



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

EL SECTOR ASEGURADOR, UN SEGURO ANTE LA CRISIS

Autor: Isabel González Salceda
Director: Mirco Soffritti

Madrid
Abril 2014

EL SECTOR ASEGURADOR, UN SEGURO ANTE LA CRISIS

Isabel
González
Salceda



Indice de tablas

Tabla 1: Evolución de datos macroeconómicos años 2010-2013.....	22
Tabla 2: Resultados de la cuenta técnica.....	38
Tabla 3: Resultados de los ramos de Vida y No vida y siniestralidad de los años 2011 y 2012.....	39
Tabla 4: Ranking de aseguradoras en función de la cuota de mercado.....	43
Tabla 5: Resultados Renta Fija y Variable año 2012.....	47
Tabla 6: Evolución de las pólizas de seguro y la cobertura del margen de solvencia....	48

Indice de gráficos

Gráfico 1: Estructura del Negocio del sector.....	35
Gráfico 2: Estructura del negocio de Mutua Madrileña.....	45

ACRÓNIMOS.....	4
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. DEFINICIONES.....	6
3. EL SEGURO.....	7
3.1. Orígenes de la definición.....	7
3.2. Regulación.....	11
3.3. Sus orígenes y evolución histórica.....	12
3.3.1. Análisis del riesgo del contrato de seguros.....	13
3.4. Tipologías de seguro.....	14
4. EL SECTOR ASEGURADOR.....	16
4.1. ¿Cómo funciona internamente el sector de los seguros?.....	16
4.2. Variables socioeconómicas que afectan a los seguros.....	19
5. LA CRISIS FINANCIERA Y ECONÓMICA.....	20
6. EL SECTOR ASEGURADOR DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	23
6.1 Reducción del precio de las primas, y de la siniestralidad en los últimos años.....	25
6.2. Afectación de la crisis a los contratos de seguros, así como a las inversiones y servicios financieros.....	28
6.2.1. Rentabilidad.....	29
7. MÉTODOS Y PRINCIPIOS EFECTIVOS PARA EVITAR LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS.....	31
7.1. Nuevas líneas “low cost”.....	31
7.2. Principios propios del sector que favorecen la trayectoria de las aseguradoras durante la crisis.....	31
7.2.1. Un mejor énfasis en la suscripción.....	32
7.2.2. Relación fuerte entre la suscripción y los riesgos aceptados.....	32
7.2.3. No apalancamiento.....	33
7.2.4. Filosofía conservadora de inversión.....	34
7.2.5. Transparencia.....	34
8. TIPOS DE SEGUROS: CÍCLICOS Y ANTICÍCLICOS.....	35
8.1. Los seguros cíclicos.....	36
8.2. Los seguros anticíclicos.....	37
8.2.1. Los seguros de vida.....	37
8.2.2. Los seguros sanitarios.....	41
9. MUTUA MADRILEÑA.....	42
9.1. Historia y recorrido desde su inicio.....	43
9.2. Mutua madrileña durante la crisis.....	46
9.2.1. Resultados durante la crisis.....	46
9.2.2. El porqué del éxito de Mutua Madrileña.....	48
9.2.3. Estrategia y sus proyectos de futuro.....	50
10. EXPECTATIVAS DE LA ECONOMÍA Y DEL SECTOR.....	51
11. CONCLUSIONES.....	52

ACRÓNIMOS

BCE: Banco Central Europeo

BOE: Boletín Oficial del Estado

DGSF: Dirección General de Seguros y Fondos

DGT: Dirección General de Tráfico

FEDEPE: Federación Española de Mujeres Directivas, Ejecutivas, Profesionales y Empresarias

ICEA; Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones

IESE: Instituto de Estudios Superiores de Empresa.

IVA: Impuesto de Valor Añadido

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

PIAS: Planes Individuales de Ahorro Sistemático.

PIB: Producto Interior Bruto

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis del sector asegurador en España en el presente, momento en el que la economía española se ve afectada por una profunda crisis financiera y económica. El sector de los seguros está resistiendo la crisis mejor que otros sectores o entidades financieras de nuestro país. ¿A qué se debe? Lo que se tratará de averiguar y analizar en este trabajo son las causas de esta trayectoria tan “envidiada” y poco común en otros sectores, que han sufrido las graves consecuencias de la actual crisis. Para ello se analizará el recorrido de las entidades durante estos últimos años, conociendo en detalle las variables que hacen que este sector desarrolle su actividad con menores dificultades que otros sectores.

Pues bien, la primera tarea a realizar es recopilar información acerca del sector a través de un método inductivo. La información en la que se basa el trabajo de investigación proviene de datos del ICEA, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones. A su vez, profesionales del sector como José Luis González del Álamo, CEO de la correduría libre de seguros e inversiones Consultia, y Juan Hormaechea Escos, Director General del Área del Seguros de Mutua Madrileña, ofrecerán su punto de vista y opinión acerca del sector. Posteriormente, se analizarán los datos obtenidos, dibujando la trayectoria del sector de seguros en España y su desenvolvimiento durante la crisis. En primer lugar, se presenta un análisis general del sector, y posteriormente se particulariza lo mostrado en el sector en una compañía en particular, Mutua Madrileña.

La estructura del trabajo de investigación es la siguiente. Se comenzará exponiendo las definiciones relevantes para la comprensión del trabajo. Posteriormente hablaremos del contrato de seguro en sí, de sus elementos, de los riesgos desde la visión de la entidad aseguradora como desde la visión de los clientes, así como de sus orígenes y diferentes tipologías con la finalidad de entender lo que realmente ofrece un contrato de seguro, sin olvidar el enfoque analítico con el que se pretende enfocar este trabajo de investigación. Tras comprender la realidad del contrato de seguro, pasaremos a observar el negocio interno de las entidades aseguradoras que se compone de una vertiente financiera, así como del negocio directo de los contratos de seguro, durante los últimos años, caracterizados por el transcurso de una crisis económica y financiera. Para ello, se hará una breve reflexión de las causas de la crisis haciendo mención al ilustre profesor

del IESE y escritor, Leopoldo Abadía. Tras un análisis del sector, se proponen una serie de métodos efectivos para evitar, dentro de lo posible, las consecuencias negativas de la crisis en otros sectores. Además, dentro del negocio directo de estas entidades, los contratos de seguros, se presentan dos tipos de seguros, aquellos que siguen una tendencia más cíclica y otros que presentan variables anticíclicas. Por último, con el objetivo de reflejar de una forma más práctica y dinámica la visión del sector asegurador, se presenta un análisis de la trayectoria de la entidad Mutua Madrileña. Se hace una breve mención a su historia, claves de éxito en el sector, así como a la trayectoria de la entidad en los últimos años, lo que le ha permitido posicionarse en el mercado como la tercera entidad con mayor cuota de mercado.

2. DEFINICIONES

- Contrato de seguro: Consiste en un intercambio de dinero por el que el asegurado, a través del pago de una **prima** periódica a una aseguradora, protege su patrimonio, vida e integridad física o el de otra persona, beneficiario, de una eventualidad o **riesgo**.
- Efecto renta¹: Es el efecto por el cual una variación en los precios en un bien determinado, genera una variación en la renta del consumidor.
- Efecto sustitución²: Es el efecto de variación del precio sobre una cantidad demandada, presuponiendo que el poder adquisitivo permanece constante. Por lo que el efecto directo de ello es la sustitución de un bien encarecido por otro con precio constante.
- Hipotecas *subprime*: También denominadas hipotecas basura, son aquellas hipotecas que se conceden a personas con un perfil crediticio de gran nivel de riesgo y que como consecuencia de ello, pagan un interés elevado.
- Multicanalidad: Consiste en ofrecer lo que el cliente desea en el canal que él mismo elige.
- Prima: Se trata de una aportación económica que satisface el asegurado a la entidad aseguradora, como contraprestación por la cobertura de riesgo que le ofrece ante determinadas eventualidades.
- Primas imputadas: Es el riesgo que la entidad asume durante ese ejercicio.

1 Economía48: La enciclopedia económica, "Efecto renta," <http://www.economia48.com/spa/d/efecto-renta/efecto-renta.htm>, visto en marzo de 2014.

2 Ibid.

- Primas retenidas: Representa la proporción de primas que la sociedad no ha reasegurado.
- Resultado cuenta técnica: Resultado generado tras deducir a las primas, los gastos derivados del negocio, es decir, gastos derivados de la siniestralidad, gastos de administración y de reaseguro, teniendo en cuenta el resultado financiero técnico, el afecto al negocio. Dentro de este resultado financiero encontramos la inversión de las reservas de las primas en un fondo.
- Resultado cuenta no técnica: Es el resultado financiero no afecto al negocio. En el caso de las entidades de seguros, un ejemplo sería la adquisición de un inmueble como forma de inversión.
- Riesgo de selección adversa: Se refiere al proceso por el cual se presentan resultados incorrectos debido a la existencia de asimetrías de información entre vendedores y compradores.
- Riesgo moral: es el riesgo por el que se incrementan las probabilidades de que el asegurado se vea envuelto en actividades que sean indeseables o inmorales desde el punto de vista de la entidad aseguradora³.
- Tasa de siniestralidad: Se refiere al porcentaje de frecuencia de siniestros, es decir al número de siniestros en relación al número de primas ingresadas por contratos de seguro de un tipo, multiplicado por el coste medio de los siniestros.
- Variable anticíclica: Se trata de aquella variable que se mueve en dirección opuesta al PIB de ese año.

3. EL SEGURO

3.1. Orígenes de la definición

Con la finalidad de comprender la evolución de la noción de contrato de seguro, parece interesante recorrer brevemente la opinión de varios autores a lo largo de la historia. Ello nos acerca a una visión teórica del concepto de forma que podamos ir adentrándonos paulativamente con rigor en el mundo del seguro.

³ Jonathan Rosas Valderrama, "Información asimétrica. Selección adversa y riesgo moral," *El muro de Jack* (blog), Mayo 17, 2011, <http://elmurodejack.blogspot.com.es/2011/05/informacion-asimetrica-seleccion.html>, visto en marzo de 2014.

En primer lugar, me gustaría presentar el sector asegurador con las ventajas que un prestigioso comerciante gaditano del siglo XVIII, llamado Juan de Mora, presentó en su día en una Junta de Directores de Compañías de Seguros, Cargadores y Navieros de Cádiz. Esta es:

El seguro es uno de los contratos más ventajosos que han introducido las gentes: por él adquiere el Comerciante, desde su propia casa, interés en las dependencias de la Europa: disfruta parcialmente de las negociaciones que se hacen en los parajes más remotos: reparte entre otros los riesgos que no quieren correrse: es un encadenamiento físico del Comercio se compran al contado las seguridades: se venden a cierto tiempo y condiciona los peligros: es contrato que da esfuerzos para hacer gruesas dependencias: **ánima al tímido**: proporciona habilitación al que no tiene mayores fondos: fomenta la Navegación: facilita los préstamos: presenta a los Aseguradores unos negocios lícitos sin entrar haciendo desembolsos efectivos; y sostiene una circulación continua de contratos, que utiliza y condecora a la Nación⁴.

La relevancia de este escrito de Juan de Mora, como Gabriel Tortella menciona en su obra *Sobre los orígenes del seguro en España*, es que en él se encuentra definida la esencia del contrato de seguros. Por otro lado, Keneth Arrow, premio Nobel en 1972 ⁵y autor de doctrinas más modernas, presenta en 1971, el seguro como un contrato muy particular, en el que no existe un intercambio de bienes, como defendía Juan de Mora, sino que se trata de un intercambio de dinero hoy, por un dinero mañana, siempre que se den ciertas circunstancias. Este contrato, no trata de minorar el riesgo sino de redistribuir la incidencia de ese riesgo. Amortigua los efectos que pudiese tener sobre las personas de forma individual, trasladándolos a la sociedad en su totalidad, ya sea a través de seguros públicos, como la seguridad social, o a un número grande de personas, seguros privados, dispuestos a compartir el riesgo a cambio de una contrapartida denominada prima, entidades aseguradoras. El trabajo se centra en el análisis de estos últimos.

Sin contradecir aquello que Juan de Mora y Keneth Arrow establecieron siglos atrás, parece necesaria una actualización de la noción de contrato de seguro de forma que se presente con un carácter menos teórico y más pragmático. Por ello otros autores como Karl Borch, doctor en economías de incertidumbre⁶, definen el seguro a través de sus elementos principales. La definición personal propuesta se aproxima más a esta noción por la que se tienen en cuenta los dos elementos básicos del contrato de seguros.

– La prima⁷. Ver definición en el apartado primero. Resulta de la

4 Tortella, G. “Sobre los orígenes del seguro en España.” Septiembre, 8-10, 2011, X Congreso Internacional de la AEHE Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, España, accesible en <http://www.aehe.net/xcongreso/pdf/sesiones/seguros/sobre%20los%20origenes%20del%20seguro%20en%20espana.pdf>, visto en febrero de 2014.

5 Arrow, K, cit. ap. Ibid.

6 Borch, K, cit. ap. Tortella, *Sobre los orígenes del seguro en España*.

7 Fundación Mapfre, “Diccionario Mapfre de Seguros: Prima,” <http://www.mapfre.com/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?p/prima.htm>, visto en marzo de 2014.

valoración por parte de la entidad aseguradora del coste de la probabilidad media teórica de que ocurra un determinado siniestro. La prima debe de ser proporcional a la duración, a la intensidad de la probabilidad de que se dé la eventualidad del siniestro y a la cantidad o valor asegurado. El montante de la prima consta del coste medio mencionado, más unos cargos adicionales procedentes de gastos de la entidad aseguradora, traspasados a los asegurados a través del contrato. Estos gastos pueden ser de administración, como las centralitas que atienden las dudas y problemas de los asegurados, pueden ser de marketing, provenientes de campañas publicitarias o promociones, o bien gastos de redistribución del riesgo, que permiten a las entidades reducir el riesgo soportado asegurándose ellas mismas con otras entidades aseguradoras.

- La incertidumbre acerca de la posibilidad de que se dé la eventualidad que genera la indemnización. Si no existe este elemento, no es posible la celebración de un contrato de seguro. Al tratarse de un factor imprescindible del contrato, lo limita en su esencia, pues sólo podrán considerarse contratos de seguros si en ellos se observa este elemento. Sin embargo, existen otras causas que permiten limitar estos contratos. En relación con esta afirmación, Arrow hace una descripción de riesgos no asegurables⁸. Un ejemplo de ello, podría ser el seguro de desempleo. Nadie salvo el Estado se compromete a asegurar el desempleo, puesto que se arriesga a que el trabajador incumpla sus obligaciones, así como que no busque de forma activa un empleo en un futuro. En virtud de la definición de Riesgo Moral, explicada en el apartado de definiciones, este tipo de seguros provocaría un incremento del mencionado riesgo al dejar en manos del asegurado la posibilidad de obtener una contrapartida por parte de la aseguradora. Tradicionalmente, se pensaba que sólo aquello que está sujeto a las leyes de la probabilidad era asegurable. Sin embargo, hoy en día no se considera tan drástica la división entre lo asegurable de lo que no lo es. Esto se debe a un caso por el que una destiladora de whisky escocés ofreció un premio al que capturase al “Monstruo del *Loch Ness*”. Posteriormente, sin querer correr el riesgo, se aseguró en Lloyd’s por si aunque fuese improbable, existiese el monstruo y fuese capturado por algún individuo. Por ello, recientemente se ha

8 Arrow, K., cit. ap. Ibid.

cambiado de opinión y se considera que si alguien está dispuesto a asegurar este tipo de contingencias poco probables, se estaría ante un contrato de seguro, y éste sería válido⁹.

La esencia del contrato de seguro mercantil radica en la transferencia del riesgo de unidades económicas pequeñas, a unidades más grandes o al total de la sociedad, en el caso de los seguros públicos, como se indicó anteriormente. El seguro aporta dos contribuciones en términos socioeconómicos¹⁰:

- Estimula la inversión. Como se ha presentado anteriormente en la definición de seguro de Juan de Mora, “anima al tímido”¹¹. Si una persona considera la idea de involucrarse en un proyecto y existe la posibilidad de asegurar el buen fin de la operación a través de un seguro que le proteja en caso de siniestro, como por ejemplo del robo de la mercancía, existe una mayor probabilidad de invertir en el negocio al conocerse asegurado. Por este motivo, los seguros facilitan y ensalzan el crecimiento económico al conceder una mayor “alegría económica” a todas las personas. En primer lugar al asegurado, pues le permite invertir en un mayor número de negocios, al saberse asegurado frente a posibles riesgos que acechen a sus intereses. Por otro lado, de igual forma, existen otros seguros que provocan una estabilidad y confianza al resto de personas ajenas al contrato asegurador en cuestión. Un ejemplo claro es el contrato de seguro de automóvil. Este seguro genera una confianza no sólo para el conductor asegurado del automóvil, sino para aquellos otros conductores o peatones que circulan por las mismas vías que el asegurado.
- Contribuye a la reducción de diferencias sociales y económicas, estableciendo equidad. En ocasiones, los empobrecimientos más extremos provienen de siniestros, destrucción o robo entre otras eventualidades. El seguro facilita la cobertura de estos riesgos potenciales que se puedan presentar, a través del pago de pequeñas cuotas, llamadas primas.

9 Ibid.

10 Ibid.

11 Ibid.

3.2. Regulación

Para comprender el sector asegurador es necesario contextualizar los seguros en su vertiente legal. Las entidades que ofrecen seguros privados, están sometidos a una profunda regulación. Debido a los servicios financieros que prestan y al peligro que supondría la quiebra o insolvencia de estas entidades, con respecto a la responsabilidad del pago de las reclamaciones hechas a estas entidades, es importante que el sector se encuentre regulado por entes públicos. Otra de las razones por las que estas entidades se ven reguladas es debido a la exigencia de determinados seguros obligatorios, como puede ser el de Automóvil. Además, como ya se incidió con anterioridad, las aseguradoras conceden estabilidad económica, por ello los poderes públicos presentan especial interés en estas entidades, pues evitan que los siniestros afecten de forma grave al patrimonio de los asegurados en general¹². El ente público encargado de regular el sector es la Dirección General de Seguros y Fondos o DGSF, ente dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda. Una de las funciones de este ente público es regular el destino y alcance de las inversiones que realizan estas entidades, impidiendo aquellas que considere arriesgadas de forma que se eviten prudencialmente perjuicios sociales. Parece interesante hacer mención al hecho de que el sector de los seguros está mucho más regulado que otros sectores como el bancario.

En el 2009, la UE promulga una directiva denominada Solvencia II, por la que se establecen unos mínimos en lo que respecta a la normativa de regulación de seguros por la que se busca reforzar y unificar el sector, así como garantizar una mayor solvencia de las aseguradoras, promoviendo un mayor control y medición de los riesgos del mercado, de crédito y liquidez. En España se cree que el desarrollo normativo correspondiente para incluir esta norma comunitaria, podría ser viable en el 2016¹³.

12 Sergio, Álvarez Camiña, “La regulación de los seguros privados: Objetivos, evolución y nuevas tendencias”, *Revistas ICE*, N.º 833, Noviembre-Diciembre (2006), Revista ICE, http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_833_101-114_6A65E0C239E67DB605B503CA4481D015.pdf, visto en marzo de 2014.

13 “Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre el seguro de vida, y el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II),” noviembre 25, 2009, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:0001:0001:ES:PDF>, visto en marzo de 2014.

3.3. Sus orígenes y evolución histórica

El contrato de seguro, no es una invención del hombre del siglo XXI, el seguro existe desde la antigüedad. A continuación se desarrolla en un breve subapartado su historia y se incide en la evolución de los diferentes contratos de seguros hasta lo que se presenta hoy como contrato de seguros.

Podríamos decir que existen seguros primitivos no monetarios que existen desde que el hombre es hombre¹⁴. El ahorro individual por ejemplo, se trata de un seguro personal que protege al individuo de futuras situaciones de escasez. Otro ejemplo podría ser el de almacenamientos de productos durante la Edad Media contra las malas cosechas. En este período eran a su vez comunes los auxilios gremiales que se prestaban en socorro de aquellos que pertenecían al mismo gremio.

A pesar de no existir escritos de contratos de seguros de la Edad Antigua, el seguro ya existía en aquellos tiempos. En China, los comerciantes distribuían las existencias entre varios barcos de forma que se minimizaba el riesgo de la pérdida completa de la mercancía. En Babilonia, en el año 1750 a.C. los comerciantes se comprometían a reembolsar una mayor cantidad de préstamo, a cambio de incluir una cláusula en dicho contrato por el que en caso de pérdida por naufragio, el desembolso se cancelaría.

Los primeros contratos de seguro del que existan pruebas documentales son del seguro marítimo, desarrollado en el siglo XV en Italia y España. Es en este período se desarrolla el concepto de seguro moderno, como se conoce hoy en día. Existían dos tipos de seguros: el **seguro lucrativo** cuya finalidad era la de cubrir el riesgo de los comercios, y otro seguro **no lucrativo**. Este último se trataba de un tipo de mutualismo por el que se socorría en casos de entierro, muerte o enfermedad. El seguro de vida también nació en este período en el Mediterráneo. Su finalidad era la de complementar el seguro marítimo, de forma que se aseguraba ya no sólo la mercancía, sino las personas; marineros y esclavos entre otros, lo que supuso un gran avance en el mundo del seguro.

14 Tortella, *Sobre los orígenes del seguro en España*.

Sin embargo, no es hasta finales del siglo XVII cuando en Inglaterra y otros países entre los que se incluye España, se crean las compañías de seguros. Hasta entonces estos contratos se celebraban únicamente entre particulares. En esta época el contrato de seguro adquirió relevante importancia debido al descubrimiento de las Indias, y a sus travesías.

3.3.1. Análisis del riesgo del contrato de seguros

Para comprender cómo afectan las variables externas, como la situación macroeconómica a los contratos de seguros, es necesario desgranar los diferentes riesgos que soportan las entidades de este sector, así como los riesgos de los asegurados.

El riesgo de toda compañía de seguros reside en que el asegurado, persona que asegura sus bienes, negocio o vida, genere grandes gastos a la compañía debido a que las circunstancias a las que se veía condicionada la indemnización, aparezcan de forma asidua. Por el contrario, el asegurado “perderá” o no se verá beneficiado del contrato de seguros, cuando no ocurra ningún suceso que genere una indemnización, pues habrá pagado a lo largo de la duración del seguro una cantidad notable de dinero a través del pago de primas sin acontecer siniestro alguno.

Además, cabe resaltar que las primas son proporcionales al valor de los bienes y al riesgo al que estos bienes están sometidos, de forma que la compañía aseguradora no se vea en una posición de desventaja en el contrato. Las compañías de seguros no sólo se someten al riesgo de que acontezcan un mayor número de siniestros en comparación con los ingresos percibidos como presenta Borch¹⁵, sino que puede existir de igual forma, dos tipos de riesgos:

- Riesgo Moral. Además de referirnos a la definición del principio del trabajo, se pueden observar dos vertientes del riesgo moral, aquel que denota voluntad de defraudar por el que el asegurado ocasiona intencionadamente un mayor gasto a la entidad aseguradora, y aquella menos dolosa, por la que el asegurado negligentemente aumenta la probabilidad de que el siniestro se dé. Un caso típico del primer comportamiento sería asegurar un bien por un valor superior al real o aquellos por el que se asegura un bien dos veces. Por el contrario, un

15 Arrow, K., cit. ap. Tortella, *Sobre los orígenes del seguro en España*.

ejemplo del segundo comportamiento sería conducir un automóvil a altas velocidades en tramos peligrosos de carretera.

- Riesgo de selección adversa. Partiendo así mismo de la definición ofrecida al comienzo del trabajo, la selección adversa supone un riesgo para la entidades aseguradoras provocada por una incorrecta información del mercado. La entidad valora el riesgo medio a través de una muestra de población que no representa de forma adecuada el riesgo de la población, sino que recoge la media de aquellas personas que implican un mayor riesgo para la entidad. Por ello, si como ya se ha indicado, el riesgo medio influye en la determinación del valor de la prima, aquellas personas que actúen diligentemente considerarán el precio de las primas excesivo para el nivel de riesgo que ellos suponen a la sociedad. Una solución para erradicar este riesgo consiste en diferenciar los tipos de cliente en función del riesgo.

3.4. Tipologías de seguros

A lo largo de la continuación del trabajo, se atenderá a una clasificación de los contratos como seguros de vida y no vida. Para entender los datos expuestos a lo largo del trabajo es necesario mencionar brevemente la tipologías de contratos y sus características para evitar posibles incomprensiones. Existen dos tipos de seguros a grandes rasgos que protegen la existencia de las personas, así como de su patrimonio personal¹⁶:

- Los seguros de vida: son aquellos entre los que se ve inmiscuida, como se puede deducir del término, la existencia de la persona. Dentro de este tipo de seguro encontramos seguros para casos de muerte o supervivencia. Un ejemplo son los planes de pensiones. A través de estos seguros los beneficiarios percibirán rentas por jubilación, supervivencia, viudedad, invalidez u orfandad, dependiendo de los términos del contrato. Este tipo de seguro va a ser uno de los principales seguros a analizar durante el trabajo de investigación.
- Seguros de no vida: Presentan un carácter más global o complejo. Dentro

¹⁶ Educación financiera en la red, “¿Qué tipos de seguros existen?”, http://www.edufinet.com/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=94, visto en febrero de 2014.

de este género se incluyen una gran variedad de seguros.

- Seguros de accidentes: Este tipo de seguros protege la integridad corporal de las personas físicas en caso de diversos accidentes.
- Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria: Este tipo de seguros trata de proteger la salud de los asegurados en situaciones de enfermedades. La compañía responde de las asistencias sanitarias y de los gastos derivados de los tratamientos de los enfermos o asegurados que hayan recibido asistencia sanitaria.
- Seguros de incendios: La aseguradora protege el patrimonio del asegurado ante los posibles daños generados por un incendio.
- Seguro del hogar: Este contrato de seguro permite a quien lo contrata recibir una indemnización por los daños que acontezcan en su vivienda.
- Seguros en caso de robo: Cuando una persona contrata este tipo de seguro, se protege ante determinados tipos de robo. Si se da la circunstancia del robo recogida en el contrato, el asegurado será indemnizado. Habrá que atender a las particularidades de cada contrato para concretar la cobertura.
- Seguro de transporte: Hoy en día el transporte de mercancías de un lugar a otro del planeta es algo muy común, gracias a la globalización. Este tipo de seguros cubre el transporte terrestre de mercancías, personas, medios de transporte entre otros, de los daños que pudiesen derivar del transporte.
- Seguro de lucro cesante: Como se puede observar, los seguros han ido evolucionando desde sus orígenes. Prueba de ello es la existencia de este tipo de contrato. Mediante este seguro, las empresas pueden garantizar la percepción del rendimiento económico esperado de una operación ante un posible siniestro. De tal forma que la compañía asegura una ganancia sin importar el resultado final, el cual podría verse mermado por la consecución de un siniestro. A su vez, la entidad aseguradora cubre las posibles pérdidas a las que el asegurado se enfrenta por la interrupción de su actividad provocada por las eventualidades establecidas en la póliza de seguros. Otro de los elementos que cubre, son los gastos dirigidos a la erradicación del daño material de los bienes o a la minoración de las posibles pérdidas que este

daño pudiese generar.

- Seguro de crédito: Se trata de un seguro interesante para empresarios con cuentas de clientes a pagar o clientes de dudoso cobro de cuantías elevadas, pues protege los derechos de crédito que la compañía ostenta como consecuencia de su actividad. En caso de que los clientes se vean en situación de insolvencia, la compañía de seguros procederá al pago.
- Seguro de responsabilidad civil: En España este tipo de seguro ostenta menor importancia que en otros países como en EEUU, donde la contratación de un seguro de responsabilidad civil se vuelve una necesidad esencial de protección ante los posibles daños que puedan generarse a terceras personas. A modo de ejemplo, los norteamericanos suelen asegurarse ante cualquier contingencia que pueda ocurrir con terceras personas, de forma que si por ejemplo derriban a una persona al circular por la calle y le ocasiona algún daño a alguien, las consecuencias pueden ser muy gravosas para la persona que ocasionó el menoscabo, salvo que se haya asegurado.
- Seguro de defensa jurídica: Este tipo de seguros facilita la asistencia de letrados con el fin de conceder los servicios adecuados de asistencia tanto en el ámbito jurídico, como extrajudicial.

4. EL SECTOR ASEGURADOR

4.1. ¿Cómo funciona internamente el sector de los seguros?

Para realizar un análisis completo de la trayectoria del sector en los últimos años, entendamos su funcionamiento interno.

El contrato de seguro se celebra entre una sociedad anónima, cooperativa o mutualidad de seguros, y un asegurado. Sin repetir la definición de seguro, recogida en el segundo apartado del trabajo de investigación, el riesgo inesperado del que el asegurado trata de protegerse se denomina siniestro en el mundo del seguro. Una

característica particular de los seguros y poco frecuente en otros sectores, es que los asegurados pagan las primas de los seguros con anterioridad a la concurrencia del hecho inesperado. Por lo tanto, los gastos en los que incurre la aseguradora se presentan con posterioridad a la recepción de los ingresos. Esta característica del sector supone un elemento favorable para las compañías, pues genera un fondo de maniobra positivo al presentar mejores ratios de liquidez que otras entidades financieras, pudiendo evitar un apalancamiento.

Para comprender en mayor profundidad el negocio asegurador, se presenta a continuación la estructura de ingresos y gastos de las compañías de seguros.

– Los **ingresos** provienen de dos fuentes:

- El original negocio de las aseguradoras procede del derivado del contrato de seguro, los ingresos provienen de las primas que periódicamente pagan los asegurados. La posibilidad de generar buen negocio a través de las primas es alto debido al amplio número de canales de distribución según afirma José Luis González del Álamo en la entrevista. Los seguros se adquieren a través de la banca, de grandes superficies, de Internet, de líneas directas telefónicas, de corredores y agentes profesionales, y de concesionarios de coches. Además en los últimos años, un número elevado de parados se han convertido en comerciales de seguros de forma que cobran a comisión los contratos celebrados¹⁷, permitiendo una cobertura de distribución en el mercado muy amplia.

Asimismo, José Luis menciona la posición dominante que desempeñan las compañías de seguros en el sector financiero por el que la entidad financiera presiona a sus clientes a adquirir uno de los productos aseguradores a un precio superior al del mercado, al solicitar un préstamo o hipoteca con duración igual al crédito obtenido. Utilizando el ejemplo del profesional:

si un particular va a pedir un préstamo hipotecario le obligan a contratar el seguro de hogar (40% más caro que el sector) y un seguro de vida (50-60% más caro que el sector) u otros seguros como planes de pensiones, durante la duración de la hipoteca.¹⁸

¹⁷ González Del Álamo, José Luis, CEO de Consultia. Entrevistado por el autor, Madrid, España, marzo 3, 2014.

¹⁸ Ibid.

- La otra fuente de ingresos procede de los servicios financieros que prestan las entidades. Este negocio presenta un inmenso potencial en el futuro de los seguros como José Luis González del Álamo establece en la entrevista realizada¹⁹. Las razones que fundamentan esta afirmación se desarrollarán en los siguientes apartados por lo que no tiene interés revelarlas ahora.

Cuando la empresa contabiliza más ingresos que gastos derivados de las reclamaciones ocasionadas por los siniestros, las aseguradoras generan unas reservas. Estas reservas, no son ganancias, sino que se acumulan con la finalidad de garantizar una solvencia para pagar futuras reclamaciones. Sin embargo, para evitar el impacto de la inflación y con vistas de generar un mayor ingreso y negocio, las aseguradoras prestan servicios financieros como préstamos, además de proceder a inversiones que garanticen una rentabilidad mayor a ese capital. A su vez, ofrecen productos financieros atractivos, donde invertir a una alta rentabilidad.

Debido al servicio financiero que presta a la sociedad y al peligro que supondría la quiebra o insolvencia de estas entidades, con respecto a la responsabilidad de pago de las reclamaciones hechas a estas entidades, es importante que el sector se encuentre regulado por entes públicos, como ya se hizo mención con anterioridad.

Dentro de estos servicios los profesionales se incluyen Planes de ahorro, PIAS o Planes Individuales de Ahorro Sistemático Inversiones en renta variable, que ofrecen un producto individualizado al cliente por el que a través de una serie de inversiones sistemáticas se consigue una rentabilidad muy diferenciable del mercado bancario. Otros productos financiero pueden ser primas únicas invertidas con rentabilidad garantizada u otros productos estructurados.

– Los **gastos** son dos principalmente.

- Las reclamaciones derivadas de los siniestros a los que se comprometió la entidad a pagar en caso de que se diese la eventualidad. Es importante señalar, que los seguros no cubren la totalidad del valor del bien en caso de siniestro, pues el riesgo de la

¹⁹ Ibid.

compañía aseguradora se vería enormemente incrementado. Habrá que atender a la cobertura estipulada en el contrato, a los elementos que cubre el seguro, a la indemnización y a los derechos y obligaciones que surgen del contrato²⁰. Para calcular los recargos del seguro, es necesario que en primer lugar, la entidad valore el riesgo del producto asegurador. En ocasiones debido a esto, las compañías se han visto obligadas a retirar productos aseguradores como seguros de hogar en ciertas regiones de determinados países, por darse un número elevado de catástrofes naturales como huracanes²¹. Dentro de los gastos en los que incurre la entidad la cobertura de seguros es uno de los elementos principales para la comprensión de los gastos. Se trata de una parte de la política de la entidad que indica el porcentaje del cual responde la aseguradora en caso de que se dé la eventualidad por la que se comprometió la entidad a través del contrato de seguro.

Los pagos de las primas del mercado del reaseguro. El **reaseguro** es un mercado existente paralelo al de los seguros, si no se incluye en el mismo, por el que las compañías aseguradoras, cedentes, transfieren a otra entidad aseguradora, reasegurador, generalmente de mayor amplitud y con carácter más internacional, la asunción de la totalidad o parte del riesgo a cambio de una prima. Este mecanismo consolida el funcionamiento y existencia de las compañías de seguros, así como la tranquilidad de los asegurados²². Este mercado no se cubrirá en el presente análisis debido a la limitación de la extensión del trabajo.

4.2. Variables socioeconómicas que afectan a los seguros

En ámbitos generales de los contratos de seguros, se suele decir que la demanda de seguros aumenta con la renta. Para matizar la afirmación anterior, en este subapartado se busca incidir en otras variables que afectan a su demanda de forma que descifremos otras causas que puedan explicar la buena proyección de las entidades aseguradoras en este período.

20 Eduardo Quevedo, "Cómo funcionan las compañías de seguros," *Compara en casa.com*, Junio 21, 2013 <http://blog.segurosencasa.com/companias-de-seguros/como-funcionan-las-companias-de-seguros>, visto en febrero de 2014.

21 Por si es necesario. http://www.ehowenespanol.com/dinero-aseguradoras-como_107470/

22 Seguros para todos, "El mercado de seguros," <http://www.segurosparatodos.org/reaseguro/>, visto en marzo de 2014.

En una situación de crisis económica, se podría deducir en virtud de esta primera afirmación, que en sentido inverso en períodos de recesión económica, el sector asegurador sufriría graves consecuencias. Sin embargo, Wasow²³, un analista keniano muy influyente en las últimas décadas, demostró en 1986 que no sólo la economía afecta al nivel de negocio de los seguros, sino que otros muchos factores le afectan de igual forma. A modo de ejemplo, los intervencionismos en la economía a través de medidas legales como lo son los impuestos elevados, reducen la renta disponible y por ello el ahorro, reduciendo la demanda de seguros. Wasow sin embargo, considera el ahorro como una variable con correlación negativa a los contratos de seguros en sí. Como se acaba de hacer mención, nuestra idea del ahorro es contraria a la presentada por el autor y será fruto de discusión en futuros apartados.

Por otro lado, cabe señalar que los seguros de vida se ven afectados por muchas variables como la tasa de inflación o la política económica del momento, provocando una mayor inestabilidad que en los seguros de no vida. Los seguros de no vida están ligados a otro tipo de variables que presentan un carácter más real. Parece a su vez interesante señalar aquello que Wasow establece como los casos interesantes de los países de renta baja. Países como Filipinas, Venezuela, Portugal, España y Grecia presentan una correlación negativa entre la renta y la demanda de seguros. En el caso de los dos últimos países sólo ocurre con aquellos contratos de no vida, como se reiterará en el apartado de seguros cíclicos. Esto es de relevante importancia para el análisis de nuestra hipótesis, pues corrobora el hecho que en una tipología de seguros, seguros cíclicos, ante una contracción de la economía, la demanda de estos seguros se reduce.

5. LA CRISIS FINANCIERA Y ECONÓMICA

Sin querer repetir de forma exhaustiva las causas que originaron la crisis financiera y derivado de ésta, la crisis económica, una breve referencia a esta cuestión favorece una mejor comprensión del trabajo de forma que se comprenda el contexto en el que se desarrolla el análisis del sector asegurador.

Leopoldo Abadía²⁴ resume las causas de la crisis a través de una serie de sucesos en la historia. Con el nuevo milenio, aparece el mercado de Internet. Gracias a la

²³ Wasow, K., cit. ap. Tortella, *Sobre los orígenes del seguro en España*.

²⁴ Abadía, Leopoldo, *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual*, 4a edición, (Madrid, Espasa, 2009), pp. 20-34.

influencia de este nuevo mercado en la sociedad, la Reserva Federal de Estados Unidos redujo el precio de dinero de un 6,5% a un 1% y como consecuencia, el mercado inmobiliario comienza a “despegar”, multiplicándose el precio de las viviendas. Esta situación se expande al resto del mundo debido a la globalización. Como consecuencia de lo anterior, los bancos amplían el negocio concediendo préstamos a un interés bajo e incrementando el número de préstamos arriesgados con la finalidad de cobrar intereses más altos. Las personas a las que se conceden los préstamos más arriesgados, representan un segmento de la población denominado por el autor *NINJA*, *no income*, *no jobs*, *no assets*, es decir sin ingresos fijos, sin trabajo y sin patrimonio. A este segmento se le cobra un interés más alto como consecuencia del mayor riesgo soportado. Además en los préstamos hipotecarios, tan concedidos en el *boom* inmobiliario, el capital concedido por la hipoteca era superior al valor real de la casa, por tanto el dinero que recibían del préstamo lo gastaban en otros menesteres a parte de en la adquisición del inmueble. Así aparece el concepto de las hipotecas *subprime*, definición que se encuentra en el segundo apartado del trabajo.

Debido a la globalización y a la amplia concesión de hipotecas lo bancos con necesidad de recursos, solicitan a otros bancos internacionales flujos de capital. Por otro lado, los bancos no cumplen las Normas de Basilea II por las que se les exige que mantengan un porcentaje del activo retenido, al conceder y al solicitar a otros bancos, préstamos. Para poder comercializar estas hipotecas basura o *subprime* los bancos crean una serie de paquetes entre los que se incluyen estas hipotecas junto con otras con menor riesgo, de forma que el riesgo se distribuyese, haciendo más fácil la colocación de estos productos. Los bancos compran los paquetes mediante créditos a otras entidades financieras de forma que se expande el problema a otros bancos. A través de la intervención de los bancos de inversión se venden estos paquetes con una calificación de las agencias de *rating* por la que se que valora la solvencia y el riesgo de los títulos. Estos títulos se les concedió una valoración excelente, cuando en realidad como sabemos el riesgo era elevado. Además los bancos de inversión crearon otros productos denominados CDS, *Credit Default Swaps*, por el que se asumía un mayor riesgo de impago pero a cambio de una mayor rentabilidad.

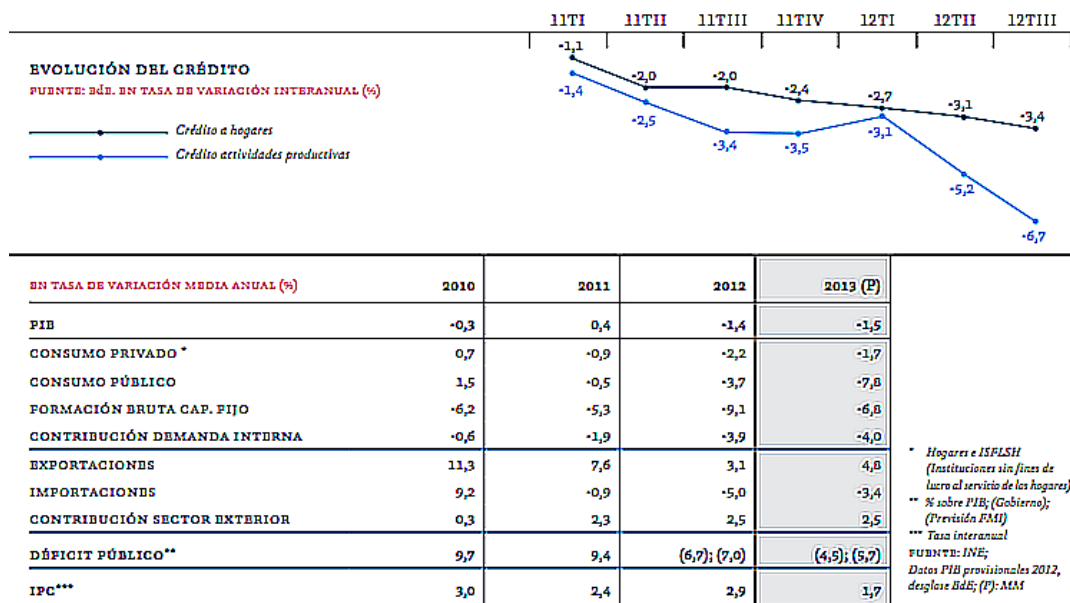
Este mercado se sostenía mientras los *NINJAS* pagasen las hipotecas y el mercado inmobiliario norteamericano continuase subiendo. En 2007 el precio del mercado inmobiliario americano se desplomó. Baja el valor de los inmuebles adquiridos mediante hipotecas. La gente deja de comprar los CDS. Los entidades financieras dejan de concederse préstamos en el mercado interbancario. Suben los intereses y el

EURIBOR, precio al que se prestan el dinero los bancos al no dar préstamos, por lo que el sector inmobiliario cae. Las cotizaciones de estas empresas se desploman y el consumo se reduce ante la incertidumbre.

Además, de las causas anteriores en el caso concreto del Estado español, la situación se agrava debido a la sobredimensión y endeudamiento de los entes públicos durante los años de bonanza económica. Además, el PIB español se basaba fundamentalmente en el sector inmobiliario. Por otro lado, España se caracteriza por un mercado laboral rígido, por lo que inevitablemente el número de parados ha ido aumentando desde los comienzos de la crisis.

Tras haber analizado las causas de la crisis actual, es conveniente presentar los datos macroeconómicos de los últimos tres años, que reflejen las consecuencias de la crisis, para encuadrar la situación económica de España²⁵.

Tabla 1: Evolución de datos macroeconómicos años 2010-2013.



Fuente: Elaboración por Mutua Madrileña, 2013.

La demanda interna desciende debido a una disminución en el consumo de hogares. Esto se debe a una reducción de la renta disponible, influenciada por variables como el paro, la contención de salarios, así como la imposibilidad de acceso del

25 Mutua Madrileña, 2012 Informe de Actividades y Cuentas, p.17, <http://www.grupomutua.es/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1288117205190&ssbinary=true>, visto en febrero de 2014.

consumo al crédito, debido a la crisis bancaria y a los altos niveles alcanzados de morosidad, 11,4% en 2012. Por otro lado, decisiones de carácter político como la subida del IVA provocaron que en períodos como el de 2012, la tasa de consumo interno fuese de -2,2%. Ante esta situación, la única variable macroeconómica que ha favorecido a mejorar los resultados macroeconómicos del país es el sector exterior²⁶. Esto se debe a una bajada de las importaciones y a un crecimiento constante en las exportaciones, llegando en 2013 a cifras históricas de 350.000 millones de euros²⁷. Por último en lo que respecta al sector privado, estos años de crisis económica y financiera han afectado de igual forma al sector público, provocando graves dificultades para colocar los bonos del tesoro al registrarse máximas de evaluación de la prima de riesgo en 638 puntos en 2012.

6. EL SECTOR ASEGURADOR DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS

A pesar de verse envuelto el sector en la crisis económica actual, las entidades han sabido reaccionar, reinventado el sector del seguro. A pesar de una reducción de ingresos procedentes de las primas en ciertos contratos de seguros, entidades como Mutua Madrileña han sabido desarrollar un modelo de negocio más rentable en un momento en el que la contratación de seguros aparentemente es menor²⁸, ya se verá posteriormente si esta afirmación es cierta en el análisis de seguros cíclicos y anticíclicos en siguientes apartados.

Desde la entrada de España en la UE en los años 80, el Estado ha ido integrando las directivas de la UE. Ello ha generado una mayor exigencia de coberturas de seguros, así como la imposición de límites que en un principio supusieron un incremento en los precios, convirtiendo el seguro en un gasto relevante para la economía familiar de los españoles. De igual forma, una mayor exigencia en las coberturas provocó la salida del mercado de muchas compañías con menores recursos o capacidad de adaptación, generando una mayor concentración en el mercado. Esto generó un impacto positivo en aquellas compañías que resistieron estos cambios, generando economías de escala ²⁹.

26 Mutua Madrileña, 2012 Informe de Actividades y Cuentas, p.17, accesible en <http://www.grupomutua.es/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1288117205190&ssbinary=true>, visto en febrero de 2014.

27 “Las exportaciones españolas alcanzarán en 2013 una cifra histórica de 350 millones de euros,” noviembre 28, 2013, periódico La Vanguardia, <http://www.lavanguardia.com/economia/20131128/54394964936/las-exportaciones-alcanzaran-en-2013-una-cifra-historica.html>, visto en marzo de 2014.

28 Mutua Madrileña, 2012 Informe de Actividades y Cuentas, p. 20.

29 Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España,

Actualmente, el sector de seguros es uno de los sectores más fuertes de la economía española. A pesar de ello, el sector se encuentra fuertemente presionado a una reducción de precios en lo que respecta a las primas por el mercado altamente competitivo en el que la innovación, la optimización de los costes y de los rendimientos, tienen una repercusión clara en el precio. Por ello, las entidades buscan la captación de nuevos clientes y su posterior fidelización. La principal causa de este comportamiento es la amplia información a la que los clientes tienen acceso. Esto se debe en su mayoría a la gran base de datos que se encuentra accesible para la mayoría de la sociedad, Internet. Por otro lado, al existir una fuerte competencia existen cada vez nuevas ofertas a través de diferentes canales de distribución, así como un elevado impacto de numerosas campañas publicitarias. Este comportamiento se ha generalizado en la mayoría de los productos aseguradores entre los que destaca el seguro de automóvil y el de hogar. Como es lógico, los clientes son los únicos beneficiados, pues reciben el producto asegurador en las mismas condiciones que anteriormente a un precio inferior, aproximadamente un 40% más bajo, en palabras del CEO de Consultia, José Luis González del Álamo en la entrevista realizada.

En este aspecto, “el sector se está empobreciendo”, nos mencionaba José Luis González del Álamo. Las principales víctimas de esta situación, son los mediadores, de seguros. En el 2009, el 56% de ellos ya presentaban una cartera de clientes inferior a 30.000 €³⁰. La principal función de estos profesionales es la de colocar productos del mercado de seguros. Las personas que quieren contratar un tipo de seguro específico contactan con estos intermediarios, que ostentan toda la información posible y que les aconsejan en la contratación. Estos profesionales son los más afectados por la crisis, pues se están “desangrando³¹” ante la reducción del nominal de las primas.

Por el contrario, aunque pueda parecer paradójico, esta situación desfavorable, no se ha trasladado a las compañías aseguradoras de forma directa, como se observará con detalle en los siguientes apartados. Resulta interesante pues, ¿cómo es posible que las entidades de seguros no se encuentren en una situación similar a aquella que sufren sus “primos hermanos”, los mediadores de seguros según lo que se ha desarrollado previamente? La respuesta a este interrogante se desarrollará en los siguientes subapartados.

marzo 2, 2014.

30 Angel del Amo, “Más del 50% de agentes de seguros no pueden sobrevivir,” Angeldelamo (blog), marzo 16, 2009, <http://angeldelamo.blogspot.com.es/2009/03/mas-del-50-de-agentes-de-seguros-no.html>, visto en marzo 2014.

31 José Luis González Del Álamo, CEO de Consultia, entrevistado por el autor, Madrid, España, marzo 3, 2014.

6.1. Reducción del precio de las primas, y de la siniestralidad en los últimos años

El sector asegurador, al igual que otros sectores del mercado, ha tenido que reestructurarse durante la crisis económica, de manera que permita a su industria esquivar los efectos devastadores de la crisis. Resulta asombroso, cómo las compañías de seguros han sabido responder a la demanda del mercado, adaptándose a las necesidades sin reducir en términos generales sus márgenes de beneficio. Una de las medidas que el sector ha desarrollado es la reducción del valor de las primas como ya se ha tratado en profundidad. Esta medida supone una reducción de ingresos para la entidad aseguradora.

Sin embargo, esta reducción viene seguida de una disminución de siniestros³², así como de gastos internos del negocio. Por ello, de igual forma que se reducen los ingresos, las compañías han visto disminuidos sus gastos. Alguna de las vías por las que las compañías han reducido sus gastos es la de reducir costes como el papel. Como Juan Hormaechea nos indicaba en la entrevista, las aseguradoras se han adaptado rápidamente al uso de las nuevas tecnologías. En este contexto aparece el término **multicanalidad**, referido en las definiciones. A modo de ejemplo, las entidades han aprovechado circunstancias como que España es el país de Europa con mayor número de smartphones. Por ello, hoy se comunica a través de emails, mensajes de texto o aplicaciones, lo que antes se hacía en papel con su correspondiente envío a domicilio. Este cambio, implica una mayor inversión inicial, pero una reducción de costes a medio y largo plazo sustanciales. Estos nuevos canales se utilizan en áreas como el marketing, modificación de contratos o aclaraciones o declaración de siniestros, entre otras³³.

Por otro lado en lo que se refiere a los siniestros es interesante analizar desde el punto de vista de la empresa aseguradora cómo la crisis y otras variables como la mejora de la calidad de los bienes asegurados han afectado a los *gastos* de la entidad en particular.

En primer lugar, ¿Qué afecta a la tasa de siniestralidad de las entidades? Pues

32 Ignacio Eyres, "El sector asegurador español durante la crisis," periódico El País, mayo 24, 2009, http://elpais.com/diario/2009/05/24/negocio/1243170874_850215.html, visto en marzo 2014.

33 Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

bien, la siniestralidad está compuesta por dos elementos como se indica en el apartado de definiciones, la frecuencia y el coste medio. La frecuencia es el número de siniestros durante un período dividido entre el número de pólizas. El otro componente es el coste medio de los siniestros.

A modo de ejemplo, se analizará la reducción de siniestros en algunos contratos de seguros como:

- Los **contratos de seguro de hogar** han visto reducidos los siniestros en los últimos años. Si bien la situación económica de la sociedad no ha influido en la mejora de las condiciones, los avances científicos, la utilización de nuevos materiales más resistentes, más seguros hacen posible la construcción de instalaciones y viviendas más seguras para los ciudadanos. Por ello, hoy en día los inmuebles se construyen con materiales de mejor calidad que hace unas décadas y los efectos positivos se trasladan a los resultados financieros de las compañías de seguros. Las instalaciones como los tendidos eléctricos son igualmente más seguras, de forma que los incendios se han reducido en los últimos años notablemente. Otro ejemplo, son las fugas de gas. Hoy en día son casi inexistentes los siniestros derivados de fugas de gas o de agua. La razón por la que éstas últimas no se dan es gracias a la adecuada canalización de los hogares a través de nuevos materiales como el cobre o el polipropileno, en sustitución de materiales como el hierro, material que anteriormente provocaba numerosas fugas.
- Los **contratos de seguro de automóvil**, constituyen al rededor del 20% de los ingresos procedentes de primas³⁴. Actualmente, la siniestralidad en el área del automóvil, se ha visto reducida enormemente. La principal causa: la crisis actual. Pues bien, debido a las subidas continuas de los carburantes, el coche resulta para cierto porcentaje de la población, inaccesible. Y como consecuencia inmediata de la reducción del uso del automóvil, los accidentes de coches se reducen proporcionalmente. Así en 2013 se redujeron un 13,3%³⁵ la mortandad en accidentes de tráfico con respecto a los datos de 2012. Si bien, influyen muchos factores como campañas de la Dirección General de Tráfico, DGT o la instalación de radares efectivos, el factor a

³⁴ Investigación cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones, ICEA, Informe Económico del Sector asegurador del 2012, no 1.278, Madrid, marzo, 2013, p. 15.

³⁵ DGT, "El número de muertos por accidentes de tráfico registra un mínimo histórico," <http://www1.dgt.es/es/prensa/notas-de-prensa/2014/20140103-balance-2013-seguridad-vial-2013.shtml>, visto en marzo de 2014.

destacar es una gran reducción de su uso, a pesar de lo que intente hacer ver la DGT. En lo que respecta a la instalación de radares, ante la economía de ahorro instaurada en la mayoría de las familias españolas, el pago de una sanción administrativa por conducir a velocidades superiores a las permitidas, suponen un mayor agravio en la situación de crisis actual que en años de bonanza. Las familias han reducido el consumo, por lo que una multa, supone un gasto inoportuno para la economía familiar. Para evitar el tener que afrontar estas multas, las personas prestan mayor atención a los radares y reducen de igual forma la velocidad media a la que circulan por las carreteras. Como consecuencia directa de ello, la siniestralidad de automóviles disminuye pues un incremento en la velocidad de la conducción incrementa de forma proporcional el número de accidentes. De esta forma, las entidades aseguradoras están viendo reducidos los gastos derivados de los siniestros del sector del automóvil.

Por otro lado, en lo que respecta al coste medio del siniestro, durante la crisis, la demanda de automóviles se ha enfocado en coches de gamas bajas, ello implica un menor valor de los materiales lo que conlleva a un menor coste de reparación, pero además genera de igual forma una reducción del número de siniestros graves, debido a la escasa potencia de estos modelos³⁶.

Por otro lado, las entidades aseguradoras se reservan, como toda actividad empresarial, el derecho a escoger sus clientes. Aunque no esté directamente relacionado con una reducción de la siniestralidad en los últimos años, una consecuencia del cálculo del riesgo medio de la población es que aquellos clientes que supongan un mayor riesgo para la compañía, es decir que se encuentren por encima de ese riesgo medio, son excluidos de los servicios que ofrecen a través de los contratos de seguros. Ya que suponen un mayor nivel de gasto para la entidad, al incrementar potencialmente el número de siniestros. Por ello, estos clientes no resultan rentables para las aseguradoras. Para ello, las entidades han creado perfiles de estos segmentos de la población de forma que no incurran en el riesgo, negando sus servicios o bien, ofreciendo cobertura bajo una prima mayor que la ofrecida al resto de clientes.

³⁶ Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

6.2. Afectación de la crisis a los contratos de seguros, así como a las inversiones y servicios financieros

Como ya se mencionó con anterioridad, las entidades aseguradoras tienen dos negocios, el directo proveniente de los contratos de seguros, y el derivado de los servicios financieros que prestan a la sociedad. Pues bien, dejando atrás el negocio del seguro propiamente dicho, y abordando la parte correspondiente a las inversiones financieras, durante los últimos años de crisis este negocio ha supuesto una importante fuente de ingresos para las entidades aseguradoras. En este subapartado se tratará de mostrar el por qué de esta buena trayectoria en esta vertiente del negocio.

6.2.1. Ahorro

Actualmente, la situación del mercado financiero al que acceden las entidades aseguradoras, en palabras de José Luis González del Álamo, es “boyante”. Debido a la situación de crisis actual, las personas no consumen, ni gastan más de lo necesario. Aquellas personas que tienen lo suficiente para vivir, no pueden plantearse gastar mayores recursos y aquellas a las que sus fuentes de ingresos les permiten un margen con respecto a los gastos, ahorran. La razón de este comportamiento, se basa en la desconfianza y desconocimiento de la evolución económica y financiera del país. A pesar de los brotes verdes y de las mejoras macroeconómicas a las que apunta el país, como la subida de la bolsa en los últimos meses, la mejora de la calificación del bono español el 21 de febrero de 2014, a un ranking de Baa2 por Moody's³⁷ o la llegada de una mayor inversión extranjera en España, los españoles no parecen “fiarse” o estar convencidos de que es posible una salida de la crisis en un futuro cercano.

Anteriormente, se hacía mención a la postura de Wasow con respecto a la relación negativa entre ahorro y la contratación de seguros, en este apartado se analiza en mayor profundidad esta afirmación. En primer lugar es necesario explicar, que esta afirmación no se refiere al negocio de las entidades aseguradoras en sentido amplio, pues su actividad comprende tanto los contratos de seguros, como los servicios financieros. Por ello, debemos matizar que la correlación negativa del ahorro con respecto a los seguros, si cabe, es solamente aplicable a los contratos de seguros y no a la inversión en

³⁷ Moody's, “Moody's upgrades Spain's government bond rating to Baa2; assigns positive outlook,” https://www.moodys.com/research/Moodys-upgrades-Spains-government-bond-rating-to-Baa2-assigns-positive—PR_292078, visto en febrero de 2014.

productos financieros. Es necesario incidir en el matiz de “si cabe”, pues difiere en el tipo de seguro.

Wasow lo que trataba de demostrar era que al existir una bajada en el PIB, así como en el consumo y al aumentar la incertidumbre, se produce un incremento del ahorro, y una bajada en la contratación de algunos tipos de seguros. Esta afirmación parte de una noción general pero es matizable. Esto se debe a su carácter relativo. El comportamiento de la población difiere enormemente en función del nivel de renta en lo que concierne al seguro. Para un porcentaje de la población carente de grandes recursos o capital, el ahorro puede suponer una alternativa al seguro. Si tienen ahorros suficientes para hacer frente a una eventualidad que comprometa su patrimonio, puede que contraten seguros en menor cantidad al considerar la contratación de seguros como un **gasto** en vez de como una inversión. Esta situación puede analizarse desde otro punto de vista, por el que si las personas se encuentran apoyadas por un patrimonio abundante, o se ven respaldadas por una liquidez suficiente, es posible que al tener mayor patrimonio que perder se aseguren con la finalidad de mantenerlo, considerando la contratación de seguros como una forma de ahorrar o una **inversión**.

Ambos posicionamiento son respetables, y se producen en la realidad. Si bien como idea general, existen un tipo de contratos de seguros cuya contratación es percibida como una inversión y por ello presenta un carácter anticíclico, de forma que cuando la economía se contrae se contratan en mayor medida, y otros seguros que son percibidos como un gasto para el asegurado, de forma que en períodos de carencia se contratan menos, anticíclicos.

Por tanto:

- Contratos cíclicos: bajada del PIB, bajada de C, subida de S, bajada de contratación de seguros cíclicos.
- Contratos de seguros anticíclicos: bajada de PIB, bajada de C, subida de S subida de Contratación de seguros anticíclicos.

6.2.1. Rentabilidad

Pues bien, ante esta situación caracterizada por el ahorro, las entidades aseguradoras permiten a las personas ahorrar a una rentabilidad a niveles mucho

mayores que el sector bancario, sin incrementar, por contrapartida el riesgo. Esto es posible gracias a:

- **La baja rentabilidad en el sector bancario.** Hasta hace unos años, el sector de la banca y de las cajas de ahorros parecía sagrado, pues se pensaba que era un sector totalmente seguro. Tras la extinción de la mayoría de las cajas de ahorro españolas, y de los escándalos generados por la crisis *subprime* este sector se ha visto afectado, perdiendo la condición de sector inquebrantable. En lo que concierne al sector bancario, de 2005 al 2011, los bancos concedían buena rentabilidad a sus clientes, en torno a un 4 - 6%, como forma de financiarse. Esto se debía principalmente a la falta de movimiento en el sistema interbancario. Tras el “rescate” por parte del BCE, Banco Central Europeo, por el que se inyectaron 60.000 millones de euros en el sistema bancario español, el BCE restringió la rentabilidad del capital al rededor de 1,5 - 2,1%, según se puede observar en la página web de Bankimia, comparador líder en productos bancarios³⁸. Siguiendo esta línea, el pasado año 2013, se cerró con un 0,8% de rentabilidad para los depósitos³⁹.
- **La mala imagen del sector bancario.** El rescate, por otro lado, implanta la duda acerca de la solvencia y liquidez del sector por lo que se buscan sectores alternativos a la inversión. Como consecuencia de ello, el sistema bancario está viendo reducida su cartera de clientes en favor de las inversiones financieras ofrecidas por el sector asegurador, garante de una rentabilidad más atractiva. A efectos prácticos, Mutua Madrileña garantizó en el 2012 una rentabilidad a sus clientes con Planes de Pensiones y Planes de Previsión Asegurado de un 5,24%⁴⁰, si desea ver los datos de rentabilidad tanto fija como variable de la entidad, ver Tabla 5.

38 Bankimia, “Comparación de depósitos bancarios,” <http://www.bankimia.com/depositos>, visto en marzo de 2014.

39 Periódico El Economista, “La banca cierra el año 2013 con la rentabilidad más baja de la historia,” Marzo 20, 2014, <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/5636288/03/14/La-banca-cierra-el-ano-2013-con-la-rentabilidad-mas-baja-de-su-historia.html#.Kku8RCCTkVuHkgw>, visto en marzo de 2014.

40 Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General” discurso en la Junta General de Accionistas Mutua Madrileña, Madrid, mayo 17, 2013.

7. MÉTODOS Y PRINCIPIOS EFECTIVOS PARA EVITAR LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS

7.1. Nuevas líneas “low cost”⁴¹”

En lo que concierne al tamaño de mercado, la mayoría de entidades aseguradoras han ampliado la cartera de productos aseguradores, incluyendo una nueva línea “low cost” complementaria a las líneas comunes, para las familias con necesidad de reducir gastos. De igual forma han mantenido clientes habituales, que no se han visto tan afectados por la situación económica, a través del buen servicio prestado a lo largo de los años de relación profesional y a su vez, han captado nuevos clientes sensibles al precio. Los productos aseguradores a los que se hace mención, ofrecen las coberturas fundamentales, pero sacrificando garantías y otros servicios complementarios adicionales de forma que se ofrece un producto más económico, pero que reduce de igual forma los costes de la entidad aseguradora. Además las entidades, como se desarrolló en apartados anteriores, han implantado políticas de reducción de gastos con la finalidad de ser más competitivos en el mercado. En términos anglosajones se podrían definir estos contratos como “a win-win situation”, en la que tanto la entidad como los asegurados se ven beneficiados por estos nuevos contratos más económicos para ambos.

7.2. Principios propios del sector que favorecen la trayectoria de las aseguradoras durante la crisis

Cabe mencionar que las causas por las que el sector asegurador ha sorteado la crisis de forma más airosa que otros sectores, no es en exclusiva debido a la existencia de una serie de seguros anticíclicos sino que cualidades propias afectas al negocio como sus principios han provocado que la posición en la que se encontraba el sector con anterioridad a la crisis fuese adecuada para enfrentarse a ella. Expertos de la compañía GenRe⁴², señalan parte de estos razonamientos que explican la mejor trayectoria de estas entidades. Por tanto, ¿cuáles han sido las claves para la estabilización del sector durante este período? ¿qué es lo que las compañías aseguradoras pueden aconsejar al resto de sectores en tiempos de crisis?

⁴¹ Centro de recursos Tatum, “Informe el sector asegurador en tiempos de crisis.”

⁴² Agata Hors, “Las lecciones y consecuencias de la crisis financiera para el sector asegurador,” presentación de Power Point, Genre Berkshire Hathaway Company.

7.2.1. Un mejor énfasis en la suscripción

Las entidades aseguradoras a través de la experiencia y de la incursión de nuevos modelos, han sabido adecuar el riesgo con el precio de las primas de los contratos. De forma que una buena valoración del riesgo permite proteger a la aseguradora a través de un mayor recargo periódico. La sociedad garantiza el riesgo a cambio de una prima proporcional a éste. Además, las entidades aseguradoras con carácter general han limitado las potenciales pérdidas a través de la salida del mercado de productos aseguradores de riesgo elevado, así como la entrada de potenciales clientes que impliquen un riesgo superior a la media.

Como consejo a otros sectores, se recomienda no arriesgarse en nuevos proyectos, sino existe un conocimiento sólido y realista de las expectativas del negocio. Se recomienda ser realistas y pragmáticos, invirtiendo en alternativas que permitan futuros estables, sin entrar en una dinámica de reducción de precios sin otro punto de mira que la de atraer una mayor cartera de cliente, incurriendo en riesgos para la empresa. Esta noción puede parecer incluso irónica viniendo del sector asegurador, que según lo que hemos observado, se ha caracterizado por una fuerte bajada del precio de las primas en los últimos años. Sin embargo, el sector se ha podido permitir una reducción del importe de las primas como consecuencia de una reducción de la “calidad” de sus servicios, de forma que se han reducido servicios complementarios y adicionales que no procurasen un elevado valor añadido al cliente. Una excepción de esta noción es Mutua Madrileña que ha conseguido reducir costes de otra forma, sin suprimir servicios de cara al cliente.

Por ello, tras un análisis exhaustivo del sector asegurador, se puede sugerir una reducción de todos aquellos gastos y servicios adicionales que no sirvan como forma de diferenciarse, o que posicionen a las sociedades en una situación competitiva, de forma que puedan reducir los gastos internos, permitiéndoles de igual forma una bajada de precios. Así, las compañías pueden presentarse de una forma más competitiva en el mercado, sin comprometer la viabilidad futura de la empresa, manteniendo un balance entre los conceptos rentabilidad-riesgo.

7.2.2. Relación fuerte entre la suscripción y los riesgos aceptados

Las aseguradoras se encargan de conocer de cerca aquellos sectores en los que se suscriben. Esto es algo que no ocurre de igual forma en el sector bancario. A modo de ejemplo los bancos, al crear paquetes de hipotecas, estos pierden la relación entre la suscripción del riesgo y el riesgo real. Dentro del riesgo mencionado, podemos incluir el **riesgo moral**. Este riesgo ha sido vigilado por las entidades durante este período pues es conocido que cuando la economía de las personas se ve mermada, éstas son capaces de llevar a cabo actos de los cuales no están orgullosos pero que por “situación de necesidad” se ven forzados internamente a cometer. Así lo afirma el Mapa de Fraude de la compañía de seguros AXA del 2014. La compañía interceptó unos 17.000 casos, un 1,7% superior al año anterior. La compañía afirma que durante los años de crisis los intentos de fraude constituyen el doble que al inicio de la recesión⁴³.

En este sentido, no cabría mencionar el **riesgo de selección adversa**, puesto que más que un riesgo, como posible eventualidad que comprometa el futuro de la compañía, se entiende como un coste de oportunidad, por el que al establecer el precio de las primas, en función del riesgo medio calculado a través de una información incorrecta, impide la captación de potenciales clientes que implican un nivel de riesgo menor para la compañía, que consideran el precio de la prima excesivo.

Conocer el presente y futuro desarrollo de los sectores, ha resultado muy útil para el sector. Si se analiza desde dentro y se realiza un esfuerzo en conocerlo, supone una ventaja en lo que respecta a una posible futura crisis. Por ello, como sugerencia se podría recurrir a la noción conocida de “la información es poder” por ello, anticiparse a la situación de los sectores en los que se engloba el negocio de la compañía le concede un margen de movimiento y reacción a la compañía, que no sería posible sino a través del conocimiento.

7.2.3. No apalancamiento

Como ya se mencionó previamente, las compañías de seguros perciben la mayoría de sus ingresos con anterioridad a la incursión en gastos. Por ello, las entidades aseguradoras no deberían presentar problemas de liquidez, o dicho de otra forma, no deberían precisar de financiación externa. Sin embargo, por razones que en debates financieros se podrían desarrollar en mayor profundidad, el coste del capital ajeno es

⁴³ Periódico Cinco días, “AXA: Los intentos de fraude en el seguro se han duplicado durante la crisis,” febrero 13, 2014. http://cincodias.com/cincodias/2014/02/13/economia/1392291949_382302.html, visto en Abril 2014.

menor que el interno. A pesar de ser éste el concepto teórico, en numerosas ocasiones las entidades aseguradoras deciden apalancarse pues ofrece a la entidad un capital adicional con el que invertir en nuevos proyectos.

Aquellas, las cuales no acuden a otras entidades financieras para la suscripción de un riesgo o el pago de un siniestro, la crisis financiera no se han visto afectadas en tanta medida. Esto se debe a que no les ha supuesto una crisis de liquidez. A su vez, estas entidades no se han encontrado con la necesidad de acudir a préstamos con altos intereses provocados por la incertidumbre y el poco capital que se concede durante estos años. Un ejemplo claro de esta estrategia es Mutua Madrileña cuyo ratio de solvencia en el área de seguros de no vida. A modo de ejemplo, en 2012, se situaba en un 21,18% por encima de lo exigido por la DGSF. En un principio, la compañía fue altamente criticada por no aprovechar las oportunidades que la financiación externa ofrece. Sin embargo, fiel a sus principios de prudencia, al no apalancarse la compañía se ha visto menos afectada que otras compañías por la crisis financiera en lo que a liquidez se refiere.

7.2.4 Filosofía conservadora de inversión

Debido a la responsabilidad que las entidades soportan al cubrir determinados riesgos, la filosofía conservadora de la inversión parece una decisión prudente pero sin embargo, lógica. Muy en relación con el principio anterior de no apalancamiento, la inversión se realiza en activos de escasa volatilidad y adecuada liquidez. Este razonamiento viene ligado a la regulación de los seguros por parte de la DGSF de forma que las inversiones a las que este sector trata de acceder se ve limitado por la regulación de este ente.

La incorrecta decisión a la hora de seleccionar dónde invertir las reservas puede suponer un gran riesgo para la compañía si en el futuro necesita de estos recursos. Esta situación ha sido muy común para muchas empresas en la crisis actual. En otros casos el principal problema ha sido la falta de liquidez debido al compromiso de unos fondos de la sociedad sin la posibilidad de acceder a ellos en momentos de carencia.

7.2.5. Transparencia

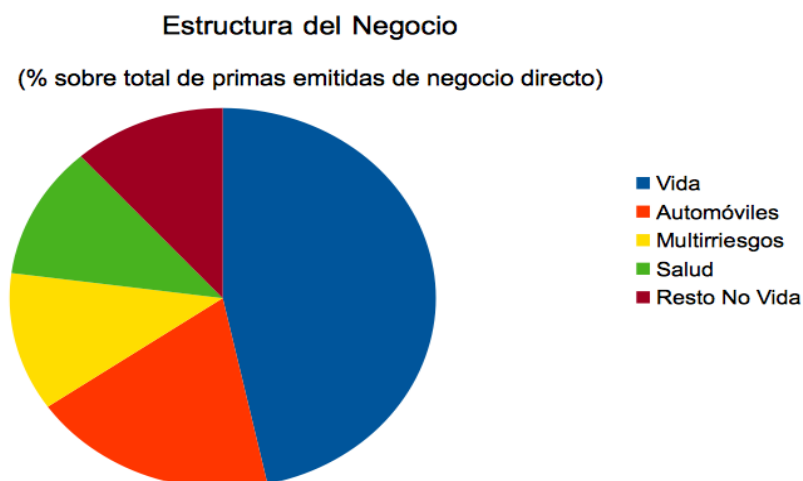
Gracias a la regulación de la DGSF. Las compañías de seguros deben cumplir con normas de transparencia de forma que muestren con claridad y siguiendo los criterios de transparencia la entidad en sí debe ser un libro abierto para los entes públicos reguladores así como para la sociedad en general. Para ello la Directiva de Solvencia II de la UE, establece en su Artículo 31 obligaciones de hacer pública, de forma gratuita, al menos una vez al año, información esencial sobre su situación de solvencia y financiera. A su vez, los procedimientos de nombramiento y revocación de los órganos de administración deberán ser igualmente transparentes⁴⁴.

8. Tipos de seguros: cíclicos y anticíclicos

En este apartado se desentrañan los diferentes tipos de seguros como cíclicos, es decir que su trayectoria está regida por el PIB durante ese período, o anticíclicos de forma que presentan una correlación negativa con el PIB y por tanto, con la economía del momento.

Antes de comenzar a desarrollar la tipología de seguros cíclicos y anticíclicos, es necesario mostrar la estructura actual del negocio directo del sector de los seguros, es decir la estructura de las primas de contratación en función de la tipología de seguros⁴⁵, a la que se hará una continua referencia en este epígrafe.

Gráfico 1: Estructura del Negocio del sector.



44 “Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre el seguro de vida, y el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II),” Diario Oficial de la Unión Europea.

45 ICEA, Informe Económico del Sector asegurador del 2012.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por ICEA.

8.1 Los seguros cíclicos

Como se puede observar en el gráfico, los seguros de no vida presentan al rededor de un 43% del total. Estos seguros integran todo tipo de seguros desde seguros de accidentes, de hogar, de robo o de incendio, a excepción de los seguros que cubren la existencia o integridad física de las personas, que constituyen los seguros de vida.

Estos seguros presentan unas cualidades peculiares en lo que respecta a la continuación del ciclo económico del momento. La caída de variables como el consumo privado o la actividad industrial han provocado una disminución en la contratación de estos seguros. Durante los primeros años de la recesión económica, las entidades aseguradoras mostraron una actitud flexible ante la contratación de coberturas “delicadas”, es decir coberturas adecuadas a las necesidades específicas de los clientes, de forma que se aseguraban unos ingresos.

En virtud de los datos recopilados más recientes por ICEA, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones⁴⁶, el margen generado de los seguros de no vida en 2012 fue de un 9,7% sobre el total de primas de ese año. Esto se refiere a que el sector de media en los seguros de no vida, presentaba como beneficio, al rededor del 10 % de las primas. Esto supone un punto y medio inferior al resultado de primas del año anterior. Por lo que se puede observar el carácter cíclico de estos seguros, si bien no parece que la recesión en esta tipología de seguros sea escandalosa.

En cuanto a su **tasa de siniestralidad**, cuya definición se encuentra en el apartado segundo, se redujo en medio punto por debajo de las cifras del año anterior, estableciéndose en un 68%. Por lo que tras multiplicar el coste medio de los siniestros, por el número de frecuencia de éstos, el 68% de los ingresos procedentes de primas se destinó al pago derivado de los siniestros. Por ello, a pesar de reducirse el margen de operación del negocio en los seguros de no vida, es importante hacer mención a la reducción de igual forma del gasto que los siniestros generan a la sociedad aseguradora.

46 ICEA, Informe Económico del Sector asegurador del 2012, no 1.278 Marzo, 2013.

8.2. Los seguros anticíclicos

Tras acudir a la definición de variable anticíclica del apartado dos del trabajo, se analizará por qué algunos seguros presentan estas características, presentando resultados contradictorios u opuestos a la tendencia que sigue la mayoría de sectores de la economía.

8.2.1. Los seguros de vida

Por lo que se puede deducir del gráfico de la estructura de negocio anterior, los seguros de vida son el contrato de seguro más demandado con al rededor de un 47%. Por ello, incluso durante épocas de crisis, la gente prioriza el riesgo de sufrir una serie de consecuencias que podrían derivarse de una eventualidad desafortunada que afecte a la vida del asegurado, por encima del coste económico que supone asegurarse, de forma que su familia se encuentre protegida ante situaciones como la viudedad, orfandad o jubilación anticipada, entre otras situaciones.

Observando el resultado en datos más analíticos, el ramo de vida obtuvo unos resultados superiores a los presentados en diciembre de 2011, reflejando un mejor resultado técnico. Con el fin de reflejar de una forma más precisa los datos cuantitativos obtenidos tanto en los seguros de vida como de no vida véanse las tablas siguientes de la compañía Mutua Madrileña⁴⁷:

⁴⁷ ICEA, Informe Económico del Sector asegurador del 2012.

Tabla 2: Resultados de la cuenta técnica

RESULTADOS DEL PERÍODO. CUENTA TÉCNICA Y CUENTA NO TÉCNICA

Presentamos a continuación los resultados del negocio retenido en valor absoluto para los principales bloques de ramos. Para ello, se ha realizado una elevación al 100% del sector, considerando la cuota de mercado que facilitamos en el apartado IV.1. *Estructura del Negocio*.

(Datos elevados al 100%)	Resultado Negocio Retenido (Millones de euros)		Incremento (%)
	A DIC 2011	A DIC 2012	
Cuenta Técnica			
Vida	1.857	3.270	76,1
Total Automóviles	877	615	-29,9
Total Multirriesgos	804	712	-11,5
Total Salud	366	371	1,3
Total Seguros Diversos (*)	2.521	2.292	-9,1
Total No Vida	3.397	2.907	-14,4
Total Vida y No Vida	5.254	6.177	17,6
Cuenta No Técnica	4.377	4.703	7,4

(*) Total Seguros Diversos comprende el Total de No Vida pero excluyendo el negocio de Automóviles.

9

Fuente: Elaborado por ICEA, 2012.

Como se puede observar en la tabla, el ramo de vida retenido por las entidades, ver definición, ha crecido en un 76% del año 2011 al 2012. Por el contrario, los resultados con respecto al ramo de no vida ofrece cambio negativos. De forma que los datos corroboran la existencia de una rama de los seguros cíclica y otra, por el contrario anticíclica.

Tabla 3: Resultados de los ramos de Vida y No vida y siniestralidad de los años 2011 y 2012.

COMPARATIVA

El siguiente cuadro comparativo presenta los resultados y la siniestralidad de los principales bloques de ramos, el cual ampliamos al final del capítulo IV, *Ratios de Gestión – Total Muestra*.

VIDA	Resultado Cuenta Técnica (Negocios directo y aceptado) / Provisiones Vida (%)	
	A DIC 2011	A DIC 2012
Vida	1,29	1,88
NO VIDA	Resultado Cuenta Técnica / Primas Imputadas Negocio Retenido (%)	
	A DIC 2011	A DIC 2012
Total Automóviles	8,22	5,9
Total Multirriesgos	14,27	12,1
Total Salud	5,65	5,5
Total Seguros Diversos (*)	13,27	11,8
Total No Vida	11,40	9,6
TOTAL VIDA Y NO VIDA	Resultado Cuenta Técnica / Primas Imputadas Negocio Retenido (%)	
Total Vida y No Vida	8,89	11,1
CUENTA NO TÉCNICA	Resultado Cuenta No Técnica / Primas Imputadas Negocio Retenido (%)	
	A DIC 2011	A DIC 2012
Resultado	7,44	8,49

(*) Total Seguros Diversos comprende el Total de No Vida pero excluyendo el negocio de Automóviles.

Fuente: Elaborado por ICEA 2012.

Por otro lado, en el sector de no vida, se observa una disminución de 1,71 del ratio resultado de cuenta retenida entre las primas retenidas de 2011 a 2012, ver definición en el segundo apartado. Si bien las entidades están reduciendo gastos internos y de siniestralidad, los seguros de no vida, es un ramo cíclico por lo que la reducción de los precios, así como una bajada de su demanda, han generado una disminución del valor del ratio.

Como se puede observar en la tabla, el resultado técnico de vida, ver definición en el segundo apartado, entre las provisiones realizadas con respecto a posibles siniestros, ha incrementado del año 2011 al 2012 en un 0,59. Esto implica unos resultados mejores que los esperados, pues el resultado técnico ha sido superior a las expectativas de siniestros que el sector esperaba. Esta mejora del ratio puede ser generada por un incremento en las primas, así como por una reducción de los gastos internos o de siniestros. Las causas se desarrollarán durante este apartado. Sin embargo,

cabe concluir que teniendo en cuenta los resultados de seguros de vida y no vida, de forma conjunta, las entidades del sector han mejorado en término medio sus resultados en un 2,29%, según se observa en la tabla.

¿Cuáles son las razones por las que la demanda se ha incrementado en los últimos años? Pues bien, como ya se indicó con anterioridad, los españoles no confían en la futura liquidez de la seguridad social. La primera razón para desconfiar de ella, es que ya en el año vigente, el 10% de las pensiones se pagarán con fondos de la Reserva de la Seguridad Social según se indicó en el periódico digital Europa Press⁴⁸.

Esta situación se verá empeorada en un futuro debido a la huella que la crisis ha dejado en la tasa de natalidad. Según fuentes como La Vanguardia, “un incremento de un 1% en la tasa de desempleo equivale a un descenso del 0,1% de la tasa de natalidad⁴⁹”. En el caso concreto de España, en los comienzos del milenio la tasa de natalidad se situaba en 1,24 hijos por mujer, creciendo hasta un 1,47 en 2008. Desde el comienzo de la crisis económica, la tasa ha ido declinando hasta un 1,36 hijos por mujer en 2011. Como consecuencia de ello, la edad media de la población se ha ido incrementando y por ello el número de población activa no será suficiente para financiar las pensiones de los jubilados, planteando serios problemas para el soporte de la tesorería de la Seguridad Social. Las pensiones de jubilación en un futuro serán más bajas que las actuales, según un análisis que hizo de la OCDE, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, en un informe en el que incide en la importancia de los planes privados que las aseguradoras ofrecen⁵⁰. Medidas para solventar esta situación como el aumento de la edad de jubilación, parecen insuficientes. Menos de tres cuartos de la población en edad de trabajar, no puede sostener con sus cotizaciones las pensiones a más de 5,8 millones de personas jubiladas⁵¹. Además, cabe señalar que población en edad de trabajar, no es sinónimo de población activa, por lo que la situación se hace insostenible.

El análisis de los datos demográficos anteriores, tienen su fundamento en la

48 “El Fondo de Reserva de la Seguridad Social costeará el 10% del gasto en pensiones contributivas en 2014,” marzo 3, 2013, periódico Europa press, <http://www.europapress.es/economia/laboral-00346/noticia-economia-amp-fondo-reserva-seguridad-social-costeara-10-gasto-pensiones-contributivas-2014-20131003175514.html>, visto en marzo de 2014.

49 “La crisis hace descender la tasa de natalidad de la UE,” julio 10, 2013, Periódico la vanguardia, <http://www.lavanguardia.com/vida/20130710/54376675845/cisis-descender-tasa-natalidad-ue.html#ixzz2uVl22A7j>, visto en febrero de 2014.

50 “OCDE: Las pensiones futuras y los salarios medios serán más bajos,” noviembre 26, 2013, Periódico Expansión, <http://www.expansion.com/2013/11/26/economia/1385465702.html>, visto en febrero de 2014.

51 Instituto Nacional de Estadística, INE, “Cifras de población,” enero 1, 2013, <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/p321/serie/def&file=pcaxis>, visto en abril 2014.

exposición de los problemas serios que plantea la situación actual de la tesorería de la seguridad social. Pues bien, si las personas prevén un problema a la hora de beneficiarse de los planes de pensiones del Estado, y a la vez nos encontramos en una situación de incertidumbre, altos niveles de paro, lo que conlleva a una reducción de la renta disponible de la población, las personas tienden a contratar planes de pensiones, de forma que aseguren su jubilación en un futuro, o la situación familiar en caso de que el beneficiario sufra algún tipo de percance. Las personas están apostando por resguardar su economía futura a través de los planes de pensiones o seguros de vida que las entidades aseguradoras ofrecen, reaccionando con antelación. Estos planes además fomentan el ahorro y la inversión. Permiten a una persona u a otro beneficiario, recibir en un futuro, generalmente a partir del momento de la jubilación, una serie de rentas. A cambio, se deberá realizar un pago periódico de una prima durante la trayectoria laboral del asegurado.

Un ejemplo práctico dónde se puede observar como este tipo de seguros se encuentra en crecimiento en lo que respecta a las carteras y a las primas es Mutua Madrileña. En el pasado año 2012, incrementó un 28% las primas y carteras con respecto al 2011⁵².

Ante esta situación de la Seguridad Social, el Estado ha incorporado una propuesta por la que modificar la financiación de la Seguridad Social, de forma que se solvete el problema de la reducción de la población, a través de un nuevo sistema que recaude el capital necesario para satisfacer las necesidades de la Seguridad Social a través de impuestos, en vez de cotizaciones, sistema actual⁵³. Ello supondría un menor incentivo a la contratación privada de seguros de vida. Es por tanto, algo que las aseguradoras deberán de seguir de cerca con la finalidad de anticiparse a las consecuencias de estos cambios.

8.2.2. Los seguros sanitarios

En la entrevista con José Luis González del Álamo, éste afirmó que una de las variantes de seguros más interesantes del momento que se encuentra en gran expansión, es la de los seguros sanitarios. A pesar de estar constituido España como un Estado del

⁵² Garralda, Ignacio, "Discurso Junta General," pp.22-23.

⁵³ Rocío Gallego, "Cómo financiar las pensiones," periódico El Economista, marzo 20, 2014, <http://www.eleconomista.es/firmas/noticias/5636198/03/14/COmo-financiar-las-pensiones.html#.Kku87fyy0ryPOXv>, visto en marzo de 2014.

Bienestar, la seguridad social española no es tan efectiva ni tan eficaz como debiera. Las largas esperas para ser atendido, los amplios periodos de tiempo con el que se conceden las citas, hacen que los españoles estén tendiendo a contratar este tipo de seguros de forma que reciban un servicio privado adaptado a sus necesidades. Hoy en día se prioriza la salud con respecto a variables como el ocio o el consumo. Es por ello que la calidad del servicio y la atención en el sector sanitario es primordial en la consideración de un buen servicio. Por ello, las personas contratan un tratamiento personalizado, rápido, eficiente, y en el momento en el que las necesidades lo requieren.

Sin embargo, el razonamiento anterior en exclusiva, no explica el carácter anticíclico de estos seguros. Por ello, existe otras causas de contratación de seguros sanitarios privados, relacionadas con la crisis económica de los últimos años. Durante estos años, el Sector Público ha realizado varios recortes en diferentes sectores con la idea de reducir gastos y combatir el déficit. Uno de los sectores que ha sufrido los recortes ha sido el sector sanitario. Algunas de los recortes han afectado a servicios sanitarios como los controles preventivos de cáncer de mama, al tratamiento de las personas afectadas por el VIH, a los servicios con problemas de la salud mental o a medidas como el incremento de un paciente por cada enfermero,. Debido a esta última medida se ha aumentado los niveles de mortandad en un 7% durante estos años⁵⁴.

Estos recortes como forma de combatir la crisis económica y el déficit por parte del Sector Público, las consecuentes muertes, así como empeoramiento de salud de la población, han generado una inquietud en la sociedad incrementando la contratación de seguros sanitarios privados que ofrezcan una cobertura sanitaria completa, efectiva y que protejan la salud de los asegurados dentro de lo que lo permite la ciencia. De esta forma ya sí queda reflejada la vertiente anticíclica de estos seguros.

9. MUTUA MADRILEÑA

Para una mejor comprensión del sector de seguros, es importante especificar o concretar los conocimientos e ideas que se han ido descubriendo a lo largo de este trabajo en una de las empresas líderes del sector. En términos de dimensión del grupo, Mutua Madrileña se encuentra por detrás de grandes grupos de empresas como Allianz, Axa, Generali y Aegón, incluidas algunos de ellos en las empresas más grandes del

⁵⁴ 15mpedia, “Lista de recortes,” http://wiki.15m.cc/wiki/Lista_de_recortes#Sanidad, visto en marzo de 2014.

mundo según el ranking de la revista Forbes Global 2000⁵⁵, en el que se encuentra Allianz la número 20 y AXA la número 48.

Sin embargo, firmas como Mutua Madrileña, a pesar de no contar con una dimensión como las anteriores entidades mencionadas, es una sociedad muy solvente que gracias a nuestro contacto Juan Hormaechea Escos, Director General del Área de Seguros, conseguiremos entender con mayor profundidad el sector desde dentro. Para visualizar mejor la posición de la compañía, se hace mención al ranking realizado en 2013 por el centro de documentación del Inese. Este ranking trata de jerarquizar las entidades aseguradoras en función de la cuota del mercado de las primas que ostentan⁵⁶.

Tabla 4: Ranking de aseguradoras en función de la cuota de mercado.

GRUPO	PRIMAS (en millones)	CUOTA DE MERCADO
1. Mapfre	7.058,24 €	12,72%
2. Grupo Caixa	5.297,67 €	9,54%
3. Grupo Mutua Madrileña	3.905,51 €	7,04%
4. Allianz	3.182,62 €	5,73%
5. Santander Seguros	3.136,67 €	5,65%
6. Grupo Axa	2.711,65 €	4,89%
7. BBVA Seguros	2.299,96 €	4,14%
8. Generali	2.293,27 €	4,13%
9. Grupo Catalana Occidente	2.013,91 €	3,63%
10. Grupo Caser	1.713,24 €	3,09%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por Forbes Global.

¿Por qué el hecho de escoger Mutua Madrileña? Además de conocer a Juan Hormaechea Escos de forma que pudiésemos acceder a información interna de la empresa fue una de las primeros motivos por el que decidimos escoger Mutua Madrileña. Sin embargo, el hecho de que haya sido considerada la entidad aseguradora que mejor haya sorteado la crisis económica al recibir su Presidente el premio al empresario del año 2012, nos convenció del todo. Pues bien, Mutua Madrileña es una de

55 “Las empresas o compañías más grandes según la lista de Forbes Global 2000 en 2011,” periódico Deganadores, abril 28, 2011, http://www.deganadores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=595:las-empresas-mas-grandes-del-mundo-2011-segun-lista-forbes&catid=101:ranking&Itemid=88, visto en marzo 2014.

56 “Los cinco primeros grupos acumulan el 40,7% de las primas en 2013,” enero 24, 2014, Centro de documentación Inese, http://www.inese.es/noticias/detalle_noticia/-/asset_publisher/Cy9o/content/los-cinco-primeros-grupos-acumulan-el-40-7-de-las-primas-en-2013?redirect=%2Fnoticias%2Fdetalle_noticia%2F-%2Fasset_publisher%2FCy9o%2Fta, visto en marzo de 2014.

las grandes compañías del sector asegurador con más de 80 años de experiencia. Actualmente, ostenta el puesto número 3 del sector en términos de cuota del mercado en primas.

9.1. Historia y recorrido desde su inicio

La compañía fue fundada en Marzo de 1930 que cuenta con más de dos mil empleados. Actualmente, su cartera de clientes asciende a 2.500.000 de personas. Los principales áreas de la compañía son el área aseguradora y la inmobiliaria. Mientras que en la primera la empresa ofrece seguros de automóviles, motos, seguros de subsidio y accidentes, defensa jurídica, hogar y enfermedad. El área de inmobiliaria ofrece seguros de vida, como planes de pensiones y de ahorro, así como un departamento especializado en los fondos de inversión⁵⁷. En la actualidad, como se puede observar la empresa se encuentra ampliamente diversificada, estrategia que ha sido una de los elementos más relevantes en la trayectoria satisfactoria de la compañía. Sin embargo, en sus orígenes Mutua se dedicaba exclusivamente al sector automovilístico. Desde entonces y dado su enfoque histórico en este sector, según la página web Madrid Excelente, se trata de la entidad aseguradora con mayor tasa de fidelidad de sus clientes del sector automovilístico con un 94%. Por lo que de cada 100 personas que contratan un seguro de coche con Mutua Madrileña, 94 permanecen con Mutua durante los próximos años, mientras que competencia ostenta un ratio de fidelidad de un 82%⁵⁸.

Por otro lado, Mutua fue nombrada la compañía aseguradora número uno en calidad del servicio según el Barómetro de la Calidad del Servicio 2011 de IPSOS⁵⁹, sociedad dedicada a la investigación mundial de mercados que ofrece información analítica de diferentes sectores. Además, junto con la competidora Mapfre ostenta la mejor reputación corporativa, y está dentro de las 20 mejores reputaciones de España, según el último estudio de IPSOS. Así mismo, ha sido considerada la mejor empresa de seguros en la que trabajar según el índice Merco Personas de 2011. A su vez, la FEDEPE, Federación Española de Mujeres Directivas, Ejecutivas y Profesionales y Empresarias, concedió en 2010 el honor de reconocer a la empresa como la compañía con mayor esfuerzo en ofrecer una igualdad laboral.

57 Mutua Madrileña, Mutua Madrileña. 2012 Informe de Actividades y Cuentas.

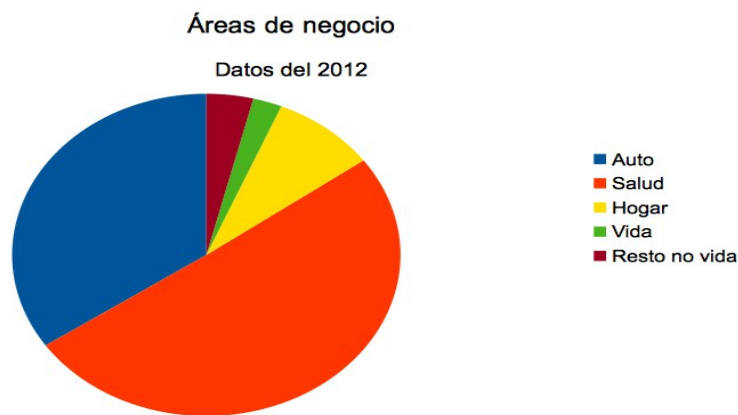
58 Madrid excelente, "Mutua Madrileña," <http://www.madridexcelente.com/detalle-empresa/mutua-madrilena.html>, visto en febrero de 2014.

59 Ibid.

Mutua Madrileña, no sólo es reconocida en aspectos de calidad, sino que en datos numéricos la entidad se posiciona en puestos muy competitivos. En el año 2012, representó un 27,03% de los seguros de salud del mercado, un 11,43% en los seguros de no vida, lo que le colocaba segundo en los rankings del sector en lo que corresponde a la cuota de mercado en este tipo de seguros en concreto. En los seguros de automóviles se posicionaron en tercer lugar con un 11,85% de la cuota total del mercado⁶⁰.

Sin embargo, el negocio actual de los seguros de Mutua Madrileña presenta la siguiente estructura:

Gráfico 2: Estructura del negocio de Mutua Madrileña



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por Mutua Madrileña.

Tras haber mencionado con anterioridad la diferenciación entre seguros cíclicos, como los seguros de no vida, y los seguros anticíclicos de vida, parece contradictorio que una de las compañías con mejor recorrido en la actualidad, el porcentaje de los contratos de seguros de vida represente el menor porcentaje del negocio de los seguros. La respuesta a este interrogante es que Mutua Madrileña es una entidad que en sus orígenes se dedicaba en una mayor parte al sector automovilístico. Como consecuencia de ello, ostenta una posición fuerte en el mercado. No es hasta el 2011, cuando Mutua Madrileña apuesta en el sector sanitario, adquiriendo SegurCaixa, cuyo área principal se encuentra desarrollada por Adeslas, líder en seguros sanitarios⁶¹. Gracias a la integración de la compañía la entidad ha conseguido una posición en el mercado fuerte, y por tanto una considerable rentabilidad a la inversión.

⁶⁰ Mutua Madrileña, 2012 Informe de Actividades y Cuentas.

⁶¹ Adeslas, "Seguro médico privado Adeslas," <http://salud.isegurosdesalud.com/seguros-de-salud-adeslas/>, visto en marzo de 2014.

Por otro lado, la mejor forma por la que se puede definir la misión de una empresa, es a través de la idea de que tienen aquellos que trabajan en ella. Por ello, en palabras del Presidente actual de Mutua Madrileña, Ignacio Garralda, habla de: “Potenciar la calidad en el servicio, fomentar la innovación y orientarnos todavía más hacia nuestros mutualistas, son los tres principales ejes que marcan la actuación de todos y cada uno de los profesionales que formamos parte de Mutua Madrileña⁶²”.

9.2. Mutua Madrileña durante la crisis

9.2.1. Resultados durante la crisis

Una de las principales causas por las que la Mutua Madrileña, son los principios que guían su actividad desde sus orígenes. Estos principios hacen que en tiempos de crisis como los actuales, la entidad se centre en aquellas actividades a las que se ha dirigido desde sus orígenes, evitando desviaciones desesperadas causadas por intentos de alcanzar mayor volumen de negocio o mayor rentabilidad.

Los principios en los que se fundamenta Mutua Madrileña son según segurosbiz⁶³: “la ausencia del ánimo de lucro, el rigor profesional en el control de la gestión de las operaciones de seguro, la solvencia y una estructura financiera saneada”. De esta forma la compañía presenta una imagen de estabilidad, rigurosidad y seriedad ante los mutualistas, potenciales clientes, y frente al mercado.

Sus principales objetivos durante estos años de crisis han sido y son los de ganar cuota de mercado a los competidores, una mayor competitividad en precios, ser excelentes en sus servicios como vienen siendo reconocidos hasta ahora, proseguir con la estrategia de diversificación de forma que se continúe creciendo, garantizando un desarrollo sostenible en el futuro.

En el año 2011, Mutua Madrileña incorporó SegurCaixa Adeslas a su grupo empresarial. En el año 2012, el 31% de los beneficios de los beneficios del grupo provenían de esta compañía. En el año 2012 el grupo ingresó 3.641 millones de euros en primas y obtuvo un beneficio neto consolidado de 189 millones incrementando su en un

62 Mutua Madrileña, 2012 Informe de Actividades y Cuentas.

63 Seguros, información sobre las aseguradoras, “Acerca de Mutua,” <http://www.seguros.biz/mutua.html>, visto en febrero 2014.

5,7% con respecto al ejercicio anterior⁶⁴. Hoy en día, Adeslas ofrece cuantiosas promociones con la finalidad de adquirir una mayor cuota de mercado, adquiriendo clientes de otros competidores, así como animando a adquirir sus productos a aquellas personas que se incorporan por primera vez al mercado del seguro sanitario⁶⁵.

Entrando a evaluar el área de **Gestión Patrimonial** de la entidad⁶⁶, la gestora de fondos de Inversión de Mutua Madrileña ha presentado en los últimos informes oficiales de la entidad resultados excepcionales con un crecimiento del beneficio neto de un 139% con un valor de 8,4 millones de euros. En particular, los beneficios de fondos de inversión de 2012, supero un 121% a aquellos presentados en 2011. Observar los resultados de la rentabilidad tanto de Renta Fija como Variable del año 2012.

Tabla 5: Resultados Renta Fija y Variable año 2012.

64 Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General,” p.6.

65 Adeslas: “Seguro médico privado Adeslas,” <http://salud.asegurosdesalud.com/noticias-salud-adeslas/adeslas-segurcaixa-promocion-tarjeta-regalo-id-10.htm>, visto en marzo de 2014.

66 Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General,” p. 30.

	PATRIMONIO	RENTABILIDAD 2012
RENDA FIJA	1.824.278.087	
MUTUAFONDO DINERO	72.470.603	1,60%
MUTUAFONDO CORTO PLAZO	271.151.470	1,32%
MUTUAFONDO FI	551.374.963	7,51%
MUTUAFONDO LARGO PLAZO	170.758.803	11,30%
MUTUAFONDO HIGH YIELD	197.667.479	13,82%
MUTUAFONDO BONOS CORPORATIVOS	105.499.439	6,58%
MUTUAFONDO BONOS FINANCIEROS	128.115.812	14,80%
MUTUAFONDO TIER I	49.423.295	27,19%
MUTUAFONDO CÉDULAS	74.094.457	10,46%
MUTUAFONDO TIER I SEGUROS	50.330.317	36,03%
MUTUAFONDO CÉDULAS II	40.427.976	7,08%
MUTUAFONDO BONOS CORPORATIVOS II *	55.289.135	2,86%
MUTUAFONDO BONOS CONVERTIBLES **	38.683.317	8,28%
POLAR FI ***	18.991.022	7,86%
RENDA VARIABLE	316.191.780	
MUTUAFONDO BOLSA	157.387.906	12,79%
MUTUAFONDO VALORES	36.357.080	16,38%
MUTUAFONDO ESPAÑA	56.081.959	6,43%
MUTUAFONDO BOLSAS EMERGENTES	33.513.141	16,50%
MUTUAFONDO FONDOS	27.959.105	13,76%
MUTUAFONDO TECNOLÓGICO	4.318.439	14,09%
MUTUAFONDO ARGALI	574.149	2,81%
FONDOS MIXTOS	336.713.090	
MUTUAFONDO GEST. ÓPTIMA CONSERVADOR	109.754.714	2,81%
MUTUAFONDO GEST. ÓPTIMA MODERADO	151.532.568	2,89%
MUTUAFONDO GEST. ÓPTIMA DINÁMICO	54.588.568	0,55%
MUTUAFONDO I&C	7.328.040	1,98%
MUTUAFONDO MULTIMIX	13.509.201	6,73%
TOTAL	2.477.182.958	

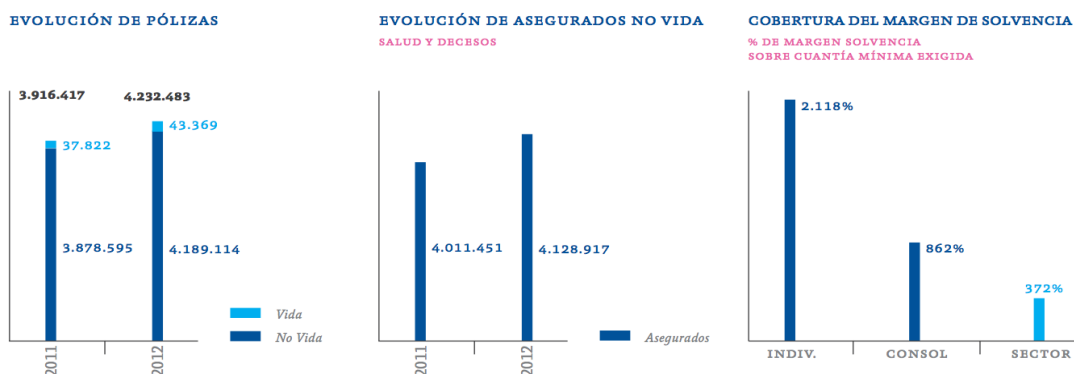
* Inicio 05-2012 ** Inicio 03-2012 *** Inicio 01-2012

Fuente: Elaboración por Mutua Madrileña, 2013.

Como se deduce de la tabla la rentabilidad de las tablas es envidiable en comparación con la rentabilidad ofrecida por los bancos en este período.

A modo de conclusión de este epígrafe, se introducen estos gráficos descriptivos de la evolución en los años 2011 a 2012 de las pólizas, número de asegurados, así como las coberturas de Mutua Madrileña.

Tabla 6: Evolución de las pólizas de seguro y la cobertura del margen de solvencia.



Fuente: Elaboración por Mutua Madrileña, 2013.

Del primer y segundo gráfico se confirma la veracidad de una mayor contratación en la rama de seguros de vida. Además, no sólo ha crecido en el número de clientes en vida, sino que a pesar del carácter anticíclico de los seguros de no vida, Mutua Madrileña ha conseguido captar clientes de otros competidores, incrementando por tanto de igual forma el número de suscriptores del año 2011 al 2012. Además, como se observa en el tercer gráfico, estos resultados los ha conseguido sin contradecir sus principios de solvencia, situándose muy por encima de la media del sector.

9.2.2. El porqué del éxito de Mutua Madrileña⁶⁷

En palabras del Director General del Área de seguros, Mutua Madrileña ha sido el grupo con mejores resultados y trayectoria durante la crisis. Al nombrar empresario del año a su Presidente, Ignacio Garralda, así ha sido reconocido por el mercado. La clave en palabras del Director General:

ha sido la implementación del modelo de crecimiento sostenido que ha aplicado en el que ha aumentado sustancialmente su diversificación tanto geográfica, ampliando sustancialmente su peso fuera de su tradicional mercado de Madrid al resto de España, como de negocios a ramos nuevos para la entidad como Hogar, Salud o Vida e Inversiones. Además hemos ampliado nuestros canales de distribución tradicional de venta telefónica, a otros como el canal bancario o a Internet⁶⁸.

La compra del 50% de Segur Caixa Adeslas ha situado al grupo empresarial en el

⁶⁷ Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General,” pp.10-15.

⁶⁸ Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

mercado con una ventaja competitiva sobre el resto de compañías aseguradoras. Además esta operación ha supuesto un gran paso para la estrategia de diversificación de la entidad.

Por otro lado, la compañía ha llevado un reparto muy equilibrado del negocio asegurador. La empresa se está diversificando. Mutua Madrileña está apostando por una diversificación de los seguros ofrecidos. Hace dos años el 80% de los ingresos de primas procedían de la vertiente del automóvil. Hoy en día supone el 34,5%. La compañía no sólo ha tratado de diversificarse en su *portfolio* de seguros, sino también en su posición geográfica. De esta forma mientras que en el 2010, Madrid representaba el 71,5% de los ingresos, en el 2012 se situaba en el 39%.

Además, Mutua Madrileña trata de diferenciarse del mercado a través de un servicio de calidad y valor. Un ejemplo del valor añadido que Mutua ofrece en sus servicios es la posibilidad de dar tres partes anuales sin pérdidas de bonificaciones. En los últimos años ha incrementado el número de talleres concertados, ha incorporado un nuevo servicio de Defensa Jurídica y reclamación para los asegurados y otros como un servicio por el que la compañía informa a sus clientes de las sanciones que se publican en el BOE en relación con sus automóviles. Sin embargo, si bien una estrategia de diferenciación basada en un servicio de calidad, puede suponer unos gastos relevantes para la compañía, Mutua ha conseguido una ventaja competitiva de la cual ha desarrollado una manera más eficiente de organizar sus recursos. Por ello, a pesar de incrementar los gastos derivados de siniestros en comparación con la competencia en el sector automovilístico, la sociedad se caracteriza por su eficiencia operativa de forma que presenta unos gastos de explotación menores (11,2%), que el promedio del sector (20,4%)⁶⁹.

El éxito queda por tanto demostrado al haber presentado crecimientos sostenidos por encima de la media del mercado. Permitiendo alcanzar a la compañía la tercera posición en el ranking en términos generales de cuota, la segunda posición en No Vida, la primera en salud y la tercera en Automóvil y Hogar, manteniendo los resultados técnicos, sin deteriorar la solvencia de la entidad⁷⁰.

9.2.3. Estrategia y sus proyectos de futuro

⁶⁹ Garralda, Ignacio, "Discurso Junta General," p.13.

⁷⁰ Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

Mutua Madrileña ha desarrollado un Plan estratégico 2012-2014.

- En lo que concierne a la reciente incorporación de SegurCaixa Adeslas, la entidad tratará de convertirla en la aseguradora no vida con mayor crecimiento rentable, además de situar a la compañía como la entidad “líder de distribución bancaria de seguros en todos los ramos”⁷¹. Y como consecuencia de ello, incrementar las sinergias a través de la inversión realizada.
- Profundizar en la estrategia de diferenciación por la que revertir los beneficios de la compañía en el Mutualista a través de continuas mejoras que concedan a sus clientes un mejor servicio al que año a año se les otorgue un mayor valor añadido.
- Continuar con la política de solvencia con el objetivo de generar una imagen de fidelidad y compromiso con las obligaciones a las que se compromete la entidad.
- Continuar desarrollando nuevos productos y servicios competitivos, que satisfagan las necesidades de los clientes a través de una estrategia multicanal en las principales vías innovadoras que generen motivos por los que mantenerse fieles a la compañía⁷².
- Desarrollar una política de diversificación a través de un crecimiento inorgánico tanto en España como fuera de ella.
- A su vez, la compañía baraja la posibilidad de expandirse internacionalmente en países como Perú, Colombia o Méjico.

10. EXPECTATIVAS DE LA ECONOMÍA Y DEL SECTOR

Según el Informe de la Cámara de Comercio, perspectivas Empresariales en España y Europa 2014, las expectativas para 2014 son favorables, ya que todas las variables mejoran respecto a los resultados registrados en 2013, aunque el empleo y la inversión mantengan saldos negativos. La cifra de negocio se verá impulsada principalmente por las exportaciones, aunque también se prevé una "ligera mejoría" en el consumo. De igual forma, las perspectivas de inversión registran igualmente una mejoría. En 2013, el 37% de las empresas redujeron sus inversiones. En 2014 sólo el 21% de las empresas planea continuar esta línea, mientras que el 79% restante prevé

⁷¹ Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General,” p. 27.

⁷² Ibid, p. 198.

incrementar o mantener su inversión⁷³.

En lo que respecta al sector, como ya se ha indicado en otros epígrafes, José Luis González del Álamo⁷⁴ enfatiza que el futuro del sector se encuentra en la prestación de servicios financieros, actividad a la que se dedican en profundidad en Consultia. A su vez, debido a la situación grave de la Seguridad Social, en el ámbito de las pensiones, así como en el sanitario, Consultia apuesta en un futuro por estos dos contratos de seguros. Por otro lado, no existe mediación en este área por ello, el margen operativo de las entidades es mayor al eludir los costes de un intermediario.

Por su parte Juan Hormaechea Escos, reconoce que el seguro en ramos como el automóvil o el hogar se han convertido en seguros estándar para los ciudadanos por lo que la contratación de ambos, se ha incrementado en los últimos años y se prevé que continúe creciendo en un futuro. Por otro lado, con la inminente salida de la crisis se prevé un incremento de demanda en aquellos ramos relacionados con las industrias. Por ejemplo, los sectores de Ingeniería o Industria incrementarán la demanda de seguros de crédito y caución. Además si se tienen en cuenta factores ya mencionados durante el desarrollo del análisis del sector, como el envejecimiento de la población, se incrementarán los seguros de salud y vida.

De igual forma, parece interesante mencionar cómo la situación contextual ayuda al desarrollo de nuevos productos. Por ello, se prevé que en un futuro los seguros de grandes riesgos incrementen su demanda de forma que no sólo las personas se encuentren protegidas de catástrofes naturales, sino también de sucesos derivados de la economía global⁷⁵.

11. CONCLUSIONES

Una de las lecciones que este período de crisis nos ha dejado es que con la globalización e internacionalización de las compañías el mundo se ha convertido en una

73 “Las expectativas de las empresas españolas mejoran para 2014,” enero 9, 2014, periódico ABC, <http://www.abc.es/economia/20140109/abci-empresas-espanolas-expectativas-201401081323.html>, visto en marzo de 2014.

74 González Del Álamo, José Luis, CEO de Consultia. Entrevistado por el autor, Madrid, España, marzo 3, 2014.

75 Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

dimensión mucho más dinámico e interconectada. La crisis en Ucrania, puede ocasionar una bajada de la demanda de Renta fija en EEUU por ejemplo. Por ello, la situación de la economía de un país, está vinculada a otras cientos de variables que escapan al control de los políticos. Como consecuencia de ello, España y el resto del mundo entró en crisis en el 2008.

Si bien estos aspectos macroeconómicos, no se pueden modificar, como empresarios profesionales, captando esta visión de mundo interconectado deberemos de tratar de aprovechar las oportunidades, que de esta situación se derivan y establecer las medidas de protección necesarias para evitar su impacto en la medida de lo posible. Por ello, la idea de reinventar, reestructurar o reorganizar el negocio tienen que ser conceptos que, tras el impacto de la crisis financiera y económica, deben ser imperativos en todo sector. En este trabajo, hemos ofrecido una serie de herramientas de actuación que ayudan a evitar la asunción de excesivos riesgos como un futuro concurso de acreedores. Algunas de ellas, características del sector asegurador, pueden trasladarse a otros sectores, pues como ya se ha ido desarrollando en el trabajo, el éxito del sector durante estos últimos años no se debe en exclusiva, a la existencia de un tipo de seguros, de vida, que son anticíclicos, sino que criterios como un reducido apalancamiento en términos generales y otros como el buen conocimiento de aquellos sectores en los que centra su actividad, le permite una anticipación a posibles eventualidades.

Las compañías de seguros, al igual que otros sectores, deben prestar atención a que sus negocios fundamentales sean eficaces y eficientes en los nuevos entornos económicos y competitivos. Para ello, deberán anticiparse a los impactos que el escenario financiero y económico, generarán en cada una de las áreas en las que las entidades operen. Por otro lado es importante analizar la sensibilidad del sector a estos cambios, así como establecer planes de actuación adecuados coherentes con la estructura y estrategia organizativa.⁷⁶

Como conclusión en lo referente al sector en particular, nos gustaría hacer referencia a la conclusión con la que el profesional José Luis González del Álamo cerró la entrevista⁷⁷:

⁷⁶ Centro de recursos Tatum, “Informe el sector asegurador en tiempos de crisis,” febrero, 2009.
http://www.tatum.es/publicaciones_consultapublicacion.asp?pmId=333, visto en febrero 2014.

⁷⁷ González Del Álamo, José Luis, CEO de Consultia. Entrevistado por el autor, Madrid, España, marzo 3, 2014.

El sector se encuentra muy maleado donde sólo sobrevivirán aquellos que sepan acomodarse a los nuevos tiempos y tecnologías y que lleven a cabo una gestión diferente y más profesionalizada, de forma que reduzcan gastos innecesarios, incrementando las actividades que les diferencien y añadan valor al cliente.

Este sector como muchos otros ha necesitado de una reestructuración de forma que han tenido que reinventar el negocio observando cuáles son sus actuales y futuras necesidades de sus clientes. Como consecuencia de ello, se han reducido los precios de las primas, pero a su vez, se han reducido los gastos de las entidades con la finalidad de ser más competitivos. Al reinventar el mercado de los seguros, como todo sector ante una situación de crisis evoluciona de forma que sobreviven aquellos que generan un valor añadido, por esta razón, el papel de los mediadores está desapareciendo en este sector. A su vez es importante señalar cómo las entidades aseguradoras han sido ingeniosas al incorporar, desde hace ya algún tiempo, el área de gestión patrimonial que como se ha podido desarrollar durante el trabajo y se incide en esta conclusión, es el futuro de las entidades aseguradoras, debido a la alta rentabilidad que ofrecen en comparación con el sector bancario y a los problemas que presenta la Seguridad Social.

Por último, gracias a los resultados de un tipo de seguros, que presentan un carácter anticíclico, el sector ha mantenido e incluso incrementado la demanda de contratos de seguros en estos últimos años. Sin embargo, no por ello se le puede atribuir el éxito de la trayectoria del sector durante estos últimos años. Otros elementos presentan una importante influencia en los resultados de estas entidades. Algunos de ellos son las políticas de reducción de gastos internos o la generalizada reducción de los siniestros. Por otro lado, hay que reconocer el papel que juegan los principios característicos del sector como el principio de prudencia a la hora de invertir, el principio de no apalancamiento, un buen análisis de la suscripción, así como las obligaciones de transparencia y solvencia de la DGSP. A pesar de parecer una limitación en tiempos de bonanza económica, pues limita el campo de actuación de las entidades, en tiempos de crisis ha generado el contexto previo a la crisis más apropiado para un desarrollo apropiado para las entidades aseguradoras.

12. BIBLIOGRAFÍA

12.1 Obras doctrinales

Gabriel, Tortella, “Sobre los orígenes del seguro en España.” Septiembre, 8-10, 2011, X Congreso Internacional de la AEHE Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, España, accesible en la página web de AEHE, <http://www.aehe.net/xcongreso/pdf/sesiones/seguros/sobre%20los%20origenes%20del%20seguro%20en%20espana.pdf>, visto en febrero de 2014.

Leopoldo, Abadía. *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual*. 4a edición, Madrid, Espasa, 2009.

12.2. Enlaces de internet

Adeslas. “Seguro médico privado Adeslas.” <http://salud.isegurosdesalud.com/seguros-de-salud-adeslas/>, visto en marzo de 2014.

Bankimia. “Comparación de depósitos bancarios.” <http://www.bankimia.com/depositos>, visto en marzo de 2014.

Centro de recursos Tatum. “Informe el sector asegurador en tiempos de crisis.” Febrero, 2009. http://www.tatum.es/publicaciones_consultapublicacion.asp?pmId=333, visto en febrero 2014.

DGT. “El número de muertos por accidentes de tráfico registra un mínimo histórico.” <http://www1.dgt.es/es/prensa/notas-de-prensa/2014/20140103-balance-2013-seguridad-vial-2013.shtml>, visto en marzo de 2014.

Diario Oficial de la Unión Europea. “Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre el seguro de vida, y el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II).” Noviembre 25, 2009. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:0001:0001:ES:PDF>, visto en marzo de 2014.

Economía48: La enciclopedia económica. “Efecto renta.”

http://www.economia48.com/spa/d/efecto_renta/efecto-renta.htm, visto en marzo de 2014.

Educación financiera en la red. “¿Qué tipos de seguros existen?.”,

[http://www.edufinet.com/index.php?](http://www.edufinet.com/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=94)

[option=com_content&task=view&id=423&Itemid=94](http://www.edufinet.com/index.php?option=com_content&task=view&id=423&Itemid=94), visto en febrero de 2014.

Fundación Mapfre, “Diccionario Mapfre de Seguros: Prima,”

<http://www.mapfre.com/wdicionario/terminos/vertermino.shtml?p/prima.htm>, visto en marzo de 2014.

Instituto Nacional de Estadística, INE. “Cifras de población.” Enero 1, 2013.

<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/p321/serie/def&file=pcaxis>, visto en abril 2014.

Investigación cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones, ICEA.

Informe Económico del Sector asegurador del 2012. No 1.278, Madrid.

“Los cinco primeros grupos acumulan el 40,7% de las primas en 2013.” Enero 24, 2014.

Centro de documentación Inese.

http://www.inese.es/noticias/detalle_noticia/-/asset_publisher/Cy9o/content/los-cinco-primeros-grupos-acumulan-el-40-7-de-las-primas-en-2013?redirect=%2Fnoticias%2Fdetalle_noticia%2F-%2Fasset_publisher%2FCy9o%2Fta, visto en marzo de 2014.

Madrid excelente. “Mutua Madrileña.” [http://www.madridexcelente.com/detalle-](http://www.madridexcelente.com/detalle-empresa/mutua_madrilena.html)

[empresa/mutua_madrilena.html](http://www.madridexcelente.com/detalle-empresa/mutua_madrilena.html), visto en febrero de 2014.

Moody’s. “Moody's upgrades Spain's government bond rating to Baa2; assigns positive outlook.”

[https://www.moody's.com/research/Moodys-upgrades-Spains-government-bond-rating-to-Baa2-assigns-positive—PR_292078](https://www.moody's.com/research/Moodys-upgrades-Spains-government-bond-rating-to-Baa2-assigns-positive-PR_292078), visto en febrero de 2014.

Mutua Madrileña. 2012 Informe de Actividades y Cuentas. Accesible en

[http://www.grupomutua.es/cs/Satellite?](http://www.grupomutua.es/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlob&blobwhere=1288117205190&ssbinary=true)

[blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlob&blobwhere=1288117205190&ssbinary=true](http://www.grupomutua.es/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlob&blobwhere=1288117205190&ssbinary=true), visto en febrero de 2014.

Seguros, información sobre las aseguradoras. “Acerca de Mutua.”

<http://www.seguros.biz/mutua.html>, visto en febrero 2014.

Seguros para todos. “El mercado de seguros.”

<http://www.segurosparatodos.org/reaseguro/>, visto en marzo de 2014.

15mpedia, “Lista de recortes,” http://wiki.15m.cc/wiki/Lista_de_recortes#Sanidad, visto en marzo de 2014.

12.3. Periódicos y revistas

Álvarez Camiña. Sergio, “La regulación de los seguros privados: Objetivos, evolución y nuevas tendencias”, Revistas ICE, N.º 833, Noviembre-Diciembre (2006), Revista ICE, http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_833_101-114__6A65E0C239E67DB605B503CA4481D015.pdf, visto en marzo de 2014.

Periódico ABC. “Las expectativas de las empresas españolas mejoran para 2014.” Enero 9, 2014. <http://www.abc.es/economia/20140109/abci-empresas-espanolas-expectativas-201401081323.html>, visto en marzo de 2014.

Periódico Cinco días. “AXA: Los intentos de fraude en el seguro se han duplicado durante la crisis.” Febrero 13, 2014.
http://cincodias.com/cincodias/2014/02/13/economia/1392291949_382302.html, visto en Abril 2014.

Periódico Deganadores. “Las empresas o compañías más grandes según la lista de Forbes Global 2000 en 2011.” Abril 28, 2011.
http://www.deganadores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=595:las-empresas-mas-grandes-del-mundo-2011-segun-lista-forbes&catid=101:ranking&Itemid=88, visto en marzo 2014.

Periódico El Economista. Gallego, Rocío. “Cómo financiar las pensiones.” Marzo 20, 2014, <http://www.eleconomista.es/firmas/noticias/5636198/03/14/COMo-financiar->

las_pensiones.html#.Kku87fyyOryP0Xv, visto en marzo de 2014.

Periódico El Economista. “La banca cierra el año 2013 con la rentabilidad más baja de la historia.” Marzo 20, 2014. <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/5636288/03/14/La-banca-cierra-el-ano-2013-con-la-rentabilidad-mas-baja-de-su-historia.html#.Kku8RCCTkVuHkgw>, visto en marzo de 2014.

Periódico El País. Eyres, Ignacio. “El sector asegurador español durante la crisis.” Mayo 24, 2009. http://elpais.com/diario/2009/05/24/negocio/1243170874_850215.html, visto en marzo 2014.

Periódico Europa press. “El Fondo de Reserva de la Seguridad Social costeará el 10% del gasto en pensiones contributivas en 2014.” Marzo 3, 2013, http://www.europapress.es/economia/laboral-00346/noticia_economia_amp_fondo-reserva-seguridad-social-costeara-10-gasto-pensiones-contributivas-2014-20131003175514.html, visto en marzo de 2014.

Periódico Expansión. “OCDE: Las pensiones futuras y los salarios medios serán más bajos.” Noviembre 26, 2013. <http://www.expansion.com/2013/11/26/economia/1385465702.html>, visto en febrero de 2014.

Periódico la Vanguardia. “La crisis hace descender la tasa de natalidad de la UE.” Julio 10, 2013. <http://www.lavanguardia.com/vida/20130710/54376675845/cisis-descender-tasa-natalidad-ue.html#ixzz2uVl22A7j>, visto en febrero de 2014.

Periódico la Vanguardia. “Las exportaciones españolas alcanzarán en 2013 una cifra histórica de 350 millones de euros.” Noviembre 28, 2013. <http://www.lavanguardia.com/economia/20131128/54394964936/las-exportaciones-alcanzaran-en-2013-una-cifra-historica.html>, visto en marzo de 2014.

12.4. Blogs

Angel del Amo, “Más del 50% de agentes de seguros no pueden sobrevivir,”

Angeldelamo (blog), marzo 16, 2009,
<http://angeldelamo.blogspot.com.es/2009/03/mas-del-50-de-agentes-de-seguros-no.html>, visto en marzo 2014.

Jonathan Rosas Valderrama, “Información asimétrica. Selección adversa y riesgo moral,” *El muro de Jack* (blog), Mayo 17, 2011,
<http://elmurodejack.blogspot.com.es/2011/05/informacion-asimetrica-seleccion.html>, visto en marzo de 2014.

Quevedo, Eduardo. “Cómo funcionan las compañías de seguros.” *Compara en casa.com*, Junio 21, 2013 <http://blog.segurosencasa.com/companias-de-seguros/como-funcionan-las-companias-de-seguros>, visto en febrero de 2014.

12.5. Discursos y entrevistas

González Del Álamo, José Luis, CEO de Consultia. Entrevistado por el autor, Madrid, España, marzo 3, 2014.

Garralda, Ignacio, “Discurso Junta General,” discurso en la Junta General de Accionistas Mutua Madrileña, Madrid, mayo 17, 2013.

Hormaechea Escos, Juan, Director General Mutua Madrileña. Entrevistado por autor, Madrid, España, marzo 2, 2014.

12.6. Power Point

Hors, Agata. “Las lecciones y consecuencias de la crisis financiera para el sector asegurador.” Presentación de Power Point, Genre Berkshire Hathaway Company.

ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTAS

Entrevista al profesional José Luis González del Álamo

Este profesional es el actual CEO y fundador de Consultia, la correduría de seguros más importante de España, establecida en Bilbao, País Vasco. En la entrevista que mantuvimos José Luis nos habla de lo siguiente:

1. ¿Podría describir la situación actual de los seguros en su opinión?

“Actualmente, el sector de seguros es uno de los sectores más fuertes de la economía española. Mientras que otros sectores están sufriendo las graves consecuencias de la crisis económica, el sector de los seguros se encuentra en situación económica y similar a la anterior a la crisis”.

“Sin embargo, el sector se encuentra fuertemente presionado a una reducción de precios en lo que respecta a las primas por el mercado altamente competitivo. La principal causa de este comportamiento es la amplia información a la que los clientes tienen acceso. Este comportamiento se ha generalizado en la mayoría de los productos aseguradores entre los que destaca el seguro de automóvil y el de hogar. Competencia brutal y el beneficiario es el cliente. Las compañías se encuentran en una “guerra de precios” con el objetivo de mantener sus clientes, a la vez que tratan de captar nuevos clientes reduciendo las pólizas de la competencia. Como es lógico, los clientes son los únicos beneficiados, pues reciben el producto asegurador en las mismas condiciones que anteriormente a un precio inferior, aproximadamente entre un 40-60% más barato que hace 6 años”.

“Es un sector muy atomizado, muy poco profesionalizado, con los precios y márgenes por los suelos, y que aún así, como sector está aguantando la crisis muy bien; otra cosa son los mediadores y comerciales que estamos vendiendo estos productos. En este aspecto, el sector se está empobreciendo. Las principales víctimas de esta situación, son los mediadores, de seguros. Pues por mantener la clientela se están *desangrando* ante la reducción del nominal de las primas. Imagínatelo: una Empresa con 15-40 empleados con unos 50.000 asegurados y con unos gastos fijos constantes pero trabajando como bestias para pasar a bajar sus ingresos entre el 40% y el 50%. Por esto, están cerrando Corredurías y otras se están fusionando para reducir los gastos fijos”.

“Sin embargo, esta situación desfavorable, no se ha trasladado a las compañías aseguradoras. Esto se debe a que las compañías de seguros se han reestructurado de forma que las consecuencias de la crisis afecten de la menor forma posible. Esta reestructuración implica una reducción de gastos derivados del negocio, así como una reducción de gastos internos de la empresa como gastos administrativos. Un ejemplo de estos últimos podría ser el incentivo de envío de información a través de correos electrónicos, reduciendo gastos de impresión o papel”.

2. ¿Cuál es el negocio más rentable ahora mismo para el sector?

“Actualmente una de las áreas del negocio más rentables son los servicios financieros. El mercado se encuentra en pleno crecimiento debido al ahorro generado por la incertidumbre derivada de la crisis. El consumo se ha reducido por lo que las personas ahorran. Esto además se acentúa debido a la inseguridad en lo que respecta a la preservación del trabajo en un futuro. Ante esta situación las compañías de seguros conceden una rentabilidad elevada en comparación con los bancos”.

3. ¿Me podría aclarar la referencia que ha hecho a los bancos?

“Claro. El sistema bancario hasta la crisis financiera parecía sagrada. Se tenía una concepción de sector intocable. Con la crisis financiera esta concepción ha cambiado radicalmente desde el “rescate” al sistema bancario con la inyección de 60 millones de euros por parte del BCE. Desde ese momento las personas muestran mayor reticencia y desconfianza a la banca y han mostrado un mayor interés hacia las compañías de seguros”.

“Aproximadamente desde 2005-2011, los bancos concedían una buena rentabilidad, entre un 4-6%, de forma que atrajesen capital con la idea de financiarse, pues en el mercado interbancario existía poca movilidad. Tras la intervención del BCE, la rentabilidad viene impuesta por la política económica del momento, decidida por este ente. Por ello, hoy en día la banca no concede gran rentabilidad, cerrándose el año 2013 con mínimos históricos de rentabilidad, 0,8%. Por esta razón los seguros presentan un especial atractivo para el mercado de inversión”.

4. ¿Qué otras variables considera que son relevantes para el buen desarrollo del sector asegurador durante estos años?

“Otro factor clave en la buena trayectoria del sector, con especial mención al contrato de seguros de vida y sanitario, son los problemas de tesorería de la Seguridad Social. La estructura actual de financiación de la Seguridad Social es insostenible, pues la edad media de la población se está incrementando durante estos años de crisis lo que plantea serios problemas en las pensiones. Antes esta incertidumbre sobre el cobro de pensiones, un gran porcentaje de la población invierte contratando seguros de vida y planes de pensiones, asegurándose una buena jubilación. De igual forma, los seguros sanitarios son una nueva tendencia en el sector asegurador. La gente está cansada de hacer largas esperas para ser atendidos en hospitales públicos, así como las citas realizadas con tanta antelación, generan una inquietud a la población ante posibles urgencias médicas como puede ser una prueba diagnóstica de cáncer”.

“Otro factor clave de estos tiempos es la reducción de la siniestralidad en ciertos ámbitos como lo son los seguros de hogar y automovilístico. En el primer caso, los seguros de hogar, la reducción en la siniestralidad se debe a una mejora en instalaciones como el tendido eléctrico, el gas, mejores canalizaciones de agua entre otras. Por su parte, los seguros de automóvil han reducido las tasas de siniestralidad gracias a una reducción del uso del automóvil debido al alto precio de los carburantes. Además, las personas han reducido notablemente la velocidad media de conducción con la finalidad de evitar multas por radares”.

5. ¿Qué ventajas tiene este sector con diferencia de otros?

“Una de las ventajas principales del sector es su amplio campo de canales de distribución. Los seguros se contratan a través de Corredores y Agentes profesionales, la banca, grandes superficies, concesionarios de coches para los contratos de seguros, de Internet, por teléfono a través de líneas directas e incluso de muchos parados que en estos días deciden hacerse comerciales a comisión”.

“Por otro lado es reseñable el chantaje que las mayorías de entidades bancarias hacen a los clientes particulares y empresas “cuando van a pedir algo”. Por ejemplo, si un particular va a pedir un préstamo hipotecario le obligan a contratar el seguro de hogar (40% más caro que el sector) y un seguro de vida (50-60% más caro que el sector) u otros seguros como planes de pensiones, durante la duración de la hipoteca. Otro ejemplo en el caso de empresa sería, si una sociedad solicita financiación: se le obliga a contratar un seguro de vida, que además es el seguro más rentable para las Compañías y para la Mediación o comisionistas, o bien se le obliga a contratar seguros de salud, seguros de empresas o responsabilidad civil de directivos entre otros”.

6. ¿Cómo prevés que será el futuro del sector?

“El sector se encuentra muy maleado donde sólo sobrevivirán aquellos que sepan acomodarse a los nuevos tiempos y tecnologías y que lleven a cabo una gestión diferente y más profesionalizada, de forma que reduzcan gastos innecesarios, incrementando las actividades que les diferencien y añadan valor al cliente”.

“Lo que tiene futuro es lo que hacemos en la Correduría Consultia, es decir, ser un gestor de patrimonio, servicio que se engloba dentro de los servicios financieros que las entidades de seguros ofrecen. Nos dedicamos a Planes de ahorro, PIAS o Planes Individuales de Ahorro Sistemático Inversiones en unit-linked (renta variable), primas únicas invertidas con rentabilidad garantizada, productos estructurados. Dentro de nuestra actividad, asesoramos en seguros de vida, en seguros de dependencia y seguros de salud o medicina privada”.

“Esta actividad en la que nos centramos tiene presente y futuro porque esta crisis nos ha enseñado que el estado de bienestar, tal y como lo conocemos actualmente YA está sufriendo una transformación a peor, reduciendo paulatinamente las prestaciones y beneficios que teníamos los ciudadanos. Por ello vamos hacia un nuevo modelo económico donde la prevención privada es fundamental ya que los Estados no van a poder mantener los modelos de Sanidad, Pensiones y demás prestaciones de la Seguridad Social como te comentaba previamente”.

“Por ello aparecemos como una solución a estas necesidades del mercado, para dar cobertura a estas necesidades están, en primera fila, las Compañías de seguros, cuyos principales nombres Allianz, Axa, Generali y Aegón forman parte del Eurostoxx 50 y están dentro de las empresas más grandes del mundo, además de ser el sector más solvente del panorama financiero. Las demás firmas Mapfre y Mutua Madrileña, entre otras, son entidades más pequeñas pero muy solventes. En el área financiera, destacan Allianz y Axam como las principales compañías aseguradoras del sector, gestores de patrimonio del mundo, por lo que financieramente son muy potentes”.

7. ¿Algo más que nos pueda comentar?

“Me gustaría finalizar haciendo énfasis en la futura proyección de los seguros de

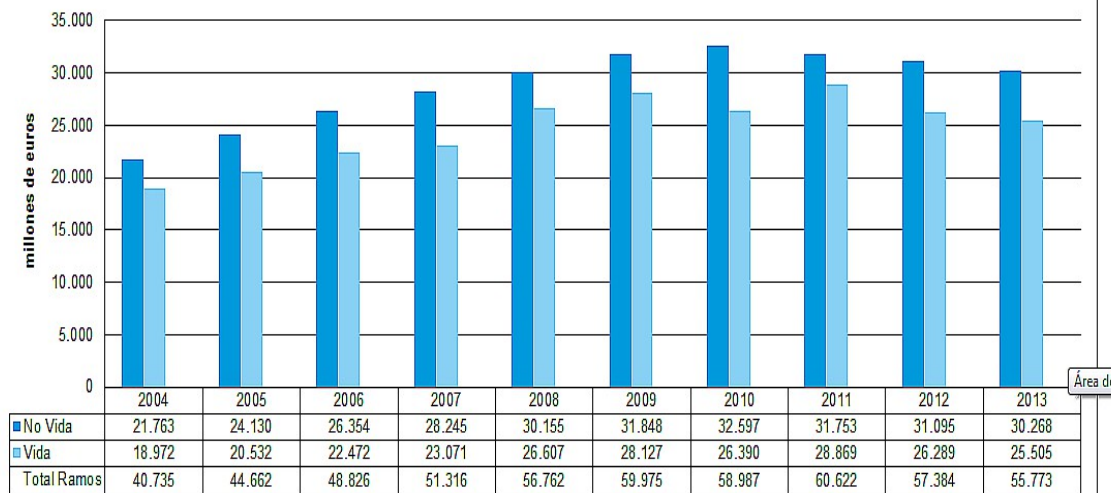
vida e inversiones financieras. Incido en ello, puesto que en estos áreas no hay profesionales en la Mediación, por lo que no existe competencia especializada. La venta de inversiones se basa en la confianza y esto se gana con profesionalidad y trato directo con los clientes”.

Entrevista a Juán Hormaechea Escos, Directo General del Área de seguros Mutua Madrileña

1. ¿Ya existía una filosofía de reducción de precios de las primas antes de la crisis? ¿cuánto se ha reducido el negocio desde (2008-2013)?

El sector asegurador desde finales de los años 80 con la entrada en el mercado común, ha ido liberalizándose desde el punto de vista normativo y a su vez, acomodándose a la legislación comunitaria a través de las distintas directivas. Ello ha provocado un mayor nivel de coberturas y límites que en un principio supusieron incrementos de precios, convirtiendo el seguro en un gasto significativo dentro de la cesta de compra familiar. Por otro lado, las mayores exigencias de cobertura provocaron que algunas de las compañías con menos recursos o menor capacidad de adaptación desaparecieran, produciéndose una mayor concentración del sector. Esa concentración ha generado economías de escala que junto con los avances en la técnica actuarial y el mayor conocimiento de los clientes de las coberturas de seguros ha ido generando una mayor competitividad en los precios y una reducción en los márgenes técnicos, que en ocasiones han estado compensados por los márgenes financieros.

Por tanto, se puede concluir que efectivamente el sector asegurador en la historia reciente ha tenido ciclos alcistas fundamentalmente relacionados con cambios normativos y ciclos bajistas, en los que una vez absorbidos los impactos de los cambios normativos, entra en juego la innovación, la optimización de costes y rendimientos, con el evidente repercusión en el precio para la captación de clientes nuevos y fidelización de los existentes.



2. Ejemplo de reducción de gastos para la empresa, como mandar información por internet en vez de en papel para reducir gastos internos por la crisis.

Las compañías de seguro se están adaptando rápidamente al uso de la tecnología de sus potenciales clientes e intentan acomodarse a las preferencias de los mismos. Es lo que se llama multicanalidad, que consiste en ofrecer lo que espera el cliente en el canal que el cliente elige. España es el país de Europa con mayor número de smartphones. Así que lo que antes se hacía en papel impreso con envíos postales a los domicilios de los tomadores, hoy se hace a través de emails, mensajes de texto a los teléfonos y a través de utilidades o APPS, aplicaciones, para los smartphones. Todo ello implica una mayor inversión inicial, pero con una reducción de costes a medio y largo plazo muy sustanciales. Estos nuevos canales se utilizan para Marketing, Declaración de siniestros, Determinadas modificaciones a los contratos, o aclaraciones, y Comunicaciones de nuevos servicios entre otros servicios.

No obstante nuevamente la adaptación de la legislación a la realidad de la tecnología de la información y comunicación no es igualmente rápida, y aún existen rigideces legales que unido a las mayores exigencias de protección al consumidor, hace que aún se pueda optimizar más los gastos de administración.

3. Expectativas del sector en el futuro. Áreas de negocios más potentes.

El conocimiento del seguro por parte de la población se ha incrementado

sustancialmente en las últimas décadas. Ramos como el de Automóvil u Hogar, se han convertido en estándares con similares grados de satisfacción y garantías entre todas las compañías y estrechos márgenes en los precios. A medio plazo Salud tendera también a convertirse un estándar.

Con la salida de la crisis mundial parece claro que los ramos más ligados a las empresas y a las industrias son los que van a tener mayor demanda y por tanto un mayor desarrollo. Así, los ramos técnicos, como Sector de Ingeniería o Industria necesitan de seguros como el de Crédito y Caución (muy ligado al aumento del comercio mundial). Por otro lado, los ramos de transportes, responsabilidad civil también a medio plazo tendrán su desarrollo.

Pero a largo plazo parece que existe cierto consenso en que las áreas de negocio más potentes serán aquellas más demandas por la población. Esa población quizás se pueda caracterizar por dos grandes tendencias:

- Envejecimiento de la población (fundamentalmente en los países desarrollados): la mayor longevidad de la población hace que los seguros de pensiones y los de dependencia sean los que probablemente mas se desarrollen en un futuro.
- Nuevos focos económicos en sud-américa y Asia: el crecimiento del poder adquisitivo de la población de esas zonas, hará que los ramos más ligados a la industrialización y a la propiedad (Auto, Hogar) se incrementen en futuros años. Incrementando, complementariamente los seguros de Salud y Vida.

De igual forma, probablemente se produzca un incremento de lo que hoy se considera Grandes Riesgos, ya no solo desde el punto de vista de catástrofes naturales, sino también ligados a la economía Global (comunicaciones, sabotaje.....)

4. ¿Cuál es tu impresión del éxito de mutua madrileña durante la crisis económica y financiera?

Sin duda MM ha sido el grupo que mejor ha capeado la crisis. Así ha sido reconocido en el mundo económico con el nombramiento como mejora empresario del año a su Presidente. La clave creo que ha sido la implementación del modelo de crecimiento sostenido que ha aplicado en el que ha aumentado sustancialmente su diversificación tanto geográfica (ampliando sustancialmente su peso fuera de su

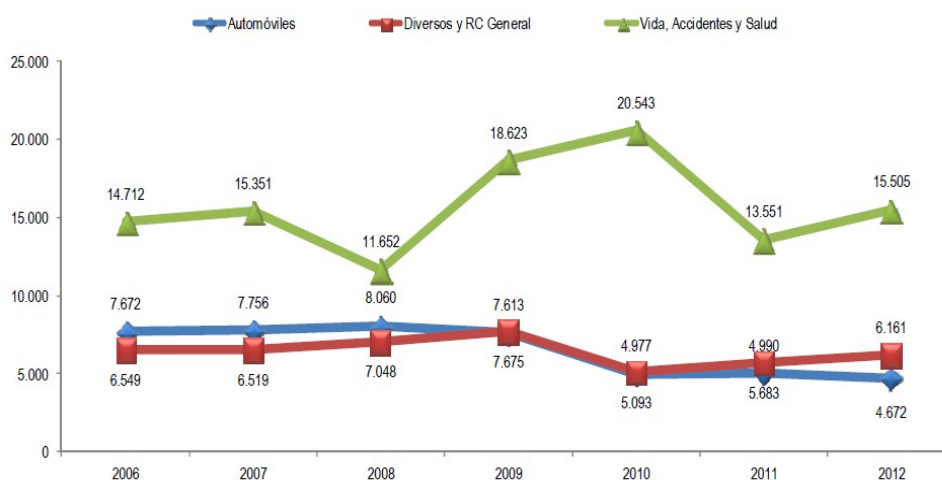
tradicional mercado de Madrid al resto de España), como de negocios a ramos como Hogar, Salud o Vida e Inversiones. Además ha ampliado sus canales de distribución tradicional de venta telefónica, al canal bancario o a internet.

El éxito queda demostrado al haber obtenido crecimientos sostenidos por encima del mercado, lo que ha permitido escalar año a año posiciones en el ranking hasta alcanzar la tercera posición en el ranking , segunda en No Vida, primera en salud y tercera en Automóvil y Hogar. Y ello manteniendo los resultados técnicos y sin deteriorar la solvencia de la entidad. Por tanto generando un mayor valor patrimonial.

5. Derivado de la crisis ¿Existe un mayor número de incidencias de fraude?

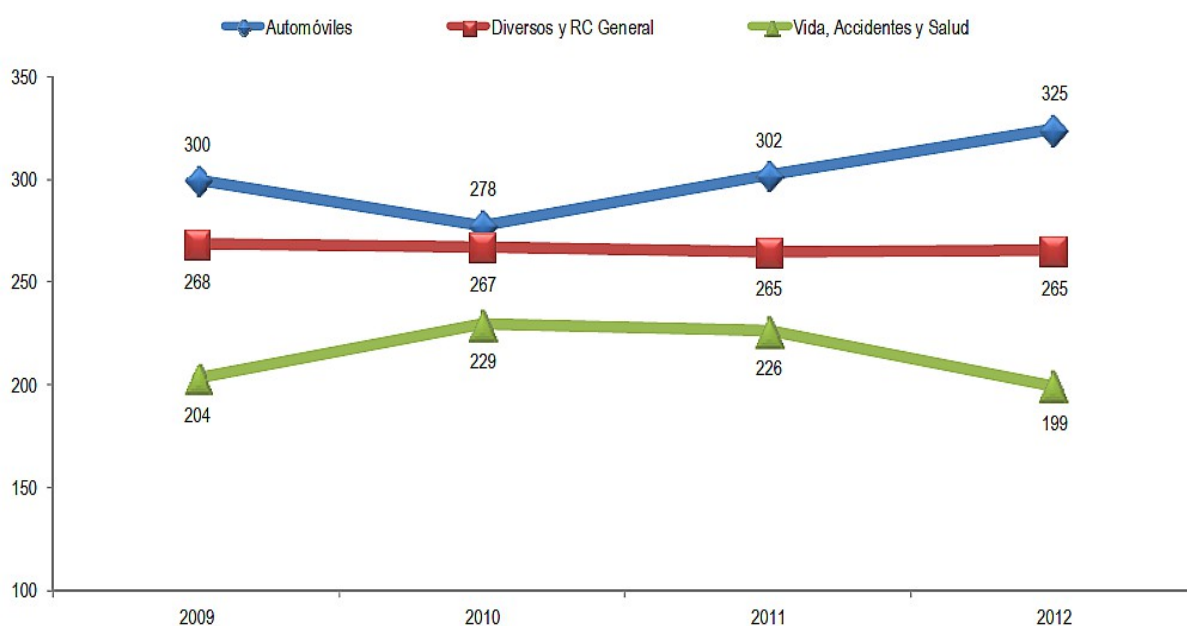
La evolución de las reclamaciones iniciales, por grupos de garantías, de los últimos años, es la siguiente:

Reclamación Inicial >500 euros	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Automóviles	7.672	7.756	8.060	7.613	4.977	4.990	4.672
Diversos y RC General	6.549	6.519	7.048	7.675	5.093	5.683	6.161
Vida, Accidentes y Salud	14.712	15.351	11.652	18.623	20.543	13.551	15.505



La evolución de las reclamaciones iniciales, por grupos de garantías, de los últimos años, es la siguiente:

Reclamación Inicial <500 euros	2009	2010	2011	2012
Automóviles	300	278	302	325
Diversos y RC General	268	267	265	265
Vida, Accidentes y Salud	204	229	226	199



6. ¿Qué entendemos por siniestralidad?

La siniestralidad tiene dos componentes fundamentales, la frecuencia y el coste medio. La frecuencia es el número de siniestros del periodo de estudio dividido por el número de pólizas. El otro componente es el coste. Lógicamente si la frecuencia baja ese factor influye en que la siniestralidad baje y si el coste medio baja pues también influye en que la siniestralidad baje, por tanto hay que buscar factores que influyen en esos dos componentes para ver como inciden en la siniestralidad. Todo ello a identidad de prima claro.

Frecuencia:

Auto : menor uso del vehículo

Multirisgos /Hogar: uno de los componentes más importantes son los daños por

agua, la climatología influye mucho. El incendio no tiene mucho peso en la prima de hogar. También los daños eléctricos

Coste medio:

Auto: coches de gamas más bajas (menor valor, menor potencia), menos coste de reparación, menos siniestros graves

Multirriesgo / Hogar: influye mucho el tipo de vivienda y los capitales asegurados. Los pisos en zonas urbanas son más baratos que los chalets en despoblados o campos. / Comercio: aquí los capitales son fundamentales, en esta época de crisis ha una acomodación a la baja tanto en la parte de riesgo puro como en pérdida de beneficios.

Otros: Creo que el peso de los ramos con resultados tradicionalmente más ajustados como empresas, industria, transporte, rc han perdido peso, y por tanto ha crecido el peso de ramos más bondadosos como accidentes, crédito y caución, decesos, perdidas pecuniarias etc.