origen, de los sistemas públicos, y políticos, mucho más tarde, han determinado una escasa adecuación de las bases técnicas de un sistema de previsión, extraordinariamente simplificada por el hecho de su naturaleza universal y obligatoria, y la necesidad de constantes reformas para asegurar su sostenibilidad que en muchas ocasiones han sido inocuas, cuando no contraproducentes.

El aseguramiento universal obligatorio resuelve satisfactoriamente, sin embargo, al menos a priori, el no menor problema de fallo de mercado que se plantea como consecuencia de la incertidumbre acerca del futuro y la diferente capacidad económica de los individuos para permitirse un aseguramiento de mercado frente a la vejez y las contingencias afines. Pero no debe inferirse de ello que la modalidad de aseguramiento deba ser necesariamente promovida y provista por el Estado. Sin duda este es el caso de la Seguridad Social, pero, como sucede en otros ámbitos del aseguramiento (el seguro obligatorio de responsabilidad frente a terceros de automóviles, por ejemplo), este tipo de aseguramiento podría ser también de promoción y provisión privada. Los «seguros» de salud y educación, en sentido amplio, ambos financiados mediante impuestos generales en vez de cotizaciones propiamente dichas, son, de hecho, obligatorios a la vez que universales y admiten la superposición de modalidades estrictamente públicas, privadas o mixtas (concertadas, concesionadas, etc.).

La generalización de los programas del Estado del Bienestar (pensiones, sanidad, dependencia, educación y desempleo fundamentalmente) constituyó un hito de los países avanzados en la segunda mitad del S. xx que limitó el aseguramiento privado en estos campos a su modalidad complementaria más o menos apoyada desde los Presupuestos Generales del Estado mediante incentivos fiscales de diverso signo. Pero las bases técnicas de muchos de estos programas de bienestar se han visto perturbadas profundamente por los desarrollos demográficos, económicos y derivados de los cam-

¹⁹ Antzoulatos, A. A.; Kyriazis, D.; Tsoumas, C. (2007). «Financial development and asymmetric information». Unpublished Working paper. University of Piraeus, Greece.

²⁰ Barr, N. (2010). Long «Long-term care: a suitable case for social insurance». Social policy & administration.

bios en los estilos de vida de los individuos ante la escasa reacción de los sistemas correspondientes. La financiación de algunos de estos programas de bienestar, masivos y universales, se hace muy problemática en estas condiciones y la sostenibilidad de los mismos deja de estar asegurada a menos que se contemplen cambios radicales en las bases técnicas de los mismos y nuevos modelos de aseguramiento público-privado que redistribuyan los riesgos, controlen su multiplicación y aseguren la cobertura estrictamente necesaria de manera efectiva y eficiente para los potenciales beneficiarios y los promotores de su aseguramiento.

En este contexto, la contribución del seguro privado a la sostenibilidad del Estado del Bienestar (EB) es múltiple y puede analizarse a partir de una categorización, relativa a su inserción en el principio asegurador del propio EB como la que se muestra en el siguiente esquema.

Inserción del aseguramiento privado en el esquema asegurador del Estado del Bienestar

		Presencia de fallos del Estado	
		SI	NO
Presencia de fallos del mercado	SI	Colaboración Público-privada (<i>double check</i>)	Aseguramiento universal obligatorio
	NO	Aseguramiento privado	Competencia de modelos (los asegurados eligen)

Fuente: Afi.

La experiencia en materia de previsión social muestra que son numerosos los casos en los que los esquemas privados puros acaban fracasando en el cometido de asegurar al conjunto de la población frente a una gama de riesgos tan amplia como la que habitualmente se encierra en el perímetro del Estado del Bienestar. Las razones para ello son múltiples, y van desde el reconocimiento de que amplias capas de la población no pueden permitirse una cobertura de mercado tan amplia y, por ende, onerosa para sus débiles economías domésticas, hasta el hecho de que los individuos operan una especie de «selección adversa» que encarece la cobertura para los «buenos riesgos», pasando por las reticencias sociales y políticas al aseguramiento estrictamente privado de este tipo de contingencias.

30

Todas estas razones, y muchas más afines a estas, determinan que el mercado falla en este cometido, lo que se denomina en el lenguaje de la economía de la elección pública y el bienestar un «fallo del mercado». No siempre, ni en todos los ámbitos susceptibles de aseguramiento se produce este fallo de mercado, pero se constata una y otra vez en los principales ámbitos de actuación del Estado del Bienestar (salud, educación, prestaciones de desempleo, por ejemplo).

Por otra parte, también se constata a menudo que la eficacia y, desde luego, la eficiencia de muchos programas de aseguramiento universal obligatorio propios del Estado del Bienestar se ven seriamente disminuidas por la complejidad de las reglas de elegibilidad de estos programas que acaban incentivando equivocadamente a los individuos hacia lo que, en terminología anglosajona, se denomina «*milk the system*», es decir, a un abuso de los beneficios de los programas llegando incluso a «fabricar» las condiciones de elegibilidad para la percepción de los mismos. Sin duda, estas prácticas son minoritarias, pero señalan los defectos de diseño de numerosos programas de bienestar en todos los ámbitos y países.

Esta casuística también tiene un nombre en la terminología de la economía de la elección pública y el bienestar: «fallo del Estado».

Ello no obsta para concluir que, en general, el Estado del Bienestar ha resuelto satisfactoriamente hasta el presente graves problemas de acceso universal y «gratuito» (los servicios del Estado del Bienestar tienen coste y deben ser financiados por los contribuyentes) a los bienes públicos básicos para la población.

La existencia conjunta de fallos de mercado y del Estado determina que las cosas no sean blanco-negro, sino que se imponga en el análisis la cautela de analizar caso por caso y de adoptar solucio-

nes mixtas que, si están debidamente dosificadas, serán a la larga más eficaces (lograran mejores resultados, mejor orientados hacia quienes necesitan y merecen el aseguramiento) y más eficientes (lo harán a un coste más reducido). Al mismo tiempo (véase el esquema anterior), esta eficiencia y eficacia se verán reflejadas en que tanto en aseguramiento privado como el público ejerzan sobre el uno sobre el otro una disciplina mutua que reforzará este desempeño (*double checking*). En esta dosificación de los componentes públicos y privados, el seguro se presenta pues como un estrecho aliado de la sostenibilidad del Estado del Bienestar.

2.5. El seguro socialmente responsable

El carácter responsable del sector asegurador se puede analizar desde diferentes perspectivas, pero una de las que adquiere mayor relevancia en la actualidad como consecuencia de la crisis económica y financiera que estamos sufriendo, son los escasos problemas de solvencia que han registrado las entidades aseguradoras a lo largo de la crisis.

Sin duda, entre las razones que explican la resistencia que han mostrado las entidades aseguradoras españolas frente a la crisis podemos destacar:

- La regulación establecida por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en materia de inversiones financieras y en materia de requerimientos de capital o de solvencia exigida a las entidades, que ha permitido a las entidades gozar de unos niveles de solvencia adecuados para afrontar las dificultades derivadas de la crisis financiera y de la pérdida de valor de ciertos activos financieros.
- Una prudente gestión de las inversiones por parte de las entidades aseguradoras.
- Eficiente gestión de los riesgos técnicos propios de los seguros.
- Autorregulación del sector asegurador mediante la elaboración de códigos de buenas prácticas y adhesión por gran parte de las entidades.
- Capacidad de adaptación a los cambios en la demanda producidos por la crisis.

Una de las muestras de la resistencia de las aseguradoras españolas a la crisis y de la gestión realizada por estas, es la menor destrucción de empleo registrada por el sector durante la crisis económica. Entre el año 2007 y 2011 (últimos datos disponibles), el número de trabajadores del conjunto de compañías aseguradoras ha pasado de 47.990 a 47.265, lo que supone una caída del 1,5%. Por tanto el impacto de la crisis en términos de empleo ha sido mucho menor en el sector asegurador que en otros sectores productivos de la economía española.

A diferencia de lo que ha sucedido con las entidades de crédito, los problemas de solvencia entre las entidades aseguradoras han sido muy poco relevantes, tanto en número como en volumen de negocio, siendo su impacto sobre los ciudadanos y sobre el sector público muy reducido.

2.5.1. Respetto a los clientes y a los competidores

Entre las características que permiten atribuir al sector asegurador un carácter responsable, destaca la elaboración y adhesión mayoritaria a códigos de buenas prácticas referidos a los elementos más importantes de su actividad.

Estos códigos o guías son el fruto de un impulso autorregulador que va más allá de lo exigido por el marco legal vigente en nuestro país, incorporando criterios de actuación que pretenden garantizar una relación responsable tanto en el seno del propio sector asegurador, es decir, entre competidores de la misma industria (evitando la competencia desleal), como hacia fuera, regulando las relaciones de las entidades aseguradoras con sus clientes (elevando los estándares en materia de protección al consumidor).

Cabe destacar, además, como estos compromisos de buenas prácticas han sido asumidos por la mayor parte de las entidades aseguradoras que operan en España. En efecto, tomando como indicador de referencia el volumen de primas gestionado por las compañías, es posible comprobar cómo el porcentaje de adhesión a estos compromisos voluntarios se sitúa en el entorno del 73-74% de las entidades, alcanzando por tanto una elevada representatividad.

La Asociación Empresarial del Seguro (UNESPA), ofrece información pública sobre el contenido de estos compromisos, que afectan a ámbitos clave para reforzar la confianza y credibilidad del sector.

Control interno y gestión de riesgos

Las orientaciones en materia de sistemas de control interno se dirigen a mejorar la gestión de las entidades aseguradoras, previendo mecanismos de respuesta adaptados a diferentes situaciones coyunturales, tanto positivas como adversas, y colaborando en el buen desarrollo de sus planes de negocio y en la minimización de riesgos. Más concretamente, la guía de control interno incide sobre los procesos que permiten mejorar la seguridad razonable sobre:

- La eficacia y eficiencia de las operaciones.
- La fiabilidad e integridad de la información financiera y no financiera.
- La gestión de riesgos de acuerdo con los objetivos estratégicos de las entidades.
- El cumplimiento de las leyes y de las políticas y procedimientos internos aplicables²¹.

Gobierno corporativo

Los principios que recoge la guía de Buen Gobierno Corporativo de las entidades aseguradoras se inspiran en las indicaciones emitidas desde organismos internacionales, comunitarios y nacionales, estableciendo recomendaciones generales para su aplicación en el caso de los distintos tipos de objeto social (seguros de vida o seguros distintos al seguro de vida) y en las diversas formas asociativas que pueden adoptar las entidades aseguradoras.

Conviene subrayar cómo las entidades aseguradoras están sujetas a exigentes requisitos en materia de solvencia, honorabilidad y transparencia en la gestión, que superan en numerosas ocasiones los requerimientos vigentes para la mayoría de las empresas, incluso para las cotizadas.

Por otro lado, la transparencia se erige como un elemento fundamental en la aplicación de principios de autorregulación para el sector asegurador, en particular por lo que se refiere a los criterios de gobierno. En este sentido, se recomienda la difusión pública de esta información a través del sitio web corporativo de cada una de las entidades, además de cumplir con las obligaciones legales de información a los organismos oficiales.

Asimismo, se recomienda el seguimiento permanente del cumplimiento de los compromisos libremente suscritos en materia de buen gobierno, a través de instrumentos como un Informe anual de Gobierno Corporativo (al que están obligadas las entidades cotizadas).

Buenas prácticas de publicidad del seguro

En el sector asegurador, la publicidad no solo está sujeta a la Ley General de la Publicidad (Ley 34/1988), sino que además se encuentra regulada de manera específica por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados²².

²¹ UNESPA (2007): *Guía de buenas prácticas en materia de control interno*.

²² Artículo 111.3 ROSSP: «Tendrá la consideración de publicidad toda forma de comunicación por la que se ofrezcan operaciones de seguro o se divulgue información sobre las mismas, cualquiera que sea el medio utilizado para ello, incluidas las circulares y cartas personalizadas que formen parte de una campaña de difusión.»

Sobre estos estándares generales, el Código de buenas prácticas de publicidad del seguro recoge como principio general el compromiso de las entidades aseguradoras de emplear en su publicidad un lenguaje sencillo, directo y adaptado en cada momento a los usos habituales de los destinatarios. Este principio se formula con el fin de que la publicidad del sector no sólo se diseñe para cumplir con objetivos comerciales, sino que sirva para transmitir información clara a los potenciales clientes sobre los productos y operaciones de seguro que se ponen a su disposición por parte de las entidades.

Por otro lado, el Código prevé la aplicación de los siguientes principios deontológicos en las comunicaciones publicitarias del sector:

- Buena fe
- Respeto al medioambiente
- Protección de niños y adolescentes
- Protección de la tercera edad
- Protección de la salud
- No incitación a la violencia
- No discriminación

En cuanto a los contenidos de la publicidad, el Código de buenas prácticas del sector exige la identificación de la entidad aseguradora que asume la cobertura, así como la concreción del tipo de contrato de seguro que se oferta, con el fin de que el potencial cliente pueda identificar con claridad a la empresa responsable del producto y las condiciones detalladas del contrato que se promociona.

Transparencia en el seguro

33

La transparencia de las entidades aseguradoras en la comunicación con sus clientes es un aspecto esencial para articular con rigor los contratos de seguro que se formalizan con estos. Por ello, este Código subraya la necesidad de transmitir información concisa, veraz y fácilmente comprensible por el cliente, con el fin de que este pueda realizar una toma de decisiones correcta y acorde con sus intereses. Más concretamente, la transparencia en materia de seguros se relaciona con actos como los siguientes:

- Procesos de información y documentación previos a la suscripción del seguro, para la determinación específica de los derechos y obligaciones del tomador, asegurado y/o beneficiario en asuntos como la declaración de sus circunstancias de riesgo (salud, valor económico protegido por el seguro, etc.)
- Suscripción de seguros.
- Existencia de un procedimiento concreto y simple para la gestión de reclamaciones.
- Seguimiento periódico de los rendimientos obtenidos (en los seguros de ahorro).

Homogeneización y comparabilidad

Además de los códigos de buenas prácticas anteriormente comentados, el sector asegurador, a través de UNESPA, dispone de guías elaboradas para regular la provisión de contratos específicos, como es el caso de los seguros de salud; automóviles; multirriesgos; protección de pagos o *unit-linked* (seguros de vida en los que el tomador asume íntegramente el riesgo de inversión).

En estos ámbitos, el objetivo es establecer unos estándares comunes entre los seguros de cada tipo, con el fin de ofrecer una información completa y homogénea, que permitan a los clientes realizar comparaciones entre las ofertas que realizan las distintas entidades, antes de contratar un seguro.

2.5.2. Respetto al conjunto de la sociedad

El sector asegurador no sólo se ha dotado de elementos de autorregulación con el fin de ejercer su actividad de una forma ética y responsable con sus clientes y competidores, sino que además cuenta con entidades que han decidido ir más allá en su compromiso con la sociedad.

De hecho entre las principales entidades aseguradoras españolas podemos señalar a varias que han constituido fundaciones, que con diversos objetivos buscan la contribución al desarrollo y a la mejora social en general.

Fundación	Presupuesto 2012 (millones de euros)	Ámbito de actuación
Fundación AMA	n.d.	Promoción e impulso de actividades científicas, culturales, formativas, sociales, educativas y docentes en las áreas de educación, salud, economía y seguro asistencial.
Fundación CASER para la dependencia	0,4	Desarrollar y apoyar políticas y proyectos eficientes para mejorar la respuesta de la administración y la sociedad frente a la Dependencia.
Fundación Divina Pastora	n.d.	Desarrollar y apoyar proyectos relacionados con la infancia, tercera edad, discapacidad, medio ambiente, cultura, deportes, etc.
Fundación Jesús Serra (Grupo Catalana Occidente)	1,6	Como ejes principales de su actividad destacan las acciones sociales, el apoyo a la investigación, a la docencia y a la cultura en su sentido más amplio, como otras en campos como la empresa, la música, la literatura o el deporte.
FUNDACIÓN MAPFRE	51,7	Contribuir al bienestar de las personas a través de la acción social, la seguridad y la cultura.
Fundación MGS	n.d.	Promoción y financiación, siempre sin ánimo de lucro, en relación con el seguro, de actividades sociales, educativas, culturales, científicas y de investigación en el ámbito del conocimiento técnico, financiero, económico y jurídico.
Fundación Mutua Madrileña	6,9	Apoyar proyectos que contribuyan al desarrollo y a la mejora social, en especial aquellos que desarrollen comportamientos y hábitos de salud razonables, hábitos saludables al volante (conducción).
Fundación Pelayo	0,3	Promoción integral de niños y jóvenes excluidos y desfavorecidos por la sociedad.

Fuente: Afi a partir de información pública de las entidades.

2.6. La educación y el seguro

Sin duda la palanca más relevante para mejorar los conocimientos financieros y aseguradores de la población, y en concreto el conocimiento sobre los riesgos que nos pueden afectar y de las alternativas para protegernos ante ellos es la cultura financiera. La educación es la mejor herramienta para poder tomar las decisiones más adecuadas durante la contratación de productos de financieros y de seguros.

Un mayor nivel de educativo en materias financieras y de seguros habría permitido evitar situaciones de abuso a los consumidores en especial en la comercialización de productos financieros complejos, ya que muchos ciudadanos hubiesen dispuesto de la capacidad crítica para entender el funcionamiento de los diferentes productos, identificando las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, tal y como se ha puesto de manifiesto durante la crisis económica.

En definitiva, la extensión de la educación financiera al conjunto de la población permitiría que los ciudadanos adquirieran un nivel de conocimientos financieros y aseguradores sobre el que basar sus decisiones futuras tanto de carácter financiero como de protección ante los riesgos que les rodean. Un ámbito de especial relevancia en la educación financiera es el conocimiento de todos los aspectos que tienen que ver con la planificación de la jubilación, las pensiones y los seguros.

Por ejemplo, un mayor nivel de educación financiera y sobre seguros en los planes educativos permitiría que la gran mayoría de la población conociese la existencia de iniciativas tan loables como necesarias como la existencia de un registro público de seguros de vida con cobertura de fallecimiento (desde 2007), que en caso de fallecimiento de un familiar o ser querido permite conocer si se es o no beneficiario de un seguro de vida.

Cuadro 5: Registro de contratos de seguros de cobertura de fallecimiento

En caso de sufrir la pérdida de un familiar o amigo, y se quiere saber si se figura como beneficiario de su póliza de seguro se puede consultar el Registro de Contratos de Seguros de cobertura de fallecimiento del Ministerio de Justicia. Se puede solicitar un certificado por dos vías:

1. De forma telemática:

<https://sede.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/Sede/es/1215197884559/SDTramite/1215327503961/Detalle.html>

2. De forma presencial:

- En Madrid, en la Oficina Central de Atención al Ciudadano.
- Fuera de Madrid, en las Gerencias Territoriales del Ministerio de Justicia.
- La solicitud debe hacerse conjuntamente con el certificado literal de defunción de la persona de la cual quiere obtenerse el certificado (sólo podrá presentarse transcurridos 15 días hábiles desde la fecha de defunción).
- En el plazo de 7 días máximo el Registro expedirá un certificado con los contratos vigentes y con qué entidades están suscritos. Estos certificados se recogerán de la misma forma en la que se solicitaron (en persona o por correo).
- Personarse en la entidad aseguradora correspondiente, para conocer si se es beneficiario de ese seguro y, en ese caso, recibir la indemnización.

3. Por correo, cumplimentando el Modelo 790 en el Ministerio de Justicia.

35

El desarrollo del sector asegurador no sólo debe descansar sobre un mayor nivel de educación en materia de seguros sino que debe apoyarse de igual manera en un aumento de la transparencia y comunicación por parte de las entidades aseguradoras. No en vano, una de las quejas más habituales entre los clientes de estas es la difícil comprensión de las cláusulas recogidas en los contratos de seguros. En este punto adquiere una especial relevancia la labor de asesoramiento y protección de los clientes de los mediadores de seguros.

En los últimos años, han surgido diversas iniciativas de divulgación de materias financieras en el contexto internacional y nacional que merecen ser comentadas, y que nos ayudarán a entender la importancia de la labor educativa y de divulgación de la cultura financiera.

Los primeros pasos que se dieron en la investigación sobre la importancia de la educación financiera, en un contexto internacional, fueron impulsados a través de la OCDE. La OCDE en 2008 y 2009, a través de su organismo INFE²³, llevó a cabo encuestas para valorar la relación entre crisis y educación financiera. La conclusión de estos estudios fue que a pesar de las diferencias culturales y socioeconómicas que se observan a escala internacional, los problemas relacionados con la falta de conocimientos en materia financiera por parte de la población son similares entre los distintos países, lo que exige la implementación de políticas coordinadas de educación financiera²⁴.

²³ International Network on Financial Education.

²⁴ A este respecto, consultar el documento OCDE-INFE (2012). «High level principles on national strategies for financial education». Financial Affairs Division.

Según los principios y buenas prácticas para la concienciación y educación financieras de la OCDE (julio de 2005), la educación financiera es «el proceso por el que los consumidores financieros o inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar el bienestar financiero».

La OCDE, para determinar los esfuerzos que deben determinar las políticas de educación financiera, establece una serie de principios y buenas prácticas, de entre los que podemos citar los siguientes:

Principios y buenas prácticas para la educación financiera (OCDE)

Educación e información	El desarrollo de las capacidades financieras deberá basarse en una educación y una información adecuadas.
Contenidos de alta prioridad: seguros y jubilación (entre otros)	Los programas de educación financiera incluirán aspectos de alta prioridad, entre los que se mencionan la planificación financiera a largo plazo y los seguros, o la concienciación de los futuros jubilados sobre la necesidad de valorar si sus pensiones públicas o privadas son adecuadas de cara a tomar decisiones financieras acertadas.
Complementariedad entre regulación, información y educación financieras	La educación financiera no debe sustituir a la regulación financiera ni a la información pública, la importancia de estas últimas debe continuar con su misión activa de protección al consumidor (por ejemplo, en la lucha contra el fraude).
Participación de las instituciones financieras en la educación financiera	Deberá promoverse la participación de las instituciones financieras en la educación financiera. Una institución financiera debe proporcionar información detallada a sus clientes, debiendo distinguir entre educación financiera e información a efectos comerciales. Así mismo, deberán fomentar la formación de sus empleados para desarrollar consejos generales sobre información financiera, no sobre la venta de un producto específico.
Acciones públicas	Deben llevarse a cabo diversas acciones públicas, como campañas para promover la comprensión de los riesgos financieros; campañas de educación financiera enfocadas a los colegios, o la creación de servicios gratuitos de información, incluyendo páginas web para hacer la educación financiera más accesible.
Educación financiera para la jubilación	Debe impulsarse la educación financiera para la jubilación, promoviendo que las instituciones financieras proporcionen a los individuos con planes de pensiones privados información financiera adecuada, y la formación adecuada para que gestionen los ahorros durante su jubilación. En cuanto a planes profesionales de jubilación, se deberá dar una información y educación más detallada, aparte de indicar contribuciones y compensaciones.
Educación financiera para los consumidores de productos financieros	Deben diseñarse programas de educación financiera destinados a consumidores, de forma que puedan evaluar mejor los pros y contras asociados a productos y servicios financieros, tratando de hacer accesibles los mensajes de educación financiera a través de diversos canales de comunicación.

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE²⁵ y Plan de Educación Financiera 2013-2017 (renovación del anterior 2008-2012).

Por su parte, la Comisión Europea²⁶ estableció algunas recomendaciones en línea con las indicadas por la OCDE, entre las que podemos destacar las siguientes sobre educación financiera:

1. Debería estar presente en todas las etapas de la vida de forma continua y comenzando a edades tempranas.
2. Debe cubrir necesidades específicas de los ciudadanos.
3. Debe incluirse la educación financiera en los planes de estudios.
4. Debe estar encaminada a resolver los problemas financieros.
5. La educación financiera debe ser impartida de forma independiente e imparcial por personas con formación y recursos adecuados.

²⁵ OCDE (2005). «Improving Financial Literacy. Analysis of Issues and Policies. Financial Affairs Division».

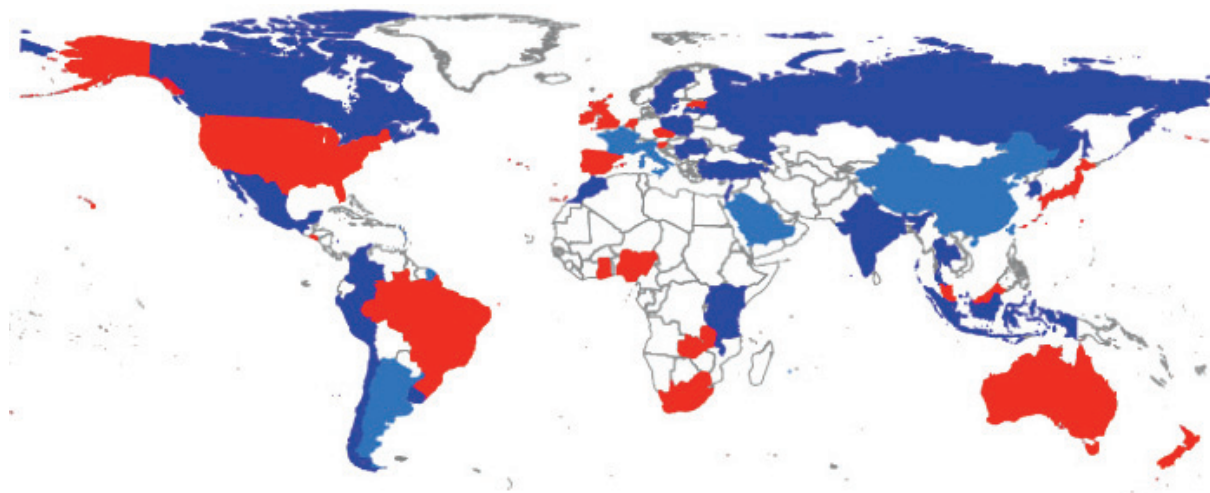
²⁶ En el Punto 5 de la Comunicación de la Comisión de 18 de diciembre de 2007 sobre «La educación financiera». COM(2007) 808 final

6. Deben implementarse planes coordinados a nivel nacional.
7. Deben evaluarse los progresos alcanzados en los programas de educación financiera, de cara a determinar si se cumplen los objetivos establecidos.

Uno de los países que inició el desarrollo de una política nacional de educación financiera fue el Reino Unido, desarrollando un primer plan de educación financiera entre 2006 y 2011. Fue implementado y desarrollado por la británica FSA (Financial Services Authority, el equivalente a la CNMV española), tras haber elaborado un estudio sobre la educación de las personas frente a actividades financieras²⁷.

En los últimos años, se han producido actuaciones de implementación de políticas nacionales en favor de la educación financiera, llegando actualmente a 25 países los que cuentan con una estrategia nacional para la educación financiera, entre ellos, España. En el Mapa se indica el estado mundial de la implementación de políticas de educación financiera a septiembre de 2013.

► Implantación de estrategias nacionales para la educación financiera (2013)



Fuente: *Advancing National Strategies for Financial Education* (2013). G20. OCDE.

Nota: En rojo, países con política nacional de educación financiera implementada por organismos oficiales, en azul oscuro en estado avanzado y en azul claro, en fase de evaluación. En el caso español, se refiere a los conocidos Planes de Educación Financiera desarrollados conjuntamente por Banco de España y CNMV, aunque a la fecha actual no se ha incluido desarrollo explícito de la educación financiera en la Ley de Educación.

En España se promovió un Plan de Educación Financiera durante el período 2008-2012. Dicho Plan ha sido prorrogado durante el período 2013-2017, y se ha llevado a cabo gracias a un grupo de trabajo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España, habiendo firmado un acuerdo con la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. A la fecha de realización de este informe, el proyecto no ha sido implementado.

Siguiendo las líneas establecidas por la OCDE, el Plan de Educación Financiera español ha desarrollado las siguientes iniciativas:

- El diseño y lanzamiento de la web de Finanzas para todos²⁸, así como convenios con diversas entidades financieras para su involucración en el proyecto de Finanzas para todos, elaborando material didáctico y supervisando contenidos, como establecían las recomendaciones de la OCDE.

²⁷ Consúltense a este respecto «Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline». FSA. 2006.

²⁸ www.finanzasparatodos.es

- La firma de un convenio de colaboración con el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte para el desarrollo y evaluación de un programa piloto de educación financiera en 3º de Educación Secundaria Obligatoria, en 400 colegios; en total, dirigido a 21.000 estudiantes.
- Se firmaron diversos convenios con distintos colectivos (jubilados, discapacitados, entre otros) para asegurar la máxima difusión de la cultura financiera.
- Firma de convenios con diferentes instituciones²⁹ para fomentar la cultura aseguradora.

En lo que se refiere al recientemente firmado Plan de Educación Financiera 2013-2017, debemos apuntar los siguientes objetivos para los próximos años:

- Difusión del programa de educación financiera para conseguir la mayor extensión de centros de enseñanza, incluyendo instituciones privadas y concertadas.
- Incentivar la formación específica en ámbito del seguro e instrumentos de previsión social.
- Buscar a través del marketing social mayor difusión de Finanzas Para Todos.
- Dada la existencia actual de distintos programas de educación financiera en funcionamiento en distintos organismos y entidades, se buscará la coordinación dentro del ámbito nacional.
- Buscar más acuerdos de colaboración con colectivos para la difusión financiera.

Es importante recalcar que todas las iniciativas realizadas tanto a nivel nacional como internacional señalan como recomendación la necesidad de impulsar programas de educación financiera dirigidos a todos los ciudadanos, comenzando por la escuela, haciendo especial hincapié en cubrir aspectos esenciales como la planificación financiera, el ahorro, el endeudamiento, **los seguros y las pensiones**.

En consecuencia, y aunque no podemos dejar de calificar como muy positivas todas las iniciativas realizadas hasta el momento si se quiere extender los conocimientos financieros y aseguradores sobre la población es necesario realizar un mayor esfuerzo formativo en los planes educativos para que nuestros escolares, desde muy pronto adquieran conciencia de la relevancia de la educación en el ámbito financiero y del seguro a lo largo de sus vidas.

²⁹ Entre los que destaca el convenio con FUNDACIÓN MAPFRE, que dio lugar a la web: www.segurosparatodos.es

3. El seguro en la sociedad y la economía españolas

3.1. El seguro en los hogares y economías familiares

3.1.1. Riesgos y necesidades de aseguramiento a lo largo del ciclo vital

A lo largo de un ciclo vital completo son múltiples los riesgos a los que nos enfrentamos y que pueden afectar de una u otra forma a nuestro patrimonio o a nuestra propia vida, y en consecuencia, pueden afectar a las decisiones a tomar. Dichos riesgos no se presentan todos a la vez ni de una forma ordenada, sino que dependen en muchos casos de las decisiones personales o familiares que tome cada individuo, como por ejemplo comprar una vivienda, tener hijos, etc., por lo que en cada momento debemos hacer frente a unos riesgos determinados.

El mecanismo más eficiente para protegerse frente a los riesgos que van surgiendo a lo largo de la vida es la seguro. La amplia gama de productos aseguradores presente en el mercado permite que los ciudadanos y las familias contraten aquellos seguros que les permitan cubrirse de los riesgos según vayan apareciendo a lo largo de su vida. Los seguros son, por tanto, un instrumento básico para realizar una adecuada planificación financiera, en especial en el medio y largo plazo, ya que permiten proteger el patrimonio de las personas a lo largo de toda la vida, adaptándose a las necesidades que van surgiendo como consecuencia de los eventos que nos suceden y a las decisiones que tomamos a lo largo del tiempo.

De tal forma, es posible establecer un cronograma genérico (que variará en función de las características particulares de cada individuo u hogar) en el que se representen los diferentes hitos vitales y riesgos frente a los que nos encontramos, asignando a cada uno de ellos los distintos seguros que ayudan a evitar, reducir y cubrir en lo posible las pérdidas que pueden provocarnos los sucesos a los que estamos expuestos en cada momento.

Además de los riesgos típicos asociados a cada una de las fases del ciclo vital, es habitual que a lo largo del mismo aparezcan y desaparezcan riesgos de forma intermitente y que, de forma asociada, los individuos tratemos de cubrirnos también frente a ellos. Un ejemplo claro son los viajes, que podremos realizar unas veces por motivos profesionales y otras por ocio, y que en muchos casos nos llevarán a contratar seguros de asistencia en viaje para cubrir las posibles contingencias asociadas a estos.

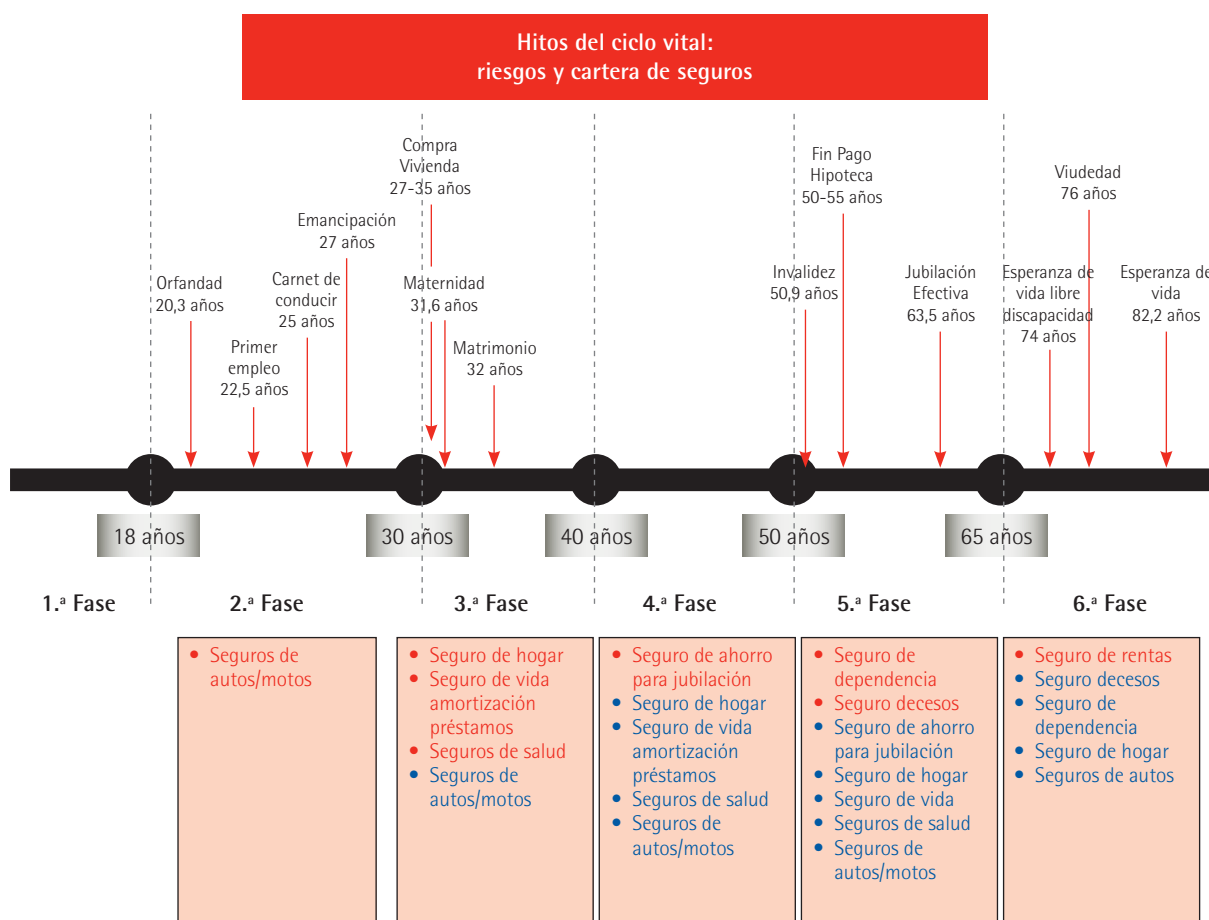
Otro elemento a considerar es el carácter dinámico del patrimonio de los individuos y de los hogares, que generalmente va creciendo a medida que recorremos el ciclo vital, de forma que la protección de dicho patrimonio y los capitales asegurados deberán ir adaptándose. Los ejemplos más claros de este proceso son los seguros de automóviles: a medida que nuestro nivel de renta aumenta, es probable que intentemos acceder a un vehículo con más prestaciones (y quizás de mayor precio), lo que puede suponer un coste del seguro más o menos elevado. Algo similar tiende a suceder con los seguros de hogar sobre la vivienda habitual.

Finalmente, un aspecto a tener en cuenta durante todo el ciclo vital, y que es muy relevante para conseguir una planificación financiera personal lo más eficiente posible, es tratar de evitar tener cubiertos los mismos riesgos con diferentes productos aseguradores. Esta situación provoca en muchos casos situaciones de «sobreaseguramiento» respecto a algunos riesgos, mientras que es muy probable que no nos estemos protegiendo adecuadamente frente a otros.

1.ª Fase: <18 años

La primera fase del ciclo vital está marcada por la infancia y adolescencia y, por tanto, su duración está vinculada a la mayoría de edad.

► **Hitos del ciclo vital: riesgos y cartera de seguros**



Fuente: Afi, elaboración propia

Nota: Marcados en rojo los tipos de seguro que son nuevos en cada fase del ciclo vital. En azul, los seguros que ya se habían contratado en fases previas.

Si bien durante esta fase la contratación de seguros no se produce de forma directa por la falta de recursos económicos propios, es importante recordar que para la contratación de seguros de vida para un asegurado menor de edad, será necesaria, además, la autorización por escrito de sus representantes legales³⁰. En muchos casos, se puede estar cubierto por pólizas asociadas a alguno de los progenitores, como es el caso de los seguros de salud que cubren a toda la unidad familiar, padres e hijos. O incluso tener contacto con los seguros a través del seguro escolar, en caso de accidente.

2.ª Fase: 18-30 años

Aunque en la primera fase de la vida podemos tener numerosos contactos con el aseguramiento privado, probablemente no es hasta la mayoría de edad, y sobre todo hasta que una persona se plantea la posibilidad de obtener el carnet de conducir, cuando tenemos el primer contacto consciente o la primera necesidad de contar con un seguro privado. En este caso, con el seguro obligatorio de responsabilidad civil de circulación de vehículos a motor. El 94,9% del parque automovilístico son vehículos se encuentran asegurados³¹.

³⁰ No se puede contratar un seguro para caso de muerte sobre personas menores de catorce años de edad o de incapacitados. Se exceptúan de esta prohibición, los contratos de seguros en los que la cobertura de muerte resulte inferior o igual a la prima satisfecha por la póliza o al valor de rescate.

³¹ De acuerdo con información aparecida en prensa, procedente del Tribunal de Cuentas (cierre de 2006). Fuente: <http://www.expansion.com/2011/03/28/empresas/auto-industria/1301307996.html>

Aunque más de la mitad los conductores obtiene el carnet de conducir clásico (B) en la franja de edad comprendida entre los 18 y 20 años, la edad media a la que se obtiene el carnet de conducir son los 25 años. Este seguro, por su carácter, es habitual que permanezca en la cartera de productos básicos hasta la fase final del ciclo vital.

En aquellos casos en los que durante esta fase de la vida ya se haya producido la emancipación del hogar familiar, puede que sea necesaria la protección ante otros riesgos, sobre todo en el caso en el que se haya formado una familia o se haya realizado la compra de una vivienda, riesgos cuya protección se comentan en la fase siguiente.

Igualmente, en esta fase se accede al mercado laboral. En muchos casos, los trabajadores pueden acceder a la cobertura de ciertos riesgos a través de pólizas colectivas contratadas por la empresa a favor de sus trabajadores y familiares de estos, como pueden ser los seguros de salud o los seguros de vida de empresa.

3.ª Fase: 30-40 años

El retraso de la emancipación del hogar familiar y de la maternidad ha asociado esta fase del ciclo vital al momento de creación de un hogar, la adquisición de una vivienda y la descendencia.

La creación de una unidad familiar, y en especial, el nacimiento de los hijos, requiere que se tenga que ampliar nuestra protección a todo el círculo familiar. Por ello, es habitual que en esta fase se produzca la contratación de un seguro de salud para toda la unidad familiar, si es que no ha sido contratado con anterioridad.

Es en este periodo, además, cuando se suele producir una de las decisiones económicas y financieras más importantes de todo el ciclo vital, como es la compra de la vivienda habitual. Este hecho conlleva en muchos casos la contratación de un seguro o de varios seguros. Los seguros vinculados a la vivienda más habituales son los siguientes:

- Seguros de hogar, protegen tanto el continente como el contenido de la vivienda. En este sentido, es relevante recordar que en España la contratación de un seguro de hogar no es obligatoria. Solamente es obligatoria la contratación de un seguro de incendios cuando se constituye una hipoteca. Un 68,5% de las viviendas tiene asociado un seguro multirriesgo del hogar³².
- Seguro de vida de amortización de préstamos, a través del cual, en caso de fallecimiento y/o invalidez del asegurado, la entidad aseguradora cancela la deuda pendiente con la entidad de crédito con la que se contrató la hipoteca.
- Seguro de protección de pagos, que permite cubrirse ante una eventual pérdida de empleo. Su finalidad es cubrir los pagos de la deuda contraída con la entidad de crédito hasta un plazo determinado (generalmente 1 o 2 años) si sucede alguna de las contingencias cubiertas, siendo las más comunes el desempleo y la incapacidad temporal del asegurado. En ambos casos, la prestación del seguro consiste en el pago de la cuota periódica del préstamo con los límites de importe y número de cuotas que se establezcan en el contrato.

El mantenimiento de los seguros de amortización de préstamos y de protección de pagos en la cartera de productos es habitual mientras siga viva la hipoteca asociada a la vivienda, de forma que pueden permanecer en nuestra cartera de productos de seguros hasta los 50-55 años.

Por otro lado, para llevar a cabo una correcta planificación de nuestra jubilación, resulta conveniente comenzar a edades tempranas. Esta decisión nos permitirá acumular más recursos en el momento de la jubilación y así poder mantener un nivel de vida más alto durante nuestro período de vida como pasivos del mercado laboral. En este sentido, es importante recordar que el aumento de la esperanza

³² Según datos de UNESPA (2012). Memoria Social del Seguro.

de vida hace que este período sea cada vez más largo, lo que suscita dudas sobre la capacidad de que, en el futuro, el sistema público de Seguridad Social pueda mantener el nivel actual de prestaciones.

Para planificar correctamente la jubilación los productos más adecuados serían los seguros de ahorro de primas periódicas, como pueden ser los Planes de Previsión Asegurados (PPA) o los Planes de Pensiones Individuales.

4.ª Fase: 40-50 años

En esta fase, seguramente la preocupación más importante debería ser la planificación financiera de la jubilación. Se trata de un período que suele caracterizarse por el acceso a mayores ingresos y por disponer de ciertos ahorros acumulados, lo que debiera permitir destinar más ahorros para la jubilación. De hecho, se recomienda empezar a ahorrar para la jubilación a edades más tempranas (30-35 años), en función de la capacidad de ahorro, con el objetivo de que el esfuerzo ahorrador sea más suave.

Para la planificación de la jubilación existen diferentes modalidades de seguros de ahorro, como pueden ser los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS), los Planes de Previsión Asegurados (PPA) o los seguros de ahorro para la jubilación tradicionales.

De igual forma, si la capacidad de ahorro es suficiente durante esta fase, es conveniente destinar recursos a la cobertura de necesidades futuras. Puede ser el caso del ahorro para hacer frente al coste de la universidad o los estudios en el extranjero de los hijos, mediante la contratación de un seguro de ahorro periódico que nos permita constituir un capital futuro.

5.ª Fase: 50 – 65 años

Durante esta fase, es muy probable que se finalice el pago de la hipoteca de la vivienda habitual, por lo que es probable que, con la excepción del seguro del hogar, los seguros asociados a la hipoteca se den de baja de forma automática.

Se trata de un periodo caracterizado fundamentalmente por la cercanía de la edad de jubilación, lo que hace si cabe más relevante la cobertura de esta contingencia y el aumento del ahorro destinado a este fin.

Otra alternativa a valorar es la contratación de un seguro de dependencia. En este sentido, es importante resaltar que cada vez será mayor el porcentaje de población afectado por situaciones de dependencia o falta de autonomía personal (la población de mayores de 80 años pesa crecientemente sobre el total de mayores de 65 años). Además, estas situaciones suelen conllevar gastos relevantes derivados de diferentes necesidades como la adaptación de la vivienda habitual, la prestación de cuidados por terceras personas, residencias, etc.

No hay que olvidar que en esta fase de la vida es habitual que se produzcan otro tipo de hechos puntuales como pueden ser la compra de una segunda vivienda, la entrada de los hijos en la universidad, etc., que a su vez expondrán a nuevos riesgos a la familia y a los que también habrá que hacer frente.

En esta etapa, el proceso de envejecimiento natural y la cercanía de edades elevadas pueden llevar a buscar protección frente al fallecimiento y a los eventuales gastos asociados a éste, como son los gastos funerarios o vinculados con el sepelio del fallecido. En este caso, el seguro que permite cubrir el riesgo es el seguro de decesos. Según UNESPA³³ el 60% de los fallecimientos de 2012 llevaban asociado un seguro de decesos.

6.ª Fase: >65-67 años

Una vez sobrepasada la frontera de los 65-67 años, la preocupación principal debe ser alcanzar y mantener un nivel de vida deseado para la jubilación. Así, se puede complementar la pensión públi-

³³ De acuerdo con datos de UNESPA (2012). Memoria Social del Seguro.

ca con los ahorros acumulados hasta esa fecha, con el objetivo de disfrutar de un nivel de vida digno y cubrir todas las necesidades relacionadas con el proceso de envejecimiento natural.

Las fases anteriores del ciclo de vida descrito, pueden entenderse como periodos de acumulación de ahorro, mientras que la etapa que comienza con la jubilación (65-67 años) puede concebirse como la fase de cobro o consumo de rentas, en la que el individuo empieza a consumir los ahorros acumulados para complementar las pensiones públicas y mantener así el mejor nivel de vida posible.

Si a lo largo de nuestra vida no hemos podido planificar nuestra jubilación, ya sea por falta de capacidad de ahorro o porque no hemos sido lo suficientemente previsores, puede que las prestaciones que recibamos del sistema público de pensiones sean insuficientes para soportar nuestro nivel de gastos y por tanto debemos buscar otras soluciones, tratando de utilizar el patrimonio acumulado durante toda la vida con ese objetivo, ya sea con la ayuda de los ahorros atesorados o haciendo líquido el patrimonio constituido hasta la fecha (principalmente la vivienda).

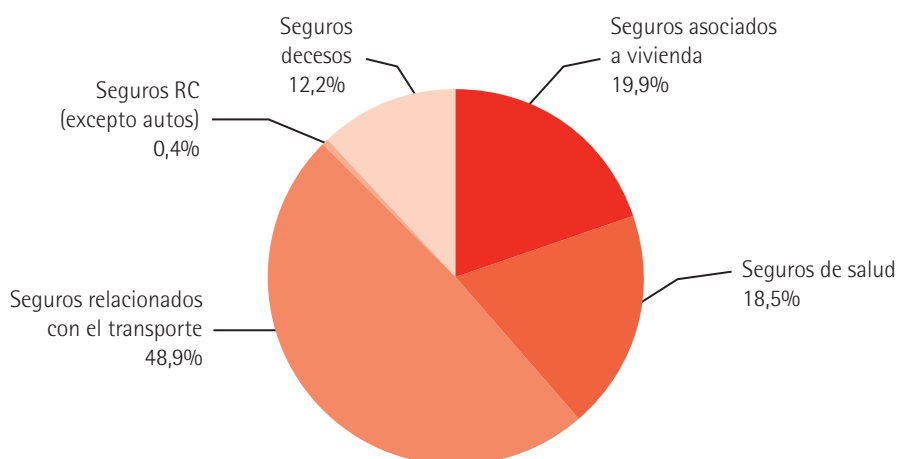
Para ello, los productos más adecuados son los seguros de rentas vitalicias, cuya fiscalidad es ventajosa para edades superiores a 70 años. Otras alternativas son los seguros vivienda-pensión o las hipotecas inversas que permiten hacer líquido nuestro principal patrimonio, la vivienda, sin perder la propiedad y el derecho de uso hasta el fallecimiento.

3.1.2. El gasto en seguros dentro de los presupuestos familiares

La Encuesta de Presupuestos Familiares (INE) permite analizar el gasto en seguros realizado por los hogares españoles así como estimar su peso sobre el gasto total de la unidad familiar. Pese a que no se recogen todos los posibles seguros que puede tener contratado un hogar, sí presenta algunos de los más relevantes. Es el caso de los seguros de hogar, salud, automóviles y decesos (enterramiento), por lo que se puede considerar una buena aproximación a los seguros contratados por un hogar representativo.

El gasto medio total en seguros de un hogar se situó en 2012 alrededor de los 1.000 euros anuales³⁴, siendo el seguro que mayor peso tiene el de responsabilidad civil de vehículos a motor, seguido por los asociados a la vivienda³⁵ y los seguros de salud. Este desembolso supone un 3,3% del gasto medio total de los hogares, que en el mismo año ascendía a 29.872 euros anuales³⁶.

► Distribución del gasto en seguros de los hogares españoles (2012)



Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares.

³⁴ Según datos de UNESPA (2012). Memoria Social del Seguro. Se corresponde al presupuesto de un hogar tipo por contratación de seguros de auto, salud, vivienda, decesos y responsabilidad civil.

³⁵ No incluye los seguros de comunidades de propietarios de viviendas, por lo que el importe de gasto en seguros asociados a la vivienda puede ser algo superior.

³⁶ UNESPA (2012). Memoria Social del Seguro.

Destaca la diferente evolución del gasto medio total de los hogares durante el período de análisis (2006-2012) frente al gasto medio en seguros. Mientras que el primero presenta una tendencia claramente decreciente, muy marcada sin duda por la crisis económica de estos años, el segundo ha crecido –aunque con bastante variabilidad– pasando de 944,5 euros en 2006 a 997,7 euros en 2012, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesto del 0,9% frente a una tasa de crecimiento anual compuesta del –1,4% para el gasto medio total, pasando de 30.562 euros en 2006 a 28.152 euros en el año 2012.

De la evolución del gasto en seguros por parte de los hogares se pueden extraer conclusiones sobre el impacto de la crisis económica y financiera en este tipo de productos. Mientras que el gasto medio en seguros asociados a la vivienda, salud y decesos aumenta, el referente a seguros relacionados con el transporte –fundamentalmente responsabilidad civil de vehículos y seguros de viajes– cae de manera significativa, especialmente desde 2008, año en el que se registra el mayor nivel de gasto en este tipo de seguros.

La caída del gasto en seguros relacionados con el transporte tiene su origen en la concurrencia de varios factores, aunque dos de ellos han sido los detonantes más señalados. El primero es la caída de los precios de los seguros de autos derivada de la fuerte competencia entre las entidades apoyada en la menor siniestralidad registrada en los últimos años. El segundo es la menor contratación de coberturas adicionales al seguro de responsabilidad civil obligatorio como consecuencia de la menor renta disponible de los hogares.

Evolución del gasto medio anual en seguros de los hogares españoles (2006-2012)

Gasto medio anual de los hogares	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Seguros asociados a vivienda	166,3	170,4	167,4	190,1	178,9	194,2	198,9
Seguros de salud	151,4	162,1	169,3	178,6	181,0	178,6	184,9
Seguros relacionados con el transporte	518,0	520,4	536,1	527,3	500,5	512,0	488,4
Seguros RC (excepto autos)	4,3	2,6	1,6	3,1	2,4	3,3	3,8
Seguros decesos	104,5	106,4	113,9	118,4	119,2	120,4	121,7
Total gasto medio en seguros	944,5	961,7	988,2	1.017,5	982,1	1.008,4	997,7
Total gasto medio del hogar	30.561,6	32.000,8	31.953,2	30.410,7	29.782,3	29.481,9	28.151,5
Gasto en seguros/Total	3,1%	3,0%	3,1%	3,3%	3,3%	3,4%	3,5%

Fuente: INE, Encuesta de Presupuestos Familiares.

Aunque la Encuesta de Presupuestos Familiares no facilita información sobre el gasto de los hogares en seguros de vida, dada su elevada penetración deberíamos tener en consideración las primas asociadas a estos seguros dentro del gasto familiar. La prima media de los seguros de vida riesgo (sin componente de ahorro financiero) se sitúa en los 161 euros³⁷, por lo que si los tenemos en cuenta, el peso del gasto total medio en seguros sobre el total de gasto se situaría aproximadamente en el 4% del total de gasto medio de los hogares españoles.

La evolución del gasto en seguros de los hogares es indicativa de la importancia de los seguros dentro de las economías familiares, actuando de estabilizador ante situaciones de riesgo.

3.1.3. El seguro como medio de ahorro

En España, el 89% de la riqueza de las familias está materializada en activos reales, en el que la vivienda es el activo más importante para la gran mayoría de ellas, ya que representa el 61% del valor de los activos reales y un 55% del valor de estos activos totales³⁸. En este apartado trataremos de analizar la relevancia de los seguros dentro del ahorro financiero de los hogares y familias españolas, fundamentalmente a través de provisiones técnicas³⁹ de seguros de vida y en menor medida provisiones de seguros no vida.

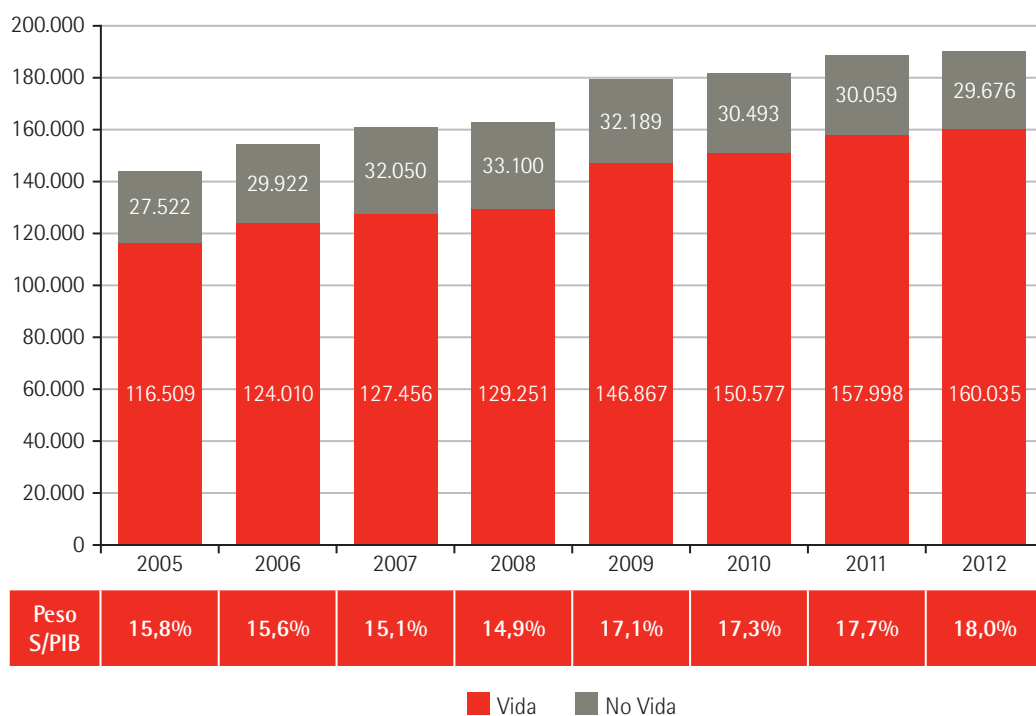
³⁷ Elaboración propia a partir de Estadísticas de ICEA.

³⁸ Banco de España (2008). Encuesta Financiera de las Familias.

³⁹ Las provisiones técnicas son patrimonio de la entidad aseguradora que se invierte en los mercados financieros para obtener una rentabilidad, y hacer frente a las obligaciones de pago de prestaciones de seguro.

El ahorro en provisiones técnicas de seguros ha registrado una evolución creciente en los últimos años, alcanzando al cierre de 2012 casi 190.000 millones de euros⁴⁰, lo que supone un 18% del PIB.

► **Evolución de las provisiones técnicas de seguros en España (2005-2012; millones de euros)**



Fuente: Afi a partir de DGSFP, BdE, INE.

Si bien el peso sobre el total del PIB es relevante, los seguros no son los productos que mayor presencia tienen dentro de la cartera de ahorro financiero de las familias y hogares en España. El producto financiero que mayor peso presenta son los depósitos a la vista y a plazo, que han recuperado su relevancia sobre el total desde los mínimos registrados en 2005. En 2012 representaron el 47%⁴¹. La siguiente partida en importancia es la renta variable, mientras que en tercer lugar aparecen los seguros como medio de ahorro de los hogares españoles. En conjunto, los seguros suponen el 10,5% del ahorro financiero de los hogares, un 8,8% corresponde al ahorro acumulado en seguros de vida (provisiones matemáticas) y un 1,6% a seguros no vida.

Aunque de forma muy paulatina y con un crecimiento constante en el medio y largo plazo, se aprecia cómo el ahorro acumulado en seguros ha ido ganando importancia dentro del ahorro de los hogares. Mientras que en 1990 suponía solo el 3,1%, en 2012 supuso el 10,5% del total.

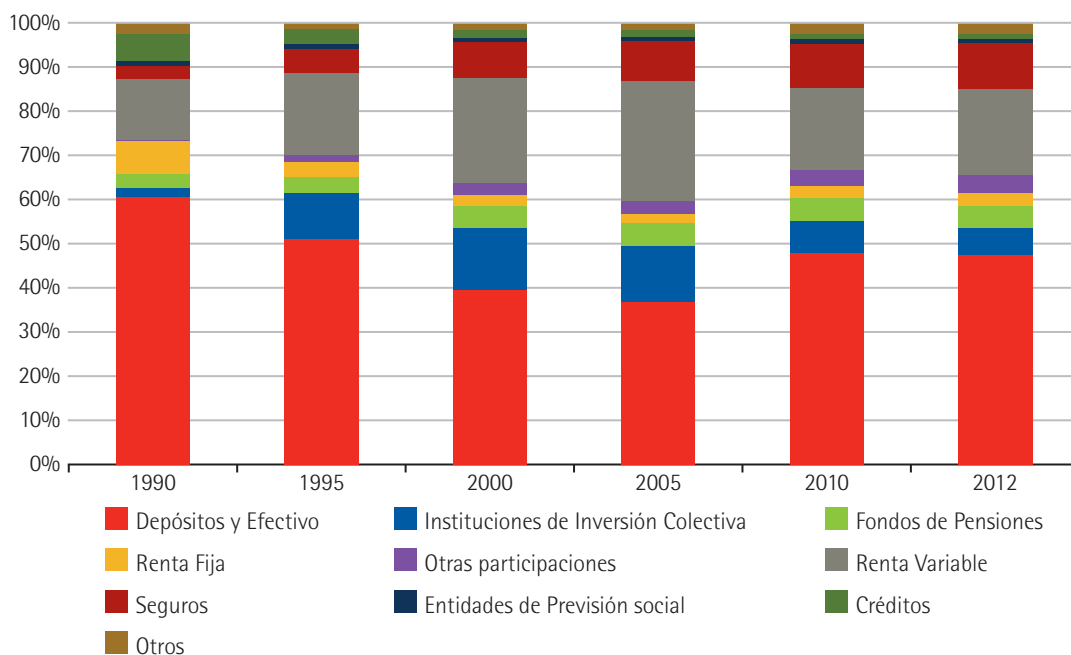
A pesar de incremento gradual del ahorro en seguros, si comparamos las cifras de ahorro en seguros de vida y fondos de pensiones con los países de nuestro entorno, observamos que en España el peso este tipo de ahorro es menor, tanto sobre el PIB como en términos absolutos.

De hecho, el ahorro en seguros y fondos de pensiones en España supone aproximadamente el 22% del PIB, mientras que el promedio de los países europeos es del 76%. Muy lejos de países como Holanda, Reino Unido y Dinamarca, donde el ahorro en seguros y fondos de pensiones supera el 100% del PIB.

⁴⁰ DGSFP (2012). Informe Anual de Seguros y Fondos de Pensiones.

⁴¹ Según datos de Boletín Estadístico de Banco de España, DGSFP e INVERCO.

► **Distribución del ahorro financiero de los hogares en España (1990-2012)**



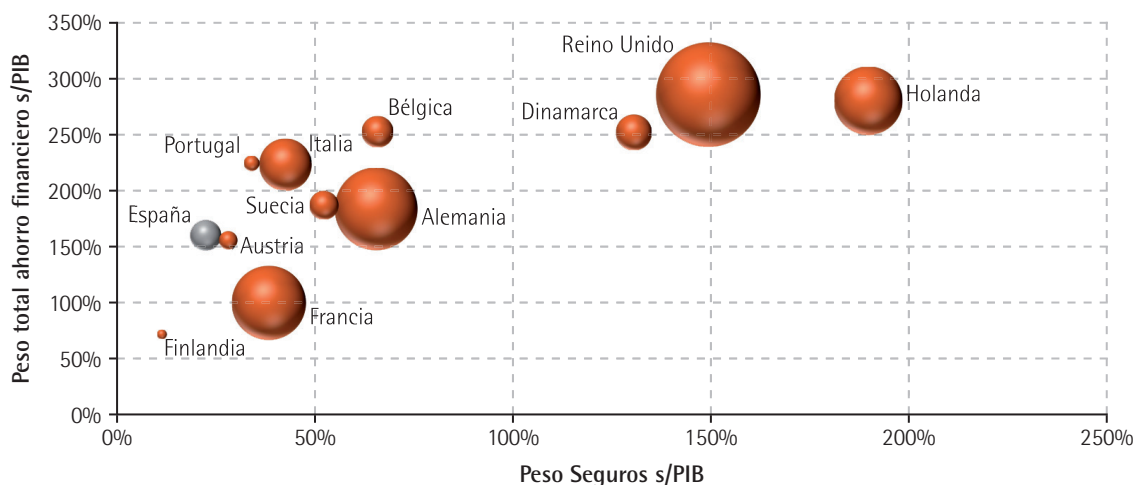
Fuente: Afi a partir de INVERCO, BdE, DGSFP.

46

Un factor determinante del desarrollo del ahorro en productos de seguros y fondos de pensiones es la «generosidad» de los respectivos sistemas de pensiones públicos. Aquellos países en los que el importe de las pensiones públicas es menos relevante respecto del salario previo a la jubilación, son aquellos que por lo general presentan un mayor ahorro en productos específicos para la jubilación, seguros de ahorro y fondos de pensiones. Es éste uno de los factores que explican el menor desarrollo estos productos en España, donde las pensiones públicas suponen aproximadamente el 80% del salario previo a la jubilación.

No obstante, esta situación se podría revertir en el futuro como consecuencia de las reformas recientemente planteadas sobre el sistema público de pensiones de jubilación en España, que provocarán una reducción de las mismas en el medio y largo plazo, lo que en consecuencia debería incentivar el ahorro privado de los futuros jubilados.

► **Comparativa internacional de ahorro en seguros (2011)**



Nota: El tamaño de las esferas indica el volumen de ahorro en seguros.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INVERCO.

De esta forma, como ya poníamos de manifiesto en el apartado 2.2, al comparar la penetración de seguros en España con la de otros países, se observa una menor presencia de los seguros de vida en nuestro país. En consecuencia, podemos concluir que existe un fuerte margen de desarrollo del ahorro en seguros, en especial por lo que respecta al ahorro relacionado con la previsión social y la jubilación.

Un análisis detallado de los resultados de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), elaborada de forma trianual por el Banco de España desde el año 2002⁴², nos permite extraer algunas conclusiones sobre la tenencia de los seguros de vida por parte de los hogares y familias españolas. La EFF ofrece diferentes resultados sobre el nivel de riqueza y de renta de los hogares. En concreto, indica el porcentaje de hogares con algún producto de seguro de vida y/o plan de pensiones, segmentando por diferentes percentiles de riqueza neta y por edad del cabeza de familia.

Porcentaje de hogares que poseen planes de pensiones y seguros de vida de inversión o mixtos, por edad del cabeza de familia⁴³

	2002	2005	2008
Menor de 35 años	19,8	22,4	16,7
Entre 35 y 44 años	32	37,8	31,9
Entre 45 y 54 años	38,8	44,6	39,2
Entre 55 y 64 años	32	43,5	41,8
Entre 65 y 74 años	6,3	9,1	8,5
Mayor de 74 años	2,4	2,4	1,7

Fuente: BdE, Encuesta Financiera de las Familias, 2005 y 2008.

47

Porcentaje de hogares que poseen planes de pensiones y seguros de vida de inversión o mixtos por percentil de riqueza neta

	2002	2005	2008
Menor de 25%	7,8	12,9	10,4
Entre 25 y 50%	17,3	21,9	19
Entre 50 y 75%	27,3	31,6	27,4
Entre 75 y 90%	38,1	42,3	40,5
Entre 90 y 100%	52,4	63,8	53,7

Fuente: BdE, Encuesta Financiera de las Familias, 2005 y 2008.

Los resultados de la encuesta a lo largo de los diferentes años permiten destacar los siguientes aspectos sobre el porcentaje de hogares que tienen seguros de vida y planes de pensiones:

- En los años analizados, 2002, 2005 y 2008, el porcentaje de hogares con mayor peso en planes de pensiones y seguros de vida son aquellos cuyo cabeza de familia tiene una edad entre 45 y 54 años. La renta y riqueza de los hogares evoluciona según el ciclo vital y se incrementa con la edad del cabeza de familia hasta justo antes de la edad de jubilación, lo que repercute en un mayor porcentaje de riqueza en productos financieros y, en concreto, en productos de seguro y pensiones. De esta forma, los hogares en los que el cabeza de familia se sitúa entre los 55 y 64 años son

⁴² La EFF se ha realizado para los años 2002, 2005, 2008 y 2012, si bien para este último año no se dispone aún del detalle de los resultados a fecha de elaboración de este informe.

⁴³ NOTA: los planes de pensiones no incluyen los derechos a pensiones de la Seguridad Social.

los que presentan mayor porcentaje de seguros de vida y planes de pensiones. Una vez superada la edad legal de jubilación, disminuye lógicamente el peso de los seguros de vida y planes de pensiones, debido al consumo del patrimonio acumulado en estos activos para complementar las pensiones de jubilación y a una menor capacidad de ahorro.

- Analizando la información por percentiles de renta, se observa una correlación positiva entre el nivel de renta y la tenencia de seguros de vida y planes de pensiones.

La interpretación de la tabla con percentiles es la siguiente. Por ejemplo, para el año 2008, un 10,4% de los hogares entre los 25 de cada 100 con menor riqueza neta tienen algún seguro de vida y/o plan de pensiones contratado. Este porcentaje aumenta hasta el 53,7% del 10% de las familias con mayor riqueza neta en 2008. Los datos muestran que los hogares con mayor nivel de riqueza tienen una mayor proporción de su riqueza en seguros de vida y planes de pensiones.

- Tanto desde el punto de vista de segmentación por edad del cabeza de familia como por percentil de riqueza neta, se observa un incremento del peso de los seguros en las familias españolas en 2005, aunque se observa un ligero deterioro en 2008.
- No obstante, aunque se produce una reducción en 2008, esta no es igual en todos los segmentos de edad del cabeza de familia. La disminución en puntos porcentuales es menor en aquellos hogares cuyo cabeza de familia se encuentra más próximo a la edad de jubilación (menores de 35 años, entre 35 y 44 años, y entre 45 y 54 años reducen el peso entre 5,4% y 5,9%), en comparación con el grupo más próximo a la jubilación (reducción del peso de importancia de seguros en 1,7%).
- ¿Cómo comparan los datos anteriores con el resto de países europeos? La Encuesta Financiera de las Familias a escala europea agrega y presenta datos armonizados de 15 países, incluyendo los indicados de Banco de España. Cubre un total de 62.000 hogares, tomando en general información de 2010, y en su defecto, información más reciente disponible. De esta forma, se observan diferencias entre la presencia de seguros de vida y planes de pensiones entre los hogares de los diferentes países, tal y como se recoge en el cuadro a continuación:

48

Tenencia de seguros y planes de pensiones en el total de hogares por países (%)

	% seguros de los hogares
Países Bajos	49,8
Alemania	46,5
Bélgica	43,3
Francia	37,5
Media Euro	33,0
España	23,6
Italia	18,0
Portugal	14,1
Grecia	3,8

Fuente: Banco Central Europeo (2013). «The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey Results from the first wave». N.º 3. Abril de 2013. Statistics Paper Series.

En España, el porcentaje de familias con productos de seguros de vida y planes de pensiones (23,6%) se encuentra por debajo de la media europea (33%), y muy alejado de Países Bajos, Alemania y Bélgica, donde el porcentaje de familias con seguros de vida o planes de pensiones se sitúa por encima del 40%.

- Por edad del cabeza de familia, observamos la siguiente composición de porcentaje de productos de seguros en hogares cuyo cabeza de familia tiene las siguientes edades:

Tenencia de seguros y planes de pensiones entre el total de hogares por grupos de edad y regiones (%)

	Zona Euro	España
Menor de 35 años	26,3	16,7
Entre 35 y 44 años	30	31,9
Entre 45 y 54 años	32,7	39,2
Entre 55 y 64 años	27,9	41,8
Entre 65 y 74 años	18,3	8,5
Mayor de 74 años	20,2	1,7

Fuente: BCE (2013). «The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey Results from the first wave».

Nota: el agregado Zona Euro incluye España.

La tabla refleja el déficit de ahorro a largo plazo en productos finalistas para la jubilación en España, consecuencia del elevado nivel de cobertura del actual sistema de pensiones público español y de la falta de concienciación del ahorro a largo plazo.

El porcentaje de hogares cuyo cabeza de familia tiene menos de 35 años es superior en la Zona Euro que en España, lo que pone de manifiesto que en Europa se comienza a ahorrar a edades mucho más tempranas para la jubilación que en España.

Por el contrario, destaca que el peso de hogares que cuentan con un seguro de vida o planes de pensiones en España en las familias en las que el cabeza de familia supera los 65 años es notablemente inferior al nivel en Europa. Esto nos lleva a interpretar que en España al llegar a la jubilación los hogares rescatan gran parte de los productos de seguros de vida y planes de pensiones, a diferencia de lo que sucede en Europa.

3.1.4. Radiografía del aseguramiento de un hogar tipo en España

49

El objetivo que tratamos de alcanzar en este apartado es doble. En primer lugar, caracterizar el hogar español representativo, es decir aquel que reproduce las características socioeconómicas más habituales del conjunto de familias españolas. En segundo lugar, una vez identificado dicho hogar representativo, aproximar el nivel de aseguramiento actual de este frente a los riesgos más comunes a los que se enfrenta un hogar de esas características. Derivado de lo anterior, se trata asimismo de establecer cuál debería ser el nivel de aseguramiento óptimo y razonable que permita, por un lado, que los seguros cubran su función de aseguramiento y de protección del patrimonio de los miembros que componen el hogar y, por otro, que éstos sigan permitiéndose un nivel de consumo razonable de productos, una vez que los riesgos más básicos estén cubiertos por productos de seguros.

Por tanto, para cubrir los objetivos marcados el primer paso es caracterizar el hogar tipo en España. Para ello se han consultado diversas fuentes de información, entre ellas, la Encuesta Financiera de las Familias (BdE), la de Presupuestos Familiares, Población Activa y la de Estructura Salarial, éstas tres últimas elaboradas por el INE, y complementadas con datos procedentes de diversas fuentes como el Parque de Automóviles de la Dirección General de Tráfico.

De forma resumida, las características que definen al hogar tipo son las siguientes:

- Hogar compuesto por 3 personas: una pareja con un hijo (2,68 personas)
- El perfil del individuo que mayores recursos económicos aporta en el hogar se caracteriza por:
 - Ser un varón de entre 30-64 años: Edad media de 46 años
 - Asalariado por cuenta ajena
 - Nivel formativo: secundaria o inferior

- En cuanto a riqueza en bienes reales, la mayoría de los hogares tienen una vivienda principal en propiedad y poseen un vehículo.
 - Ingresos netos anuales del hogar: 30.265 euros⁴⁴
 - Gastos anuales del hogar: 28.152 euros⁴⁵
 - Riqueza neta del hogar: 149.310 euros⁴⁶

Los seguros considerados en el análisis son aquellos que tienen una mayor penetración dentro de los hogares españoles y que se ajustan a las características socioeconómicas del hogar, ya que hay algunos seguros que no han sido incorporados al análisis, como por ejemplo el seguro de decesos pues, aunque presenta una penetración muy elevada en la sociedad española (según UNESPA el 60% de los fallecimientos llevan asociado un seguro de decesos), su presencia es más elevada en hogares compuestos por miembros de edad más avanzada que en los que se aproximan al hogar tipo.

En consecuencia, los seguros considerados en el análisis del hogar tipo son los siguientes:

- Seguro de hogar, asociado a la vivienda habitual
- Seguro de automóvil
- Seguro de salud
- Seguro de vida-riesgo, ya esté vinculado a un préstamo hipotecario o no
- Seguro de vida-ahorro, fundamentalmente para la jubilación o vinculado al ahorro a largo plazo

El coste del aseguramiento actual para el hogar tipo asciende aproximadamente a 1.796 euros que permite asegurar un capital total estimado de unos 142.000 euros, montante al que habría que sumar las garantías de responsabilidad civil tanto del seguro de automóvil como la garantía incluida en los seguros de hogar, y la cobertura ofrecida por el seguro de salud, que en este caso sólo cubriría a uno de los miembros del hogar.

50

A estos efectos, es importante recordar que la cobertura del seguro obligatorio de responsabilidad civil de vehículos a motor asciende a un máximo de:

- En caso de daños a personas, 70 millones de euros por siniestro, cualquiera que sea el número de víctimas.
- En caso de daños en los bienes, 15 millones de euros por siniestro.

En consecuencia el capital asegurado sería inferior a la riqueza neta del hogar (descontadas las deudas), 142.000 euros frente a 149.300 euros. Fundamentalmente donde se produce una menor cobertura es en los seguros personales, que se traduce en una desprotección respecto a esos riesgos. Esta desprotección se pone de manifiesto especialmente en los seguros de vida, tanto de vida riesgo como de ahorro.

El capital asegurado en los seguros de vida riesgo, que normalmente cubren los riesgos de fallecimiento e invalidez, asciende a unos 34.000 euros, importe que aun considerando las prestaciones públicas asociadas a estos riesgos, pensiones de viudedad e incapacidad, se presenta claramente insuficiente para hacer frente a la caída de ingresos del hogar ante la pérdida de uno de los sustentadores principales del mismo, ya que solamente permitiría compensar un año de ingresos.

El capital asegurado óptimo para el seguro de vida del principal generador de ingresos económicos del hogar se situaría en 112.000 euros⁴⁷, que se traducirían en una prima de unos 615 euros anuales.

⁴⁴ Encuesta de Presupuestos Familiares 2012 (Censo 2011).

⁴⁵ Encuesta de Presupuestos Familiares 2012 (Censo 2011).

⁴⁶ Riqueza neta mediana del hogar a 2008 de la Encuesta Financiera de las Familias para el colectivo de hogares del percentil de rentas entre el 40-60%, aplicando una reducción del valor de la vivienda del 30%.

⁴⁷ Afi a partir de datos de BdE, INE, DGSFP, ICEA, INVERCO.

Este capital asegurado supone más de 3,5 veces los ingresos netos anuales del hogar y es una cifra razonable para poder hacer frente a las deudas contraídas por la unidad familiar como puede ser la hipoteca de la vivienda habitual.

Algunos estudios⁴⁸ señalan que en más del 50% de los casos el plazo durante el que el capital asegurado por el seguro de vida compensa la pérdida de ingresos del hogar tras el fallecimiento se sitúa entre 2 y 4 años, mientras que en el 10% de los casos esa ayuda se extiende a más de 5 años. Por tanto, la cobertura que proporcionan los seguros de vida riesgo no sólo permite saldar las deudas pendientes, sino que en muchos casos ayuda a mantener el nivel de vida previo durante algunos años.

Por el lado de los seguros de vida ahorro, el saldo acumulado actualmente en estos productos (teniendo en cuenta la edad media del principal sustentador del hogar, 46 años) asciende a unos 7.000 euros⁴⁹, que a la edad de jubilación se convertirían en unos 29.000 euros. Esta cantidad parece insuficiente para complementar la pensión pública de jubilación, sobre todo si se pretende mantener el mismo nivel de vida previo a la jubilación, fundamentalmente por dos motivos:

- Hasta la fecha, el sistema público de pensiones de jubilación en España se puede considerar muy generoso. La tasa de sustitución o reposición de las mismas, es decir, lo que supone la pensión de jubilación sobre el salario previo a la misma, se sitúa en niveles del 80%, mientras que el nivel medio de la OCDE se limita al 60%. No obstante, las reformas del sistema público de pensiones recientemente planteadas reducirán previsiblemente el importe futuro de las mismas. Por tanto, para mantener los niveles de vida previos será necesario aumentar el ahorro privado para la jubilación, ya sea a través de seguros de ahorro a largo plazo o de planes de pensiones.
- El aumento de la esperanza de vida, que en sí mismo es una muy buena noticia, supone un aumento de los años que pasaremos como jubilados, aunque se produzcan retrasos en la edad de jubilación, lo que provocará un aumento de los recursos financieros necesarios para el momento de la jubilación.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el saldo acumulado en seguros de vida ahorro para la jubilación debiera situarse a los 46 años en el entorno de los 30.785 euros, lo que permitiría obtener a la fecha de jubilación un capital acumulado de 128.000 euros, cantidad que sí permitiría complementar la pensión pública de jubilación durante los 20 años que una persona, en media, vive como jubilada (esperanza de vida a los 65 años).

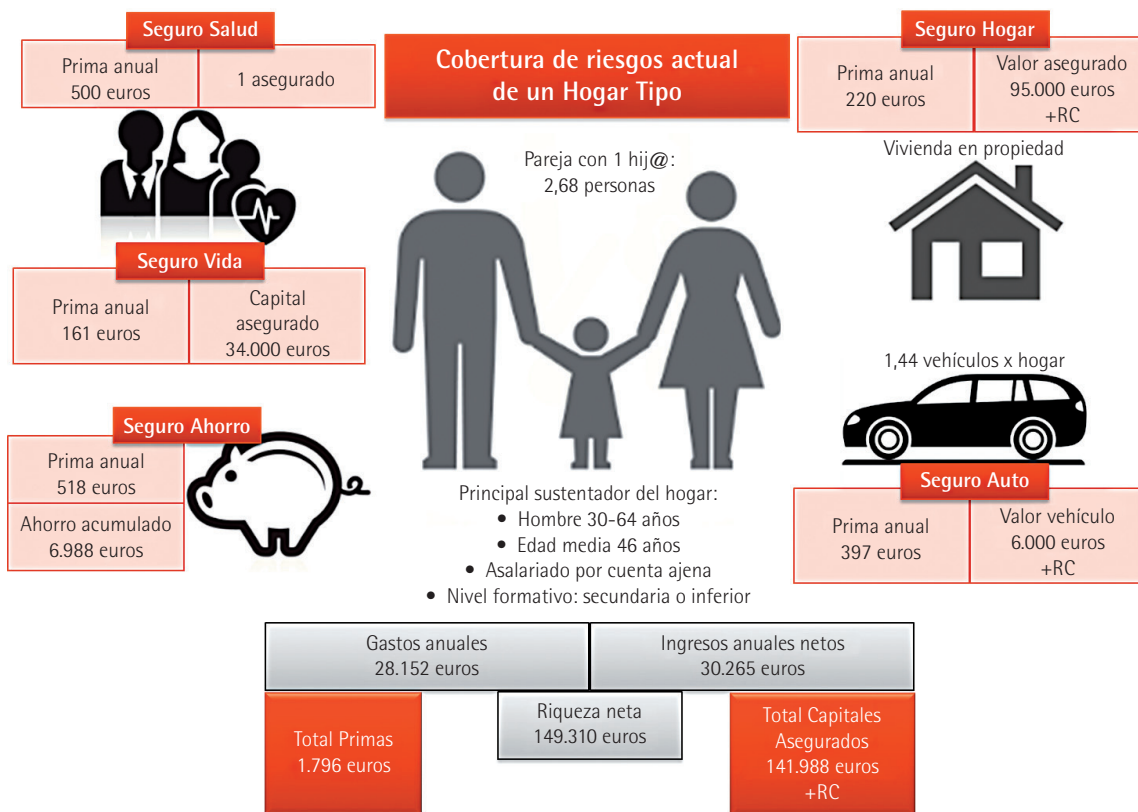
Finalmente, en el caso de los seguros de salud, del gasto medio actual en estos productos se deduce que solamente está asegurado un miembro de la familia, lo que deja en relativa desprotección al resto de miembros del hogar. Así, el aseguramiento óptimo para proteger a la familia de los riesgos relacionados con la salud debería cubrir a todos los miembros del hogar, lo que implicaría un aumento de las primas del seguro de salud, pasando de 500 euros a 1.350 euros anuales aproximadamente.

Lógicamente, lograr un nivel de aseguramiento óptimo para el hogar tipo en España supone un aumento del gasto en seguros del hogar sobre todo en los seguros personales, vida y salud, donde menor cobertura existe en comparación con los países desarrollados de nuestro entorno más cercano. De esta forma, el coste anual del aseguramiento óptimo se situaría aproximadamente en 4.866 euros frente a los 1.796 euros actuales. Pero, a la vez, se produciría un aumento de los capitales asegurados y de la protección global de la familia. De hecho, el capital asegurado estimado total ascendería a 244.000 euros frente a los 142.000 euros actuales.

⁴⁸ FUNDACIÓN MAPFRE (2013). «La viudedad y la importancia del seguro vida-riesgo en España».

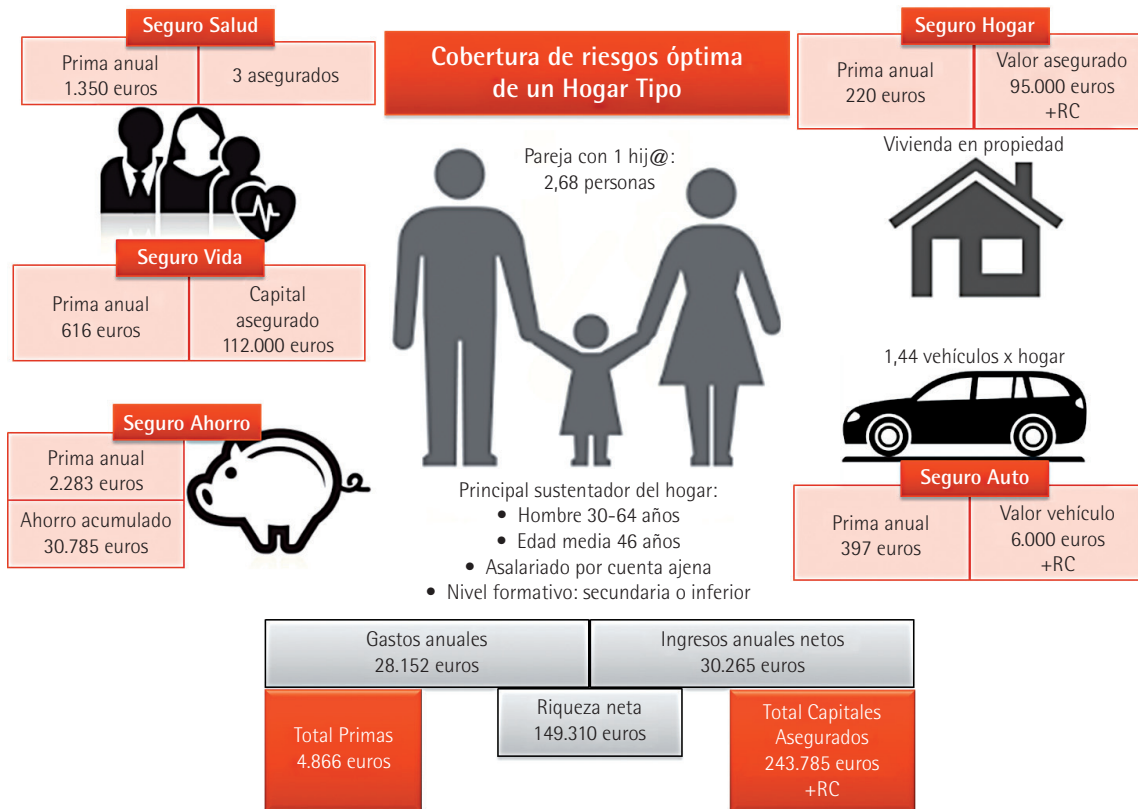
⁴⁹ Afi a partir de datos de BdE, INE, DGSFP, ICEA, INVERCO.

► Cobertura de riesgos actual de un Hogar Tipo en España



52

► Cobertura de riesgos óptima de un Hogar Tipo en España



Fuente: Afi a partir de datos de BdE, INE, DGSFP, ICEA, INVERCO.

3.2. El seguro en el sector empresarial

3.2.1. Presencia del seguro en las empresas

Medir la presencia del seguro en las empresas es un reto complejo por la falta de estadísticas que permitan plasmar la utilización del seguro por parte de las empresas como herramienta de protección ante los riesgos a los que se enfrentan estas en el desarrollo de su actividad.

Pero sin duda, los seguros son una herramienta clave para convertir posibles gastos futuros (posibles siniestros) en un coste fijo (prima) y realizar así una adecuada planificación financiera en el ámbito empresarial. De hecho, en la actualidad prácticamente nadie se plantea el desarrollo de una iniciativa empresarial sin considerar la contratación de una serie de seguros básicos para proteger los riesgos a los que se expone su negocio.

No obstante, el estudio detallado de la penetración del seguro en la empresa es una tarea compleja dada la heterogeneidad de los sectores empresariales existentes en las economías desarrolladas, y a la existencia de una amplia variedad de riesgos a los que las empresas se exponen. Dicho de otra forma, nada tienen que ver los riesgos a los que se enfrenta una multinacional de energía dedicada a la generación de electricidad o a la extracción de combustibles fósiles, con los riesgos a los que está sometido un pequeño comercio de barrio.

Con todo, es cierto que el seguro se ha adaptado a dicha heterogeneidad, dando respuesta a la misma a través de los diferentes ramos de seguros que componen la posible oferta aseguradora dentro de nuestro marco normativo.

Entre toda la gama de seguros específicos para empresas podemos enumerar, por un lado, aquellos que mayor presencia tienen entre los pequeños comercios, (por ejemplo, una pequeña panadería de barrio), y por otro lado, aquellos más frecuentes en el resto de pequeñas y medianas empresas, que en conjunto conforman la mayoría del tejido empresarial en España.

Aquellos seguros que mayor presencia podrían tener entre los pequeños comercios son los siguientes:

- Seguro multirriesgo de daños: en el caso de los comercios es un seguro que cubre los elementos claves de un comercio, como son el local donde se desarrolla la actividad, los soportes tecnológicos imprescindibles para la gestión del mismo (equipos electrónicos, ordenadores...), los daños personales o accidentes que pueden ocurrir, incluso las pérdidas de beneficio que puede derivarse de una paralización total o parcial del negocio. Entre las coberturas básicas podemos señalar los casos de incendios, daños por agua, rotura de espejos, cristales, rótulos, robo, avería de maquinaria, deterioro de alimentos, etc.
- Seguro de responsabilidad civil: en estos casos, la compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio como consecuencia de la reclamación de un tercero. En el caso de un comercio, un ejemplo claro puede ser la reclamación de un cliente por los daños causados como consecuencia de una caída sucedida dentro del local.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas (sin contar al pequeño comercio), además de los seguros multirriesgos y los seguros de responsabilidad civil ya mencionados, existen otros seguros cuya contratación es muy habitual por parte de éstas:

- Seguros de crédito⁵⁰: garantizan al asegurado el pago de las deudas que tenga a su favor en caso de que se produzca la insolvencia de sus deudores (por ejemplo, una panadería que provee a una cadena de restaurantes y esta cadena no le paga por las barras de pan suministradas), dentro de los límites pactados en la póliza. Estos seguros son ampliamente utilizados para asegurar la car-

⁵⁰ Ver apartado 3.3.4., en el que se desarrolla con más amplitud el papel de los seguros de crédito.

tera de créditos comerciales de las empresas, a 30, 60 o 90 días, de tal forma en caso de insolvencia del comprador a crédito el vendedor recibe una indemnización por parte del asegurador.

- Seguros de transporte de mercancías: mediante el cual las empresas pueden asegurar y cubrir las mercancías transportadas por cualquier medio (terrestre, marítimo o aéreo) ante cualquier riesgo que pueda afectar al valor de las mismas. Las coberturas generales de este tipo de seguros son: incendio, rayo, explosión, accidente del medio de transporte, robo y riesgos extraordinarios. Pero además pueden incluir coberturas complementarias como las relativas a los daños durante la carga/descarga.
- Seguros de avería de maquinaria: que tratan de proteger la maquinaria de una empresa ante la posibilidad de rotura por multitud de causas como son el incendio, la explosión, la caída de un rayo, robo, expoliación, hurto, cortocircuitos, colisiones, daños por agua, impericia y negligencia del personal asegurado, etc.

Seguros más comunes del pequeño comercio y de PYMEs

Pequeño comercio	PYMEs (sin incluir pequeño comercio)
<ul style="list-style-type: none"> • Seguros multirriesgos • Seguros de responsabilidad civil 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguros multirriesgos • Seguros de responsabilidad civil • Seguros de crédito • Seguros de transporte de mercancías • Seguros de avería de maquinaria

Fuente: Afi

Finalmente, dentro de los seguros de responsabilidad civil debemos destacar el desarrollo de las coberturas que cada vez tienen mayor aceptación entre las empresas, como son la responsabilidad civil de directivos y la responsabilidad civil derivada de riesgos medioambientales.

54

3.2.2. Seguros obligatorios en determinadas actividades profesionales y empresariales

En la normativa española, al igual que sucede en otros países, son numerosos los seguros, la mayoría de ellos dentro de la categoría de responsabilidad civil, que son de contratación obligatoria para el desarrollo de una determinada actividad.

Podemos clasificar los seguros de responsabilidad civil en tres grandes categorías: 1) personales (el más común de todos ellos es el seguro de responsabilidad civil derivada del uso y circulación de vehículos a motor de suscripción obligatoria), 2) profesiones liberales, y 3) industriales y empresariales.

En este apartado nos centraremos en aquellos seguros que son necesarios para desarrollar una determinada actividad económica, ya sea de tipo profesional o empresarial. El seguro es clave en determinados sectores en los que, por la naturaleza de sus actividades, el legislador ha considerado necesario que dispongan de seguros que permitan cubrir las posibles consecuencias negativas, económicas o personales de la actividad del día a día. Un profesional puede cometer errores en el transcurso normal de su actividad, por lo que deberá disponer de un seguro obligatorio que cubra sus responsabilidades por los posibles daños que pueda ocasionar a terceros.

Si bien los seguros de responsabilidad civil clasificados en personales no son el objeto de este apartado sí que debemos considerar que se trata de seguros obligatorios para el desarrollo de ciertas actividades, como por ejemplo caza, pesca, determinados deportes, etc., que en muchos casos están asociados a ámbitos de actividad alrededor de los cuales se genera una importante actividad económica.

Dentro de los seguros de responsabilidad civil profesional podemos destacar los siguientes:

- Seguros de responsabilidad civil profesional en que pueden incurrir las **sociedades profesionales**. Entre estos, podemos citar los seguros de responsabilidad civil que contratan los despachos de

abogados o firmas de auditoría. Así, cuando fruto de una actuación incorrecta por parte de un abogado o un auditor se produce una reclamación judicial, pueden producirse reclamaciones tanto hacia la sociedad profesional como al equipo o socio responsable de un determinado encargo o proyecto. La cobertura de este tipo de seguro cubrirá, como mínimo, los gastos de defensa jurídica y el importe de la indemnización en caso de que el asegurado sea condenado judicialmente a indemnizar a un tercero. La obligatoriedad de la contratación del aseguramiento se produce desde el momento de la constitución de la sociedad profesional, debiéndose incluir en la escritura de constitución la aseguradora y el número de póliza.

- Seguro de responsabilidad civil para los **profesionales sanitarios** de la asistencia sanitaria privada, pudiendo contar con un aval u otra garantía financiera para cubrir las indemnizaciones por daños como consecuencia de una asistencia o servicio sanitario.

En la categoría de seguros de responsabilidad civil industrial o empresarial podemos encontrar los siguientes ejemplos:

- **Seguros agrarios:** normativamente, se establece la obligatoriedad de contratar seguros agrarios en los siguientes casos:
 - El 50% de los representantes de las asociaciones agrarias locales están conformes con su suscripción.
 - En el caso de que el Gobierno establezca la cobertura de una determinada cosecha, zona de especial interés, etc., como obligatoria.
- Seguro de responsabilidad civil ilimitada para las empresas que realicen **transporte escolar y de menores**, por los daños que se pudieran producir en los ocupantes de los vehículos.
- Aquellas actividades empresariales que por su actividad tengan la exigencia de contratar un seguro de responsabilidad civil en materia de riesgos medioambientales. Un ejemplo claro sería el de la generación de la energía nuclear.
- Los **promotores de viviendas** tienen la obligación de contratar un seguro decenal cuando el destino principal del edificio sea el de viviendas. Este seguro permite resarcir los daños materiales por defectos que pudieran aparecer en los edificios construidos. Es conveniente destacar que el seguro decenal cubre los daños que sufra la vivienda por fallo estructural o por falta de estabilidad del suelo. El seguro decenal recibe esta denominación porque el período de cobertura asciende a 10 años.
- Para el desarrollo de otras actividades en muchos casos es obligatoria la cobertura de un determinado riesgo. En dichos casos, se puede optar por contratar un seguro o una garantía financiera. No obstante, el seguro se constituirá como la opción más eficiente – en contraposición, por ejemplo, con incurrir en un coste financiero por la contratación de un aval, por ejemplo-.

Dentro de este grupo de actividades podemos encontrar diferentes ejemplos como puede ser el de los agentes de seguros vinculados y de los corredores de seguros que para desarrollar su actividad deben contar con un seguro de responsabilidad civil u otra garantía financiera, para hacer frente a posibles responsabilidades por negligencia profesional. O el caso de las empresas de asesoramiento, EAFI, que para desarrollar su actividad deben contar con alguna de las siguientes garantías:

- a. Un capital inicial de 50.000 euros;
- b. Un seguro de responsabilidad civil profesional que cubra todo el territorio de la Unión Europea, aval u otra garantía comparable para hacer frente a la responsabilidad por negligencia profesional en el ejercicio de su actividad profesional en toda la Unión Europea, con una cobertura mínima de 1.000.000 de euros por reclamación de daños, y un total de 1.500.000 de euros anuales para todas las reclamaciones.

- c. Una combinación de capital inicial y de seguro de responsabilidad civil profesional que dé lugar a un nivel de cobertura equivalente al de los incisos a) y b) anteriores.

Además, existe todo un conjunto de actividades económicas de la más diversa índole, en las que diferentes empresas privadas de cualquier sector contratan con los diferentes órganos de la Administración Pública. En este sentido, y aunque no es obligatorio el aseguramiento, la Ley de Contratos del Sector Público establece que para contratar con la Administración Pública es necesario contar con solvencia económica y financiera, que podrá demostrarse con un justificante que atestigüe la existencia de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.

Otra circunstancia en la que en muchos casos es obligatoria la contratación de un seguro son aquellos contratos de la Administración Pública con empresas constructoras para la construcción de grandes infraestructuras, como pueden ser autopistas, puentes, túneles, etc., en los que la Administración obliga a que las empresas privadas cuenten con un seguro de caución que garantice la correcta ejecución del contrato.

Por último, es necesario destacar la posibilidad de que el Ministerio de Industria establezca la obligatoriedad de un seguro de patentes que permita cubrir y proteger las innovaciones de las empresas y los derechos económicos asociadas a éstas, en especial para las PYMEs⁵¹, lo que sin duda supondría un fuerte impulso para el desarrollo del tejido económico y empresarial en España.

3.2.3. Impacto del seguro en sectores empresariales clave

Sector primario: agricultura, ganadería y pesca

Desde luego, si hubiese que señalar un sector de actividad económica y empresarial en el que los seguros tuviesen un papel muy relevante, si no fundamental desde la propia invención de los seguros, ese sin duda sería el sector primario, incluyendo agricultura y ganadería. El desarrollo de ambas actividades está condicionado por un factor sometido a gran incertidumbre, como es el conjunto de fenómenos meteorológicos que forman el clima: lluvias, sequías, viento, nevadas, granizos, inundaciones, altas temperaturas, heladas, etc.

Los seguros agrarios (son seguros de daños) son contratos en los que una de las partes, el asegurador, se compromete a cubrir determinados riesgos respecto de los que la otra parte, el asegurado, desea protegerse, mediante el pago de una prima fijada por el asegurador de acuerdo con las técnicas propias de esta actividad.

Por tanto, los seguros agrarios cubren los riesgos que afectan a las producciones agrícolas, ganaderas, forestales y acuícolas, pero con una peculiaridad importante, los riesgos a cubrir tienen que ver con fenómenos atmosféricos, cuya intensidad, cuando se producen, puede alcanzar tal magnitud que ocasionan resultados catastróficos, no sólo para las economías particulares de los asegurados afectados, sino, por su extensión, para la economía de un país. Piénsese en los efectos de la sequía, las inundaciones o las heladas, que se producen con cierta frecuencia y que en algunos casos pueden llegar a considerarse como una catástrofe nacional.

Dado que por su naturaleza se trata de riesgos de difícil predicción y medición, la participación de aseguradores privados históricamente ha sido muy reducida. Por esa razón, y por la peligrosidad de estos riesgos para el conjunto de la economía, en España se ha desarrollado un sistema mixto de aseguramiento entre el Estado y los aseguradores privados.

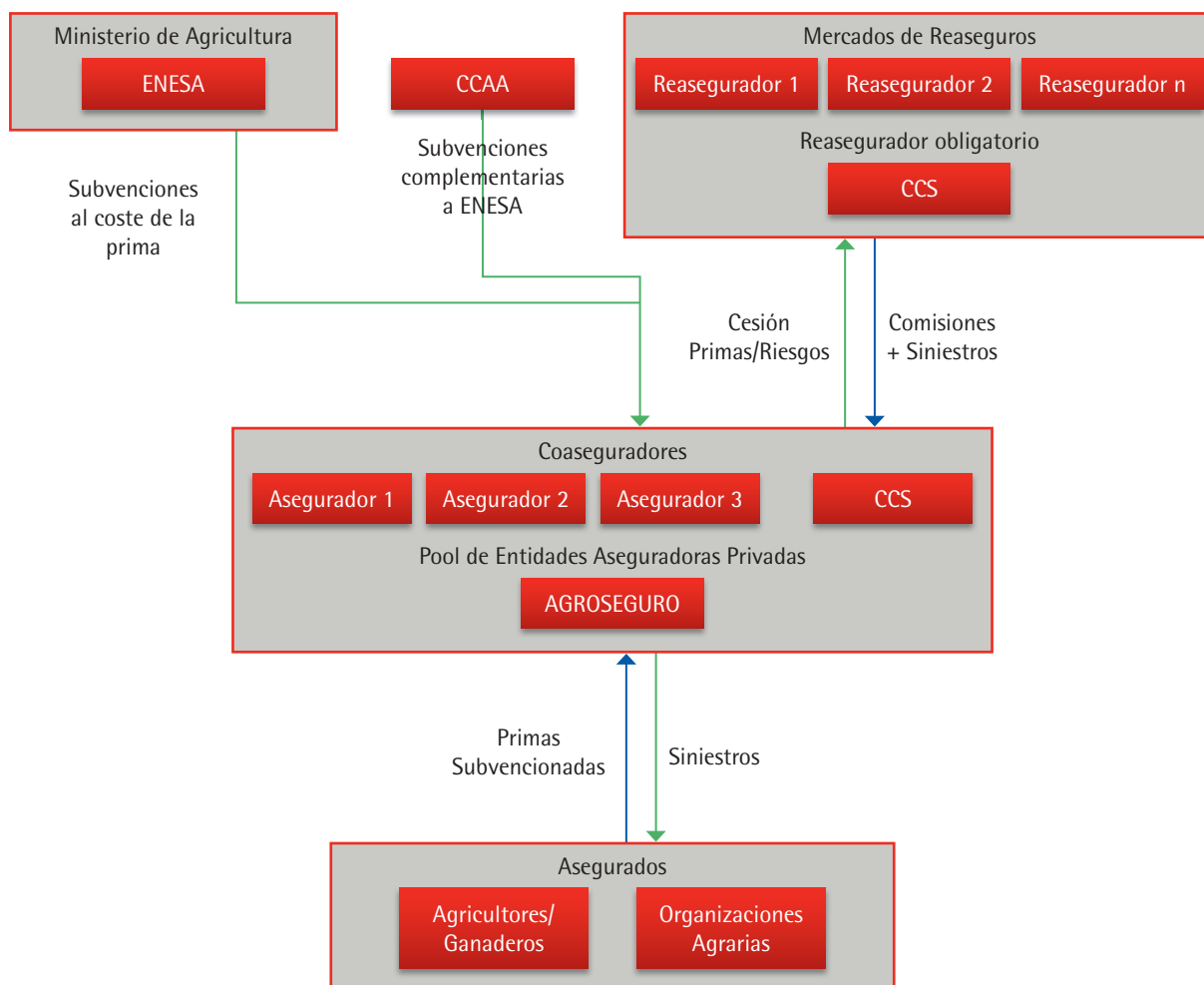
De tal forma, el Estado ha asumido parte de los riesgos que las entidades privadas no están dispuestas a asumir, consiguiendo reducir el coste de los seguros y haciéndolos accesibles a un mayor nú-

⁵¹ Recomendamos la lectura del libro de FUNDACIÓN MAPFRE (2013). Viabilidad del Seguro de Patentes en España. Elena F. Pérez Carrillo. Frank Cuyper. En la presentación de este informe, el Subsecretario de Industria (MINETUR) anunció el posible establecimiento de un seguro de patentes obligatorio en España.

mero de agricultores y ganaderos, mientras que el conjunto de aseguradores que quieren participar en estos riesgos actúan mediante un modelo de coaseguro.

El modelo español de seguros agrarios gira en torno a la figura de una entidad, que es la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, más conocida por Agroseguro.

► Esquema funcionamiento general del Sistema de Seguros Agrarios Español



Fuente: Afi, elaboración propia.

Agroseguro no es una entidad aseguradora como tal, aunque está participada por todas aquellas entidades aseguradoras que intervienen en el negocio de los seguros privados. Éstas participan en régimen de coaseguro, es decir, si participan en el capital social del Agroseguro en un 10% se beneficiarán de los resultados positivos/negativos de ésta en el mismo porcentaje, resultados que integrarán en sus cuentas de resultados.

Agroseguro es el gestor del sistema en nombre del *pool* de aseguradores que participan en la entidad, realizando todas las tareas propias de un asegurador excepto la distribución y comercialización de los seguros agrarios, que es realizada a través de las redes comerciales de las propias entidades aseguradoras.

Por tanto, las entidades aseguradoras, además de recibir los beneficios o pérdidas que registre Agroseguro en función de su participación accionarial en este, reciben comisiones por la comercialización y distribución de las pólizas en función del negocio que aporta cada entidad.

La intervención del sector público en el modelo de seguros agrarios español, se pone de manifiesto a través de tres vertientes:

La primera a través de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA), entidad dependiente del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, encargada de establecer los Planes Anuales de Seguros Agrarios, planes en los que se recogen las condiciones de acceso a las coberturas de las líneas de seguro que deben cumplir las diferentes producciones agrícolas, ganaderas, forestales y acuícolas, y a las ayudas en forma de subvenciones que conceden tanto la Administración Central como las Comunidades Autónomas.

Estas ayudas no se dirigen a los agricultores y ganaderos sino que se aplican directamente sobre la prima de los seguros agrarios, canalizándose por tanto a través de Agroseguro. Las subvenciones suponen un porcentaje significativo del coste de los seguros, lo que facilita el acceso a éstos por parte de agricultores y ganaderos.

En segundo lugar, el Estado participa como reasegurador principal y obligatorio del mercado de seguros agrarios en España, a través del Consorcio de Compensación de Seguros⁵² (CCS), entidad dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad.

Por último, cabe destacar el papel de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), como supervisor de todo el sistema de seguros agrarios y del control de la solvencia de las entidades aseguradoras que forman parte del *pool* de Agroseguro.

De forma resumida, los principios que rigen el modelo español son los siguientes:

- Principio de compensación de riesgos, propia del sector asegurador.
- Principio de obligatoriedad para el asegurado, de cobertura de las mismas especies vegetales o animales, en todo el territorio nacional.
- Principio de obligatoriedad para el asegurador de aceptar cualquier solicitud de seguro si la cobertura solicitada está contemplada en el Plan Anual de Seguros Agrarios.
- Principio de diversificación al considerar todo el territorio nacional.
- Principio de solidaridad entre regiones y Comunidades Autónomas.
- Principio de clausulado único para el mismo tipo de producciones en todo el territorio nacional.
- Principio de tarificación única, consistente en el uso de los mismos criterios para establecer la prima en todo el ámbito nacional.

El éxito del modelo español se basa en la participación conjunta del Estado y del sector asegurador privado, en el primer caso facilitando el acceso a los seguros de una actividad económica básica para el conjunto de la economía y de la sociedad, ya sea a través de las subvenciones o a través de su papel de reasegurador, y el sector privado centrándose en su especialidad que es la gestión de los riesgos.

La relevancia de los seguros agrarios en el sector se aprecia al considerar el importe de los siniestros pagados por éstos, que en 2012 ascendió a más de 800 millones de euros, y cuyo importe acumulado desde el año 1980 hasta el año 2012 supera los 8.300 millones de euros⁵³.

Otra forma de ver la importancia en términos económicos de los seguros agrarios dentro del sector primario es poner en relación los capitales asegurados por los seguros con el excedente de explotación del sector primario, con el objetivo de demostrar su papel como fuente principal de rentas del sector. De hecho, a pesar de la crisis el volumen de los capitales asegurados se mantiene constante y su peso sobre las rentas generadas por el sector primario continúa en el entorno del 45%.

⁵² Las funciones propias del Consorcio de Compensación de Seguros se detallan en el apartado 4.5.

⁵³ AGROSEGURO (2012). Informe anual.

El seguro agrario como factor estabilizador de las rentas agrarias (millones de euros)

Año	Capitales asegurados	Excedente bruto de explotación	Cobertura del excedente bruto de explotación
2008	11.154	25.289	44,1%
2009	10.789	23.730	45,47%
2010	11.084	25.278	43,85%
2011	11.512	25.607	44,96%

Fuente: Afi a partir de Agroseguro e INE

Sector financiero: entidades de crédito

Otro de los sectores económicos en los que el seguro presenta un peso significativo es el sector de entidades de crédito.

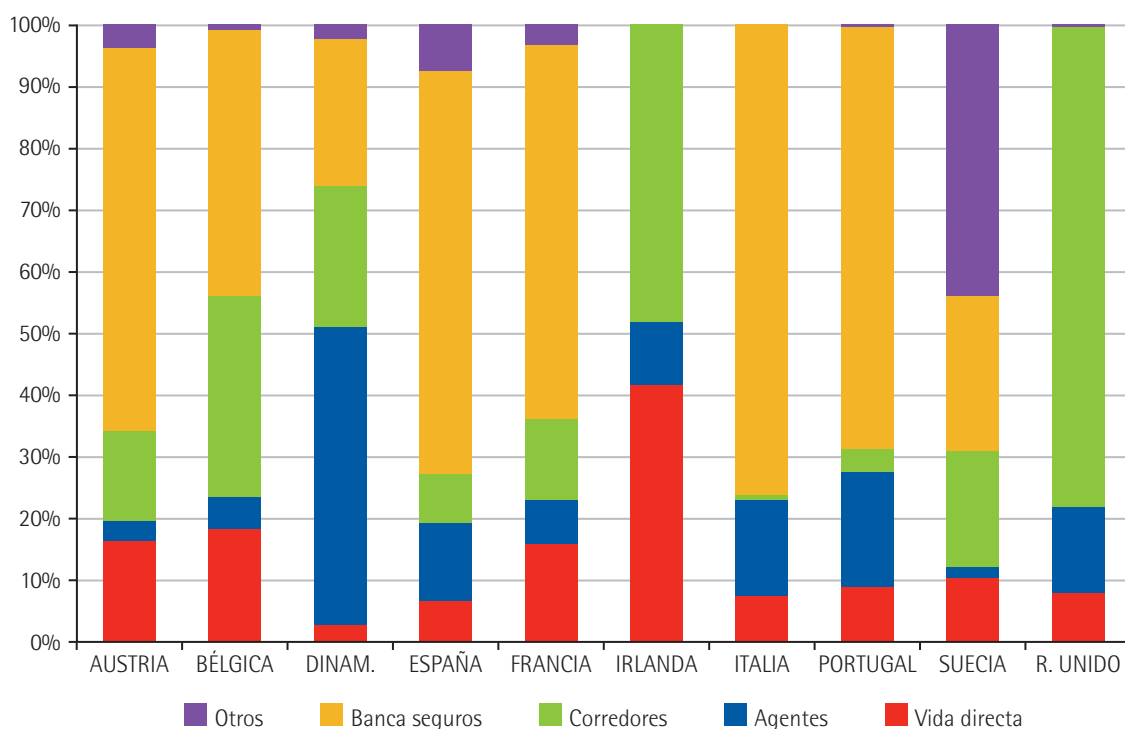
Su relevancia se sustenta en dos motivos principalmente. El primero hace referencia al papel de las entidades de crédito en la distribución y comercialización de seguros. En segundo lugar, es preciso considerar el elevado peso que suponen los ingresos derivados de la actividad aseguradora sobre los resultados de las entidades de crédito.

Respecto del papel de las entidades de crédito en España como comercializadores de seguros, más conocidas como entidades de banca-seguros, hay que destacar su papel preponderante en la comercialización de seguros de vida, ya que se configuran como el principal canal de distribución, con el 66% de primas distribuidas. En cambio, en el negocio de no vida su papel es mucho menor, al comercializar solamente el 9% del total de primas⁵⁴.

Este elevado papel en la distribución de seguros contrasta lo que sucede en otros países de nuestro entorno donde el papel de las entidades de banca-seguros es ligeramente inferior.

59

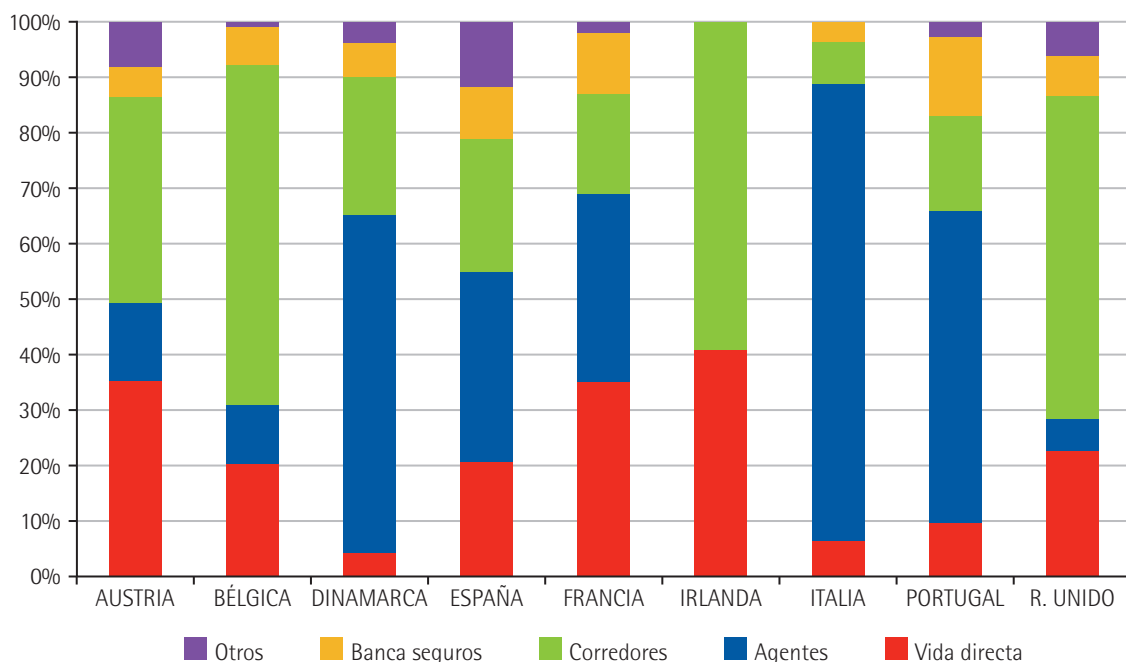
► Canales de distribución del negocio seguros-Ramo vida (2010)



Fuente: INSURANCE EUROPE (2010). *Insurance Distribution Channels in Europe*.

⁵⁴ Fuente: Afi a partir de cuentas anuales de entidades financieras (2012).

► **Canales de distribución del negocio seguros-Ramo no Vida (2010)**



Fuente: INSURANCE EUROPE (2010). *Insurance Distribution Channels in Europe*.

La importancia de las entidades de crédito como distribuidores de productos de seguros se pone de manifiesto en el peso que tienen las comisiones procedentes de esta actividad sobre los resultados de las entidades de crédito. En efecto, las comisiones de seguros vienen a suponer aproximadamente el 15% del total de comisiones netas que perciben las entidades de crédito, y alrededor del 3% sobre el margen bruto de intereses.

60

Peso de las comisiones por comercialización de seguros sobre el negocio bancario

Año	Comisiones seguros / comisiones netas	Comisiones seguros / margen bruto	Comisiones seguros / BAI	Comisiones seguros / BN
2008	14,2%	2,8%	9,1%	10,0%
2009	13,5%	2,4%	11,4%	12,7%
2010	18,0%	3,4%	21,7%	22,1%
2011	16,5%	3,4%	n.a.	n.a.
2012	14,2%	2,7%	n.a.	n.a.

Fuente: Afi a partir de BdE e información reservada.

Además del rol de las entidades de crédito como distribuidores de seguros debemos considerar su papel como aseguradores, ya que la mayoría disponen de filiales aseguradoras, o participan en el capital de entidades aseguradoras. En muchos casos, constituyendo *joint-ventures* específicas para desarrollar el negocio asegurador al 50% con un socio asegurador, de tal forma que la entidad de crédito aporta su red comercial y su capacidad de distribución, y el socio asegurador su experiencia en la gestión de riesgos técnicos, diseño de productos, tarificación, política de riesgos, etc. Lógicamente, la participación de las entidades de crédito en el capital de estas sociedades de seguros también aporta resultados al negocio en forma de dividendos.

Los dividendos (estimados a 2011) percibidos por el conjunto de las entidades de crédito, procedentes de dichas participaciones en entidades aseguradoras, ascienden a unos 1.000 millones de euros⁵⁵,

⁵⁵ Afi a partir de Estados financieros de las entidades financieras. Ejercicio 2011.

lo que supone aproximadamente un 8% sobre el total de dividendos percibidos por el conjunto del sector bancario.

Aunque menos importante en términos cuantitativos, el aseguramiento de los clientes a través de seguros de vida vinculados a préstamos, más conocidos como seguros de amortización de préstamos, ayuda a reducir la morosidad y conservación de la buena reputación en casos de fallecimiento o invalidez de los prestatarios de los préstamos.

Sector industrial y comercios

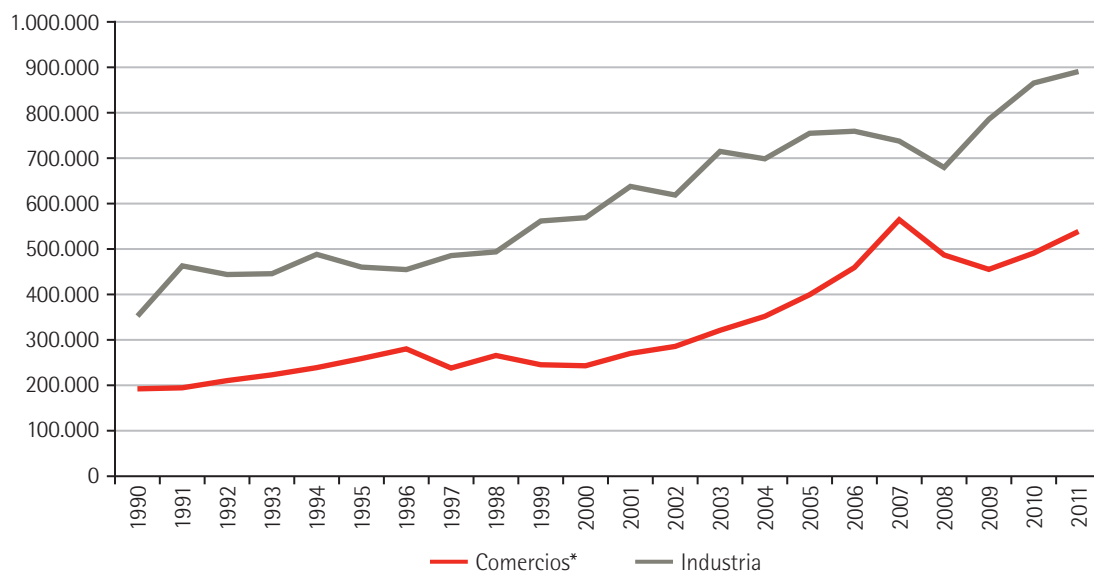
Como ya hemos anticipado, los datos sobre la importancia del seguro en el sector empresarial y, en concreto, en el sector industrial y en los comercios, es muy limitada. Entre las escasas fuentes de información disponible a partir de las que se puede hacer una aproximación a la relevancia del seguro en la empresa se encuentran los datos que facilita el Consorcio de Compensación de Seguros sobre número de pólizas contratadas y sobre los capitales asegurados a través de estas⁵⁶.

Los datos muestran la existencia de más 1,5 millones de pólizas de seguros de comercios y más de 500.000 que cubren riesgos industriales. Sin duda, se trata de cifras elevadas pero hay que considerar que una empresa puede tener contratada más de una póliza, por lo que es difícil estimar cuál es la penetración del seguro entre las empresas de estos sectores.

A través de los capitales asegurados en ambos sectores podemos aproximar la importancia del seguro entre las empresas de carácter industrial y los comercios. Éstos muestran una clara recuperación desde el año 2009, después de una sustancial reducción en los años 2008-09, lo que pone en valor la importancia del seguro, ya que a pesar del impacto de la crisis en las empresas y comercios, ésta podría haber planteado una reducción de los capitales asegurados y en consecuencia de las primas de éstas.

Los capitales asegurados a 2011 alcanzan en el caso de los comercios un importe superior a los 500.000 millones de euros y en el caso de las industrias casi alcanza los 900.000 millones de euros. Importes que en su conjunto superan ampliamente el conjunto del PIB de un año.

► Evolución de los capitales asegurados en comercios e industria (millones de euros)



* Incluye otros riesgos sencillos.

Fuente: Consorcio de Compensación de Seguros (CCS).

⁵⁶ Informe anual Consorcio Compensación de Seguros (2012) y Estadística Riesgos extraordinarios. Serie 1971-2011.

Dado que son cifras muy relevantes, para poner en contexto su importancia se pueden comparar con el Valor Añadido Bruto (VAB) de las correspondientes ramas de actividad, comercios e industria. Dado que el VAB refleja un flujo anual, mientras que los capitales asegurados son reflejo de los bienes productivos y materiales de las empresas, que han sido acumulados a lo largo de los años, la ratio entre el VAB y los capitales asegurados debe entenderse como un indicador de los años de generación de recursos equivalentes (al VAB) que están siendo protegidos por la actividad aseguradora.

En el caso de los comercios este indicador se situaría en 2 años mientras que en el caso de el sector industrial se situaría en el entorno de los 5,5 años, manteniéndose estable en los últimos años.

Ratio Capital asegurado / VAB en Comercios e Industria

Año	Capital asegurado / VAB Comercio	Capital asegurado / VAB Industria
2008	2,1	4,0
2009	2,0	5,3
2010	2,1	5,6
2011	2,2	5,4

Fuente: Afi a partir de datos del INE y del CCS

3.3.4. El seguro de crédito: clave de las relaciones comerciales y de la internacionalización de las empresas

El seguro de crédito es una tipología del seguro de daños que tiene por objeto garantizar al asegurado (vendedor) los daños patrimoniales que se puedan derivar de la insolvencia definitiva de los deudores. Pongamos el caso de una empresa que vende frigoríficos a un cliente. El seguro de crédito indemnizará al vendedor en el caso de que se produzca, por ejemplo, la quiebra de su cliente, y no pueda pagar el precio de dichos frigoríficos.

62

La indemnización que paga el seguro de crédito es la pérdida neta en que incurriría el asegurado de no pagarle su deudor. En esta indemnización no se incluye el lucro cesante, esto es, todos aquellos ingresos que el asegurado dejaría de percibir como consecuencia de, por ejemplo, no conseguir más contratos con el asegurado que se declara insolvente (y esto sería objeto de cobertura de una figura separada, el seguro de lucro cesante).

En consecuencia, el seguro de crédito permite a un vendedor, mediante el pago de una prima a una compañía de seguros, asegurarse de las pérdidas derivadas por la insolvencia del comprador. Las coberturas que suele incluir este tipo de seguros son la insolvencia del comprador y el impago dentro de un número de días preestablecido a partir de la fecha de vencimiento de la deuda.

El asegurador de crédito cuenta con el derecho de subrogación, esto es, puede exigir el pago de los créditos impagados al comprador, poniéndose en el lugar del vendedor de cara a reclamar el importe de los créditos judicialmente.

La aseguradora que ofrece el seguro de crédito realiza un análisis de la solvencia de la empresa deudora (en caso de una transacción comercial, es la empresa compradora). Esto permite a la empresa acreedora (la vendedora) contar, no sólo con la cobertura del riesgo, sino además, con el servicio de análisis de la solvencia del deudor por parte de la aseguradora, que cuenta con la especialización y el conocimiento del mercado, con más medios de los que dispone la empresa vendedora.

Cuando un vendedor solicita contratar un seguro de riesgo de crédito, debe aportar en la solicitud todo aquello que permita a la aseguradora poder fijar los condicionantes económicos y de cobertura de la póliza de seguro de crédito que van a suscribir ambas partes. De forma resumida, los datos básicos que se requieren son los datos de la actividad de la empresa y del negocio a asegurar, el

mercado en el que opera (país o países), la estructura de la cartera de clientes y de ventas, información sobre los riesgos y la experiencia de impagados y fallidos de los últimos años.

En la actual crisis económica, las exportaciones se están constituyendo como motor de la recuperación económica de nuestro país. Por ello, la existencia del seguro de crédito a la exportación cobra especial relevancia como fórmula para proporcionar el margen de seguridad suficiente a los empresarios para poder exportar sin sufrir potenciales problemas derivados de la insolvencia de sus clientes.

En la siguiente tabla se observa cómo en los últimos trimestres la demanda externa ha contribuido a amortiguar la caída de la demanda nacional:

Evolución trimestral PIB, demanda nacional y demanda externa de España

Tasa trimestral (%)	sep-12	dic-12	mar-13	jun-13
PIB	-0,4	-0,8	-0,4	-0,1
Demanda nacional	-1,0	-1,8	-0,6	-0,2
Exportaciones	6,5	0,6	-3,8	6,0
Importaciones	4,6	-2,6	-4,5	5,9
Demanda externa	0,6	1,0	0,2	0,1

Fuente: Afi, INE.

La importancia que cobra en el contexto actual el seguro de crédito, y en concreto el seguro de crédito a la exportación debe contextualizarse en el peso que suponen las exportaciones totales y de bienes sobre el PIB, de acuerdo a lo observado en la tabla siguiente:

Evolución exportaciones totales, exportaciones de bienes y peso sobre PIB 2003-2009

Millones de euros	Exportaciones totales	Exportaciones bienes	Peso en el PIB exportaciones totales	Peso en el PIB exportaciones bienes
2003	206.084	139.732	26,0%	17,7%
2004	218.201	148.738	26,0%	17,6%
2005	233.387	157.767	25,8%	17,6%
2006	259.130	175.742	26,7%	18,0%
2007	283.331	192.704	26,4%	17,9%
2008	288.217	191.986	24,9%	16,0%
2009	250.642	163.113	24,7%	16,5%

Fuente: Afi a partir de INE.

Dentro de los instrumentos de apoyo a la internacionalización, el seguro de crédito constituye una herramienta fundamental. Especialmente en el momento actual, en el que la internacionalización de las empresas está siendo la clave para la salida de la crisis y el medio esencial para asentar un nuevo modelo de crecimiento de la economía española.

En este sentido, uno de los rasgos que más llama la atención en la evolución reciente de nuestras exportaciones es la creciente diversificación de mercados. En un contexto en el que la atonía continúa presente en muchos de los destinos tradicionales de la UE, las empresas exportadoras se han dirigido, cada vez en mayor número, a nuevos mercados, cada vez más variados.

Esta diversificación orientada a mercados no tradicionales comporta un riesgo añadido, derivado de las características inherentes a muchas de las economías emergentes o en desarrollo (inestabilidad regulatoria, riesgo político, etc.). Por otro lado, las dificultades para obtener financiación que se registran desde el arranque de la crisis y el contexto de aversión al riesgo por parte de las entidades financieras hacen también del seguro de crédito una palanca que facilita la obtención de financiación.

Dentro del apoyo a la internacionalización de las empresas, cabe destacar el papel de CESCE, Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, que se constituyó en 1970 con participación mixta público-privada, en la que se integró con mayoría el Estado español⁵⁷, así como diversas en-

⁵⁷ En el año 2013 se ha iniciado el proceso de privatización de la misma.

tidades financieras y aseguradoras. Dicha compañía gestiona en exclusiva, por cuenta del Estado, los seguros de crédito a la exportación, y tiene presencia en Latinoamérica, donde cuenta con filiales en siete países de la región (Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia, Perú y Venezuela).

CESCE, además de gestionar los seguros por cuenta del Estado (asumiendo el riesgo el Estado español, contribuyendo a la instrumentación de la política española de internacionalización de las empresas), ofrece servicios de seguros de crédito interior, de exportación a corto plazo por cuenta propia y la emisión de cauciones y fianzas.

Los riesgos que se cubren por cuenta del Estado están definidos en la Orden ECO/180/2003 de 22 de enero, y son los riesgos extraordinarios y políticos y los riesgos comerciales con plazo igual o superior a dos años.

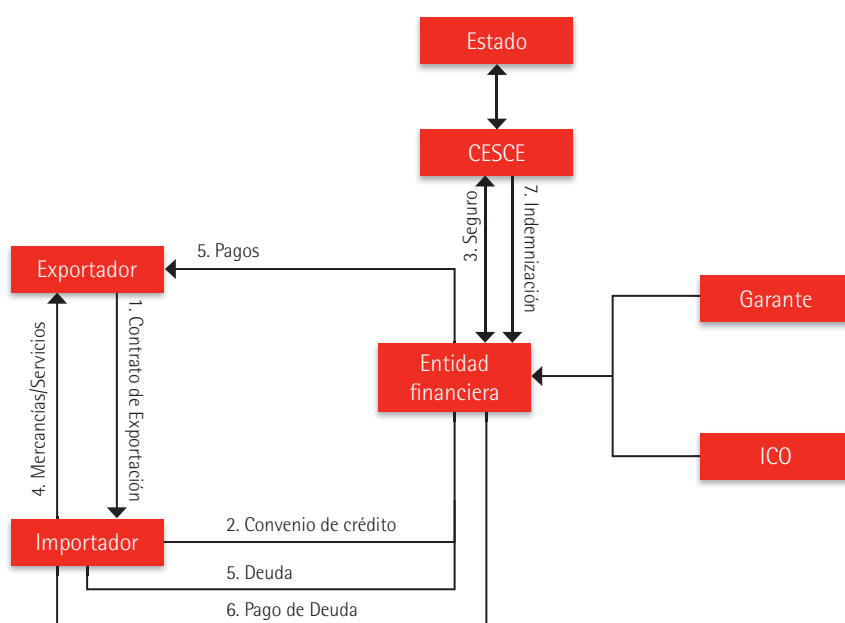
La cobertura de estos riesgos se concreta en varias modalidades de seguro, en función de las distintas características de las operaciones que se vayan a cubrir. A través de estas modalidades, los clientes, exportadores o inversores, se cubren de los riesgos en sus operaciones políticos, extraordinarios o comerciales a más de dos años. La cobertura de estas operaciones genera unas primas, y puede dar lugar a indemnizaciones a los clientes en caso de impago. CESCE, como gestora del instrumento, gestiona el cobro de las primas, realiza las indemnizaciones, recobra la deuda derivada de los impagos habidos y gestiona la deuda que se acumule con los diferentes países, todo ello por cuenta del Estado.

El Estado ejerce el control y supervisión del instrumento a través de la propiedad de la empresa, participando mayoritariamente en el Consejo de Administración y, muy especialmente, en la Comisión de Riesgos Políticos, que tiene la potestad de aprobar las operaciones de cobertura. Además, la actividad está fiscalizada externamente por distintos organismos de la Administración, entre los que figura el Tribunal de Cuentas.

64

Los seguros de crédito a la exportación se pueden materializar a través de diferentes pólizas y esquemas de aseguramiento en función de las necesidades de las empresas y de las operaciones comerciales o de financiación de éstas. A modo de ejemplo, en el esquema siguiente se representa el funcionamiento de una póliza que garantiza a una entidad de crédito el reembolso del crédito otorgado a un comprador extranjero para la adquisición de bienes y servicios españoles en el caso de impago del crédito.

► Esquema póliza de crédito al comprador



Fuente: CESCE.

En este caso, el exportador español negocia un contrato de exportación (1) con su cliente, para ello la entidad financiera le concede un crédito (2) para financiar la operación, formalizando un convenio de crédito. Ésta solicita a CESCE (3) cobertura por el riesgo de impago mediante el Seguro de Crédito al Comprador.

Una vez formalizados el Contrato de Exportación, el Convenio de Crédito y la Póliza de Seguro de Crédito al Comprador, el exportador comienza a ejecutar el contrato de exportación (4).

A medida que el exportador cumple con sus obligaciones contractuales, la entidad financiera realiza los pagos (5) al exportador por cuenta del importador, naciendo la deuda del importador hacia la entidad financiera, siendo ésta el objeto del seguro.

La entidad financiera (6) cobrará el crédito del importador en las condiciones y plazos acordados.

En caso de impago por parte del importador como resultado de los riesgos contemplados en la póliza de seguro, CESCE indemnizará (7) a la entidad financiera asegurada en los plazos establecidos en la póliza.

En determinadas operaciones se requiere la figura del garante, quien garantiza el pago de la deuda del importador a la entidad financiera asegurada. Además, es habitual la participación del ICO, Instituto de Crédito Oficial, de forma que la entidad financiera se beneficie de la financiación que proporciona este instituto para créditos a la exportación a largo plazo (más de dos años) y a tipos de interés fijo (tipos de consenso de la OCDE).

Las principales magnitudes del negocio de CESCE en los últimos años aparecen recogidas en la tabla siguiente:

Evolución de principales magnitudes de negocio de CESCE. 2008-2012 (datos en millones de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Seguro emitido cuenta propia	41.171	32.646	30.995	31.562	30.069
Seguro emitido cuenta del Estado	5.525	7.293	7.306	7.600	6.575
Ingresos por primas adquiridas cuenta propia	146,1	178,3	220,3	188,8	164,9
Ingresos por primas devengadas cuenta del Estado	69	135,8	138,4	212	139,3
Resultado técnico	-61,1	7	84,2	37,8	17,4
Beneficio antes de impuestos	-52,5	18,1	90,5	43,3	34,5
Patrimonio neto	171,2	199,5	266,1	291,9	319
Tasa siniestralidad	138%	76%	32%	53%	66%

Fuente: CESCE

4. Evaluación del impacto socio-económico del seguro en España

Como toda actividad productora de bienes y servicios, la «industria aseguradora» ejerce un papel muy relevante en el abastecimiento de productos de seguros a los hogares, las empresas y todo tipo de organizaciones, tanto domésticos como exteriores.

En el desarrollo de su actividad genera un relevante valor añadido que forma parte del PIB de la economía, como es bien sabido. También se suministra, a su vez, de bienes y servicios que adquiere el sector asegurador a prácticamente todos los demás sectores productivos para dotarse de los inputs necesarios para su actividad. Finalmente, la industria de los seguros genera un conjunto de rentas salariales y empresariales, que son la contrapartida exacta del valor añadido del sector y que entran al circuito económico de la renta, la demanda y el gasto de los agentes económicos aportando sucesivas oleadas de estímulo a la actividad productiva general. Esta secuencia de efectos y muchos otros derivados de ellos (empleo, retornos fiscales, entre otros) es lo que se conoce como «impacto» o «peso» económico de un sector productivo y su estimación cuantitativa para la industria aseguradora española es el objeto de este capítulo.

A diferencia de lo que sucede con la generalidad de los sectores productivos, el sector asegurador realiza su actividad contando con una estrechísima colaboración de redes exclusivamente dedicadas a la comercialización de los productos del seguro. Estas redes externas, de hecho, son proveedores de primer nivel del sector a mucha distancia, en lo que se refiere a cifra de negocio y empleo debidos a la actividad del sector asegurador en sentido estricto, del resto de proveedores. Igualmente, la incidencia de la actividad del sector asegurador estricto en las actividades de reparación de vehículos, mantenimiento del hogar o instalaciones diversas, etc. es también muy importante.⁵⁸ El tratamiento de estas peculiaridades en el contexto de la metodología cuantitativa utilizada en este capítulo se describe a continuación.

67

4.1. Metodología utilizada

La labor de cifrar la contribución económica del sector se ha apoyado en el uso del «análisis input-output», una metodología desarrollada inicialmente por el economista W. Leontieff⁵⁹ y que cuenta con un uso muy extendido en el análisis sectorial, gracias a su sencillez y a la valiosa información que suministra dado el nivel de desagregación por ramas de actividad, y sus relaciones mutuas de suministro, con el que permite trabajar.

La idea esencial en la que se basa esta metodología es que cada rama productiva está ligada a las restantes a través de las relaciones de suministro intermedio de bienes y servicios que tienen por objetivo final abastecer la demanda final de los hogares domésticos y extranjeros y otros agentes de la economía (las administraciones públicas, por ejemplo, u otras empresas que demandan bienes de inversión). Esta ineludible vinculación entre todas las actividades productivas de la economía impone que unos sectores determinados sean decisivos a la hora de impulsar el proceso productivo o, al contrario, retardarlo. Ello debido al grado de sofisticación que incorpora su tecnología, la innovación que dichos sectores sean capaces de desarrollar o la naturaleza de los bienes y servicios que producen.

⁵⁸ Véase la Memoria Social del Seguro 2012 de UNESPA para un detallado y elocuente tratamiento de los sectores auxiliares del seguro.

⁵⁹ Economista americano de origen ruso, fue galardonado en 1973 con el *premio Nobel de Economía* por «El desarrollo del método *input-output* y su aplicación a los más importantes problemas económicos». Su análisis supuso la introducción del *álgebra matricial* al tratamiento de los problemas del *equilibrio general*.

Entre la amplia variedad de enfoques que se han desarrollado a partir del modelo básico input/output y que han ampliado sustancialmente el alcance del análisis, se ha optado por la aplicación del denominado *modelo de demanda*, que permite estudiar las consecuencias que las variaciones acaecidas en agregados como el consumo final de bienes y servicios de los hogares, el consumo de bienes y servicios por parte de las empresas para su proceso productivo, o la propia inversión en bienes de capital tienen sobre otros agregados como la producción total, el valor añadido bruto, la renta (que incluye, salarios y rentas del capital, de la propiedad, beneficios y remuneración de trabajadores no asalariados) y el empleo. En este estudio concreto, permite observar qué sectores se benefician en mayor o menor medida de una eventual expansión de los seguros, de manera directa, indirecta e inducida, tres conceptos que son el principal resultado que provee la aplicación del modelo, y que describiremos a continuación.

Las tablas input-output (TIO, en adelante) son el elemento de partida para la obtención de las medidas de impacto, y se definen como el instrumento estadístico-contable, con amplia desagregación sectorial, que recoge los flujos de operaciones de producción y distribución de un determinado país o región en un periodo de tiempo determinado entre dichos sectores clientes-suministradores, así como una desagregación sectorial de la demanda final y de los inputs primarios (trabajo y capital) del mismo. Su finalidad es realizar una descripción sistemática de la economía, sus componentes sectoriales, funcionales e institucionales y sus relaciones con otras economías. En España, es el Instituto Nacional de Estadística (INE) el organismo encargado de proveer esta información.

Desde una perspectiva funcional, las TIO analizan la actividad económica de los sectores productivos o ramas de actividad agregadas más relevantes de la economía (normalmente entre 50 y 100 grandes grupos de actividades productivas), y se centran en el proceso de compras y ventas intersectoriales y en la satisfacción de la demanda final, además de la coherencia entre producción total (equivalente a la facturación de las unidades productivas), rentas (o su equivalente, el Valor Añadido Bruto) y empleo.

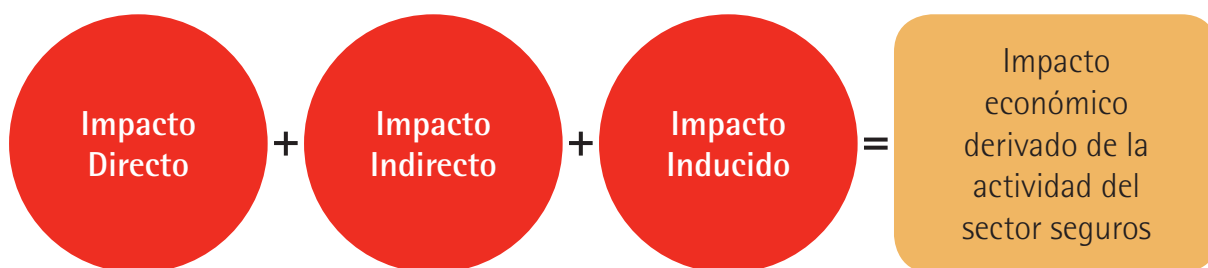
68

Los **efectos directos** son los que se dan en el seno del sector de los seguros cuando este atiende la demanda final que le llega del conjunto de la economía, recibe un shock o perturbación de demanda, experimenta los efectos de una política industrial o simplemente atraviesa por un cambio estructural.

Los **efectos indirectos** son los que se dan en todos los demás sectores como consecuencia de los consumos intermedios que realiza el sector que nos interesa estudiar, en este caso, el sector asegurador, procedentes de todos los demás sectores de la economía que actúan como suministradores de bienes y servicios de los seguros.

Los **efectos inducidos** se producen como consecuencia del giro de las rentas generadas por los anteriores efectos en el conjunto de la economía. Si, como consecuencia de la actividad del sector de interés, solo una serie de sectores suministradores muy vinculados a él resultarán principalmente estimulados o afectados por los efectos indirectos, los efectos inducidos, por el contrario, afectan a todos los sectores de la economía en función de cómo se distribuyen las rentas generadas por los anteriores efectos en las diferentes partidas de demanda final.

► Impacto económico derivado de la actividad del sector seguros



Fuente: Afi.

Utilizaremos un ejemplo sencillo que ilustre esta secuencia. Imaginemos que en un momento determinado y de manera simultánea, varias empresas de un sector cualquiera (por ejemplo, de la Industria Química) deciden asegurar sus edificios contra posibles incendios y para ello contratan una serie de pólizas a una entidad aseguradora. Automáticamente, las ventas de seguros aumentan, pero para las empresas de la industria química, el seguro es un coste más en el que incurren para la obtención de su producto final, como puede ser el uso de luz y agua, o cualquier materia prima necesaria para elaboración de productos químicos, véase plantas medicinales, materiales plásticos y metálicos.

El efecto directo se genera cuando una compañía aseguradora debe producir materialmente (contratos, protocolos, transferencias, supervisión, apertura y cierre de expedientes, etc.) la cobertura necesaria para atender la demanda de sus clientes y garantizar el pago de los siniestros o la constitución de las reservas matemáticas correspondientes a dicha demanda. En este curso productivo, la empresa ordena recursos laborales, de capital y numerosos consumos intermedios (por ejemplo, papel para la redacción de contratos, consumos eléctricos o asesoría y otros suministros) que debe remunerar adecuadamente con cargo a una parte de las primas que obtiene de sus clientes. Así, surgen conceptos tales como la producción del sector, el valor añadido o el empleo necesario para generar dicha producción o valor añadido. Para este sector, la producción no puede coincidir con el importe de las primas que ingresa, sino que una parte de las mismas es la que se destina al pago de sus trabajadores, sus proveedores de bienes y servicios y a remunerar a sus accionistas. El resto de los ingresos debe destinarse al pago de los siniestros y la constitución de reservas matemáticas.

No obstante, durante el curso de la actividad productiva del sector asegurador el circuito de suministro externo al sector se pone también en marcha. Las empresas proveedoras de papel o de suministros reciben un pago por las compras que le ha realizado la empresa de seguros, que le obligan a incrementar su producción o el empleo –que pueden ser el aumento de horas de un trabajador o un determinado número de nuevos puestos de trabajo– y que aumentan la renta de la empresa. Aquí se hallan los efectos indirectos, que están íntimamente ligados a las relaciones económicas intersectoriales y en definitiva, a la estructura económica del país que las define.

Por último, cuando las aseguradoras y el conjunto de sus empresas suministradoras distribuyen la renta generada por sus actividades para retribuir a sus factores de producción se siguen transmitiendo los efectos. Ahora, por ejemplo, los trabajadores de estas empresas que han percibido su salario por esa producción destinan su renta a comprar bienes y servicios generales o ahorran parte de ella. Aquí nacen los efectos inducidos, cuando los trabajadores y los propietarios de los medios de capital utilizan esa renta generada anteriormente para bienes y servicios producidos por el conjunto de sectores de la economía, por ejemplo, en el sector agroalimentario, en el sector de la publicidad, ocio, telecomunicaciones, servicios financieros, etc. El impacto, por consiguiente, del giro de estas rentas será mayor cuanto mayor sea la propensión a gastar de los individuos, y se traducirá en términos agregados en una mayor producción «inducida» y un mayor empleo asociado, desencadenando, a su vez, nuevas oleadas de actividad, gasto y renta.

Los efectos acumulados de este proceso, naturalmente, no son infinitos, sino que cada oleada se va diluyendo como consecuencia de las minoraciones impuestas por el ahorro, los impuestos o las importaciones, conforme la renta sigue girando.

En el análisis input-output se resume la proporcionalidad de los efectos directos, indirectos e inducidos (estos últimos referidos a la primera ronda de la renta para poner un límite a un proceso potencialmente muy potente) mediante los llamados multiplicadores que se definen como sigue:

- Multiplicadores de Tipo I: son los que incluyen los efectos directos más los indirectos y se obtienen como el cociente de la suma de ambos entre los efectos directos.
- Multiplicadores de Tipo II: son aquellos que incluyen los efectos directos más los indirectos y los inducidos y se obtienen como el cociente de la suma de los tres anteriores entre los efectos directos.

Dada la especial naturaleza de las relaciones de suministro del sector asegurador en lo que se refiere a la comercialización de sus productos y la prestación no directa de los servicios asegurados en automóvil, hogar u otros similares, la metodología I/O presenta algunas deficiencias, ya que las tablas publicadas no identifican bien este tipo de actividades. Para lograr una estimación en línea con las cifras oficiales existentes y las estimaciones generales de expertos sectoriales sobre estas relaciones de suministro, en el marco coherente de relaciones inter industriales de las TIO se ha procedido de la siguiente manera:

- Los efectos directos referidos al valor añadido bruto (VAB) del sector se han ajustado (lo más aproximadamente posible, dentro de la coherencia del marco I/O) a la cifra oficial aportada para 2011 por UNESPA en su Memoria Social del Seguro. A partir de esta estimación se han obtenido también los empleos directos del sector con las ratios actualizadas a 2011 del marco I/O, que han resultado estar en línea con las estimaciones de empleo directo del sector de UNESPA igualmente.
- Los efectos indirectos generados en toda la cadena de suministros del sector asegurador, incluida la red comercial externa (asociada a la «intermediación financiera» y, especialmente, a los «servicios auxiliares a la intermediación financiera») y las redes de talleres y otras empresas concertadas (para la prestación de las garantías auto, reparaciones y mantenimiento del hogar, etc.), se han obtenido ajustando los consumos intermedios del sector asegurador en este tipo de sectores hasta recuperar una cifra de empleo (indirecto) consensuado por expertos del sector. Este empleo indirecto resulta ser varias veces superior al empleo directo de la industria aseguradora dada la magnitud de las mencionadas redes de prestación de los servicios asociados a las contingencias aseguradas causadas en el ejercicio. Al recuperar por este método una cifra de empleo indirecto verosímil se ha aceptado el valor añadido y la producción asociados arrojados por las TIO.
- El paso anterior ha obligado también a ajustar de forma correspondiente la estimación de los consumos intermedios del sector asegurador e, igualmente, su producción directa sumando a aquellos el valor añadido directo estimado en primer lugar.

70

De esta manera, a pesar de que algunas cifras clave del sector no recuperables a través de la TIO se han calibrado de acuerdo con las estimaciones internas y oficiales del sector, el resto de las magnitudes asociadas a los efectos directos, indirectos e inducidos se han obtenido mediante el uso descrito de las tablas y guardan la coherencia que impone este marco contable.

Los datos más actualizados a nivel sectorial con los que ha sido posible trabajar son los de 2011. Por consiguiente, todos los resultados que se describen a continuación están referidos a ese año. Las últimas TIO simétricas disponibles, por otra parte, son las referidas al año 2005, si bien se lleva a cabo la necesaria adaptación de las ratios representativas para realizar la estimación de las magnitudes a precios de 2011.⁶⁰

4.2. Impacto económico del sector asegurador

El siguiente cuadro sintetiza los resultados obtenidos utilizando esta metodología. El Valor Añadido Bruto directo generado por el sector asegurador se sitúa en torno a los 7.205 millones de euros, una cifra que supone el 0,7 % del PIB total de la economía española en el año 2011 y una estimación en línea con la que aportan las fuentes oficiales del sector asegurador (Memoria Social del Seguro, UNESPA).

⁶⁰ Surge pues el problema de actualización tan común a muchos ejercicios de este tipo. La solución que normalmente se adopta, que se ha utilizado también para el presente estudio, es que se supone la estabilidad de los coeficientes técnicos de la matriz central del análisis, es decir, se asume que las ratios de compra y venta de bienes y servicios intermedios (en proporción a la producción total de cada sector) responden a las características tecnológicas de la economía que se asumen invariables en un periodo aceptable de tiempo, lo que devuelve magnitudes nominales a precios de 2011 cuando las variables de simulación que entran en el modelo lo hacen también a precios de ese mismo año. Lo que sí se ha hecho, es la actualización de los coeficientes que se necesitan para recuperar variables de «volumen» como el empleo (por ejemplo Producción/Empleo) para adaptarlas a las condiciones del año de la simulación, 2011.

Principales variables del sector seguros en 2011

Producción	Impacto (Millones de euros)	% sobre total sectores
Total Seguros	51.513	2,9%
Producción directa	16.645	0,9%
Producción indirecta	14.110	0,8%
Producción inducida	20.757	1,2%
VAB	Impacto (Millones de euros)	% sobre total sectores
Total Seguros	25.245	2,6%
VAB directo	7.205	0,7%
VAB indirecto	8.338	0,9%
VAB inducido	9.703	1,0%
Empleo	Puestos de trabajo	% sobre total sectores
Total Seguros	348.806	2,0%
Empleo directo	47.955	0,3%
Empleo indirecto	144.439	0,8%
Empleo inducido	156.412	0,9%

Fuente: elaboración propia a partir de TIO 2005.

Para realizar esta aportación directa al PIB, el sector de los seguros debe realizar a su vez una producción total de 16.645 millones de euros, como se refleja en el cuadro anterior. Justamente, la diferencia entre la producción total y el valor añadido equivale a los consumos intermedios del sector que dan origen, mediante un proceso de suministro muy relevante, a los llamados efectos indirectos.

En términos de empleo **directo**, generado en el seno del sector asegurador, el número de trabajadores asciende a 47.955, es decir, un 0,3% del total del empleo de la economía. La diferencia de estos coeficientes sugiere inmediatamente la mayor productividad del sector de los seguros respecto a la que se observa en el conjunto de la economía. Para el año 2011, en efecto, se constata con datos de UNESPA, que la productividad del trabajo del sector (VAB dividido sobre el empleo) era de 153.961 euros por ocupado, mientras que la del conjunto de la economía era de 56.277 euros por ocupado, casi tres veces menor.

Si atendemos al impacto **indirecto**, el sector de los seguros generaría una producción de algo más de 14.110 millones de euros en el conjunto de la economía, cercana a su propia producción directa y con especial impacto en el sector de actividades auxiliares entre las que se encuentran los muy importantes subsectores de la intermediación comercial del seguro y otras actividades afines de las que depende el sector para su eficacia final. También se constata un VAB indirecto de 8.338 millones de euros, y un empleo indirecto muy relevante de 144.439 efectivos, superior al empleo directo del sector debido a la diferencia de productividad antes comentada.

Finalmente, la estimación de los efectos inducidos, debidos, como se decía, al giro de las rentas creadas por el sector en el conjunto de la economía (básicamente el VAB directo del sector y el indirecto resultante de las necesidades de compras intermedias) revela que, por esta vía⁶¹, el sector del seguro estaría impulsando el VAB en 9.703 millones de euros, y en términos de empleo en 156.412 puestos de trabajo **inducidos**. En este último indicador es en el que se manifiesta con toda su potencia la fuerte diferencia de productividad del sector asegurador frente al conjunto de la economía.

⁶¹ El giro de las rentas se ha estimado distribuyendo la parte de la renta generada de manera directa e indirecta por el sector que se dedica a demanda final y, en particular, solo de aquella que se dedica a consumo final privado.

En su conjunto, sumando los efectos directos, indirectos e inducidos, el sector asegurador tiene un relevante peso en la economía española. El VAB total asciende a 25.245 millones de euros, es decir, un 2,6% del VAB total español en 2011, y el empleo total debido al sector asciende a 348.806 miles de empleos, es decir, un 2% del empleo total de la economía en ese mismo año.

4.2.1. Multiplicadores de impacto y ranking de sectores suministradores del seguro

Los multiplicadores, como se ha descrito anteriormente, pueden descomponerse en dos tipos. El primero (de tipo I) nos indica cuánto varía, en término medio, la producción, el VAB y el empleo, directos e indirectos, cuando se aumenta en una unidad (por ejemplo, un euro o un empleo) la producción, el VAB y el empleo directos, respectivamente.

En el caso del sector de seguros, la producción directa e indirecta aumenta en 1,7 euros y el VAB lo hace en 2,2 euros por cada euro en el que aumentan la producción y el VAB directos, mientras que el empleo directo e indirecto lo hace en alrededor de 2 puestos de trabajo por cada empleo directo. *Por su parte, el multiplicador de tipo II incorpora además el efecto inducido (derivado del uso de la renta que se genera en el proceso).*

Multiplicadores del Sector Seguros en España

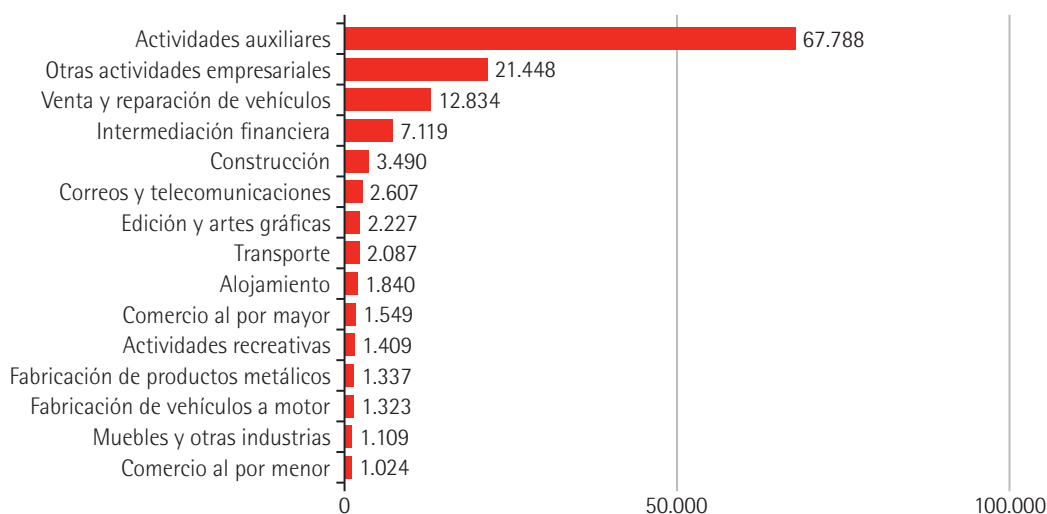
	Multiplicador de Tipo I	Multiplicador de Tipo II
Sobre la producción	1,8	3,1
Sobre el VAB	2,2	3,5
Sobre el empleo	4,0	7,3

Fuente: elaboración propia a partir de TIO 2005.

72

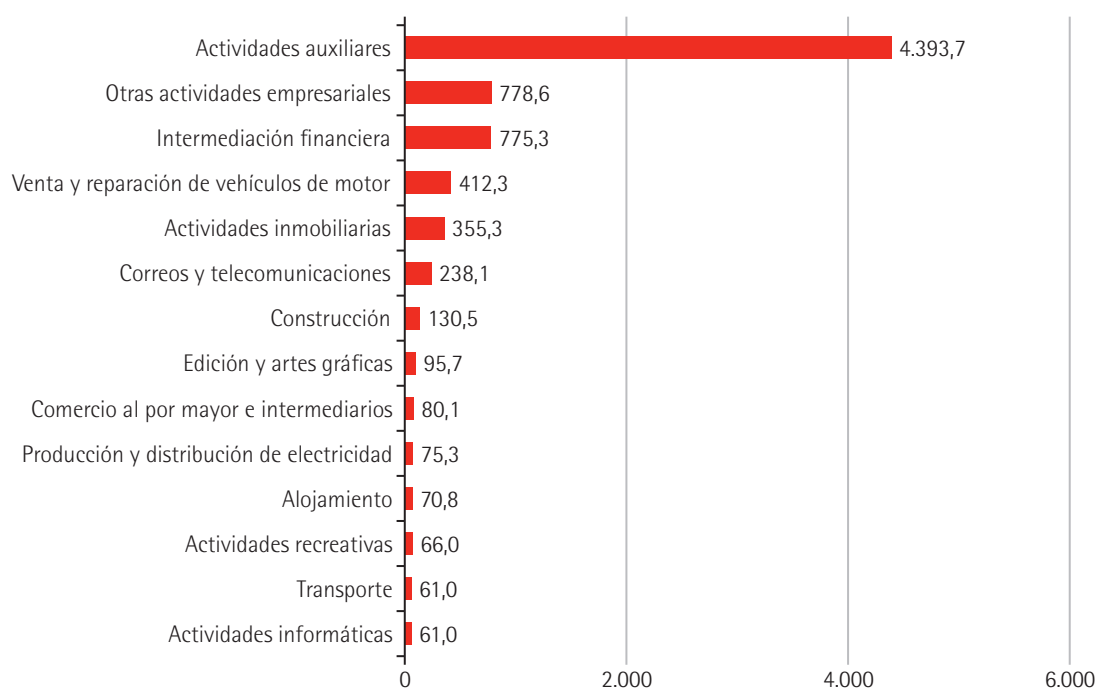
Si se atiende al ranking de sectores suministradores movidos por el seguro según el VAB y el número de empleos generados, ambos indirectamente, se observa la estrecha vinculación existente entre el sector de los seguros y las actividades de servicios auxiliares, donde el impacto asciende aproximadamente a 4.394 millones de euros y donde se crean –o se ayudan a mantener– 67.788 puestos de trabajo. La producción de seguros es, en esencia, indisociable de la actividad auxiliar que ejerce toda la red comercial de corredurías y agentes de seguros, generando fuertes efectos de arrastre. Les siguen, por orden de importancia, otras actividades empresariales, la venta y reparación de vehículos de motor y la intermediación financiera.

► Empleo indirecto generado por las compras intermedias realizadas por el sector asegurador sobre el resto de ramas productivas. 2011



Fuente: Afi a partir de TIO 2005.

► **Valor añadido bruto generado por las compras intermedias realizadas por el sector asegurador al resto de ramas productivas (millones de euros de 2011)**



Fuente: Afi a partir de TIO 2005.

4.2.2. Retorno fiscal del sector asegurador

73

Al igual que el resto de actividades productivas, el sector asegurador contribuye a la Hacienda Pública allegando una serie de recursos en función de las diferentes figuras impositivas que le son aplicables a su actividad, desde impuesto de sociedades hasta cotizaciones sociales, pasando por los importes del Impuesto sobre las primas de seguros, específico del sector y equivalente al IVA, que no le es aplicable. La compra de un seguro lleva aparejada una serie de impuestos, concretamente el Impuesto sobre Primas de Seguro. Sin embargo, esa no es la única vía de recaudación atribuible al sector. También lo son los impuestos que gravan las rentas salariales, esto es, el Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), los beneficios empresariales, que se obtienen por el Impuesto de Sociedades (IS) y, por otro lado, las Cotizaciones sociales a la Seguridad Social.

A partir de unos tipos efectivos medios⁶² es posible aproximar con cifras la contribución real del sector asegurador a la Hacienda Pública distinguiendo la aportación de las distintas figuras impositivas. En este sentido, las estimaciones realizadas muestran que el Impuesto especial sobre las Primas de Seguro es el que mayores ingresos tributarios genera a las arcas públicas, ya que por sí solo alcanza los 3.635 millones de euros, lo que en términos comparativos equivale, por ejemplo, al 50% de la recaudación efectiva por el Impuesto especial sobre labores de tabaco y cerca de cinco veces el montante que supone la recaudación efectiva del impuesto especial sobre bebidas alcohólicas, ambos comparados en el mismo año de referencia. La contribución es menor en el caso de los impuestos que gravan directamente la renta, esto es, el Impuesto de Sociedades y el IRPF, casi tres veces mayor la recaudación debida al segundo que la del primero.

⁶² Calculados a partir de las grandes cuentas de la contabilidad Nacional, como recaudación por cada figura impositiva dividido entre el agregado correspondiente de renta que hace de base imponible efectiva.

Contribución fiscal del Sector Seguros (millones de euros)

	Efectos Directos	Efectos Indirectos	Total
Cotizaciones	932,6	1.079,2	2.011,8
IRPF	788,5	912,5	1.701,0
Impuesto de Sociedades	285,3	330,2	615,4
Impuesto sobre las Primas de Seguro	n.a	n.a	3.635,5
Total	2.006,4	2.321,9	7.963,8

Fuente: Estimación Afi a partir de INE.

En su conjunto, los recursos que el seguro allega a las arcas públicas, unos 8 mil millones de euros, equivalen a partidas muy importantes de nuestro sistema tributario, situándose, por ejemplo, a medio camino entre la recaudación por impuestos especiales sobre las labores del tabaco (presupuestados en 7.100 millones de euros para 2013) y la correspondiente a los impuestos especiales sobre hidrocarburos (presupuestados en 10.362 millones).

4.3. Estimación del ahorro precautorio en ausencia del aseguramiento profesional y sus consecuencias sobre el consumo

El contrato de seguro, independientemente del tipo de que se trate, tiene un componente de ahorro precautorio para el contratante del mismo. En una doble vertiente. En primer lugar, porque se paga la prima de forma anticipada para cubrir un riesgo existente que puede materializarse o no en un siniestro en el futuro, por tanto el destinar una parte del ahorro actual para hacer frente a posibles siniestros futuros ya tiene carácter precautorio. Este tipo de ahorro precautorio es muy eficiente ya que las primas pagadas por los asegurados son, por lo general, una pequeña fracción de las indemnizaciones que corresponden en caso de ocurrencia de la contingencia. Naturalmente, si hablamos de pérdida esperada, más que efectiva, las primas deben corresponderse, en un seguro bien calculado, con dicha pérdida esperada más la remuneración de mercado al gestor de seguro.

Y en segundo lugar, porque si no existiera la figura del aseguramiento profesional, los diferentes agentes de la economía, particulares y empresas, deberían hacer frente a los siniestros y accidentes que les fuesen ocurriendo a lo largo de sus vidas con sus propios recursos económicos, lo que significa que deberían haber ahorrado previamente cantidades equivalentes a las pérdidas efectivas que pudieran producirse. Al no haber un sistema de aseguramiento profesional que haga el *pooling* de riesgos y establezca las probabilidades efectivas de ocurrencia de ellos, cada individuo sería una isla a estos efectos y dedicaría una proporción enorme de su renta a ese ahorro precautorio en detrimento de su consumo. El despilfarro de recursos que ello acarrearía sería enorme, una gran proporción de la población quedaría, de hecho, sin ningún tipo de auto aseguramiento y habría que inventar el aseguramiento profesional.

Desde un punto de vista agregado, calcular el ahorro que debería tener acumulada la economía española en caso de no existir el sector asegurador privado tal y como lo conocemos es una tarea compleja. Se trata de reflejar el hecho de que los siniestros que efectivamente se pagan cada año por el sistema de aseguramiento profesional español deberían contar con un ahorro de reserva equivalente a dicho importe, **por parte de todos los agentes**, acaben sufriendo el siniestro o no, algo que dichos agentes desconocen a priori.

En este sentido para realizar una aproximación al ahorro que sería necesario en ausencia de la figura del aseguramiento profesional podemos establecer diferentes escenarios a partir de los importes de capitales asegurados que proporcionan las estadísticas del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS).

El escenario más extremo es el que se deriva de considerar como ahorro necesario el importe total de los capitales asegurados a través de contratos de seguros⁶³, según el CCS para el año 2011 el importe total asegurado ascendía aproximadamente a 14,5 billones de euros, es decir, más de 14 veces el PIB español. Esta cifra tan elevada se debe al efecto multiplicador de las primas sobre los capitales asegurados, 61.000 millones de euros de primas permiten un aseguramiento de 14,5 billones de euros. Dicho multiplicador se sitúa pues en 237,7 veces en las que los daños asegurados superan a las primas pagadas para su aseguramiento. En otras palabras, la ratio entre las primas y los daños potenciales asegurados (la inversa de dicho multiplicador) indica la probabilidad media de ocurrencia del daño representativo, resultando ésta ser del 0,04%.

Este escenario contempla la extrema posibilidad de que todos los asegurados de todos los tipos de seguros contratados sufran un siniestro por el total del capital asegurado en un solo ejercicio, lo cual parece ciertamente difícil que ocurra.

En el extremo opuesto el escenario contrario sería aquel en el que todos los asegurados conociesen cuál es la probabilidad de que les ocurra un siniestro en un determinado año y el coste o daño económico que les repercutirá dicho siniestro, circunstancia del todo imposible, si bien el cálculo somero anterior da una idea general en absoluto aplicable a cada caso particular.

En este caso, el ahorro necesario que la economía española debiera tener acumulado en ausencia de seguros profesionales sería el equivalente al importe de los siniestros pagados por las entidades aseguradoras en un año. Para el año 2011 ese importe ascendería a un total de 44.120 millones de euros (datos DGSFP), un 4,2% del PIB español de ese ejercicio.

Como es natural, en el caso de que los agentes pudiesen llevar a cabo un auto aseguramiento ultra racional a la altura del riesgo exacto que esperan experimentar, el ahorro precautorio sería incluso inferior al que efectivamente operan a través del aseguramiento formal, siendo la diferencia el coste de la gestión del riesgo que los sujetos, de hecho, encomiendan a las compañías profesionalizadas.

Entre ambos escenarios extremos caben muchas alternativas, todas ellas dependientes de la expectativa que tengan los asegurados de sufrir o no un determinado siniestro. En cualquier caso, de todos los escenarios intermedios posibles las cifras de ahorro necesario son lo suficientemente elocuentes como para ser tomadas en cuenta, porque el efecto que el auto aseguramiento tendría sobre el consumo de hogares y empresas sería descomunal, bloqueando los procesos generales de asignación de recursos y financiación de actividades productivas de la economía. El auto aseguramiento, por otra parte, incluso moderado, nunca sería generalizado, por lo que muchos agentes económicos quedarían, además, desprotegidos.

No cuesta mucho imaginar que en un escenario intermedio dicho ahorro precautorio anual podría representar un montante fácilmente superior incluso al ahorro que ya viene haciendo la sociedad para otros propósitos llevando a la economía a un exceso de ahorro, un peso muerto muy elevado y una disminución de las oportunidades de consumo presente y futuro.

Estimación ahorro precautorio en ausencia de seguros profesionales. (Datos en millones de euros. 2011)

Escenarios posibles	Importe	Veces s/PIB
Escenario 1. Ahorro equivalente al total de capitales asegurados	14.586.351	13,94
Escenario 2. Ahorro equivalente al 50% de los capitales asegurados	7.293.175	6,97
Escenario 3. Ahorro equivalente al 25% de los capitales asegurados	3.646.588	3,49
Escenario 5. Ahorro equivalente al 10% de los capitales asegurados	1.458.635	1,39
Escenario 6. Ahorro equivalente a la siniestralidad del ejercicio	44.120	0,04

Fuente: Afi a partir de CCS y de DGSFP.

⁶³ Se han considerado todos los capitales asegurados de los ramos consorciables (vida cuyo principal riesgo sea el fallecimiento, accidentes, vehículos terrestres, vehículos ferroviarios, incendio y elementos naturales, otros daños a los bienes y pérdidas pecuniarias diversas, modalidades combinadas de los mismos o contratadas de forma complementaria) más el ahorro acumulado en seguros de vida-ahorro (provisiones matemáticas), en consecuencia hay riesgos no considerados por lo que la cifra de ahorro estimado podría ser mayor.

Al existir la figura del seguro, particulares y empresas materializan cada año ese ahorro a través de las primas pagadas a las compañías de seguros. De hecho, el ahorro a través de las primas del conjunto de la sociedad es mayor que el retorno anual que recibe en forma de siniestros. La diferencia entre primas y siniestros se explica por los gastos en los que incurren las entidades aseguradoras al realizar su actividad, por el propio margen del negocio, y por el destino por parte de estas entidades de una parte de las primas captadas cada año a provisionar posibles siniestros futuros.

Además de la estimación del ahorro precautorio que debería acumular el conjunto de la sociedad a nivel agregado, desde un punto de vista individual o particular, tenemos que destacar que, gracias a la gestión de riesgos de las entidades aseguradoras y a ley de los grandes números, el seguro se configura como un medio de ahorro y como un mecanismo infinitamente más eficiente que el auto aseguramiento para la protección de riesgos.

En el caso de los seguros de vida, y en especial, los seguros de vida-ahorro, el carácter de ahorro precautorio se aprecia de una forma nítida, porque las primas ahorradas junto con la rentabilidad que generan éstas permiten cubrir contingencias futuras como la jubilación, la invalidez, la dependencia o el fallecimiento, que en la mayoría de los casos suponen una pérdida de ingresos ya sea para el asegurado o para la unidad familiar de este.

Pero no sólo los seguros de vida tienen un componente de ahorro, los seguros generales, también contienen un cierto carácter de ahorro precautorio. Para poner de manifiesto este ahorro y la eficiencia de la figura del seguro, podemos analizar cuál sería el saldo que año tras año obtendría un asegurado tipo al contratar un seguro, comparando las primas pagadas y el importe por los siniestros que iría recibiendo de la entidad aseguradora como consecuencia de los accidentes que tuviese a lo largo del tiempo.

76

Para ello consideraremos un cliente tipo que contratase un seguro de automóviles y que se comportase como la media del sector, es decir, tuviese un coche de gama media, unos hábitos al volante normales, y en consecuencia le ocurriesen los siniestros con la misma frecuencia e importe que a la media del conjunto de asegurados de automóviles.

De tal forma, podremos saber si en el medio y largo plazo, su saldo respecto de la entidad aseguradora es positivo o negativo, será positivo si el importe recibido por los siniestros es mayor que las primas pagadas por el asegurado, y viceversa en caso contrario.

Para ello, tendremos en cuenta las siguientes variables:

- Prima media del conjunto del sector de seguros de automóvil (primas de seguro directo entre parque de vehículos asegurados).
- Frecuencia media de ocurrencia de siniestro de cada una de las garantías del seguro de automóvil, calculada como el número de siniestros ocurridos en el periodo por cada póliza expuesta.
- Coste medio de los siniestros para cada una de las garantías del seguro de automóvil, calculado como coste por siniestro ocurrido en el periodo.

Al disponer de la frecuencia media de los siniestros y el coste medio de los mismos podemos calcular el coste del siniestro teniendo en cuenta la probabilidad de ocurrencia en cada año. En la tabla siguiente podemos ver los resultados de los cálculos realizados.

Prima media vs Coste siniestros por su probabilidad de ocurrencia en seguros de automóviles (datos en euros)

Año	Prima Media	Coste Siniestro Medio	Coste siniestro por su probabilidad de ocurrencia	Ahorro
	(1)		(2)	(3) = (2) - (1)
2007	444	808	804	360
2008	428	788	770	342
2009	405	777	776	371
2010	403	739	727	324
2011	390	697	724	334
2012	370	n.a.	690	320
Promedio	407		749	342

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de MAPFRE, informes anuales sobre el sector asegurador español.

Los datos muestran que el coste del seguro en cada año sería inferior a lo que este asegurado tipo recibiría en cada año. El saldo sería positivo, de forma que ahorraría un promedio de 342 euros anuales, ahorro que habría que extrapolar a lo largo de toda la duración de la póliza.

Si bien, este sería el comportamiento de un asegurado tipo, no podemos olvidar que al hablar de medias, siempre existirán asegurados que durante varios o incluso muchos años no tengan ningún siniestro, mientras que habrá otros que tengan más siniestros que la media o pocos siniestros pero de importes mucho más elevados que la media del conjunto de asegurados.

4.4. Externalidades positivas del aseguramiento

La contratación de las diferentes tipologías de seguros existentes en el mercado tanto por parte de los hogares como por las empresas, supone para el tomador del seguro adquirir la protección ante los riesgos objeto de cobertura por la póliza de seguros a cambio de la prima correspondiente, riesgos que por tanto son asumidos por el asegurador.

Pero el seguro, no solamente supone ventajas para el propio tomador del seguro y para los asegurados del mismo, o para los beneficiarios del mismo, en caso de ser personas distintas. El mero hecho de que una parte significativa de la población adquiriera seguros de todo tipo para la cobertura de los riesgos a los que se enfrenta tiene una serie de consecuencias positivas para el conjunto de la sociedad y de la economía, incluso para aquellos que no han contratado seguros de forma directa.

La mayoría de estas derivadas o consecuencias de la contratación de seguros son de difícil cuantificación económica pero todas ellas tienen reflejo en el bienestar social y económico de la sociedad. En la tabla siguiente hemos tratado de realizar un resumen de las principales externalidades positivas identificadas, agrupadas por tipologías de seguros, empezando por aquellas de carácter general que son aplicables al conjunto del sector asegurador.

Principales externalidades positivas del seguro

Ramo	Externalidades positivas
Sector Asegurador (en conjunto)	<ul style="list-style-type: none"> • Impulso del desarrollo económico, crecimiento del PIB. • Apoyo al desarrollo de los mercados financieros. • Financiación de la economía en general y del sector público en particular. • Aseguramiento de los riesgos extraordinarios (CCS): catástrofes naturales, terrorismo, rebelión, sedición, motín, tumulto popular, etc. • Reaseguro: este mecanismo de transferencia y diversificación de riesgos posibilita que los aseguradores de un país asuman riesgos superiores a sus capacidades económicas sin poner en riesgo su solvencia. • El seguro permite convertir costes variables en costes fijos tanto a empresas como a hogares, permitiendo la planificación financiera de estos agentes. • Agente estabilizador de la economía, en especial durante la crisis. En los años de crisis (2008-13) el sector asegurador ha pagado un total de 230.000 millones de euros en prestaciones a asegurados y beneficiarios.
Vida	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del ahorro a largo plazo. El ahorro en seguros de vida asciende a casi 190.000 millones de euros, algo más del 18% del PIB. • Cobertura de situaciones de desprotección familiar: viudedad, orfandad, dependencia, etc. • Los seguros de vida vinculados a préstamos ayudan a reducir la morosidad y el riesgo de perder la buena reputación de las entidades de crédito en casos de fallecimiento y/o invalidez de los prestatarios.
Autos	<ul style="list-style-type: none"> • Aseguramiento obligatorio: el seguro protege no sólo a los asegurados, sino a terceros, incluso a personas que ni siquiera tienen coche o carnet de conducir como pueden ser los peatones. • Concienciación de los buenos hábitos al volante y de la importancia de la seguridad, que junto a otras medidas se ha traducido en una reducción de la siniestralidad.
Salud	<ul style="list-style-type: none"> • Prevención y desarrollo de buenos hábitos de salud. Las primas de seguros consideran el estado de salud de los asegurados lo que supone un incentivo a desarrollar hábitos de salud saludables. • Reducción de gastos en la sanidad pública. De no existir el aseguramiento privado la prestación de asistencia sanitaria que reciben dichos asegurados debiera haber sido prestada por la sanidad pública, lo que incrementaría las prestaciones de ésta y por tanto los gastos. Entre los años 2008-12 el coste soportado por las entidades aseguradoras en la prestación de servicios a sus asegurados ascendió aproximadamente a un total de 26.500 millones de euros (2,5% del PIB), que de otra forma debería haber asumido la sanidad pública, lo que hubiese supuesto un mayor de gasto para el conjunto del Estado y mayor déficit fiscal.
Multirisgos de daños	<ul style="list-style-type: none"> • Factor estabilizador de la economía de los hogares y de las empresas, en especial las PYMEs. • El aseguramiento de los bienes asociados a proyectos empresariales permite reducir el riesgo asociado a los mismos, lo que facilita por tanto la concesión de préstamos a las empresas por parte de las entidades de crédito.
Seguros agrarios	<ul style="list-style-type: none"> • Aseguramiento y protección de actividades básicas de la economía.
Crédito y caución	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la internacionalización de la economía y de las empresas, dando cobertura a las relaciones comerciales en países en los que las empresas no tienen presencia. • Aumento de la seguridad en las relaciones comerciales entre empresas.

Fuente: Afi.

4.5. El caso del Consorcio de Compensación de Seguros. Valoración de una institución genuinamente española en el mundo del seguro

4.5.1. Introducción y antecedentes

El Consorcio de Compensación de Seguros es una entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Dispone, por tanto, de personalidad jurídica propia y plena capacidad de funcionamiento. Aun siendo una entidad pública, el Consorcio está sujeto al ordenamiento jurídico privado, lo que significa que ha de someterse, al igual que el resto de las entidades de seguros privadas, a la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, y a la Ley de Contrato de Seguro.

Además de los antecedentes, en los ámbitos del seguro obligatorio de viajeros y del seguro de crédito a la exportación que se remontan a 1928, en 1941 se creó con carácter provisional, y para dar respuesta a las necesidades indemnizatorias originadas por la Guerra Civil (1936-1939), el Consorcio de Compensación de Riesgos de Motín. A partir de 1954 la iniciativa adquirió un carácter permanente y de proyección de futuro, configurándose lo que es hoy el Consorcio de Compensación de Seguros.

Desde 1954, se erige como el agente central de todo el esquema de cobertura de riesgos extraordinarios en España. A lo largo de los años, esta institución ha ido asumiendo otros cometidos, como los relacionados con el seguro de crédito a la exportación, el seguro agrario combinado, el seguro de responsabilidad civil de automóviles de suscripción obligatoria, el seguro obligatorio de viajeros, el seguro obligatorio del cazador y el seguro de responsabilidad civil de riesgos nucleares, y un elenco de actividades de carácter subsidiario y de fondo de garantía.

En 1998, amplía su actividad al campo de la responsabilidad civil medioambiental, formando parte del Pool Español de Riesgos Medioambientales. Finalmente, y por disposición de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, el Consorcio asume las funciones de liquidación de entidades aseguradoras que venía desempeñando la CLEA (Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras).

Como consecuencia de la necesaria adaptación a la normativa comunitaria, en 1991 el Consorcio estableció su actual estatuto legal. A partir de ese momento el Consorcio, además de perder la exclusividad en la cobertura de los riesgos extraordinarios, dejó de ser organismo autónomo pasando a convertirse en sociedad estatal, para quedar enmarcado hoy día en la categoría de entidad pública empresarial.

4.5.2. Objetivos y funciones

De forma resumida, el objetivo central del Consorcio es el de contribuir activamente a la expansión, el desarrollo, a la estabilidad y a la mejora de la eficiencia del seguro español, incorporando los criterios de responsabilidad social y sostenibilidad a su actividad y gestión empresarial.

Para ello el Consorcio realiza una serie de actividades que se pueden separar entre funciones aseguradoras y no aseguradoras. Las primeras tienen carácter subsidiario, siendo su actuación, por lo general, la de un asegurador directo, en defecto de la participación del sector privado, y también la propia de un fondo de garantía, cuando se dan determinadas circunstancias de falta de seguro, insolvencia del asegurador, etc.

El Consorcio compensa los daños sufridos por las personas y los bienes a causa de determinados fenómenos de la naturaleza y por algunos acontecimientos consecuencia de determinados hechos de índole política o social, siempre y cuando se tenga suscrita una póliza en alguno o algunos de los ramos respecto de los que la legislación vigente establece la obligación de incluir en sus correspondientes coberturas la garantía de estos riesgos.

La cobertura del Consorcio está supeditada por tanto a la existencia de un contrato de un seguro de daños, de vida o de accidentes personales. Así, la protección frente a los riesgos extraordinarios está obligatoriamente vinculada a la suscripción de una póliza de seguro en ciertos ramos. El hecho de suscribir una cobertura de seguro en alguno de esos ramos (o modalidades combinadas de los mismos) lleva aparejada la obligación de tener cubiertos los mismos bienes, y al menos por las mismas sumas aseguradas, contra los citados riesgos. Los ramos referidos son los siguientes:

- En los seguros contra daños: incendios y eventos naturales, vehículos terrestres (daños al vehículo, no responsabilidad civil), vehículos ferroviarios, otros daños a los bienes (robo, rotura de cristales, daños a maquinaria, equipos electrónicos y ordenadores) y pérdidas pecuniarias diversas.
- En los seguros de personas: vida y accidentes (aunque estas coberturas se contraten de forma complementaria a otro tipo de seguro o en el marco de un plan de pensiones).

4.5.3. Actividades aseguradoras

a. Riesgos extraordinarios (derivados de la naturaleza)

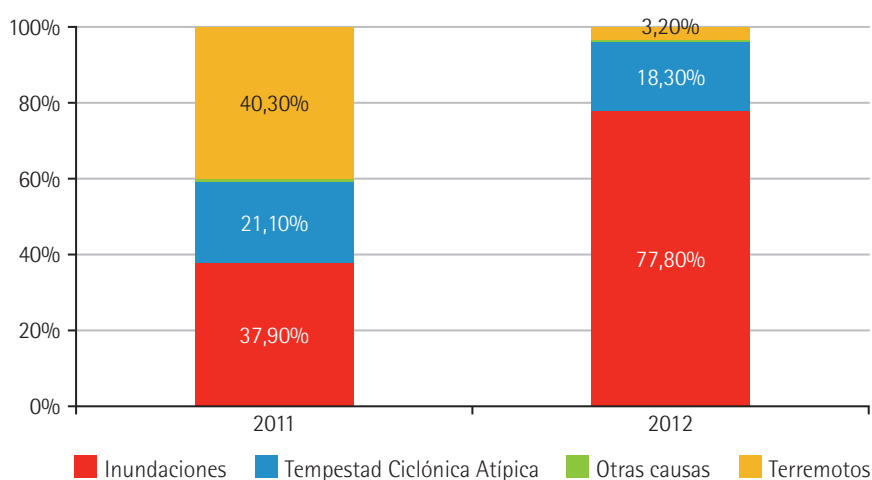
Si se producen siniestros de carácter extraordinario, el Consorcio tiene la obligación de satisfacer las pérdidas indemnizables derivadas de los mismos. A efectos de la cobertura del Consorcio, se entien-

de por pérdidas los daños directos en las personas y en los bienes, así como la pérdida de beneficios cuando sea consecuencia de estos daños en los bienes y represente una alteración de los resultados normales de la actividad económica del sujeto asegurado, derivada de la paralización, suspensión o reducción de los procesos productivos o de negocio de dicha actividad.

Para que el Consorcio asuma los costes derivados de un evento catastrófico no es necesario que los riesgos cubiertos afecten a un número muy elevado de asegurados o a una extensión territorial muy amplia, ni que la Administración emita una declaración oficial de «catástrofe» o de «zona catastrófica», basta con que el evento cumpla los requisitos establecidos normativamente.

Los riesgos extraordinarios derivados de fenómenos de la naturaleza cubiertos por el Consorcio son las inundaciones extraordinarias⁶⁴, terremotos, maremotos, erupciones volcánicas, tempestad ciclónica atípica⁶⁵, y caídas de cuerpos siderales y aerolitos. Como se puede observar en el siguiente gráfico el riesgo que más daños produce en España es el de inundación.

► **Distribución de reclamaciones por tipo de riesgo extraordinario**



Fuente: Consorcio de Compensación de Seguros.

La indemnización a efectuar, en su caso, por el Consorcio comprenderá el importe de los gastos de reparación o reposición de los daños causados en función de la suma asegurada que figure en la póliza de seguro. Además de los daños originados, el Consorcio asume cuando así corresponda una serie de gastos complementarios como pueden ser los gastos relacionados con el desembarre, la extracción de lodos, la demolición, el desescombro y transporte a vertedero o planta de residuos autorizados. Dichos gastos complementarios no pueden superar el límite máximo conjunto del 4% de la suma asegurada en la póliza.

Cuando en la póliza contratada exista una cobertura sobre la pérdida de beneficios, la cobertura del Consorcio en relación con la cuantificación e indemnización de la pérdida de beneficios serán los previstos en la póliza ordinaria. En cualquier caso, para recibir una indemnización del Consorcio es necesaria una valoración previa de los daños por parte de los peritos que designe éste a tales efectos.

Mientras que en los seguros personales no se efectúa deducción alguna por franquicia, en los seguros de daños directos en las cosas, la franquicia a cargo del asegurado es de un 7% del importe de los daños indemnizables. No obstante, esta franquicia no es de aplicación a los daños que afecten a

⁶⁴ Anegamiento del terreno producido por lluvias o deshielo; por aguas procedentes de lagos con salida natural, de rías o ríos, o de cursos naturales de agua en superficie cuando se desborden de sus cauces normales. Asimismo se incluye el embate de mar en la costa, aunque no haya anegamiento.

⁶⁵ Incluye entre otros, los tornados y los vientos extraordinarios (rachas superiores a los 120 Km/h).

vehículos asegurados por póliza de seguro de automóviles, a viviendas o a comunidades de propietarios de viviendas.

Para que el Consorcio realice el pago de la indemnización por riesgos extraordinarios, el asegurado debe estar al corriente del pago del recibo de prima de la póliza de seguros que pertenezca a alguno de los ramos ya citados, donde se incluye un recargo a favor del Consorcio, el cual deberá aparecer en el recibo de forma expresa.

Cuadro 6: El terremoto de Lorca

Un ejemplo reciente de la actividad del Consorcio como asegurador de riesgos extraordinarios, es el terremoto de Lorca (Murcia) de 2011, el de mayor importancia al que ha hecho frente el Consorcio en toda su historia. De hecho, la cifra de prestaciones pagadas por el Consorcio como consecuencia del terremoto, asciende a 463 millones de euros (incluyendo los pagos realizados y las provisiones pendientes) a 31 de diciembre de 2012. Para evaluar la importancia de la actuación del Consorcio, cabe señalar que esta cifra supone aproximadamente el 1,69% del PIB de la Comunidad Autónoma de Murcia, y más de cuatro veces al presupuesto anual del Ayuntamiento de Lorca.

En cuanto al número de solicitudes de prestación gestionadas por el Consorcio, éste asciende a 32.547, lo que supone un 35% del número de habitantes⁶⁶ de Lorca a 1 de enero de 2012, o el 2,2% del total de la población de la Comunidad Autónoma de Murcia.

b. Acontecimientos derivados de determinados hechos de índole política o social

El Consorcio también asegura una serie de acontecimientos derivados de determinados hechos de índole política o social, como pueden ser los ocasionados por situaciones de terrorismo, rebelión, sedición, motín y tumulto popular, y por otro lado los derivados de hechos o actuaciones de las Fuerzas Armadas o de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad en tiempo de paz.

c. Aseguramiento directo (carácter subsidiario)

En el caso de los seguros de responsabilidad civil derivada del uso de vehículos a motor, dado que su contratación es obligatoria, cuando al menos dos entidades aseguradoras no acepten o rechacen el riesgo de un determinado particular el Consorcio podrá actuar como asegurador directo, salvo que el riesgo sea aceptado por otra u otras aseguradoras a petición del mismo.

Además, el Consorcio puede asumir la cobertura de responsabilidad civil en la circulación de los vehículos a motor del Estado, Comunidades Autónomas, Corporaciones Locales y Organismos Públicos que lo soliciten, superando los límites del seguro obligatorio.

En el ámbito de los seguros agrarios, el Consorcio participa como coasegurador en Agroseguro, asumiendo un 10% del riesgo. Además es reasegurador obligatorio de los Seguros Agrarios Combinados en los términos fijados por el Ministerio de Economía y Competitividad, y tiene la función de controlar las peritaciones de los siniestros, con lo que se garantiza el más eficaz cumplimiento de la función reaseguradora.

Por otra parte, actúa como reasegurador en diferentes ramos de seguros, como pueden ser los riesgos nucleares⁶⁷, los riesgos medioambientales -donde actúa como reasegurador del Pool de Riesgos

⁶⁶ Una misma persona puede realizar más de una solicitud, y además, el terremoto ha afectado a personas de otros municipios colindantes con Murcia.

⁶⁷ En la forma y cuantía que se determine por el Ministerio de Economía y Hacienda y en caso de que el conjunto de entidades aseguradoras no alcanzasen el límite mínimo de responsabilidad civil el Consorcio participará asumiendo la diferencia hasta el límite indicado.

Medioambientales para la cobertura de daños y perjuicios causados por contaminación siempre y cuando ésta sea de carácter accidental y aleatoria- y en los seguros de crédito.

Con respecto a la cobertura subsidiaria, el Consorcio cubre los daños en aquellos supuestos en los que se desconozca al vehículo causante del accidente, cuando éste no tenga contratado un seguro, cuando se trate de un vehículo robado (no cubre a los ocupantes voluntarios del vehículo); o en aquellos casos en los que la entidad aseguradora hubiera sido declarada en quiebra, en suspensión de pagos o se encontrara en situación de insolvencia con liquidación intervenida o asumida por el propio Consorcio.

d. Actividades no aseguradoras

Las funciones que realiza el Consorcio que no tienen carácter asegurador son las siguientes:

- Liquidación de entidades aseguradoras cuando así lo establezca el Ministerio de Economía y Competitividad o, en su caso, por el órgano competente de la respectiva autoridad autonómica (funciones propias de la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras, CLEA).
- Interventor único en los procedimientos de Suspensión de Pagos y como Comisario, Síndico y Depositario en los de quiebra.
- Administración de los fondos del Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado, cuya gestión está encomendada a la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A (CESCE).
- Gestión del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA), aparte de actuar como Organismo de Información en los supuestos de siniestros ocurridos en un Estado distinto al de residencia del perjudicado.

82

4.5.4. Financiación del Consorcio

El Consorcio se financia a través de las primas que cobra cuando actúa como asegurador directo/coasegurador o reasegurador, y a través de una serie de recargos que se aplican sobre las primas cuando se contrata un seguro con una compañía aseguradora.

a. Riesgos extraordinarios

El recargo del Consorcio debe incorporarse de forma obligatoria en el recibo de toda póliza de seguro de las modalidades anteriormente señaladas, tanto si la citada póliza establece que la cobertura de riesgos extraordinarios sea cubierta por la propia compañía de seguros privada, como si ésta no la asume expresamente y es el Consorcio quién se hace cargo.

El sistema español se fundamenta en el principio de compensación o solidaridad, por el que la exigencia de un recargo obligatorio permite evitar situaciones de falta de aseguramiento por parte de las aseguradoras. En España, existen zonas con mucha siniestralidad, frente a zonas de menor siniestralidad (piénsese en zonas más proclives que otras a sufrir inundaciones). De suprimirse el recargo obligatorio, las aseguradoras privadas tenderían al aseguramiento de este tipo de riesgos sólo en las zonas de baja siniestralidad, no asegurando las zonas de mayor siniestralidad. El recargo cobrado en las primas permite compensar las primas percibidas en zonas con mayor siniestralidad con zonas de menor siniestralidad, estableciendo un mecanismo de solidaridad en el conjunto del sistema.

La tarifa del Consorcio para la cobertura de los riesgos extraordinarios es, en la actualidad, una tasa que se aplica sobre los capitales asegurados de los contratos de seguros. Aunque existen normas especiales para determinados casos, el nivel general de la tarifa anual se recoge en el cuadro siguiente:

Recargos sobre primas del Consorcio de Compensación de Seguros

Riesgos	Tasas
Para daños en los bienes	
Viviendas y comunidades	0,08 por mil
Oficinas	0,12 por mil
Comercios, centros comerciales, almacenes y otros	0,18 por mil
Riesgos industriales	0,21 por mil
Automóviles	Cantidad fija según vehículo (para turismos, 3,50 euros por vehículo)
Obras civiles	Diferentes tasas según tipo, desde el 0,28 por mil para autopistas, carretas, vías férreas, y conducciones, hasta el 1,63 por mil para puertos deportivos.
Para daños en las personas	
Seguros de vida y accidentes	0,005 por mil (excepciones)
Para pérdida de beneficios	
Viviendas y Comunidades	0,005 por mil adicional s/capital asegurado en daños materiales
Resto de riesgos	0,25 por mil s/capital asegurado en pérdida de beneficios

Fuente: Consorcio de Compensación de Seguros.

Los recargos del Consorcio son recaudados por las entidades aseguradoras juntamente con sus primas, e ingresados mensualmente en aquél previa retención de una comisión de cobro del 5% más su correspondiente I.V.A.

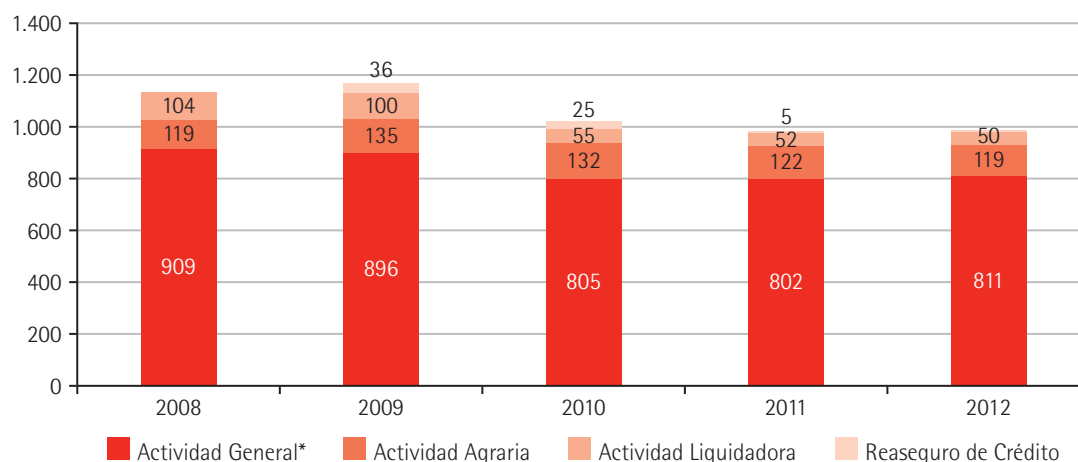
b. Automóviles

La tarifa que cobra el Consorcio en relación con el seguro subsidiario de responsabilidad civil de automóviles está fijada en el 2% de la prima comercial máxima para cada riesgo asegurado. Las entidades aseguradoras deben aplicar este recargo al suscribir la cobertura obligatoria de un vehículo, y reflejarlo en el correspondiente recibo de prima. Al igual que en el caso anterior, son las entidades aseguradoras las encargadas de la recaudación del recargo y de su posterior ingreso al Consorcio.

c. Liquidación de entidades

El recargo para la actividad liquidadora es del 1,5 por mil sobre las primas de todos los contratos de seguros que se celebren sobre riesgos situados en España, excepto los seguros de vida y el crédito a la exportación por cuenta o con el apoyo del Estado.

► Recargos y primas imputadas por actividades de negocio del CCS (millones de euros)



* Incluye: Riesgos extraordinarios, Seguro Obligatorio del Automóvil, Seguro Directo Obligatorio de Vehículos Particulares y el Seguro Directo Obligatorio de Vehículos Oficiales.

Fuente: Consorcio de Compensación de Seguros.

A pesar de que las prestaciones pagadas por el Consorcio no tienen gran relevancia respecto del total de prestaciones pagadas por el conjunto del sector asegurador español (1,43% a cierre de 2012), su esquema de protección de los asegurados y la cobertura de los riesgos extraordinarios ha permitido el desarrollo del mercado asegurador y de las entidades que componen éste al asumir el Consorcio unas coberturas de elevada volatilidad, es decir incidencia reducida pero de costes muy elevados, como se ha puesto de manifiesto con el terremoto de Lorca.

Debe destacarse la importancia del Consorcio en el seno del sector asegurador. Si comparamos las provisiones técnicas de éste a cierre de 2012, 7.164 millones de euros⁶⁸, con el ranking de provisiones técnicas de grupos aseguradores de ICEA, el Consorcio se encontraría entre las primeras compañías aseguradoras, lo que supone una garantía de estabilidad para hacer frente a eventuales riesgos futuros.

Sin duda, las funciones asumidas por el Consorcio lo convierten en una figura única a escala internacional, y aunque no cuenta con las características propias de los sistemas de garantía de seguros del entorno europeo, supone un esquema de protección muy relevante para los asegurados. Este hecho ha facilitado el desarrollo del mercado asegurador en España.

En este sentido, hay que destacar el proceso de armonización de los sistemas de garantías de seguros iniciado en el seno de la Unión Europea. El pasado mes de abril de 2013 se publicó la Resolución del Parlamento Europeo, sobre sistemas de seguros, con el objeto de armonizar los sistemas de garantías de seguros. A escala europea se considera que un sistema de garantía de seguros es un valioso instrumento para reducir los riesgos a los que se enfrentan los tomadores de seguros, o en su caso, los beneficiarios de los mismos en el caso de quiebra de las entidades aseguradoras, y son pocos los países que cuentan en la actualidad con sistemas de garantías para el sector asegurador.

84

Dentro de este proceso de armonización el esquema desarrollado por el Consorcio puede convertirse en una referencia para el resto de países. Dicha armonización debiera ayudar a evitar el arbitraje regulatorio y permitiría que el riesgo sistémico se disipase ante eventuales situaciones de dificultad en las entidades aseguradoras.

⁶⁸ CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS (2012). Informe anual.

Comparativa de esquemas de protección de seguros en Europa (2013)

	Esquemas de protección					
	Vida y No Vida	Vida	No Vida	Especiales No Vida (1)	Gestión	Mecanismo garantía
Alemania		✓		✓	«Vida: se lleva a cabo por una compañía privada, Protektor AG, participada por entidades de vida Ramos de no vida: Medikator AG»	«Protektor AG asume la cartera y continúa con los contratos hasta su vencimiento o los vende a otra aseguradora. Medikator facilita la transferencia de la cartera de seguros a otro actor del mercado.»
Bélgica				✓	Público (a través del FAO/FAT, parte del Sistema de la Seguridad Social)	FAO/FAT
Dinamarca			✓		Consejo de Administración formado por 5 miembros del Ministerio de Economía. La gestión cotidiana es asumida por la Danish Insurance Association.	Acuerdo con entidades para gestionar las indemnizaciones.
España	✓			✓	«Vida y No vida: CCS es de gestión pública, se rige por derecho privado. Ramos No Vida: mismo esquema.»	«Vida y No vida: el CCS administra las indemnizaciones de procesos judiciales. Ramos No Vida: mismo esquema.»
Francia		✓	✓		«FGAP (Vida) es privada, cuyo comité de dirección lo componen 12 entidades. FGAO (No Vida) es privada.»	«Se fija un liquidador por la ACAM y establece las indemnizaciones. FGAO gestiona las indemnizaciones.»
Irlanda			✓		Pública. Administrado por el Presidente del High Court, a través del Accountant.	Se asigna un liquidador o administrador.
Italia				✓	Consap gestiona el fondo, siendo el Ministerio de Economía su único accionista.	Se designa una compañía aseguradora por región para verificar la indemnización, pagan la compensación y son compensadas por el Consap.
Reino Unido	✓				Privada, aunque Consejo de Administración lo nombra la ASN.	Garantía a seguros y de depósitos, inversiones, asesoramiento en hipotecas e intermediación de seguros. Fija qué pólizas son elegibles para protección.

Fuente: elaboración propia a partir de informe «Insurance Guarantee Schemes in the EU». Noviembre de 2007.

(1) Esquema aplicable a algunos ramos concretos de No Vida. ASN: Autoridad de Supervisión Nacional.

5. Conclusiones y recomendaciones

En este capítulo final se resumen las principales conclusiones que se extraen del estudio realizado agrupándolas en los grandes ámbitos de incidencia del sector asegurador analizados. Estas conclusiones se acompañan de recomendaciones dirigidas tanto al regulador como al sector mismo o al conjunto de la sociedad.

La función social del seguro

Tal y como expresamos al inicio de este documento, si el seguro no existiese habría que inventarlo. El seguro, como sector, cumple una doble tarea. Por una parte, realiza la valoración de las probabilidades de ocurrencia de una serie de contingencias potencialmente onerosas para los individuos y las organizaciones y del coste que dichos daños comporta. Sin esta valoración basada en la experiencia, la sistemática de los casos y contingencias y la aplicación de las ciencias estadísticas y actuariales, sería imposible calibrar el montante de las primas contra las que se realizan los pagos a los asegurados. Por otra, el sector ofrece a la sociedad el aseguramiento contra dichos daños a cambio de una prima de mercado ajustada tanto a los costes técnicos de la cobertura como a las condiciones de competencia prevalecientes en cada momento.

Así, son numerosos los beneficios que el seguro aporta a la sociedad y a la economía mucho más allá de su incidencia cuantificable en el PIB el empleo o la recaudación fiscal. La estabilidad y seguridad económica que el aseguramiento aporta a la sociedad radican en que permite a ésta apartar tan solo una fracción de los recursos que serían necesarios en un contexto de auto-aseguramiento incluso parcial. De ello se deduce que tanto la asignación de recursos como la planificación de los negocios resultan enormemente favorecidas por el aseguramiento.

87

Conclusiones	Recomendaciones
El aseguramiento profesional surge históricamente a partir de la auto-organización de grupos de individuos interesados en mutualizar determinados riesgos. El análisis sistemático de los daños derivados de las contingencias, la experiencia acumulada por los practicantes de esta operativa y el apoyo imprescindible de las ciencias estadísticas y actuariales ha determinado una técnica muy eficaz y eficiente para la cobertura de daños: la técnica del seguro.	La sociedad debe ser consciente del formidable activo social que representa la técnica del seguro. La promoción y defensa de un aseguramiento profesional competitivo y enfocado en las necesidades del cliente es una tarea que corresponde a todos.
Más allá de los factores convencionales de producción (capital físico y fuerza de trabajo), cuya acumulación canaliza el potencial de crecimiento de los factores no convencionales (conocimiento, capital social, instituciones), el aseguramiento se manifiesta como un elemento que promueve el crecimiento económico al despejar los horizontes de planificación de los agentes, introducir certidumbre en un mundo incierto, favorecer la realización de un nivel óptimo de ahorro y facilitar la adopción de decisiones de largo plazo.	Esta contribución del seguro amerita un mejor conocimiento de las posibilidades que brinda a los hogares, empresas y otras organizaciones para la conducta eficiente de sus operaciones cotidianas.
Se constatan, sin embargo, limitaciones tanto en la percepción de los individuos sobre los riesgos que afrontan, y su cobertura, como en la metodología y transparencia con la que las compañías informan de las características de sus productos a sus clientes.	Deben resolverse estas limitaciones mediante la formación de la población en materia de seguros y la generalización de códigos de transparencia y buenas prácticas comerciales en el sector.
El seguro, en su ramo de vida, promueve la estabilidad y seguridad económica de los hogares, en especial ante situaciones de fallecimiento o invalidez de los sustentadores de la unidad familiar.	Desarrollar la técnica de la planificación financiera familiar y los criterios para la intervención del aseguramiento en dicho proceso.
El seguro refuerza pautas de comportamiento individual responsable y hábitos saludables y muy recomendables en diferentes ámbitos tanto públicos como privados: salud, ahorro periódico y finalista, seguridad vial, etc., que, a su vez, redundan en una disminución de los riesgos y los daños asociados y en el consiguiente abaratamiento de las coberturas.	Asegurar, mediante relaciones avanzadas e inteligentes entre el regulador y el regulado, la dinámica competitiva del sector para que el círculo seguridad-prudencia-eficiencia gire en beneficio de todos los agentes

Conclusiones	Recomendaciones
Comparada con los países de su entorno, España presenta un déficit de cobertura frente a los riesgos personales, en especial en los seguros de vida y en los seguros de ahorro para la jubilación, sobre todo por el menor desarrollo de los seguros y planes de pensiones de carácter empresarial.	Impulso decisivo al desarrollo de la previsión social complementaria en el seno de las empresas, adaptada a las características del tejido empresarial español.
El seguro privado se presenta, de manera genérica, como un estrecho aliado de la sostenibilidad del Estado del Bienestar a consecuencia de los cambios que el imperativo de sostenibilidad de las pensiones y otros grandes programas (sanidad, dependencia, protección al empleo y el desempleo) está obligando a introducir en los programas públicos.	Fomentar el desarrollo de productos privados de previsión social integrados en la medida de lo posible con los esquemas públicos para evitar deterioros en la suficiencia de las prestaciones.
España cuenta con el Consorcio de Compensación de Seguros, una institución propia y original cuyo diseño y esquema de protección ha permitido el desarrollo del mercado asegurador y se configura como un esquema de protección y de garantía muy relevante para los asegurados.	Impulsar el conocimiento sobre el papel del Consorcio de Compensación de Seguros y su funcionamiento entre la población española y más allá de nuestras fronteras.

El peso económico del seguro

La presencia del sector asegurador en la economía, como la de cualquier otro sector, por otra parte, implica la ordenación de recursos productivos y la consiguiente contribución al Valor Añadido Bruto (o el PIB, al que equivale), las rentas, la recaudación fiscal y el empleo. Esta contribución viene reforzada, además, por la actividad derivada a toda la cadena de suministro del sector (reparaciones de bienes asegurados, actividad del aparato comercial, etc.). Pero, más allá de estos impactos cuantificables mediante una serie de hipótesis de trabajo, se encuentran también las contribuciones valiosísimas a la estimación técnica de las probabilidades de ocurrencia de las contingencias y la valoración de los daños potenciales asociados, así como a la acumulación de un nivel de ahorro precautorio óptimo para la financiación de la economía a largo plazo.

88

Conclusiones	Recomendaciones
El seguro en sus distintas modalidades tiene una destacable presencia en algunos de los sectores empresariales más importantes de la economía española: el sector financiero, el sector industrial, el sector primario (agricultura y ganadería). Las coberturas van desde la responsabilidad civil hasta el aseguramiento de pagos y cobros en operaciones mercantiles pasando por el aseguramiento de patrimonios y activos empresariales.	Sensibilizar a las asociaciones empresariales sobre las ventajas del seguro y la superior eficiencia de las pólizas colectivas entre sus asociados y mantener un diálogo permanente sobre la introducción de «nuevos seguros» al servicio de las necesidades de los sectores productivos (indemnizaciones por despido).
El seguro como inversor institucional tiene también una presencia relevante en los mercados financieros como intermediario financiero y canalizador del ahorro hacia los mercados financieros, destacando por ser uno de los principales inversores en deuda pública. Por las características del negocio asegurador, en especial del negocio de vida, su horizonte de inversión a medio y largo plazo y su vocación de permanencia permiten el desarrollo y estabilidad de los mercados financieros y la financiación de grandes infraestructuras y proyectos de inversión productiva.	Está por desarrollar todavía un mercado relevante de emisiones de deuda a muy largo plazo que favorezcan la financiación del cambio demográfico y estructural de la economía española y de los grandes proyectos que lo sustentaran. El sector puede hacer una gran contribución al aseguramiento y diseño de los productos asociados (longevidad, inflación).
El desarrollo del sector asegurador guarda una relación directa y positiva con el desarrollo de la actividad económica, ya que facilita las relaciones comerciales, y en la internacionalización de las empresas, así como desempeña un papel relevante en el emprendimiento, sobre todo en sus etapas iniciales, asegurando los riesgos de los proyectos empresariales.	Generalizar los seguros de crédito a la exportación entre las medianas y pequeñas empresas especialmente y mejorar la protección a los creadores y el conocimiento mediante los seguros de patentes y marcas, facilitando así el emprendimiento innovador.
El peso económico del seguro, en su impacto más fácilmente cuantificable, se traduce en una aportación (directa, indirecta e inducida) al PIB y la ocupación que se sitúan en, respectivamente, 25,2 miles de millones de euros (el 2,2% del PIB) y 350 mil empleos (el 2% de la ocupación). La recaudación fiscal y por cotizaciones sociales asociada a esta actividad ascendería a casi 8 mil millones de euros.	El sector debe magnificar la aportación económica que realiza mediante sus actividades directas y sus relaciones de suministro anudando vínculos todavía más profundos y complejos con otros sectores productivos avanzados (I+D, TICs)

Conclusiones	Recomendaciones
<p>La depurada técnica del seguro permite establecer la probabilidad aparente de ocurrencia de daños contingentes (evento combinado) como el cociente entre las primas pagadas y los daños asegurados, expresado en tanto por ciento. En el caso español, ese cociente resulta ser del 0,4%. Extremadamente bajo pero asociado a una pérdida equivalente a 14,5 veces el PIB. Esta precisión (y la cobertura correspondiente) sería imposible de alcanzar en ausencia de una «industria del seguro» profesional y competitiva.</p>	<p>Las instancias asociativas, formativas y de I+D+i del propio sector deben concentrar sus esfuerzos en perfeccionar las bases técnicas del método del seguro y el diseño de «nuevos seguros» y «seguros raros» para cubrir las necesidades de una sociedad y una economía rápidamente cambiantes y, especialmente, en la divulgación de las innovaciones de manera asequible para la población.</p>

Bibliografía

- AGROSEGURO (2012). Informe anual.
- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2013). Nota de Seguros nº9. Análisis y seguimiento de Banca y Seguros. 12 de julio de 2013.
- ANTOZULATOS, A. A., KYRIAZIS, D., TOSUMAS, C. (2007). «Financial development and asymmetric information», Unpublished Working paper, University of Piraeus, Greece.
- ARENA, MARCO. (2006) «Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries» The World Bank.
- BANCO CENTRAL EUROPEO. (2013) «The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey Results from the first wave». Nº3. Abril de 2013. Statistics Paper Series.
- BANCO DE ESPAÑA (2005). Encuesta financiera de las familias. 2005.
- BANCO DE ESPAÑA (2008) Encuesta financiera de las familias. 2008.
- BANCO DE ESPAÑA Y CNMV (2008). Plan de Educación Financiera. 2008-2012.
- BANCO DE ESPAÑA Y CNMV (2013). Plan de Educación Financiera. 2013-2017.
- BANCO DE ESPAÑA (2012 y anteriores). Boletín Estadístico. Capítulo IV.
- BARR, N. (2010). «Long-term care: a suitable case for social insurance». Social Policy & Administration.
- BECK, T.H.L., WEBB, I. (2003). «Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries».
- BEENSTOCK, M. DICKINSON, G., KHAJURIA, S. (1986) «The determination of life premiums: An international cross-section analysis 1970-1981».
- BONHOME, C. (AUTOR), BLANCO-MORALES P. (DIRECTORA) «El Consorcio de Compensación de Seguros. Estudio sobre el sector asegurador en España.» Capítulo VII. Fundación de Estudios Financieros.
- BRAINARD, L. (2008) «What is the role of insurance in economic development?» Zurich.
- CHEN, P. F. et al. (2010) «Insurance market activity and economic growth: An international cross-country analysis»
- COMISIÓN EUROPEA (2007). La educación financiera. Comunicación de la Comisión COM (2007) 808 final.
- CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS (2012). Informe Anual.
- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES (2012). Informe Anual.
- FINANCIAL SERVICES AUTHORITY (2006). «Financial Capability in the UK: Establishing a Baseline».
- FUNDACIÓN MAPFRE (2012). La percepción social del seguro en España.
- FUNDACIÓN MAPFRE (2013). La viudedad y la importancia del seguro vida-riesgo en España.
- FUNDACIÓN MAPFRE Y ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2012). Emprender en momentos de crisis: riesgos y factores de éxito.
- FUNDACIÓN MAPFRE (2013). Viabilidad del Seguro de Patentes en España. Elena F. Pérez Carrillo. Frank Cuypers.
- GRIFONI, A. MESSY, F. A. (2012) «Status of National Strategies for Financial Education. A comparative analysis and relevant practices» OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 16.
- ICEA, MAPFRE, MUTUA MADRILEÑA (2013). El sector asegurador como inversor institucional.
- ICEA (2012 y anteriores). Estadísticas de sector asegurador.
- ICEA (2012). Anuario del sector asegurador.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2012). Encuesta de Presupuestos Familiares.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (Segundo trimestre 2013). Encuesta de Población Activa.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2011). Encuesta de Estructura Salarial. PENDIENTE DE CONFIRMAR SI SE TRATA DE 2013 O 2012.
- INSURANCE EUROPE; OLIVER WYMAN (2013). Funding the future. Insurer's role as institutional investors.
- INSURANCE EUROPE (2010). Insurance Distribution Channels in Europe.
- INVERCO (2012 y anteriores). Estadísticas de patrimonio en planes de pensiones y fondos de inversión.
- OCDE (2005). «Improving Financial Literacy. Analysis of Issues and Policies». Financial Affairs Division.
- OCDE-INFE (2012). «High level principles on national strategies for financial education». Financial Affairs Division.
- OUTREVILLE, J. F. (1996). «Life Insurance in Developing Countries» United Nations. Journal of Risk and Insurance, Vol. 63 No. 2, June 1996.
- RAMSEY (1928). «A mathematical Theory of Saving», The Economic Journal, Vol. 38, No. 152 (1928), pp. 543-559. Blackwell Publishing.
- RUSSIA'S G20 PRESIDENCY AND THE OECD (2013). Advancing National Strategies for Financial Education.
- SAREB (2013). Presentación corporativa. Actualizada a marzo de 2013.
- SHAVELL, S. (2000) «On the Social and the Regulation of Liability Insurance».
- SOLOW, Robert (1956): «A Contribution to the Theory of Economic Growth», Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1, pp. 65-94. 1956.
- SWISS RE (2013). Recorriendo el largo y difícil camino hacia la recuperación. Nº 3/2013. Informe Sigma.
- UNESPA (2007). Autorregulación: «Guía de buenas prácticas en materia de control interno.
- UNESPA (2012). Memoria Social del Seguro.
- UNESPA (2011). Memoria Social del Seguro.
- WEBB, I.; MARTIN, F. GRACE, M.F., SKIPPER H.D. (2002). «The Effect of Banking and Insurance on the Growth of Capital and Output». Center for Risk Management and Insurance, Working Paper 02.
- ZOU, H. ADAMS, M.B. (2006). «The corporate purchase of property insurance: Chinese evidence». Journal of Financial Intermediation, 15(2), 165-196.
- ZOU, H. ADAMS, M.B. (2009). «Corporate insurance and debt in China» Journal of Applied Corporate Finance 22(1)».
- ZURICH (2011). The Social and Economic Value of Insurance: A Primer.