



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

**LA EVOLUCIÓN HISTÓRICO-ECONÓMICA DE LA BANCA
SEGUROS EN ESPAÑA.**

Trabajo Fin de Grado presentado por María Segura March, siendo la tutora del mismo la profesora Jerònia Pons Pons.

Vº. Bº. Tutora:

Alumna:

Dª. Jerònia Pons Pons

Dª. María Segura March

Sevilla. Junio de 2016



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2015-2016]**

TÍTULO:

LA EVOLUCIÓN HISTÓRICO-ECONÓMICA DE LA BANCA-SEGUROS EN ESPAÑA.

AUTORA:

MARÍA SEGURA MARCH.

TUTORA:

DRA. JERÒNIA PONS PONS.

DEPARTAMENTO:

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA E HISTORIA ECONÓMICA

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS.

RESUMEN:

Este trabajo presenta el tema de la banca-seguros en España de una manera novedosa, estudiando los aspectos más relevantes de uno de los principales canales de distribución de productos de seguros en la actualidad desde una perspectiva a largo plazo. Su análisis, poco estudiado hasta el momento desde la perspectiva histórica, intentará contribuir en nuestra medida al conocimiento de la relación entre el sector asegurador y bancario para todas aquellas personas que están interesadas en la materia, que utilizan sus servicios, a la vez que como alumno nos acerca a un sector que en estos momentos aún ofrece posibilidades de empleo en el sector financiero. Por tanto, tanto como usuarios como posibles trabajadores pretendemos conocer con más detalle la relación banca-seguros (bancassurance) en perspectiva histórica a través de fuentes primarias y la bibliografía al respecto que en ambos casos es escasa.

PALABRAS CLAVE:

BANCA-SEGUROS; COMPAÑÍAS DE SEGUROS; CANALES DE DISTRIBUCIÓN;
BANCASSURANCE; ESPAÑA.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPÍTULO 1: LOS BANCOS COMO ACCIONISTAS DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS	
1.1.La vinculación banca y seguro a largo plazo.....	7
1.2.Un estudio de caso: EL BANCO VITALICIO DE ESPAÑA.....	12
2. CAPÍTULO 2: CAMBIOS EN LA RELACIÓN BANCA-SEGUROS.	
2.1.Cambios institucionales e innovaciones tecnológicas que afectan a los canales de distribución.....	17
2.2.Las compañías de seguros creadas por el sistema bancario.....	20
2.3.Las relaciones banca-seguros en la actualidad: modelos de negocio.....	22
2.4.Acuerdos entre compañías de seguros y entidades bancarias en el último decenio.....	27
CONCLUSIONES.....	31
BIBLIOGRAFÍA.....	33
INDICE DE TABLAS	
Figura 1.2.1.: Número de acciones y representación en % con cifras aproximadas en posesión de los bancos. <i>Fuente: elaboración propia en base a las actas de las Juntas Generales de Accionistas del Banco Vitalicio de España (1898-1933).</i>	15

Figura 2.2.1: Ranking del seguro de vida, 2000 y 2012. *Fuente: Elaboración propia en base Tortella et al. (2014, p. 419)*20

Figura 2.3.1.: Ejemplos de relación banca-seguros *en España: Joint-Venture*. *Fuente: Elaboración propia en base a Montijano (2001, p. 469)*.....23

Figura 2.3.2.: Ejemplos de relación banca-seguros en España: Acuerdos de distribución. *Fuente: Elaboración propia en base a Montijano (2010, p. 272)*.....24

Figura 2.4.1.: Principales alianzas de bancaseguros. *Fuente: Elaboración propia en base a Tortella et. al. p. 441.*28

Figura 2.4.2.: Algunos de los acuerdos más actuales entre entidades bancarias y aseguradoras. *Fuente: elaboración propia en base a Actualidad Aseguradora, 2015-2016*.....30

INTRODUCCIÓN

Desde la creación de las compañías de seguro modernas en España durante el siglo XIX, se estableció una relación entre las aseguradoras y el capital bancario. Partiendo del fuerte interés de la banca por mantener una posición de control sobre el sector asegurador, los bancos se convierten en accionistas de las sociedades aseguradoras como parte de inversión de su cartera, financiación a través de ampliaciones de capital y, en algunos casos, la vinculación es tan intensa que forman parte del grupo bancario junto con otro tipo de empresas industriales o de servicios.

Esta relación se mantuvo durante una centuria. Sin embargo, a finales del siglo XX el interés de la banca en el mercado de seguros creció. Fruto de ello apareció la bancaseguros, interesada en participar en la venta de seguros, en especial en el ramo del seguro de vida, como actividad complementaria a los préstamos hipotecarios y de los fondos de pensiones. Las aportaciones del presente estudio van dirigidas a determinar cómo la aplicación y el desarrollo de los programas de acercamiento entre entidades bancarias y aseguradoras pudieron posibilitar la adquisición de un ámbito de complementariedad y de negocios y, en algunos casos, de competencia. En ese año, según fuentes de ICEA, las primas del negocio del seguro no vida se distribuía entre un 70,42% en manos de agentes y corredores, un 4,35% en manos de operadores bancarios y un 25,23% sin mediadores. En el año 2012, los agentes y corredores ya únicamente acaparaban el 58,94%, los mediadores el 30,40% y la bancaseguros alcanzaba ya el 10,66% (Tortella et al., 2014, p. 422). El crecimiento de la banca seguros en el sector justifica por tanto la importancia de este canal de distribución y su impacto en el sector asegurador. Por ello, ha centrado el interés y el objetivo de nuestro trabajo de fin de grado.

La transformación de la relación de los bancos con respecto a las compañías de seguro se produjo a raíz de una serie de cambios en la demanda y en las propias instituciones. Entre ellos cabe destacar la aparición de un nuevo marco legislativo orientado a responder las exigencias de las autoridades competentes, en especial tras la incorporación al Mercado Común Europeo, con el objetivo de asegurar la

solvencia de las entidades de seguros (ley de seguro de 1984 y 1995). Por otra parte se han producido cambios económicos y culturales, como por ejemplo, la reducción del crecimiento demográfico, envejecimiento de la población, problemática de los sistemas de pensiones de carácter público...cambios que han supuesto una aceptación del seguro como fórmula de ahorro y previsión. En este contexto se ha producido la necesidad de modificar la relación tradicional entre la banca y las compañías de seguros.

La distribución de los productos aseguradores se ha realizado históricamente a través del tradicional sistema de agencia. Los agentes mediante contratos de agencia con las compañías de seguro. En ellos se establecían los acuerdos básicos y las comisiones que cobrarían por cada nueva póliza contratada dependiendo de su tipología. Esta vinculación se desarrolló en diferentes formas hasta la década de 1980. Desde finales del siglo XIX la organización de la compañías se dividía entre la organización exterior formada por esta red de agentes y por inspectores de plaza (de zona) que cubría desde ciudades, el caso de Madrid y Barcelona, o comarca y regiones. Toda la actividad administrativa se realizaba en las sedes centrales de las compañías que se denominaba organización interior. En estas sedes se realizaban se realizaban las pólizas, los recibos y siniestros así como las comunicaciones a los agentes y asegurados. Por supuesto también incluían las labores contables y actuariales. Encontramos un estudio de caso en la historia de la compañía Zurich (Pons, 2015). Esta organización perduró hasta los años 50 y 60 del siglo XX momento en que las compañías incorporaron las sucursales y delegaciones con personal propio para realizar un mejor control de la producción.

En este periodo, el capital bancario se restringió a la compra de acciones de compañías de seguros a las que en ocasiones ayudaba en las ampliaciones de capital o en periodos de falta de liquidez. Sin embargo, a partir de los años 80 del siglo XX, se produjeron cambios que modifican el sector asegurador, algunos de ellos fomentaron la participación de nuevos intermediarios en la distribución de los seguros y promovió estrategias y acuerdos de cooperación entre compañías de seguros y banca que a medio plazo modificaron el panorama de la distribución.

Francisco Montijano (2010, p. 269) explica el nuevo enfoque que se ha producido en el acercamiento entre entidades bancarias y aseguradoras:

“las actividades de banca y seguros se complementan en el uso de la red de distribución, personal, tecnología, etc., y/o se complementan en su desarrollo comercial. En este ámbito, la distribución se sitúa como el elemento competitivo clave: el sistema bancario español se caracteriza por poseer una densa red de sucursales distribuidas por todo el territorio nacional. En definitiva, bancos y aseguradoras encuentran motivaciones tanto económicas, políticas, comerciales como de otra índole para establecer otro tipo de relación, o acercamiento más o menos integrado entre su ámbito institucional y entre sus actividades”.

Las entidades de seguros actuales, afrontan desde una óptica micro-económica una serie de grandes retos que pueden resumirse en dos íntimamente relacionados:

- La consolidación de un canal de distribución de seguros en España, por encima de los canales tradicionales de agentes y corredores de seguros, que permitan el desarrollo y la reestructuración del sector bancario.
- La existencia del seguro cuyos servicios faciliten la transferencia y el reparto de riesgos (Blasco y Azpeitia, 2013, p.39).

Francisco Montijano (2010, p. 259) comenzó a definir las entidades de seguros como “empresas de servicios financieros asistenciales que prestan un servicio público, gestionado privadamente”. Primero la entrada en la Comunidad Económica Europea, las reformas de la legislación tanto del propio sector como de la intermediación y la actual crisis, ha llevado al desarrollo del canal de banca-seguros en España, convirtiendo esta fórmula en una de las principales formas de distribuir seguros. Acompañando este proceso se han realizado una serie de cambios, de modificaciones que abarcan algunos aspectos que componen la relación banca-seguros: acuerdos de comercialización establecidos entre las entidades aseguradoras y entidades de crédito, mejora en el proceso de reestructuración empresarial, funciones de los organismos implicados en la relación de la banca-seguros, modernización de las estructuras organizativas y competitivas...

Ante los nuevos retos de la entrada de las aseguradoras en un mundo globalizado y en permanente cambio, la reflexión y adecuación entre las entidades bancarias y las aseguradoras han de ser un elemento central como movimiento empresarial y estratégico, el cual debe enriquecerse en función de las necesidades de las entidades y de su contexto si se desea que se logren implicaciones eficientes de las redes bancarias en la distribución del seguro.

Las aseguradoras y las entidades bancarias están transformando la realidad en la que nos desenvolvemos día a día. Una serie de cambios vertiginosos que evidentemente afectan también a la estructura organizativa de la entidad bancaria y, por ende, a la relación banca-seguros. La bancassurance, nombre francés por el que se reconoce dicha relación, ofrece oportunidades y recursos de los más variados tipos que estarán a disposición de todas aquellas personas o compañías, en principio, para mejorar el proceso de acercamiento que las entidades pretenden alcanzar.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es realizar alguna aportación a la escasa bibliografía existente sobre los cambios históricos en la relación banca y seguros y en especial en las transformaciones realizadas en esta vinculación en las últimas décadas, transformando su inicial relación vinculada a la financiación de las aseguradoras o a diversificación de la cartera de las empresas bancarias a una relación más amplia y compleja que va desde la creación de aseguradoras bancarias a una numerosa diversidad de acuerdos de comercialización de productos aprovechando la extensa red bancaria de las entidades financieras. A su vez, académicamente, el interés de este trabajo nos permite profundizar en un sector financiero poco estudiado en las facultades de finanzas y que, al estar menos afectado por la crisis actual, permite ampliar las posibilidades de formación en vista al mercado de trabajo de estudiantes de finanzas y contabilidad. Este tema permite evaluar de forma directa todos los proyectos que se están llevando a cabo entre los organismos bancarios y las entidades de seguros. En este contexto, por tanto trabajo de fin de grado se ha dirigido a determinar el impacto y el estudio de los factores más relevantes pertenecientes al entorno que han fomentado la aparición de la bancassurance en nuestro país.

Respecto a la metodología y fuentes de investigación, se han centrado en el objetivo de realizar una reflexión sobre la relación inicial entre banca y compañías de seguros y el proceso de reestructuración empresarial que ha supuesto su irrupción como canal de distribución en las últimas décadas. Para ello, en el primer capítulo, se han utilizado fuentes bibliográficas para el estado de cuestión pero acompañadas posteriormente de fuentes primarias. A pesar de la dificultad para consultar la documentación histórica de las compañías de seguro se ha podido realizar un estudio de caso mediante el análisis de las Actas de las Juntas de Accionistas del Banco Vitalicio de España entre 1898 y 1933. La consulta de esta fuente de archivo ha permitido contrastar los casos analizados por la historiografía con un estudio inédito. Asimismo, la utilización de diferentes métodos y fuentes estadísticas secundarias y primarias, como las actas y la legislación, nos ha permitido obtener suficiente información como para formular algunas respuestas a los objetivos planteados en la investigación y dar credibilidad y transferibilidad a este trabajo. Para la segunda parte del trabajo, además de artículos y libros sobre el tema se han analizado fuentes estadísticas primarias como las generadas por la Dirección General de Seguros y se ha consultado fuentes de hemeroteca, en especial artículos la revista del sector: Actualidad Aseguradora. El material resultante se ha clasificado y ordenado cronológica y temáticamente para conseguir adquirir una mayor conciencia sobre los procesos y procedimientos que hacen posible la mejor cooperación entre entidades bancarias y aseguradoras. En resumen, se ha pretendido un acercamiento a metodologías y fuentes históricas para analizar a largo plazo un tema de relevancia financiera actual. Destacar que todo este trabajo ha llevado consigo una mayor conciencia sobre los procesos y procedimientos que hacen posible la mejor cooperación entre entidades bancarias y aseguradoras.

Revisada la bibliografía al respecto del tema que nos ocupa, muchos son los documentos relativos o referidos a la dimensión de la banca-seguros. Son escasos pero destacables los trabajos de dos especialistas sobre el tema: Francisco Montijano que inició sus estudios económicos sobre el sector banca seguros en su tesis doctoral y José Luís García Ruíz que en sus trabajos sobre la banca ha destacado el estudio de caso de La Estrella. Aspectos sobre la banca y las aseguradoras han aflorado en historias de empresas como el caso del estudio de Jerònia Pons sobre la compañía Zurich. Son pocos los estudios aún sobre un tema

tan actual por lo que hay que recurrir a la prensa económica especializada en el sector, muchas veces financiada por las propias compañías para encontrar información sobre el tema, que por tanto no pueden evitar su difusión comercial y como parte de estrategias de marketing.

Para desarrollar los objetivos se ha distribuido el trabajo, además de esta introducción, en dos capítulos y unas conclusiones. En el capítulo primero, que se inicia con la modernización de las compañías de seguros y su creciente vinculación con las entidades bancarias en el horizonte temporal que comprende desde 1880 hasta 1980, se realiza el estudio de cuatro casos principales de vinculación financiera entre entidades bancarias y aseguradoras: el caso del Banco Bilbao-Vizcaya y la aseguradora Aurora Polar, el caso Hispania-Zurich, el Banco Hispano Americano y el caso del Banco Vitalicio de España.

En cuando a la parte segunda, el capítulo 2, se han establecido una serie de apartados: En el primero se analizan los cambios institucionales e innovaciones tecnológicas que afectan a los canales de distribución: donde se especifica cuáles son esos cambios y modificaciones principalmente de naturaleza legislativa y tecnológica que hace que las compañías de seguros actúen con una eficiencia mayor. En el segundo epígrafe se analizan las compañías de seguros creadas por el sistema bancario.

- Las relaciones banca-seguros en la actualidad: modelos de negocio: en el cual se explican detalladamente y con ejemplos los cuatro tipos de modalidades más consolidadas en el panorama español: los acuerdos de distribución, los joint-ventures, las alianzas estratégicas y los grupos de servicios financieros.
- Acuerdos entre compañías de seguros y bancos en el último decenio: en este último apartado, se habla de las principales alianzas entre entidades bancarias y compañías de seguros, qué acuerdos fueron la pieza clave que dio comienzo a este tipo de alianzas. Además, consultando todos los volúmenes de las revistas de actualidad aseguradora sacadas de la biblioteca de la facultad de Económicas, se expone cuáles son los acuerdos más importantes entre entidades bancarias y compañías de seguro.

CAPÍTULO 1

LOS BANCOS COMO ACCIONISTAS DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS (1880-1980)

1.1 LA VINCULACIÓN BANCA Y SEGURO A LARGO PLAZO.

Desde finales del siglo XIX, en las décadas en que se produce la modernización del sector asegurador (introducción de técnicas actuariales, sistema de agencia, cambios en la gestión gracias al teléfono y al telégrafo), se inicia la vinculación de la banca con el sector. En estas primeras décadas las entidades bancarias participan de este negocio mediante dos vías: la primera, participando con capital en la constitución de estas sociedades y la segunda, socorriéndolas antes sus necesidades de liquidez o de reservas. En algunos casos, los bancos se convirtieron en importantes accionistas de algunas aseguradoras que formaron parte de sus grupos financieros. Sin embargo, no participaron directamente en la venta de los productos aseguradores y, por tanto, directamente en el negocio.

A principios de los años 30, como señala Lasheras-Sanz (1939), ya se concebía la utilidad de esta complementariedad al afirmar que:

“el banquero y el asegurador efectúan operaciones financieras opuestas que no tienen más punto de contacto que el riesgo. La misión de la banca es conceder créditos, en tanto que la del seguro es garantizarlos; por consiguiente, no existe competencia, sino que, por el contrario, se complementan, pues la Banca en la concesión de crédito trata de eliminar el riesgo que no puede sino producirle pérdidas y el seguro busca como finalidad objetiva el riesgo que debe producirle beneficio”.

Este factor de complementariedad se ha materializado principalmente a partir de una posición de dominio por parte de las entidades bancarias, situando a España en uno de los países donde la presencia de la banca en el seguro tiene más

tradición. No obstante, la empresa aseguradora ha mantenido siempre su independencia como unidad económica.

La historiografía en España ha constatado diferentes casos de esta vinculación temprana y de su complementariedad. A modo de ejemplo de entrada de capital bancario dentro del sector asegurador, mencionamos, en primer lugar, el caso del grupo Banco Bilbao-Vizcaya que fue la propietaria de las compañías de seguros La Aurora y La Polar desde hace aproximadamente 70 años, además de ser el propietario de Euroseguros desde 1974. Ambas compañías, Aurora y Polar, se crearon en 1900 y 1901 en Vizcaya en el momento más expansivo de las navieras vascas que incrementaron la demanda de seguros marítimos. A su vez el negocio naviero era una prologación de los negocios mineros. En el caso de la Polar, tuvo desde sus inicios una gran conexión con el sector bancario, en concreto con el Banco de Comercio. Colaboró en su fundación en 1901, en la que estuvo representada por su Gerente José Luis de Villabaso (Alonso Olea, 2010, p. 170).

La administración y la gerencia de La Polar, estaba encargada en los propios estatutos al Banco de Comercio a cambio de un beneficio del 6% de los beneficios líquidos. Al fusionarse el Banco de Comercio y el Banco de Bilbao en mayo de 1902 esta pasó a gestionarse por el Banco de Bilbao. Sin embargo, el Consejo de Administración del Banco de Bilbao renunció a esta gestión en 1906 a cambio de su derecho a intervenir en el Consejo y a la auditoría de sus balances (Alonso Olea, 2010, p. 171). Posteriormente, se produjo la fusión por absorción de la compañía La Polar por Aurora en 1978¹. Finalmente, la compañía de Seguros Aurora La Polar en la que se mantenía capital bancario, en 1984 pasó a estar controlada definitivamente por el Banco de Bilbao, convirtiéndose en 1984 como principal accionista de Aurora Polar, con una participación superior al 95% del capital (Montijano, 2010, p. 266)

Otro caso de vinculación histórica del capital bancario con compañías de seguros se produce en la compañía de Seguros la Estrella estudiado por García

¹ BOE» núm. 69, de 22 de marzo de 1978, páginas 6822 a 6822. En esta orden se aprobó la fusión por absorción de «La Polar, Sociedad Anónima de Seguros C-143) por «Aurora, Compañía Anónima de Seguros» (C-17).

Ruiz (2014, p. 1). Este autor define esta vinculación histórica anterior a la bancaseguros como:

“la relación establecida entre un banco y una aseguradora que deciden apoyarse mutuamente por el hecho de que ambas realizan actividades financieras. Se trata de un fenómeno muy importante en la historia financiera española, donde los bancos han dominado el panorama con la formación de grandes grupos con filiales industriales y de servicios financieros”.

En su trabajo sobre la relación banca-seguros se estudia el caso relevante y prolongado del Banco Hispano Americano y la Estrella, haciendo referencia a la cooperación entre ambas. La aseguradora la Estrella fue fundada en 1901 por el Banco de Cartagena, en un momento que se vivía un verdadero auge minero en Murcia, que atrajo capital asturiano a la región. La iniciativa del Banco Hispano Americano por imponerse sobre la sociedad aseguradora, quedó enmarcada por dicho capital que había sido decisivo para su creación en 1900, lo que desencadenó a un enfrentamiento por dominar la nueva entidad aseguradora.

Como recalca García Ruiz en su artículo, la accidentada historia de la bancaseguros Hispano-Estrella pone de manifiesto que en esta relación la entidad bancaria ha tendido a ser dominante por su mayor tamaño -el mercado español de seguros ha sido muy pequeño hasta fechas muy recientes- y por su capacidad para proporcionar financiación externa rápida en caso de necesidad. Fue a partir de lo ocurrido en 1935, cuando el presidente de la Estrella echó del consejo al presidente del Hispano Americano, lo que nos permite entender el vertiginoso crecimiento y evolución de la Estrella en los años cincuenta y sesenta, y que la entidad abanderara la expansión internacional.

En 1940, el Banco Hispano Americano volvió a recuperar el control de la Estrella. Gracias a las acciones enmarcadas en este ámbito se promueve la adquisición de nuevas destrezas que permitan participar en una sociedad basada en la cooperación banca-seguros. Todo esto se explica principalmente por decisiones adoptadas en el seno del banco. Por tanto, la hipótesis de Francisco Montijano, planteada al comienzo de este capítulo, se ve confirmada con el caso

analizado por José Luis García Ruiz, *"la bancaseguros española ha sido una relación de dominio"*.

Asimismo, otro ejemplo de cooperación banca-seguros, es la del grupo Zurich en España, al que la compañía Hispania perteneció durante décadas. El estudio del grupo Zurich en España (Pons, 2015), describe la evolución y funcionamiento de la compañía del grupo, Hispania, entre otros. En sus comienzos Hispania se creó en Barcelona en 1902 para cubrir a los patronos en los accidentes de trabajo de sus obreros. Para atender a los accidentados en el trabajo en la sede de Barcelona, se creó una primera red de atención a los trabajadores siniestrados y más tarde creó una red de producción a través de agentes desplegados en toda España.

La compañía Hispania tuvo un periodo de desarrollo administrativo y comercial entre 1902 y 1907. En el ramo de accidentes se establecieron cláusulas de restricción de riesgos, como el caso de los seguros de accidentes colectivos, en los que la compañía limitaba el pago de indemnizaciones en una sola catástrofe a la suma máxima de 25.000 pesetas. En cuanto a la puesta en marcha del ramo de incendios, por su parte, presentó mayores dificultades. El ramo de incendios se presenta como una medida de acompañamiento fuertemente vinculado a la firma de contratos de reaseguro. Puesto que existían dificultades para encontrar reaseguradoras en el mercado nacional, hubo que acudir al mercado internacional para la realización de contratos con otras compañías de seguros, haciendo principal hincapié en el primero contrato con la alemana Badische, la francesa Reassurance Nouvelle y la Suisse de Reassurance, como base para un trabajo de colaboración real entre aseguradoras. La creación de nuevos contratos de reaseguros permitió la formalización de nuevas alianzas y, a finales del mes de julio de 1906, se firmó con Annonymede Paris y Suisse de Zurich (Pons, 2015, p. 27).

Sin embargo, a partir de En relación a las diversas iniciativas ocurridas en el período de 1907 crecieron las dificultades impuestas por la nueva legislación de seguros de 1908 que exigió un capital desembolsado y depósitos y reservas. Estos problemas derivados de cambios institucionales se agravaron con problemas en la gestión como la dimisión de Enrique Ferrer Casagemas, secretario de la compañía de seguros Hispania, sustituido por Aldoma y Ferrer con funciones de secretario,

abogado de la compañía y jefe de siniestros, que ya apuntaban ya las dificultades que afectaron a la compañía y que conduciría a la incorporación de Hispania al grupo Zurich.

En 1907, centrándonos en la repercusión que la aplicación del nuevo plan de la ley de seguros privados podía llegar a tener sobre las compañías aseguradoras, éstas decidieron instaurar para su estudio una comisión cuya función principal era la gestión del beneficio. Ante las previsibles exigencias de aumento de capital social, el consejo acordó delegar en el director gerente el estudio de la emisión de un millón o millón y medio de acciones.

Estas previsiones resultaron ser insuficientes y escasas para disminuir los continuos problemas que surgieron a la hora de adaptarse a la ley de seguros privados de 1908. Por tanto, la compañía decidió aminorar su capital social, poniendo en circulación 20.000 acciones. La dirección de Hispania decidió solicitar la incorporación de acciones de Catalana General de Crédito y de la compañía Anónima Electro-Metalúrgica del Ebro.

A pesar del procedimiento utilizado y que Hispania contaba con toda la documentación necesaria para inscribirse en el nuevo registro, la comisaría de seguros obligó a realizar un seguimiento y saneamiento de las cuentas de balance. Como consecuencia de ello y ante los nuevos requerimientos que se le estaban exigiendo a las entidades de seguros, Hispania se plantea la posibilidad de fusionarse con otras entidades.

A lo largo de 1912, la nueva reorganización de la producción de la compañía provoca que la liquidación y suspensión definitiva de las operaciones del ramo de vida, realizada a través del traspaso de la cartera de este ramo al Banco Vitalicio de España, entidad que se estudia con más detalle en el siguiente apartado del capítulo. A pesar de que fue una decisión no aceptada por sus consejeros, podría decirse que se inicia una etapa en la que los miembros se desentienden de la actividad de la entidad. En estas circunstancias la entidad bancaria que la había protegido y que habían contribuido a solucionar sus problemas de liquidez y

financiación desde sus inicios, Catalana General de Crédito, tenía sus propios problemas.

En este contexto la empresa aseguradora suiza Zurich adquiere la mayor parte de capital de Hispania. La razón más profunda por la que Zurich adquiere Hispania, fue la quiebra de la Catalana General de Crédito y su adquisición por capital italiano. La entidad crediticia que había sustentado a Hispania desde su fundación se estaba liquidando. El capital desembolsado suponía más de las tres cuartas partes del capital de la misma, que terminaron en propiedad de Zurich. Esta adquisición significó una ampliación de la base de las operaciones de la compañía suiza en España y, sobre todo, permitió al grupo adecuarse al nacionalismo económico que estaba caracterizando la política económica española en los años veinte y treinta. (Pons, 2015, p. 34)

1.2. UN ESTUDIO DE CASO: EL BANCO VITALICIO DE ESPAÑA.

Como señalo al comienzo de este capítulo, a finales del siglo XIX, los bancos se convirtieron en importantes accionistas de algunas aseguradoras que formaron parte de sus grupos financieros con el objetivo principal de hacer frente a parte de la deuda de la Hacienda Real. En un primer momento, la creación de las compañías por acciones se consideró como una etapa de transición, de cambio de aseguradores individuales a compañías de seguros modernas.

En este apartado, analizamos el estudio de caso del Banco Vitalicio de España, con sede en la ciudad de Barcelona y cuya actividad se inició en el año 1897, con la fusión de la Previsión (compañía fundada el 2 de junio de 1897) y el Banco Vitalicio de Cataluña, creado en 1881, adoptando así el nombre de Banco Vitalicio de España, y cuyo primer presidente fue Claudio López, Marqués de Comillas. En 1950, el periódico ABC publica un artículo en el que señala que “la historia del Banco Vitalicio de España es la del Seguro Español sobre la Vida”²

² Periódico ABC de 5 de febrero de 1950.

En un primer momento, el motivo de su creación fue el de enfrentarse y competir con las empresas norteamericanas, que se habían ido adentrado en el territorio español destacando por su gran capacidad de generar fondos suficientes para hacer frente a las deudas y por su alto volumen de carteras mundiales. El objetivo principal era el de recuperar el prestigio, la reputación y la posición financiera del Banco Vitalicio de España, ya que, por una serie de acontecimientos históricos ocurridos en años de siglos anteriores, habían dejado a aquellas compañías que únicamente se dedicaban al ramo de vida en una situación poco favorable de cara al territorio español.

El informe de 1950 del periódico ABC refleja [...] *como síntesis de la trayectoria seguida por el Banco Vitalicio de España desde su fundación, algunos datos del último balance. El capital social de 15 millones de pesetas, totalmente desembolsado, incrementado por los fondos de reserva, asciende a la fantástica suma de 464.434.131 pesetas. En sus archivos registra actualmente 196.000 pólizas de seguros. [...]*³

Una de las cuestiones que se señalan como más interesantes en la creación del Banco Vitalicio de España, es su afán por satisfacer las necesidades del mercado, por lo que, a partir de 1943, a pesar de ser su objeto principal el ramo de vida, le lleva a participar en otros tipos de ámbitos diferentes del sector asegurador, como es el sector de incendios, accidentes, robos y el sector de Responsabilidad Civil.

Como se explica Tortella et al. (2014, p.126), “...en un principio sus accionistas eran el nutrido grupo de empresarios y capitalistas barceloneses...” En la etapa que va desde la creación del Banco Vitalicio de España hasta la Primera Guerra Mundial, aparecen como los mayores accionistas bancarios: el Crédito Mercantil, cuyo representante en las Juntas Generales celebradas era Rafael Plandolit, y la Sociedad Catalana General de Crédito.

Durante los primeros años (1897-1919), la sociedad de Crédito Mercantil era, con diferencia, el mayor accionista. Era la que alcanzaba un porcentaje mayor,

³ Periódico ABC de 5 de febrero de 1950.

aproximadamente un 70% del total de las acciones representadas. Entre los dos accionistas tradicionales del Banco Vitalicio de España, la sociedad de Crédito Mercantil⁴ y la Sociedad Catalana General de Crédito, poseían alrededor de doce mil acciones. No obstante, durante la primera Guerra Mundial, por una serie de cambios rápidos y sustanciales que marcaron un antes y un después en la historia del sistema financiero catalán, la sociedad Catalana General de Crédito pasa por un periodo de decadencia hasta desintegrarse definitivamente en 1914. De igual manera, el Crédito Mercantil también se fue desalentando y, dos años más tarde de que finalizara la primera Guerra Mundial (1920), se fusionó con el Banco de Barcelona⁵. Por lo tanto, se había producido un cambio radical en la estructura accionarial del Banco Vitalicio de España. Los bancos que al principio eran los principales accionistas dejaron de serlo, cuyas acciones pasarían, en su mayor parte, a Assicurazioni Generali, que a partir de su entrada en la aseguradora barcelonesa iba a ejercer un papel taxativo en la vida de ésta.

Por su parte, el banco de Barcelona fue considerado como el precursor de la conformación de las finanzas catalanas. Surge como un banco innovador que sería capaz de desarrollar nuevas herramientas de pago para responder a las necesidades de la industria catalana. Entre sus innovaciones estaba la emisión y circulación de los primeros billetes en el proceso de modernización de la economía catalana que se convirtió en la base que brindó oportunidades a los negocios de la industria catalana.

Sin embargo, con la documentación recogida de las actas de las diferentes Juntas del Banco de Barcelona nos permite observar que en el año 1920 el banco de Barcelona pasa por una situación en la que la entidad no es capaz de asumir la totalidad de las deudas por falta de liquidez, sus activos no eran lo suficientemente líquidos para hacer frente a las obligaciones de pago. Por lo que el banco, al no ser capaz de adaptarse y responder de forma positiva a un mundo que había cambiado, entra en un proceso de declive definitivo hasta caer en quiebra. Tras su ruina, pasa a estar en manos en 1922 del Banco Comercial de Barcelona, que fue

⁴ Periódico ABC de 5 de febrero de 1950. Una de las entidades financieras más importantes de la Cataluña del siglo XIX. Su constitución fue aprobada por el gobierno en diciembre de 1863, con Macià Vila entre sus principales socios fundadores.

⁵ Periódico ABC de 5 de febrero de 1950. Se fundó en el año 1844 con el objeto de ser una sociedad anónima que se dedicase principalmente a actividades de crédito y de descuento, además de la emisión de billetes. Tuvo un papel muy importante en el mundo financiero del siglo XIX.

su liquidador y, posteriormente, junto con la banca Arnús-Garí⁶, fueron absorbidas por el Banco Hispano Colonial.

Para este estudio se han valorado una serie de datos sacados de una fuente original, las actas oficiales de las Juntas Generales del Banco Vitalicio de España que recogen los temas tratados y los acuerdos de las reuniones celebradas aualmente con el objetivo de garantizar la continuidad de la sociedad, balance y reparto de beneficios entre 1898 y 1933. Presentamos a continuación una tabla resumen en la que se visualiza de forma rápida el número de acciones y la representación en % en posesión de los Bancos y donde se podrá observar todo lo hablado en el párrafo anterior.

AÑO	BANCO	ACCIONES	TOTAL ACCIONES REPRESENTADAS	%	TOTAL
1898	Sociedad de Crédito Mercantil	8.787	13.322	66%	
1899	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	14.378	14%	77%
	Sociedad de Crédito Mercantil	8.987	14.378	63%	
1900	Sociedad de Crédito Mercantil	9.145	12.559	73%	
1901	Sociedad de Crédito Mercantil	9.425	14.811	73%	86%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	14.811	13%	
1902	Sociedad de Crédito Mercantil	9.425	13.499	70%	
1903	Sociedad de Crédito Mercantil	2.425	16.247	15%	27%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	16.247	12%	
1904	Sociedad de Crédito Mercantil	9.430	16.611	57%	
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	16.611	12%	
1905	Sociedad de Crédito Mercantil	10.423	17.209	61%	73%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	17.209	12%	
1906	Sociedad de Crédito Mercantil	595	18.179	3%	14%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	18.179	11%	
1907	Sociedad de Crédito Mercantil	10.605	17.161	62%	74%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	17.161	12%	
1908	Sociedad de Crédito Mercantil	10.640	25.076	42%	50%
	Sociedad Catalana General de Crédito	1.992	25.076	8%	
1909	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	17.271	69%	
1910	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	18.596	64%	
1911	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	17.174	69%	

⁶ Nueva sociedad bancaria constituida en 1890 con un capital de dos millones de pesetas, desembolsado en metálico, efectos y valores a partes iguales por los dos socios, Manuel Arnús Fortuny y Josep Garí Cañas.

1912	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	23.663	50%	
1913	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	17.577	68%	
1914	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	15.040	79%	
1915	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	15.789	76%	
1916	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	16.617	72%	
1917	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	18.542	64%	
1918	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	16.125	74%	
1919	Sociedad de Crédito Mercantil	11.925	15.922	75%	
1920	Banco de Barcelona	11.925	28.129	42%	
1922	Sociedad Anónima Arnús-Garí	350	17.145	2%	
1923	Sociedad Anónima Arnús-Garí	350	17.155	2%	
1925	Sociedad Anónima Arnús-Garí	800	18.467	4%	7%
	Banco Comercial de Barcelona	612	18.467	3%	
1926	Sociedad Anónima Arnús-Garí	700	17.827	4%	7%
	Banco Comercial de Barcelona	612	17.827	3%	
1927	Sociedad Anónima Arnús-Garí	1.000	18.692	5%	8%
	Banco Comercial de Barcelona	562	18.692	3%	
1928	Sociedad Anónima Arnús-Garí	8.900	19.092	47%	51%
	Banco Comercial de Barcelona	712	19.092	4%	
1929	Sociedad Anónima Arnús-Garí	573	11.429	5%	11%
	Banco Comercial de Barcelona	688	11.429	6%	
1930	Sociedad Anónima Arnús-Garí	1.325	11.263	12%	
	Banco Comercial de Barcelona	512	11.263	5%	
1931	Sociedad Anónima Arnús-Garí	6.325	23.919	26%	41%
	Banco Comercial de Barcelona	3.612	23.919	15%	
1932	Sociedad Anónima Arnús-Garí	4.600	14.848	31%	34%
	Banco Comercial de Barcelona	512	14.848	3%	
1933	Sociedad Anónima Arnús-Garí	4.400	15.028	29%	32%
	Banco Comercial de Barcelona	462	15.028	3%	

Figura 1.2.1.: Número de acciones y representación en % con cifras aproximadas en posesión de los bancos. Fuente: elaboración propia en base a las actas de las Juntas Generales de Accionistas del Banco Vitalicio de España (1898-1933).

Como conclusión, con ciento veinticinco años de existencia y después de haber vivido continuos cambios sociales y económicos desde su fundación, el Banco Vitalicio de España presenta una posición estable, relevante y destacada en el mercado asegurador gracias a su alto índice de satisfacción de las necesidades de sus clientes. Está directamente vinculado con Generali Seguros que, actualmente es una de las mayores aseguradoras a nivel europeo en el ramo de vida, que sigue siendo la principal actividad y la referencia más utilizada por el Vitalicio.

CAPÍTULO 2

CAMBIOS EN LA RELACIÓN BANCA-SEGUROS.

2.1. CAMBIOS INSTITUCIONALES E INNOVACIONES TECNOLÓGICAS QUE AFECTAN A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

De acuerdo con las ideas expresadas por Montijano Guardia (2010, p. 260), *“el sector asegurador ha estado inmerso, en los últimos treinta años, en un singular y notable proceso de reestructuración empresarial, caracterizado por la posibilidad de establecer relaciones entre entidades bancarias y aseguradoras con implicaciones tanto empresariales como estratégicas”*.

Durante el primer decenio del siglo XXI, se produce una insondable reforma en la regulación de la actividad aseguradora. Se imponen una serie de modificaciones legislativas con el objeto de que se conviertan en una medida para asegurar la viabilidad, supervisión y eficiencia de los grupos aseguradores. Destacar que la implantación de nuevos cambios institucionales está orientada hacia la habilidad para reflexionar y utilizar el conocimiento sobre la situación financiera y de solvencia de las entidades aseguradoras y al manejo de nuevas destrezas para lograr participar efectivamente en la sociedad. Las finalidades que se pretenden al crear un nuevo marco regulatorio en la vida de las aseguradoras pueden quedar reflejadas en los siguientes apartados:

- Conseguir una equidad al exigir a las entidades aseguradoras un nivel de recursos propios para poder ser utilizados en diferentes situaciones y contextos.
- Facilitar una mayor transparencia en la gestión de dichas entidades de tal forma que sirva para la toma de decisiones en los procesos de bancaseguros.

Algunos de los cambios hablados en el párrafo anterior se recogen en la Ley 30/1995 del 8 de noviembre, aprobada en octubre de 2004 e inspirada en la

prestación de servicios, que resume los avances conseguidos acerca de la posibilidad de distribuir seguros a través del canal bancario: se fomenta el desarrollo de una cultura general como instrumento para una mejor liberalización de las redes de distribución, favorecer el desarrollo de la relación banca-seguros, estimulando la cooperación entre ambos y eliminando los impedimentos y obstáculos que dificulten la distribución conjunta de productos aseguradores y financieros.

Entre otras normas relativas al sector asegurador y a los cambios institucionales de los que venimos hablando en este primer apartado, cabe destacar también la ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados que lleva consigo una serie de cambios en cadena, de modificaciones y requerimientos que abarcan algunos de los aspectos más importantes que componen la organización del seguro privado del siglo XXI, como son: una nueva forma de regulación de la capacidad financiera y rivalidad profesional entre los mediadores, dosificar la información que los mediadores están obligados a dar al cliente y el deber que éstos tienen de atender y solucionar las exigencias que les planteen sus clientes.

Además, [...] *“reguló una nueva figura (<<el operador bancaseguros>>) y permitió que los agentes y los operadores de bancaseguros puedan ser <<exclusivos>> (que trabajan para una sola entidad de seguros) o <<vinculados>> (que trabajan a la vez para varias aseguradoras). Esta decisión vino a dar respaldo legal a la actividad de distribución de seguros de los bancos y cajas de ahorros. [...] La regulación de la figura del <<agente vinculado>> era defendida con ardor por las entidades aseguradoras cuyas redes estaban compuestas en su mayor parte por agentes que no respetaban la exclusividad, y discutida por las que, como MAPFRE o Catalana Occidente, habían dedicado mucho tiempo y dinero a formar y mantener una red propia de agentes exclusivos”.* (Tortella et al. p. 403).

El desarrollo de la bancaseguros como importante canal de distribución del seguro de vida convive con la propia transformación tecnológica del sector, en la que ha contribuido decisivamente la banca. El interés por parte de la industria de los seguros por entender el nuevo mundo digital, ha hecho que las aseguradoras transformen sus medios tecnológicos considerados como indispensables para una

participación satisfactoria en la sociedad, adecuándolos a las exigencias de los clientes, ganando así una mejor posición con respecto a la competencia. Algunas de las iniciativas de las aseguradoras para adecuarse a un mundo digitalizado se encuentra en la detalla ley 20/2006 de contratos de seguros con cobertura de fallecimiento. Según su exposición de motivos, la creación de tal registro se justificaba porque <<[...] *sucede con demasiada frecuencia que, en caso de fallecimiento del tomador del seguro o del asegurado, sus posibles beneficiarios, precisamente por desconocer la existencia del contrato de seguro, no están en condiciones de reclamar su cobro [...]>>. (Tortella et al. p. 403). La obligación de crear un registro único por parte de las aseguradoras donde cada ciudadano pueda consultar de manera libre y gratuita la justificación documental de si es beneficiario o no de un seguro de vida con cobertura de fallecimiento, es posible gracias al desarrollo anteriormente comentado de las nuevas tecnologías, cuya finalidad es autorizar a los posibles beneficiarios dirigirse a ésta para verificar y requerir a la entidad aseguradora, en caso de que sean los beneficiarios, el servicio derivado del contrato. El desarrollo tecnológico del propio sector bancario le ha dado ventajas comparativas para la distribución de este tipo de seguros.*

Aunque no constituye un objetivo básico de las compañías aseguradoras, el descubrir una nueva manera de situar al cliente en el centro del negocio es una de las líneas más favorecidas en la innovación tecnológica del sector asegurador, ya que los clientes están cada vez más metidos en el mundo digital, ya que les facilita una manera más cómoda de tomar decisiones y descubrir nuevas oportunidades de negocio con otras entidades. En conclusión y tomando de referencia la tesis doctoral de Francisco Montijano Guardia, dirigida por el profesor Dr. D. José García Roa de la Universidad de Jaén, referencia un trabajo de investigación relativo al tema que nos ocupa, publicada en el mes de enero de 2001: [...] *“el desarrollo tecnológico facilita la innovación de productos. En este sentido, las entidades aseguradoras deben de mantener un esfuerzo persistente para vincular su negocio con el desarrollo tecnológico. Un esfuerzo que les proporcionará una ventaja competitiva para hacer frente a la transformación del entorno”*.

2.2. LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS CREADAS POR EL SISTEMA BANCARIO.

Tal y como se ha desarrollado en el apartado anterior acerca de los cambios legislativos y tecnológicos que afectan a los canales de distribución, surge un nuevo interés de la banca por el sector asegurador. Este interés está vinculado a la creación de compañías de seguros y a la creación de sociedades de crédito.

Este nuevo enfoque implica un incremento de la cantidad de acuerdos entre entidades aseguradoras y bancos y cajas de ahorro de forma rápida, como acción capaz de colaborar en consecución del objetivo anteriormente planteado, especialmente la importancia de la actividad de las redes bancarias en la venta de dichos seguros, explicando a modo de ejemplo el caso del grupo asegurador Caser y La Caixa:

2000			2012		
Posición	Grupo	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Grupo	Posición
1	BBVA	12,66	19,52	La Caixa	1
2	La Caixa	10,77	12,81	Santander	2
3	MAPFRE	9,80	11,35	MAPFRE	3
4	BSCH	6,59	7,10	BBVA	4
5	Metropolitan	4,52	5,13	Aviva	5
6	CGNU	3,53	4,41	Ibercaja	6
7	Caser	3,00	4,35	Generali	7
8	Bansabadell	2,99	4,09	Allianz	8
9	Caixa Catalunya	2,92	3,71	Caser	9
10	Antares	2,70	3,52	Aegon	10
	Total 10 primeros	59,48	75,99	Total 10 primeros	

Figura 2.2.1: Ranking del seguro de vida, 2000 y 2012. Fuente: Elaboración propia en base Tortella et al. (2014, p. 419)

El grupo asegurador Caser, cuyo origen se remonta en el año 1942, destaca por ser una aseguradora de las cajas de ahorro, ya que distribuía sus productos a través de éstas. Su evolución y transformación remonta desde su creación hasta 1960, cuando las cajas de ahorro empiezan a adentrarse en el accionariado del grupo asegurador. Posteriormente, en el año 1990, importantes entidades financieras españolas pasan a representar y a formar parte de la entidad aseguradora, tales como MMA Y MAAF, la CECA y Ahorro Corporación. Además, Caser empieza a expandirse y a ofertar nuevos productos aseguradores, entrando en nuevos mercados, principalmente adquiriendo participaciones en los negocios de seguros y de pensiones, tomando en 1992, Caser Ahorrovida, Gesinca Pensiones y Gesinca Consultora. Su continua evolución remonta en 2006, cuando se crean Caser Direct y Caser Pensiones, con el objetivo de distribuir productos no sólo de naturaleza aseguradora sino también financiera, consiguiendo así una posición óptima y una mayor eficiencia de la actividad del grupo asegurador.⁷

Por otro lado, el grupo “La Caixa”, fundado el 5 de abril de 1904, se fusionó con la Caja de Ahorro de Barcelona en 1990. Al igual que el grupo asegurador Caser, “La caixa” decidió llevar a cabo una reorganización del negocio bancario, por lo que traspasó su negocio a una nueva sucursal que recibió el nombre de CaixaBank. Esta a su vez, que cotizaba en bolsa, decidió quedarse con el negocio asegurador SecurCaixa. Entró en el negocio del seguro de la mano de su filial Vida Caixa en el ramo de vida, vinculado a su negocio hipotecario.⁸

En definitiva, “el nivel de concentración del sector en el ramo de vida se ha incrementado en estos años. La cuota de mercado de los diez primeros grupos representaba en 2000 el 59,48%, mientras que en 2012 era del 75,99%”. (Tortella et al. pág. 419.

⁷ <https://www.caser.es/corporativo/historia>. Consultado 29 de mayo de 2016.

⁸ BOE» núm. 270, de 11 de noviembre de 1987, páginas 33667 a 33667. Mediante la Orden de 14 de octubre de 1987, de inscripción en el Registro Especial de Entidades Aseguradoras, así como de autorización para operar en el Ramo de Vida a la Entidad «Vida Caixa, Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros» (C-611).

2.3. LAS RELACIONES BANCA-SEGUROS EN LA ACTUALIDAD: MODELOS DE NEGOCIOS.

A medida que los mercados han ido madurando, tanto compañías de seguros como entidades bancarias se interesan cada vez más por los mismos mercados y por la venta de productos de condiciones similares. Por un lado y desde una perspectiva de las compañías aseguradoras, pretenden aumentar la eficacia de las ventas a través de la red bancaria y, por otro, desde una perspectiva de las entidades bancarias, colaborar en beneficio de sus clientes ampliando el gran abanico de los productos ofrecidos en sus procesos de intercambio que, en ocasiones, necesitan de los servicios de los grupos aseguradores.

Por lo tanto, la relación bancassurance⁹ y la iniciativa entre entidades bancarias y compañías aseguradoras se lleva a cabo mediante la consolidación de diferentes modelos de negocios. Con la creación de estos modelos como alternativa para incrementar la capacidad de distribución de ambas, se persiguen dos objetivos fundamentales:

- Que permitan alcanzar un mayor grado de acercamiento y desarrollo de la bancassurance con el fin de lograr la plena incorporación de la actividad aseguradora como negocio del banco.
- Utilización de filiales bancarias que permita fomentar los valores necesarios de las aseguradoras para una cooperación positiva y solidaria entre entidades bancarias y compañías de seguros.

Entre los modelos de negocios más consolidados en España y de los que vamos a hablar a lo largo de este capítulo, podemos señalar cuatro como principales: los acuerdos de distribución, las alianzas estratégicas, los joint-ventures y los grupos financieros. En primer lugar, la modalidad joint-ventures según Herrero Miñarro, J. (1997, pág. 57) es “...una alianza entre dos entidades que operan en sectores

⁹ “Expresión que en francés se refiere a la oferta combinada de productos bancarios y de seguros, realizada por bancos y cajas de ahorros; es decir, se trata de la distribución de seguros a través de la red de oficinas de una entidad financiera”, Diccionario de Seguros Mapfre, <https://www.fundacionmapfre.org/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?b/bancassurance.htm>, consultado el 15 de Mayo de 2016.

diferentes: una en el sector financiero, que aporta sobre todo el potencial de distribución por su número de oficinas y el acceso a una gran masa de clientes potenciales; la otra en el sector seguros, que facilita el desarrollo de productos y la gestión técnica”. Para visualizar de una manera gráfica los ejemplos de relación banca-seguros mediante acuerdos joint-ventures, insertamos una tabla en base al modelo que elabora Francisco Montijano en su tesis doctoral (2001, p. 469):

BANCOS	ASEGURADORAS	FORMA AVENTURADA
Banco popular Español	Allianz (Aleman)	Eurovida
Abbey National (U.K.)	Winthertur (Suizo)	ABEYCOR
Bancapital (Español)	Principal Financial Group (USA)	AG-Fénix
Intercaser	Skandia (Suecia)	Intercaser
Banco Santander	Metropolitan Life (USA)	Génesis
Banco Atlántico	AGF España, subsidiaria de AGF Francia	AGF Atlántico

Figura 2.3.1.: Ejemplos de relación banca-seguros en España: *Joint-Venture*. Fuente: Elaboración propia en base a Montijano (2001, p. 469)

Actualmente y haciendo un breve comentario sobre el cuadro anterior de los acuerdos joint-ventures más importantes del panorama español son: el Banco Santander Central Hispano que, operando con la aseguradora Metropolitan Life Insurance Company crearon Génesis, y el Banco Popular Español y Allianz seguros con la creación de Eurovida y Europensiones. Por su parte, y tal como afirma Mcdaniel, D. (1996, p. 28), “...el establecimiento de *joint-venture* ha sido el modelo preferentemente adoptado por los grandes bancos y las aseguradoras extranjeras”.

En segundo lugar y continuando con la explicación de los distintos modelos de negocios, explicamos ahora los acuerdos de distribución entre entidades bancarias y compañías de seguros. La base de esta modalidad viene marcada principalmente por el comisionamiento en la distribución de seguros a través de entidades financieras. Los bancos se encargan de distribuir seguros de diferentes

aseguradoras, principalmente seguros de vida, a cambio de recibir una comisión por el uso de su red. De tal forma, esto le permite a las compañías de seguros adentrarse en nuevos segmentos de mercado, por lo que ambas entidades se benefician del hecho de que los clientes acaben consumiendo más productos aseguradores a través de los bancos, sin tener éstos una mayor vinculación sobre las compañías aseguradoras y siendo ambas totalmente independientes.

En la siguiente tabla se han insertado algunos ejemplos de estos acuerdos de distribución y los acuerdos que comprenden, señalando como más importantes el acuerdo entre la aseguradora Sanitas con Deutsche Bank y Bankinter, y el realizado por Deutsche Bank con DKV Previa:sa:

BANCO	ASEGURADORA	ACUERDO
Deutsche Bank	DKV Previa:sa	El banco se lleva una comisión fija por su correduría y las pólizas de salud se distribuyen a través de todos los canales de los que dispone el grupo bancario.
Deutsche Bank y Bankinter	Sanitas	Emisión y gestión de recibos, inversiones, domiciliaciones, cobros por tarjetas...

Figura 2.3.2.: Ejemplos de relación banca-seguros en España: Acuerdos de distribución.

Fuente: Elaboración propia en base a Montijano (2010, p. 272)

El tercer tipo de modelo de negocio consistente en la distribución de seguros a través de entidades financieras son las alianzas estratégicas. En este caso, por el contrario, las entidades bancarias apuestan por alianzas estratégicas con compañías de seguros con el objetivo de mejorar la utilización e integración en el desarrollo de productos, mejorar el aprovechamiento de la red de distribución, prestación de servicios y gestión de canales. La aseguradora al aliarse con el banco, le permite aumentar su confianza con respecto a sus clientes, ya que las entidades bancarias, por su parte, financian nuevos desarrollos de productos a través de la realización de inversiones en tecnología más avanzada y por una mejora en la formación del personal de venta.

Señalando un ejemplo de este tipo de acuerdos en el mercado español, cogemos el que aparece en el libro de Francisco Montijano Guardia (2015, p. 271)

“...la alianza llevada a cabo entre Caja Madrid y Mapfre creando un holding que agrupa los seguros generales, vida y de salud de ambos grupos. El 51% del holding corresponde a Mapfre y el 49% restante a Caja Madrid, con intercambio de acciones. El acuerdo recoge la utilización de los 4.200 puntos de venta que reúnen ambas entidades para la distribución conjunta de servicios bancarios y de seguros”.

El objetivo final que se pretende conseguir con las alianzas estratégicas entre entidades bancarias y compañías de seguros es aumentar el volumen y capacidad de ambas en el mercado tanto nacional como internacional, recurriendo a una gestión de los negocios integrados con el fin de cambiar la visión y las actitudes de ambas entidades.

Por último y para terminar con este apartado sobre la bancassurance, mencionamos los grupos de servicios financieros, en los que la actividad aseguradora queda totalmente integrada en la estructura del seguro financiero y, por tanto, son 100% propiedad de la entidad de crédito. A partir de que la entidad aseguradora surge de la propia organización bancaria, se definen diversas funciones para una buena cooperación entre ambas entidades, haciendo principal hincapié en aquellas competencias en las que cada entidad tiene mayor incidencia o peso específico en su desarrollo como, por ejemplo, compartir proyectos, ideas, aplicaciones, información y recursos que se intentan disponer de forma integrada.

Esta forma de distribución de seguros a través de entidades bancarias es la principal predominante en España, los bancos no se conforman únicamente con obtener las comisiones que obtienen por la comercialización de productos aseguradoras a través de su red, sino que su intención es estar presente en la estructura y regulación del sector asegurador. En el mercado asegurador español existe un gran número de aseguradoras que son ejemplos representativos de este tipo de planteamiento, en el que la actividad aseguradora surge por desarrollo interno y queda integrada plenamente en la estructura del banco. Por ejemplo, las aseguradoras, BBVA Seguros, BCH Vida, Génesis, Bansabadell Vida, Banesto, Bankinter Seguros de Vida, S.A., Banesto Seguros Cía Aseguradora, Barclays Vida y Pensiones y Santander Seguros y

Reaseguros. También es significativo el papel de las cajas de ahorro españolas en la creación de sus propias entidades aseguradoras especializadas en el ramo de seguros de vida, por ejemplo, Vida Caixa, Caser, Ascat vida, etc. (Montijano, 2010, p. 272).

Para destacar otros acuerdos entre compañías aseguradoras y entidades financieras, he consultado otras fuentes como son las revistas de Actualidad Aseguradora, donde predominan diversos acuerdos de la compañía de seguros Zurich con entidades bancarias.

- En primer lugar, Zurich firmó el 14 de abril de 2008 una alianza estratégica con Caja Navarra, con el fin de conseguir el 50% de Can Soluciones Integrales S.A. de Caja Navarra. En dicho acuerdo se establece la exclusividad para la distribución de productos aseguradores generales con Caja Navarra.
- Asimismo, el 5 de mayo del mismo año, anuncia un nuevo acuerdo con Caixa Sabadell, adquiriendo el 50% de las compañías de Vida y de Seguros Generales de Caixa Sabadell. Con este acuerdo se pretende que ambas sucursales se comprometan a llevar acuerdos de bancaseguros mediante la venta de productos de seguros y pensiones de manera privilegiada en las distintas oficinas de la caja.
- Otro acuerdo es el que lleva a cabo con el grupo santander. La entidad suiza establece una alianza estratégica de distribución en bancaseguros en América Latina. El objetivo principal de este acuerdo con el grupo santander fue, en 2011, adquirir el 51% de participaciones en operaciones relacionadas con las pensiones, seguros de Vida y Seguros Generales del Santander.

En definitiva, la distribución de seguros a través de redes bancarias en España, ya sea por creación o adquisición de filiales aseguradoras, por acuerdos con aseguradores extranjeras (joint-ventures), o bien por entidades que prefieren mantenerse de manera independiente sin involucrarse directamente en el negocio, se basa fundamentalmente en una doble vertiente:

- Conseguir una nueva dirección estratégica que permita integrar y poner en relación las diferentes capacidades, conocimientos y

tecnologías del banco para que puedan ser utilizados en el desarrollo del sector asegurador.

- Orientar la actividad aseguradora hacia el ámbito producto-mercado, identificando los contenidos de carácter imprescindible que sirvan para la toma de decisiones en los procesos de relación bancaseguros mediante la utilización de sucursales bancarias.

2.4. ACUERDOS ENTRE COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y BANCOS EN EL ÚLTIMO DECENIO.

El objeto de este apartado se refiere a las alianzas entre entidades bancarias y compañías de seguros en el último decenio del siglo XXI. Las dos alianzas principales que marcaron y abrieron el camino para el incremento de este tipo de operaciones, fueron las alianzas establecidas por Aviva con Bancaja y por MAPFRE (primera aseguradora nacional) con Caja Madrid (la segunda caja española) en el año 2000, en las cuales se encartan intercambios accionariales en varias de sus sucursales.

Independientemente de este proceso de asociación e integración de una o más entidades bancarias con aseguradoras, en la que reúnen diferentes recursos y experiencias para desarrollar una actividad específica ó crear un grupo estratégico para lograr el crecimiento de ambas entidades, hay que tener en cuenta la importante repercusión que tuvo los efectos de la gran crisis económica en las cajas de ahorro, que provocó que los acuerdos de distribución que en el apartado anterior de este capítulo ya comentamos, y las alianzas entre bancos y aseguradoras, objeto de estudio en este apartado, se encontraran en una situación muy compleja en los últimos años. Dicha repercusión a hecho que muchas entidades bancarias, al mismo tiempo que establecían acuerdos con las aseguradoras, también lo hacían con las cajas de ahorro, [...] *“cuya cohabitación –difícil por si misma- se complicó más aún al coincidir con la reducción de sus redes de oficinas y con la posición oficial que mantuvo hasta 2012 la DGSFP (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones): una entidad bancaria debía distribuir operaciones de seguro sólo para una entidad aseguradora”*. (Tortella et al. p. 440). Por lo tanto, al asociarse las cajas de ahorro con las entidades bancarias, se han ido produciendo una serie de alteraciones en las alianzas entre los

bancos y las compañías de seguros, ya que se ha trastocado el control de las instituciones financieras españolas. Para ilustrar el “boom” de las alianzas bancaseguros, se presenta como ejemplo la siguiente tabla, pudiendo observarse cómo se desarrolla dichas alianzas entre entidades financieras y aseguradoras, haciendo principal hincapié en las que se han formado desde el año 2000 hasta 2011:

GRUPO O ENTIDAD	ENTIDAD BANCARIA	AÑO	FILIALES INVOLUCRADAS
Espíritu Santo	Tranquilizable	2010	Pastor Vida
Generali	Cajamar	2004	Cajamar Vida
	Cajamar	2009	Cajamar Seguros Generales
Groupama	Banco Zaragozano	2002	Zaragozano Vida y Pensiones
MAPFRE	Caja Madrid	2000	Caja Madrid Vida, Caja Madrid Seguros Generales y Cajasalud
	Bankinter	2007	Bankinter Vida
	Caja Castilla-La Mancha	2007	CCM Vida y Pensiones
	Caja Duero	2008	Unión del Duero Vida
	Catalunya Caixa	2010	Incorpora 50% de ASCAT Seguros Generales, ASCAT Vida, Caixa Manresa Vida, Caixa Tarragona Vida.
Mutua Madrileña	La Caixa	2011	Segurcaixa Adeslas
Reale	Caixa Terrasa	2009	Caixa Terrasa Previsió
	Caja de Ahorros de la Inmaculada	2009	Caja de Ahorros de la inmaculada (CAI) Seguros Generales
	Caixa Sabadell	2011	Caixa Sabadell Protecció
Zurich	Deutsche Bank	2002	Deutsche Seguros y Pensiones
	Banco Sabadell	2008	Bansabadell seguros Generales, Bansabadell Vida, Bansabadell Pensiones

Figura 2.4.1.: Principales alianzas de bancaseguros. Fuente: Elaboración propia en base a Tortella et. al. p. 441.

De acuerdo con la tabla anterior, por un lado, el grupo Zurich formalizó un acuerdo con la entidad bancaria Sabadell, donde Zurich le vendió el 50% de sus filiales de seguro, integradas por Bansabadell Vida, Bansabadell Pensiones y Bansabadell Seguros Generales. Por otro lado, la entidad suiza tomó el control de la gestión del negocio de las sociedades anteriores, mientras que Banco Sabadell mantendrá su participación del 50%, lo que evidencia el único compromiso e interés en desarrollar conjuntamente el negocio asegurador.

Otra alianza bancaseguros que cabe señalar es la de MAPFRE con la entidad bancaria Bankinter, que ampliaron su alianza a los seguros de daños en el año 2014, constituyéndose una aseguradora como tal. Estas dos entidades eran ya aliadas en el ramo de seguros de vida desde el año 2007. Su fusión conlleva diferentes operaciones tales como la elaboración de pólizas de salud, decesos, empresas y protección de pagos que vendan las oficinas de la entidad bancaria.

Para finalizar y concluir mi trabajo de fin de grado, expongo a continuación algunos de los acuerdos más importantes y actuales entre entidades bancarias y compañías de seguros. Durante los cuatro últimos años, se han llevado a cabo más de cuarenta operaciones que están directamente vinculadas con las alianzas de bancassurance. Las entidades bancarias, con la nacionalización de buena parte del sector asegurador y las fusiones entre las compañías, han tenido que reestructurar sus alianzas con las aseguradoras en relación a la venta de seguros. Para ello, se han llevado a cabo nuevos contratos, se han absorbido completamente algunas compañías de seguros...

Uno de los motivos más importantes por los que las entidades bancarias han formalizado nuevos acuerdos con las aseguradoras en los últimos años, ha sido porque los bancos han incrementado el nivel de comisiones que cobran por la comercialización de seguros a través de sus redes bancarias, acuerdos de los que ya hablamos en apartados anteriores. Este incremento de las comisiones que cobran las entidades bancarias por la venta de seguros, ha permitido aminorar el precio que han tenido que pagar las compañías de seguros.

Por otro lado, la formalización de estos nuevos acuerdos, ha significado para las entidades bancarias dos cosas:

- En primer lugar, le ha permitido afrontar y resolver determinadas situaciones en las que estaban faltas de capital, ya que éstos acuerdos se han constituido como una fuente de ingresos entre aseguradoras y entidades bancarias.
- En segundo lugar, les ha permitido a las entidades bancarias potenciar e incrementar su nivel de comisiones que cobraban por la comercialización de seguros a través de sus sucursales bancarias.

2015	2016
Alianza Santander con la aseguradora Aegon	Alianza Bankia con Mapfre
Ampliación alianza Bankinter con Mapfre	Alianza Sabadell y Zurich
Ampliación alianza Banco Popular con la aseguradora Allianz	Alianza Mutua Madrileña con Bci Seguros

Figura 2.4.2.: Algunos de los acuerdos más actuales entre entidades bancarias y aseguradoras. Fuente: elaboración propia en base a Actualidad Aseguradora, 2016-2015

Bankinter amplió su alianza con Mapfre. En un principio su acuerdo se basaba únicamente en la venta de seguros de no vida, hasta extenderse en la venta de todo tipo de pólizas (automóviles, hogar...). El Banco Popular, por su parte, mantiene una alianza desde 1988 con la aseguradora alemana Allianz, que actualmente ha ampliado su campo de seguros provenientes de la compra de Banco Pastor.

En cuanto al acuerdo entre Mutua Madrileña y Bci seguros, la operación acordada entre ambas conlleva la ampliación de la participación de la compañía de seguros hasta alcanzar una posición mayoritaria en la sociedad. La adquisición del 40% restante abarca las empresas Bci Seguros Generales, Bci Seguros Vida y Zenit Seguros.

CONCLUSIONES

En primer lugar, el objetivo de la presente investigación consistía en estudiar la evolución y cooperación entre entidades bancarias y compañías de seguros a lo largo de la historia. En la primera parte de este trabajo, a partir de diferentes casos documentados por la historiografía, a la que se ha sumado nuestro estudio de caso en base a fuentes archivísticas se ha podido demostrar que esta vinculación se ha producido desde el inicio de las modernas compañías de seguros creadas en España a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. La banca proporcionó capital para la fundación de compañías de seguro como el Banco Vitalicio de España o La Polar, contribuyó a su liquidez y financiación en etapas de ampliación de capital o de coyunturas negativas y fue un importante accionista representado en sus Consejos de Administración. Esta relación financiera y accionarial se prolongó a lo largo del siglo XX, y durante el proceso algunas compañías aseguradoras, como el caso de la Estrella o La Polar, pasaron a ser propiedad de bancos y a formar parte de grupos bancarios.

El estudio del caso del Banco Vitalicio de España realizado en el último apartado del capítulo primero, me ha aportado suficiente información como para formular algunas respuestas de los objetivos planteados en la investigación, de cómo entidades bancarias han ido adentrándose y adquiriendo compañías de seguros, y ha permitido, en cierto modo, al haber consultado una fuente original como son las actas de las juntas oficiales de accionistas, obtenidas gracias a la colaboración de mi tutora de fin de grado, dar credibilidad y transferibilidad a esta investigación

A lo largo de este trabajo de fin de grado, se ha visto cómo la evolución de entidades bancarias y aseguradoras se ha debido, en parte, a la creación de un nuevo marco que se ha visto afectado por cambios impulsados principalmente por: la evolución del entorno social, cultural, económico y, sobre todo, normativo. Este nuevo marco que hace que ambas entidades tengan que adaptarse, es un marco internacional y abierto donde la dimensión bancaseguros cobra importancia. Y es

en este aspecto donde se refleja principalmente el impacto de la relación entre compañías de seguros y entidades bancarias junto con el grado de cooperación alcanzado entre ambas.

A partir de 1980 los cambios económicos e institucionales como la entrada de España en la Comunidad Económica Europea y la apertura del mercado de seguros español, los cambios tecnológicos (teléfono e internet) que permitieron la aparición de nuevos canales de distribución, el aumento del papel de la banca y de los negocios hipotecarios, etc modificaron el interés de la banca por el sector asegurador y decidieron participar más directamente e intensamente en la distribución de los seguros y planes de pensiones. Este nuevo interés provocó la aparición de aseguradoras fundadas por bancos o cajas de ahorros (Caser por ejemplo) y del establecimiento de acuerdos entre entidades bancarias y compañías de seguros. Estos últimos, han sido muy abundantes en los últimos decenios lo que ha permitido el aumento de la escala en la distribución de los productos vinculados al sector asegurador.

Los modelos de negocio entre banca y seguros se ha diversificado creando formas distintas de colaboración que van desde simples acuerdos de distribución a la creación de alianzas estratégicas que permiten la cooperación entre intermediarios financieros de diversos sectores. Además de estos acuerdos, en las últimas décadas se han establecido relaciones más complejas como las Joint-ventures, donde se establece la propiedad compartida de productos y clientes hasta llegar a la integración en grupos financieros. A través de la prensa especializada se ha detectado numerosos acuerdos entre la banca española y las compañías de seguros que evidencia su crecimiento.

Finalmente y para concluir el trabajo que gracias a este análisis, con el asesoramiento de mi tutora, me he acercado a un tema de gran actualidad financiera y he podido comprender mucho mejor los procesos de bancassurance y procedimientos que hacen posible una mayor y más eficaz cooperación entre entidades bancarias y compañías de seguros en las últimas décadas.

Bibliografía

- Alonso Olea, E. J. (2010), “El mundo del seguro en Vizcaya 1890.1936. Empresas y Empresarios”, en J. Pons Pons y M.A. Pons Brías, *Investigaciones históricas sobre el Seguro español*, Madrid, Fundación Mapfre, pp.
- Blasco Martel, Y. (2003): “Una nueva fuente bancaria: El Banco de Barcelona, 1844-1920”, *Revista de Historia Industrial*, 23, pp. 199-206.
- Blasco, I. y Azpeitia, F. (2013), “Reordenación del sector bancaseguros en España”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 233, marzo-abril, pp. 39-47.
- Cabana, F. (2006): *Cien empresarios catalanes*. Lid Editorial Empresarial. Madrid.
- García Ruiz, J.L. (2014): “La Bancaseguros y sus peligros: el caso Hispano-Estrella, 1901-1993”. XI Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica, Madrid, Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF), 4 y 5 de septiembre de 2014.
- Herrero, J. (1997), “La gestión de recursos humanos como clave del éxito”, *Aseguranza*, nº 10, septiembre, pp. 57-68
- Montijano Guardia, F. (2001): *El movimiento estratégico del sector asegurador: un enfoque desde las relaciones banca-seguros*. (Tesis doctoral). Universidad de Jaén, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas, España. Recuperado de ruja.ujaen.es.
- Montijano Guardia, F. (2010), “Las relaciones banca-seguros: consideraciones históricas y actuales”, en J. Pons Pons y M.A. Pons Brías, *Investigaciones históricas sobre el Seguro español*, Madrid, Fundación Mapfre, pp. 259-273.
- Pons Pons, J. (2015): *130 años de promesas cumplidas. Grupo Zurich en España*. Planeta. Madrid.
- Pons Pons, J.; Pons Brias, M.A. (2010): *Investigaciones históricas sobre el seguro español*. Fundación Mapfre. Madrid.

- Tortella, G, Caruana de las Cagigas, L., García Ruiz, J.L., Manzano Martos, A., Pons Pons, J. (2014): *Historia del seguro en España*. Fundación Mapfre. Madrid.

Fuentes documentales

- Banco Vitalicio de España. Actas de las Juntas Generales de accionistas (1898-1933).