



**UNIVERSIDAD DE SEVILLA**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES**

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

# **LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN EL SECTOR ASEGURADOR**

Presentado por: Ainocha Taracido Cruz

Tutelado por: Jerònia Pons Pons

Fecha: 2 de junio de 2015

# ÍNDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	5
<b>1.1.Justificación del trabajo.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.Objetivos del proyecto.....</b>	<b>6</b>
1.2.1. Objetivo general.....	6
1.2.2. Objetivos secundarios.....	7
<b>1.3.Metodología.....</b>	<b>7</b>
<b>1.4.Conceptos clave en el sector asegurador.....</b>	<b>8</b>
1.4.1. Intermediarios de seguros.....	8
A) Mediadores de seguro.....	8
1. Agentes de seguros .....	11
2. Corredores de seguros.....	12
B) Comisionista.....	14
1.4.2. Contrato de agencia.....	14
1.4.3. Bancaseguros.....	14
CAPÍTULO II: MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR ASEGURADOR Y SUS INTERMEDIARIOS.....	16
<b>2.1.Introducción al sector asegurador y sus canales de distribución.....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.Desarrollo histórico (XIX-XX).....</b>	<b>23</b>

CAPÍTULO III: LOS CAMBIOS EN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN CON LA IRRUPCIÓN DE LA BANCA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS. (SIGLO XXI)...36

**3.1. La distribución del sector asegurador desde principios del siglo XXI hasta el comienzo de la crisis económica.....36**

**3.2. La distribución del sector asegurador desde la crisis económica hasta la actualidad.....47**

CONCLUSIÓN.....85

BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS.....89

**Bibliografía.....89**

**Anexos.....91**



# **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.**

## **1.1.JUSTIFICACIÓN.**

Se ha elegido este tema por el peso de la actividad aseguradora en el PIB actual (las primas de seguro representan más del 5% de este), y porque, a pesar de ello, sigue siendo una de las áreas menos exploradas y estudiadas de la actividad económica. Además, los canales para la distribución de las pólizas de seguros se mantuvieron prácticamente inalterables desde el siglo XIX, en el que los protagonistas fueron los agentes de seguro.

Sin embargo, en las últimas décadas, en especial a partir de la década de los años 90, la introducción de nuevas tecnologías (ordenadores, internet, etc.) ha modificado la venta de seguros. El sector ha ido creciendo conforme se han ido introduciendo estos cambios, que han provocado una elevada transformación en la distribución de los productos del sector. Por eso, el segundo motivo de elección ha sido el impacto de las nuevas tecnologías en los canales de distribución y los cambios provocados en la distribución tradicional a través de los contratos de agencia.

Otro motivo que justifica el tema es el aparente menor impacto que la crisis, que ha afectado a otros sectores especialmente al bancario, ha tenido en el sector asegurador, y por ello consideramos muy útil estudiarlo y conocerlo para poder explorarlo como opción de salida en el mercado laboral tras finalizar el periodo de formación universitaria.

Y, por último, se ha elegido este proyecto con el fin de poder facilitar a otras personas interesadas en la materia, intentando proporcionar un estudio analítico acompañado de estadísticas y datos cuantitativos que permitan un mayor conocimiento académico del sector que parece que aún no han encontrado límites en su crecimiento en el mercado español.

Una vez explicados los motivos de elección de este proyecto, debemos decir que este trabajo es muy importante por dos motivos de peso, en primer lugar, porque es un tema bastante novedoso, ya que es muy reciente y apenas hay estudios sobre el mismo, es decir, estudios que hablen concretamente de los canales de distribución de los seguros

como tal, de ahí lo complejo que ha sido el encontrar la información y los datos, y, en segundo lugar, todo lo realizado en el mismo ha sido de elaboración propia, porque se ha utilizado fuentes estadísticas originales de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

En el presente proyecto, el lector podrá encontrar en este primer capítulo unos objetivos, tanto generales como secundarios, los cuales son el cuerpo de dicho trabajo, la metodología usada para realizar el proyecto, así como también unos conceptos que ayudará al lector a entender mejor la temática tratada. En el segundo capítulo, se aborda el marco institucional del sector asegurador entre los siglos XIX y XX, donde se resume de forma general la actividad de los canales de distribución del sector asegurador de esa época. Por otro lado, el capítulo tercero constituye el núcleo central de este proyecto, donde se recoge la evolución de los canales de distribución de los seguros desde comienzos del presente siglo XXI, con estadísticas y leyes relevantes sobre esos canales para entender dicha evolución. Por último, exponemos una serie de conclusiones generales a las que hemos llegado con la realización del proyecto, para cerrar con la bibliografía utilizada para el mismo y un anexo con datos complementarios.

## **1.2.OBJETIVOS DEL PROYECTO.**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL.**

El objetivo general de este proyecto, es decir, lo que se pretende con el mismo, no es más que profundizar en la evolución que han tenido los intermediarios de seguros a lo largo de todo el siglo XX y el siglo XXI, ya que es palpable que han ido cambiando conforme el tiempo ha ido pasando. Este cambio se debe en parte a las nuevas tecnologías, como hemos comentado en la justificación, y a su rápida evolución, que prácticamente ha ido afectando a todo los sectores, por ello el sector de los seguros no iba a ser menos y se ha adaptado al mismo, como por ejemplo, en el tema de la intermediación, que se ha cambiado de los agentes, corredores e intermediarios de seguros tradicionales, sin extinguirse, a hacerse a través de vía telefónica o internet o han surgido otros entes que lo distribuyen, a parte de los tradicionales, pero eso es algo que desarrollaremos a lo largo del trabajo.

También esa evolución que han tenido puede deberse al cambio que se ha producido en las necesidades de los consumidores, esto es porque la forma, el estilo de vida ha cambiado, se vive con más estrés y, en la época actual, el mundo en el que vivimos se ha vuelto muchísimo más peligroso debido a la crisis actual y a otros factores por lo que se demandan más seguros.

### **1.2.2. OBJETIVOS SECUNDARIOS.**

Los objetivos secundarios que en este proyecto se van a plantear van a ser:

- Conceptos claves, para así entender en todo momento lo que vamos a desarrollar y aclararnos lo más importante con respecto a los canales de distribución en el sector de los seguros.
- La evolución que ha experimentado la intermediación de los seguros, viendo en su marco constitucional que figuras han surgido, las leyes que se crearon y se crean para esas figuras, así como la actividad que realizaban y realizan cada una de ellas.
- La evolución de los canales de distribución del sector asegurador desde que se produjo el cambio radical en el mismo desde las últimas décadas.

### **1.3. METODOLOGÍA.**

El proceso llevado a cabo para realizar este trabajo fin de grado ha sido, en primer lugar, recopilar toda información posible y existente sobre el sector asegurador y, más en concreto, sobre los canales de distribución del mismo. Toda la información ha sido hallada en libros específicos de la materia de seguros e incluso del área de derecho, así como también a través de internet en páginas como Dialnet, Google Académico, en el portal de la Dirección General de Seguros, en el BOE, y otras muchas más.

Una vez recogida toda la información, el siguiente paso ha sido ordenarla y clasificarla para facilitar el análisis de la misma y mejorar su comprensión.

En último lugar, después de clasificar la información, se ha elaborado el trabajo redactando y tomando la información más importante e interesante acorde con este proyecto, así como la realización de tablas y demás gráficos para mayor información.

#### **1.4. CONCEPTOS CLAVES EN EL SECTOR ASEGURADOR.**

Antes de comenzar con el desarrollo de nuestro tema, vamos a introducir una serie de conceptos según el diccionario de seguros de Mapfre<sup>1</sup>, en relación con los intermediarios de seguros para facilitarnos su lectura.

##### **1.4.1. INTERMEDIARIO DE SEGUROS.**

Según el profesor Guillermo Cabanellas<sup>2</sup>, el intermediario es:

*“Quien hace o sirve de enlace o mediador entre dos o más personas; y más específicamente entre productores y consumidores. Debido a ello, el nombre de intermediario se les aplica a los comisionistas y representantes...”* (Cabanellas, en Velandia, 1998, p.128).

Es decir, es aquella persona que busca vincular contractualmente a personas ajenas a él a cambio de una remuneración por sus servicios prestados. Dentro de éstos nos podemos encontrar diversas clases de intermediarios como los mediadores de seguros, los cuales se dividen en agentes de seguros, tanto exclusivos como vinculados, y corredores de seguros, y, también en los intermediarios encontramos a los comisionistas como podemos ver a continuación:

##### **A) MEDIADOR DE SEGUROS.**

Un mediador de seguro se trata de la persona física o jurídica que, de forma legal, se encarga de llevar a cabo la mediación de seguros. Esta actividad, en España, está

---

<sup>1</sup> <http://www.mapfre.es/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?a/agentes-vinculados.htm> visitado el 10/03/2015.

<sup>2</sup> Velandia (1998, p.128).



regulada por la Ley 26/2006, de 17 de julio<sup>3</sup>, de mediación de seguros y reaseguros privados. Según la legislación citada, no podrán ejercer la actividad de mediador de seguros y de reaseguros privados las personas que no figuren inscritas en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos, en el que deberán inscribirse con carácter previo al inicio de sus actividades. Tampoco podrán ejercer la actividad de mediador de seguros privados, ni por sí ni por medio de persona interpuesta, las personas que por disposición general o especial tengan prohibido el ejercicio del comercio. Igualmente, no podrá ejercerse la actividad de mediación de seguros, ni por sí ni por medio de persona interpuesta, en relación con las personas o entidades que se encuentren sujetas por vínculos de dependencia o sujeción especial con el mediador, por razón de las específicas competencias o facultades de dirección de este último, que puedan poner en concreto peligro la libertad de los interesados en la contratación de los seguros o en la elección de la entidad aseguradora.

Las obligaciones generales de los mediadores son las siguientes:

1. Los mediadores de seguros ofrecerán información veraz y suficiente en la promoción, oferta y suscripción de los contratos de seguro y, en general, en toda su actividad de asesoramiento.
2. El mediador de seguros se considerará, en todo caso, depositario de las cantidades recibidas de sus clientes en concepto de pago de las primas de seguro, así como de las cantidades entregadas por las entidades aseguradoras en concepto de indemnizaciones o reembolso de las primas destinadas a sus clientes.
3. En toda la publicidad y documentación mercantil de mediación de seguros privados, ya sea en papel, ya utilizando cualquier técnica de comunicación a distancia o contrato a distancia, deberán destacar las expresiones y menciones que se establecen en la Ley para cada clase de mediador de seguros, y en todo caso se deberá hacer constar el número de inscripción en el Registro.

---

<sup>3</sup> Publicado en el «BOE» núm. 170, de 18/07/2006.

4. Los mediadores de seguros, antes de iniciar su actividad, deberán figurar inscritos en el Registro especial administrativo de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos.

Los mediadores de seguros se clasifican en agentes de seguros, ya sean exclusivos o vinculados, y en corredores de seguros y reaseguros. Los agentes de seguros y los corredores de seguros podrán ser personas físicas o jurídicas. La condición de agente de seguros exclusivo, de agente de seguros vinculado y de corredor de seguros es incompatible entre sí en cuanto a su ejercicio al mismo tiempo por las mismas personas físicas o jurídicas.

Cualquier mediador de seguros podrá cambiar su inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, de corredores de reaseguros y de sus altos cargos para ejercer otra clase de mediación de seguros si acredita previamente el cumplimiento de los requisitos que sean exigidos para ella.

Las entidades de crédito y, en su caso, las sociedades mercantiles controladas o participadas por éstas cuando ejerzan la actividad de agente de seguros adoptarán la denominación de «operador de banca-seguros exclusivo» o, en su caso, la de «operador de banca-seguros vinculado», que quedará reservada a ellas.

Con mediación de seguros, nombrada con anterioridad, nos referimos a aquella actividad mercantil consistente en la presentación, propuesta o realización de trabajos previos a la celebración de un contrato de seguro o de reaseguro, o de celebración de estos contratos, así como la asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro. En España, esta actividad está regulada por la Ley 26/2006, de 17 de julio<sup>4</sup>, de mediación de seguros y reaseguros privados. Los preceptos de esta Ley se aplican a:

a) Las personas físicas y jurídicas que, a cambio de una remuneración, emprendan o realicen las actividades de mediación de seguros o de reaseguros.

---

<sup>4</sup> Publicado en «BOE» núm. 170, de 18/07/ 2006.

b) Quienes bajo cualquier título desempeñen cargos de administración o de dirección de personas jurídicas que desarrollen las actividades de mediación de seguros o de reaseguros; las entidades aseguradoras y reaseguradoras, así como las entidades y personas que suscriban determinados documentos del entorno asegurador.

También quedan sometidas las actividades mercantiles de distribución de seguros que las entidades aseguradoras realicen a través de otros canales distintos de los mediadores de seguros. Los diversos tipos de mediadores son los siguientes:

### **1. AGENTE DE SEGUROS.**

Persona física o jurídica que, mediante la celebración de un contrato de agencia con una o varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro Administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos, se compromete frente a estas a realizar la actividad de mediación de seguros. Las comunicaciones que efectúe el tomador del seguro al agente de seguros que medie o que haya mediado en el contrato surtirán los mismos efectos que si se hubiesen realizado directamente a la entidad aseguradora.

Con el contrato de agencia se adquiere la condición de agente de seguros de la entidad aseguradora con la que se celebre. El contrato de agencia de seguros tendrá siempre carácter mercantil, se consignará por escrito y se entenderá celebrado en consideración a las personas contratadas. Dicho contrato será retribuido y especificará la comisión u otros derechos económicos que la entidad aseguradora abonará al agente de seguros por la mediación de los seguros durante la vigencia del contrato y, en su caso, una vez extinguido éste. Producida su extinción, la entidad aseguradora deberá comunicar dicha circunstancia a quienes figurasen como tomadores de seguros en los contratos celebrados con la intervención del agente cesante y, en su caso, el cambio de la posición mediadora a favor de otro agente. El agente de seguros cesante podrá comunicar dicha circunstancia a quienes figurasen como tomadores de seguros en los contratos de seguros celebrados con su mediación.

Los agentes de seguros se clasifican en agentes de seguros exclusivos y en agentes de seguros vinculados:

- Agentes de seguros exclusivos: Persona física o jurídica que celebra un contrato de agencia con una única entidad aseguradora que procederá a la inscripción de dicho agente en su registro de agentes exclusivos, sometido al control de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.
  
- Agentes de seguros vinculados: Persona física o jurídica que, mediante la celebración de un contrato de agencia de seguros con varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos, se comprometen frente a estas a realizar la actividad de mediación de seguros, en los términos acordados en el contrato de agencia de seguros.

## **2. CORREDOR DE SEGUROS.**

Es la persona física o jurídica que realiza la actividad mercantil de mediación de seguros privados sin mantener vínculos contractuales que supongan afección con entidades aseguradoras, y que ofrece asesoramiento independiente, profesional e imparcial a quienes demanden la cobertura de los riesgos a que se encuentran expuestas sus personas, sus patrimonios, sus intereses o responsabilidades. Todo lo relacionado a la figura del corredor de seguros está regulado en la Ley 26/2006, de 17 de julio<sup>5</sup>, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados.

Los corredores de seguros deberán informar a quien trate de concertar el seguro sobre las condiciones del contrato que, de acuerdo a su criterio profesional, mejor se adapte a las necesidades de aquel; asimismo, velarán por la concurrencia de los requisitos que ha de reunir la póliza de seguro para su eficacia y plenitud de efectos. Igualmente, vendrán obligados durante la vigencia del contrato de seguro en que hayan intervenido a facilitar la información que reclamen sobre cualquiera de las cláusulas de la póliza al tomador, al asegurado y al beneficiario del seguro y, prestarles su asistencia

---

<sup>5</sup> Publicado en «BOE» núm. 170, de 18/07/ 2006.

y asesoramiento en caso de siniestro. El pago del importe de la prima efectuado por el tomador del seguro al corredor no se entenderá realizado a la entidad aseguradora, salvo que, a cambio, el corredor entregue al tomador del seguro el recibo de prima de la entidad aseguradora. Para ejercer la actividad de corredor de seguros, será precisa la previa inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos.

Las relaciones con las entidades aseguradoras derivadas de la actividad de mediación del corredor de seguros se regirán por los pactos que las partes acuerden libremente, sin que dichos pactos puedan afectar en ningún caso a la independencia del corredor de seguros. Las relaciones de mediación de seguros entre los corredores de seguros y su clientela se regirán por los pactos que las partes acuerden libremente y supletoriamente por los preceptos que el Código de Comercio dedica a la comisión mercantil. La retribución que perciba el corredor de seguros de la entidad aseguradora por su actividad de mediación de seguros tendrá la forma de comisiones.

En conclusión, tanto agentes de seguros como corredores de seguros, pueden ser tanto personas físicas como jurídicas, pero en el caso de los agentes de seguros, ellos concretan contratos de agencias, en su mayoría, mientras que los corredores hacen pólizas y prestan su asistencia y asesoramiento en caso de siniestro. Por otro lado, los agentes de seguros realizan el contrato de agencia con una o varias entidades aseguradoras y la relación que puede tener el tomador con ellos es como si la tuvieran con la entidad aseguradora. En el caso del corredor de seguros, realizan la actividad mercantil de mediación de seguros privados sin mantener vínculos contractuales que supongan afección con entidades aseguradoras. Tanto agentes como corredores de seguros deben registrarse antes de realizar sus actividades en el Registro Administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos. Como podemos ver entonces, ambos son intermediarios, y dentro de estos, mediadores, pero son bastante distintos entre sí.

## **B) COMISIONISTA.**

Persona cuyo trabajo le aporta comisiones mercantiles. Trabaja para una entidad y las compensaciones que obtienen se derivan de las ventas reales, que normalmente se expresan como porcentaje de las ventas.

### **1.4.2. CONTRATO DE AGENCIA.**

En virtud de este contrato se adquiere la condición de agente de seguros de la entidad aseguradora con la que se celebre. Para celebrar un contrato de agencia con una entidad aseguradora será preciso tener capacidad legal para ejercer el comercio en los términos previstos en la legislación mercantil y ser una persona con honorabilidad comercial y profesional. A tales efectos, tienen honorabilidad comercial y profesional quienes hayan venido observando una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros. En ningún caso pueden ejercer como agentes de seguros ni como administradores o como personas que ejerzan la dirección de las sociedades de agencia de seguros, ni como personal que participe directamente en la mediación de los seguros, los que tengan antecedentes penales por delitos de falsedad, violación de secretos, descubrimiento y revelación de secretos contra la Hacienda Pública y contra la Seguridad Social, malversación de caudales públicos y cualesquiera otros delitos contra la propiedad.

### **1.4.3. BANCA-SEGUROS.**

La bancaseguros son las entidades de crédito y las sociedades mercantiles controladas o participadas por estas que, mediante la celebración de un contrato de agencia de seguros con una o varias entidades aseguradoras y la inscripción en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos, realicen la actividad de mediación de seguros como agente de seguros utilizando las redes de distribución de las entidades de crédito, y, además, será necesario cumplir determinados requisitos especificados en la Ley. La entidad de crédito sólo podrá poner su red de distribución a disposición de un único operador de

banca-seguros.

Cuando la actividad de mediación de seguros se realice a través de una sociedad mercantil controlada o participada por la entidad de crédito o grupo de entidades de crédito, las relaciones con dicha sociedad mercantil se regularán por un contrato de prestación de servicios consistentes en la cesión de la red de distribución de cada una de dichas entidades de crédito al operador de banca-seguros para la mediación de los productos de seguro. En dicho contrato las entidades de crédito deberán asumir la obligación de una formación adecuada de las personas que forman parte de la red y que participen directamente en la mediación de los seguros para el ejercicio de sus funciones. El operador de banca-seguros, en el ejercicio de la actividad de mediación de seguros, se someterá al régimen general de los agentes de seguros, según ejerza como operador de banca-seguros exclusivo o como operador de banca-seguros vinculado.

La diferencia de esta figura con el resto, es que para ejercer la actividad de mediación, utilizan las redes de distribución de las entidades de crédito y si esa actividad de mediación se realiza a través de una sociedad mercantil controlada por una entidad de crédito, las relaciones que se den entre la sociedad mercantil y la entidad de crédito, se regulan por un contrato de prestación de servicios.

## **CAPÍTULO II: MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR ASEGURADOR Y SUS INTERMEDIARIOS.**

### **2.1. INTRODUCCIÓN AL SECTOR ASEGURADOR Y SUS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

Vamos a comentar de forma breve la historia por la que ha pasado el sector asegurador desde sus inicios, así como los intermediarios que lo hacen posible, para ponernos en contexto y así tener claro esa fuerte evolución que ha experimentado el sector en los siglos XIX, XX y XXI.

Para comenzar, podemos decir que el origen de los seguros en la historia de la humanidad viene desde hace mucho tiempo atrás. No es nada reciente, aunque, conforme más atrás avancemos en el tiempo, más diferentes eran con respecto a los actuales. A lo largo de su gran recorrido han ido adaptándose a las circunstancias de las épocas, con sus avances en diversas materias, y a las personas. Ya se empezaba a observar en el Imperio Babilónico cómo intentaban tener algún tipo de protección para la vida, ya que, en su Código, se incluía indemnizar a las esposas e hijos en caso de muerte del cónyuge. En Grecia, las sociedades religiosas se encargaban de todo lo relacionado con los entierros de sus miembros integrantes. En Roma, se crean las primeras mutuales, colegios romanos, que son asociaciones con definidos beneficios cuya financiación se obtenía de contribuciones regulares. En Inglaterra, nacieron los *guilds*<sup>6</sup>, los cuales, a sus miembros, proveían asistencia en caso de incendio de la casa, pérdida de herramientas de trabajo, muerte, enfermedad, capturas por piratas y naufragios. En ella no existía ayuda garantizada, sino que dependía de un sistema de caridad organizada. Antes de aparecer lo que conocemos hoy día como empresas de seguros, lo que existía eran personas que individualmente asumían uno o varios riesgos<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> *Guilds*: eran gremios de la Edad Media, los cuales tenían un gran poder y, a través de financiación por parte de sus socios, ayudaban a éstos cuando tenían algún tipo de accidente como enfermedad, muerte, incendios, etc.

<sup>7</sup> [http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.cmd?path=1060618](http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060618) visitado el 10/03/2015.



Los seguros modernos que conocemos tienen su origen en el siglo XIV gracias al resurgimiento de las actividades comerciales en el Mediterráneo, creándose los seguros marítimos. Ya, después, se extendería a otros países y surgirían nuevos tipos de seguros. Según el Museo del seguro de Mapfre, durante varios siglos, el seguro marítimo fue gestionado por personas particulares. Las figuras del mercader<sup>8</sup> y el asegurador se confunden durante la Edad Media y la Moderna. El mercader precisaba del seguro que contrataba con otros colegas. Quienes aceptaban este tipo de operaciones no eran personas que ejercían la actividad aseguradora en exclusiva, sino que la práctica habitual era la aceptación recíproca entre mercaderes, que unas veces actuaban de aseguradores y otras como asegurados. También eran frecuentes los casos en que se formaban agrupaciones de aseguradores individuales cuando el riesgo que se pretendía cubrir excedía de las posibilidades de cobertura del riesgo por uno de ellos. En el documento o carta de seguro (todavía no se conocía el término, de origen italiano, *polizza*<sup>9</sup>) se hacía figurar la suma o capital que cada miembro aceptaba como responsabilidad a su cargo.

La historia del seguro moderno, según dicho museo, puede dividirse en tres grandes etapas:

- La primera, de formación, desde mediados del siglo XIV hasta fines del siglo XVII, en que se crea la póliza de seguro.
- La segunda, que abarca el siglo XVIII y la primera mitad del XIX, en que se fundan las compañías aseguradoras.
- La tercera, que llega hasta nuestros días, que corresponde a la época de pleno desarrollo técnico y jurídico del seguro, de su explotación en gran escala y de su internacionalización, así como al nacimiento de los seguros sociales<sup>10</sup>.

Durante mediados de la primera etapa, España e Italia, encabezan el seguro mundial. Es a lo largo del siglo XVIII cuando pasa ese liderazgo a Inglaterra. En el siglo XIX pasa a ser líder Alemania, para en el siglo XX, pasar el relevo a Estados Unidos. Los

---

<sup>8</sup> Mercader: es sinónimo de comerciante, el cual es una persona física o jurídica dedicada al comercio.

<sup>9</sup> *Polizza*: en español “póliza”. Documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que de forma general, especial o particular regulan las relaciones contractuales convenidas entre el asegurado y el asegurador.

<sup>10</sup> <http://www.mapfre.com/museoseg/es/estaticos/contenido.cmd?pagina=estaticos/presentacion>, visitado 13/03/2015.

agentes o corredores de seguros, en el siglo XIV, otorgaban documentos puramente privados de los aseguradores, los cuales ocuparon el puesto de los documentos notariales. Los documentos privados de los aseguradores contenían todas las normas por las que deberían regirse los seguros y sobre ellas se creó la legislación. Según el Museo del seguro, la primera ley que regula con carácter general las operaciones de seguro es un decreto del Dux de Génova de fecha 22 de octubre de 1369.

Son fundamentales las aportaciones que España tuvo para el desarrollo jurídico del seguro moderno en su primera época. En 1435, se crea en Barcelona una regulación clara y definida del contrato de seguro que es la primera de su especie. Es lo que se conoce como el Consulado del Mar, los comerciantes de la ciudad se organizaron bajo el mismo, con él se resolvían los conflictos sin necesidad de acudir al procedimiento judicial. Dicha regulación logró sentar unas reglas objetivas con respecto a la práctica del seguro marítimo. Supuso una de las primeras regulaciones de seguros a nivel mundial<sup>11</sup>.

### Ilustración 2.1. Libro del Consulado del Mar.



*Fuente: Google imágenes.*

<sup>11</sup> <http://barchilon.net/barchilon/barcelona-y-el-seguro-privado/>, consultado 04/04/2015.

Según afirma el Museo del seguro, al llegar el siglo XVIII, ya podíamos hablar de seguros tal y como lo conocemos hoy día. Y es a partir del siglo XIX cuando, con el desarrollo tecnológico, la existencia de unas bases científicas en las que apoyarse y el desarrollo del Derecho de Seguros, evoluciona la institución aseguradora y es cuando aparecen un gran número de compañías. En 1875, el perfeccionismo que alcanza el seguro, hace que contribuya excepcionalmente en el desarrollo de la economía mundial.

En cuanto a los distribuidores de seguros, según A. Manes (1930, pp. 34 y 35)<sup>12</sup>, el origen del agente de seguros se pierde en la noche de los tiempos. A lo largo de la historia, han ido apareciendo distribuidores de seguros en diferentes zonas como Roma, Italia, Francia, Inglaterra, España, lo cual comentamos a continuación.

Según De la Rivas Alonso de Celada<sup>13</sup>, el primer agente de seguros probablemente surgió en la antigua Roma, con el préstamo a la gruesa<sup>14</sup>, ya que alguien tendría que ser el encargado de poner el contacto con los banqueros a los que necesitaban el dinero.

En una época más reciente que ésta última, allá por 1320, nos encontramos a Francisco del Bene como uno de los primeros agentes de seguros, ya que en sus libros de comercio se pueden encontrar asientos que hace referencia a ello, como: “Por dos actas que se hicieron para la seguridad de los mencionados fardos”. Y otros libros en los que se mencionan operaciones donde se aseguraba el riesgo que pudieran correr las mercancías.

Por otro lado, podemos encontrar en Londres a Richard Chandler, el cual, a partir de 1774, registraba y autorizaba las pólizas de seguros sobre navíos, mercancías y otras cosas. Allí en Londres, se creó una Cámara de Seguros, a partir de ahí surgieron diferentes seguros y compañías aseguradoras con sus correspondientes y necesarios agentes de seguros.

---

<sup>12</sup> De las Rivas (1990, p. 37).

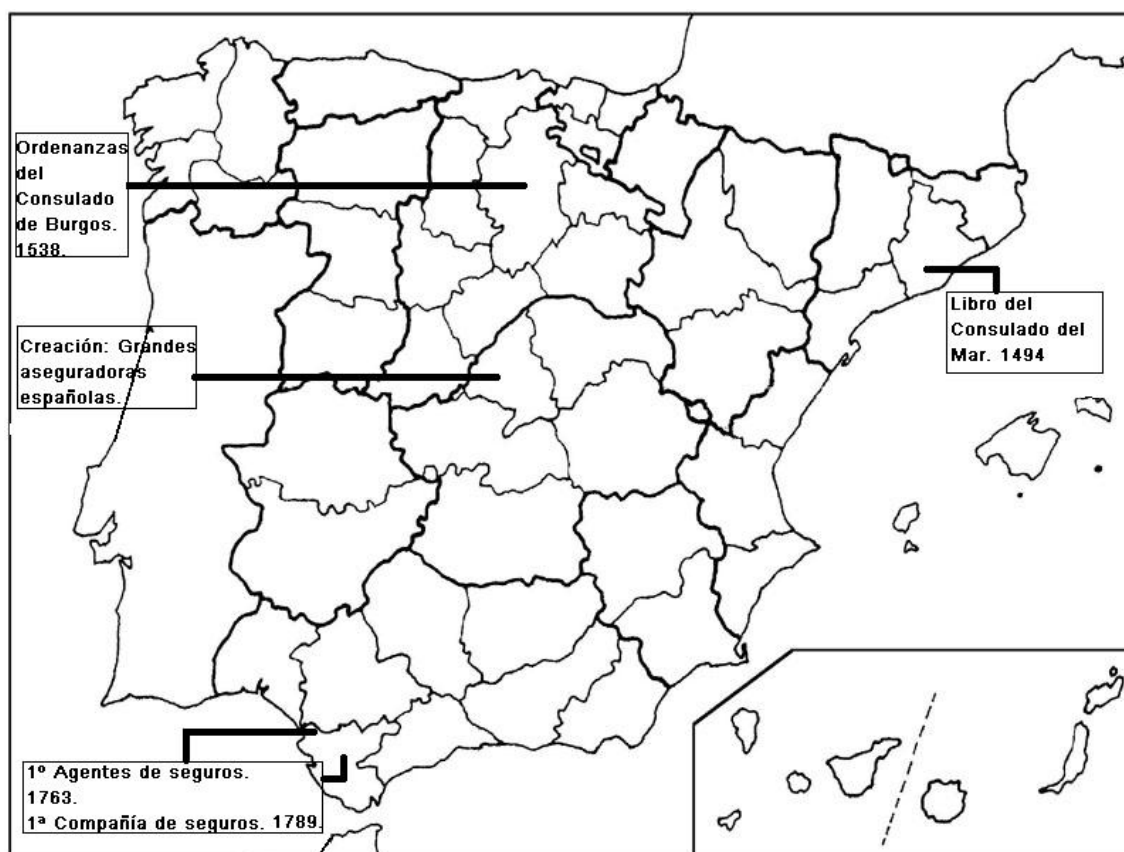
<sup>13</sup> De la Rivas (1990, pp. 37 y 38).

<sup>14</sup> Préstamo a la gruesa: es una modalidad del contrato de préstamo, antecedente de los seguros marítimos. Puede considerarse en la actualidad una reliquia histórica. El C. de C. español lo define en el artículo 719 como aquel en que bajo cualquier condición dependa el reembolso de la suma prestada y el premio por ella convenido del feliz arribo a puerto de los efectos sobre los que está hecho, o del valor que obtengan en caso de siniestro.

El francés Emerigon, en el *Traté des Assurances et des Contrats a la Grosse*, (Marsella, 1783)<sup>15</sup>, comenta que el Rey, en 1657, creó los oficios de notario y escribano de seguros. El estatuto de Marsella, sometía a los corredores al juramento de que no tenían ningún interés personal en los negocios en los que intervenían. También se les prohibió a los corredores a realizar tráfico de mercancías en su nombre. En general, se les prohibía que no realizaran los negocios en su nombre ni su interés, si no se les destituiría de sus respectivos puestos.

En España, según Antígono Donati (1960, p.151)<sup>16</sup>, los primeros agentes de seguros, probablemente surgieron en torno al 1763, en Cádiz, donde surgió la primera compañía de seguros propiamente dicha. A partir de ésta, ya fueron surgiendo muchas más, tanto en la misma provincia como en el resto de España.

### Ilustración 2.2. Origen de los primeros agentes de seguros.



*Fuente: Elaboración propia con información obtenida de De la Rivas Alonso de Celada (1990, p.42).*

<sup>15</sup> De la Rivas (1990, pp. 39 y 40).

<sup>16</sup> De la Rivas (1990, p.42).

Así podemos decir, como vemos en el mapa, que en Cádiz, en 1798, surgió la primera compañía de seguros del ramo de incendio.

Por otro lado, afirma Garrido Comas (1954, p.24)<sup>17</sup>, que cuando aparecieron un gran número de agentes de seguros fue a partir de 1822, donde surgieron las grandes aseguradoras españolas como: la Mutua contra Incendios de Madrid, en 1922, la Sociedad de Seguros Mutuos contra Incendios de Barcelona, en 1935, la Compañía General de Seguros, fundada en Madrid en 1941 y La Unión y El Fénix Español, en 1964. Como podemos comprobar casi todas ellas sobre el ramo de incendios.

Según De la Rivas, antes de cualquier institución aseguradora, el corredor o agente de seguros es el primero en la historia. Es en 1538, donde se regula con fuerza de ley el contrato de seguros por primera vez en las Ordenanzas del Consulado de Burgos, después de las del Libro del Consulado del Mar en Barcelona, en 1494.

En el siglo XV, los mediadores aparecen en las ferias, los cuales procedían de diversos países, según Aguilar Garelly en su Tesis doctoral (Salamanca (inédita))<sup>18</sup>. Posteriormente, los mediadores se dividen en diferentes clases. Unos se van por las ramas de lo público adquiriendo monopolios en ciertas actividades del sector. Y otros, se van a ramas más generales y privadas. Esta diferenciación se va haciendo más nítida con el paso de los años hasta quedar completamente delimitada con la aparición de colegios de seguros. A partir de estos colegios, se va diferenciando claramente los Agentes de los Corredores de seguros, así como las demás restantes figuras dentro de la distribución de los seguros. Pero todos ellos tienen algo en común que los identifica y es que todos ejercen la actividad de mediación de seguros, operan por cuenta de terceros, pero están agrupados según su actividad de forma muy diferenciada, ya que las actividades dentro del sector asegurador están bastante delimitadas. Es decir, todos ellos son agentes mediadores pero reciben nombres distintos en función de la rama de actividad en la que están inmersos.

La actividad que estos mediadores de seguros realizaban la podíamos ver regulada en el Código de Comercio en 1829 y en el código vigente de 1885, donde está escrito en el libro 1, capítulo V, con respecto a los mediadores de seguros, lo siguiente:

---

<sup>17</sup> De la Rivas (1990, p. 42).

<sup>18</sup> De la Rivas (1990, p.71).

- Sólo tiene fe pública los agentes y corredores colegiados.
- Los agentes tendrán carácter de notario en lo que se refiere a la contratación de efectos públicos, valores industriales y mercantiles, mercaderías y demás actos de comercio.

Mauricio Velandia<sup>19</sup> confirma que desde finales de 1967, el legislador ha tenido que realizar la tarea de crear un marco legislativo que regule la actividad de la intermediación en los seguros, ya que los seguros, en el siglo XX, habían experimentado un crecimiento notable y cada vez eran más los que se sumaban al sector. Parte de la normativa que regula esta labor fue recogida en el Decreto 663 de 1993, donde se describen las personas facultadas para realizar esta labor, responsabilidades que se tienen por el ejercicio de la actividad, la vigilancia y control por parte del estado, las funciones, etc.

Y también, según Velandia, el Decreto 2605 de 1993, establece una normativa aplicable a todos los intermediarios, donde se incluyen aspectos como la idoneidad, vigilancia de carácter permanente y vigilancia de carácter no permanente. Toda actividad de intermediación por fuera de las condiciones legales que quedaron establecidas, se consideraban ilegales y en un futuro se impediría su suscripción. Velandia establece tres figuras relacionadas con la distribución de los seguros: el agente colocador de seguros, la agencia colocadora de seguros y las sociedades corredoras de seguros, de las cuales hablaremos más adelante.

Podemos decir, que las figuras que componen la distribución de los seguros, en las épocas comentadas anteriormente, se dividen en dos partes bien diferenciadas: agentes de seguros y corredores de seguros. No es hasta épocas más recientes, cuando van apareciendo los demás canales de distribución que conocemos hoy día, como la bancaseguros, el comercio electrónico, la telefonía, etc.

Según De la Rivas (1990, p. 75), y también según mi opinión, es bastante complejo el diferenciar Agentes, Corredores y demás figuras, por lo que lo mejor es llamarlos a todos ellos Agentes de seguros, como así se hacía en la Ley de 1969 y como así es la costumbre, y luego se clasificarían en Agentes, Corredores y demás figuras dentro de la distribución de seguros. Es difícil precisar dónde surgieron y quiénes fueron los primeros agentes de seguros como tal, porque en cada país aparecen en épocas distintas.

---

<sup>19</sup> Velandia (Enero/junio 1998, p. 128).

Lo que sí tiene claro el autor, es que al principio, el negocio de los seguros era escaso y las comisiones eran reducidas, por lo que la mayor parte de la actividad la desarrollaba la banca, hasta que cambia paulatinamente, como veremos con posterioridad, y así los agentes de seguros podrán desarrollar plenamente su actividad como tales.

En mi opinión, los intermediarios de seguros, aquellos que llevaban y llevan a cabo las relaciones entre asegurador y asegurado, son bastante difíciles de calificar en sí, ya que a lo largo de la historia han ido apareciendo las diferentes figuras que hoy conocemos y algunas que quedaron atrás en diferentes lugares y épocas, así como también, han ido prestando servicios muy variados dependiendo del lugar y del contexto. Lo que sí tenemos claro, es que existieron y existen y que son muy necesarios en el sector asegurador, de ahí que hayan ido desarrollándose cada vez más y mejor, acorde se iban adaptando a las circunstancias de la época.

A continuación se procederá a desarrollar el desarrollo histórico del sector asegurador para ver cómo han ido evolucionando los intermediarios de seguros así como el sector a lo largo de la historia del siglo XIX, del siglo XX y del siglo XXI.

## **2.2. DESARROLLO HISTÓRICO: SIGLOS XIX Y XX.**

Vamos a explicar la evolución que han experimentado los mediadores de seguros junto con su sector en España, según su contexto histórico y otros factores que han provocado efectos en el sector. Vamos a versarlo sobre finales del siglo XIX, principios del siglo XX hasta nuestros días, debido al fuerte crecimiento que ha experimentado el sector en esos años, ya que surgen figuras, leyes, tipos de seguros, etc. que antes era impensable que surgieran.

En mi opinión, podemos decir que a lo largo de los siglos XIX y XX, la evolución de los canales de distribución de los seguros ha sido muy lenta. El sector asegurador ha experimentado cambios en esos siglos, pero muy leves si lo comparamos con el cambio que experimentó al entrar España en la Unión Europea, o en los últimos quince años gracias a la evolución que tuvieron tanto la tecnología, como las necesidades de las personas.

Según Pons (2005, p. 3), el sector asegurador español mantenía un atraso con respecto al de otros países en el siglo XIX. La actividad aseguradora básicamente se centraba en el seguro de incendios, en el seguro marítimo y en las rentas dotales, de quintas y vitalicias. El seguro de vida aún tenía una escasa difusión en el país. Según la autora, no es hasta la década de los 70, dentro del siglo XIX, cuando en España se instalaron compañías extranjeras, las cuales fueron las que desarrollaron esos ramos que en España aún eran escasos. En plena internacionalización del capital en esa época, los tres principales métodos de expansión en el extranjero, según Raynés (1948, p. 263)<sup>20</sup>, eran tres: utilización de agentes locales que conocieran bien el mercado local y que tuvieran una reputación buena, creación de compañías subsidiarias y la creación de oficinas con personal propio. Como indica la autora, los datos estadísticos del número de compañías en España desde 1880 hasta 1940, muestran como hay un mayor número de entidades españolas frente a entidades extranjeras, ya que las entidades españolas estaban más fragmentadas. Los ramos que recaudaban en torno al 75% de las primas eran incendios, accidentes de trabajo e individuales y vida. En 1921 se les unió el ramo de transportes. Estos eran los ramos de los que se encargaban las compañías extranjeras, mientras que las españolas se encargaban de los entierros, enfermedades, tontinas, etc.

Según Pons<sup>21</sup>, durante el siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial, mediados del siglo XX, muchas compañías de seguros pasaron a ser multinacionales, tanto en mercados desarrollados como en mercados no tan avanzados. En estos países más atrasados es más difícil determinar el impacto que tuvieron estas compañías. Entre 1912 y 1940, podemos decir que en España había compañías de 14 nacionalidades diferentes, cubriendo los principales ramos de seguros. Según la autora había 31 entidades inglesas, 25 compañías francesas, 14 alemanas, 8 italianas, 7 suizas, 4 danesas, 4 estadounidenses, 2 cubanas, 2 portuguesas, 1 austriaca, 1 brasileña, 1 búlgara y 1 sueca. Así podemos ver cómo va incrementándose el número de compañías a lo largo de los años, como podemos observar en el siguiente gráfico. Este número creciente de compañías provoca un crecimiento muy fuerte de la competencia en los diferentes ramos de las mismas<sup>22</sup>.

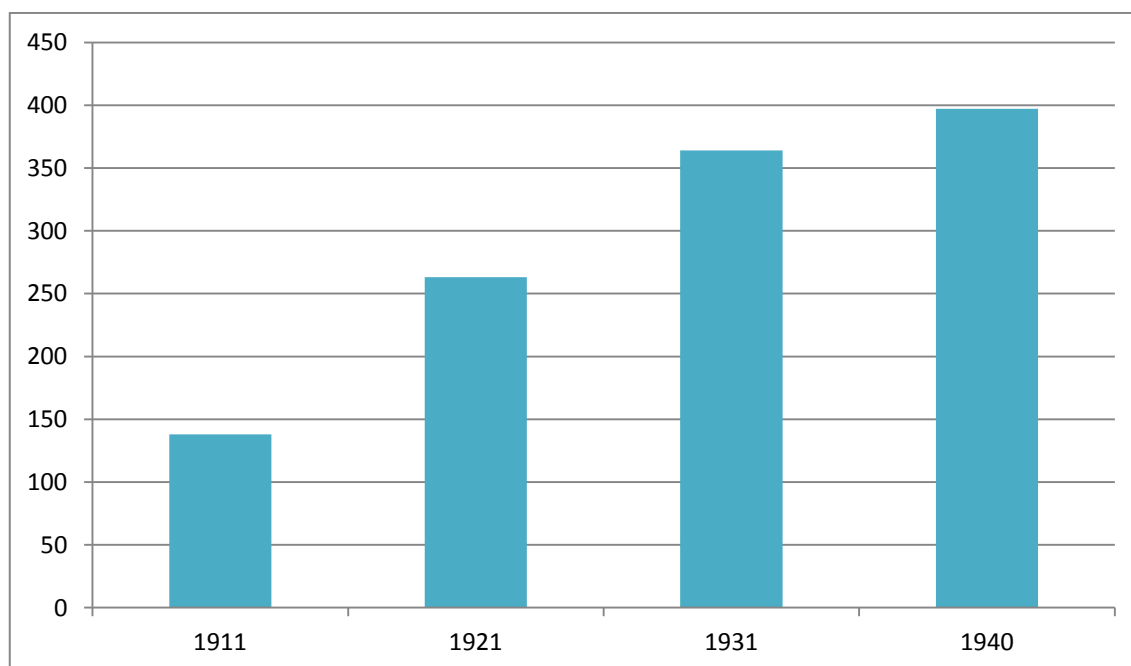
---

<sup>20</sup> Pons (2005, p. 4).

<sup>21</sup> Pons (2005, pp. 4 y 5).



**Gráfico 2.3. Crecimiento del número de compañías de seguros.  
Años 1911-1940.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida a través de Pons, 2002, p. 43.*

Según Pons (2005, pp. 12), a finales del siglo XIX, el gobierno de España empezó a intervenir en el sector asegurador. Y es a partir del siglo XX, cuando empieza a tomar medidas para el sector, que veremos a continuación.

Tal y como nos dice el Consejo General de Colegios de mediadores de seguros, el 14 de mayo de 1908, surgió una ley<sup>23</sup> en cuyo artículo 29 creaba un Cuerpo de Corredores Jurados de Seguros, pero fueron pasando años sin que se cumpliera este precepto legal. Según Pons (2013), esta Ley de 1908, provocó una reordenación del mercado fijándose el capital mínimo, reservas y depósitos y el destino de las reservas por primera vez. Se exceptuó de esta ley a pequeñas sociedades mutuales de ámbito geográfico reducido. Esta ley fue el marco jurídico donde actuaron las entidades aseguradoras hasta 1954.

<sup>22</sup> Pons (2002, 2002/1, p. 43).

<sup>23</sup> Publicado en «BOE» núm. 206, de 24/07/1908.

Es un período donde el sector asegurador, según Caruana, González Ruíz y Núñez (2014, pp. 7-9), experimenta un gran crecimiento en comparación con los años anteriores. Esto es debido a que en esta etapa había una tendencia muy favorable tanto para la modernización estructural de la economía en su conjunto como para el sector asegurador, salvo los críticos momentos de la segunda década hasta la guerra civil.

Según comentábamos al principio, en 1908 surge una ley el 14 de mayo, la cual versaba sobre el Registro e Inspección de Empresas de Seguros y sus Reglamentos. Fue provisional en esa fecha, es decir, en 1908, hasta que fue definitiva en 1912. Como afirma Frax (2008)<sup>24</sup>, estamos ante lo que se considera como la primera ley específica para dicho sector. Es lo que se califica como Ley General de Seguros, que estuvo vigente durante muchas décadas. La Ley de 1908, según Frax y Matilla (1996, p. 189)<sup>25</sup>, se trataba de un sistema de “fuerte control”, esto llevaba a que se crearan un cuerpo técnico pericial de seguros, inspectores-visitadores y auxiliares de los dos anteriores.

Según indican los tres autores, en 1888, la Administración pública había reconocido lo peculiar que era entonces el sector de los seguros y se le comenzó a dar la importancia que realmente requería. Así se dio el proceso reglamentario que paulatinamente definió las obligaciones y cargas fiscales de los agentes del sector asegurador, hasta su total definición moderna entre 1908 y 1912. En 1907, puede que se favoreciera la promulgación de esta ley debido a la crisis financiera internacional que tuvo lugar.

Por otro lado, Pons<sup>26</sup> afirma que había una reacción negativa con respecto a la reforma de las sociedades extranjeras, ya que todo lo referente a éstas, tenía que estar domiciliado al menos en un 50% en España, según lo establecido en el artículo 20. De ahí que, como comenta Pons (2005, p. 14), en 1928 se creara la Federación de compañías de seguros españolas, en la que una gran parte de las compañías nacionales, apoyó y animó a la política gubernamental de fomentar la idea de la necesidad de recuperar el mercado para el capital nacional, aunque el gobierno lo hiciera más que nada para paliar el déficit de la hacienda pública española. Esto surgió en gran parte

---

<sup>24</sup> Caruana, González Ruíz y Núñez (2014, p.8).

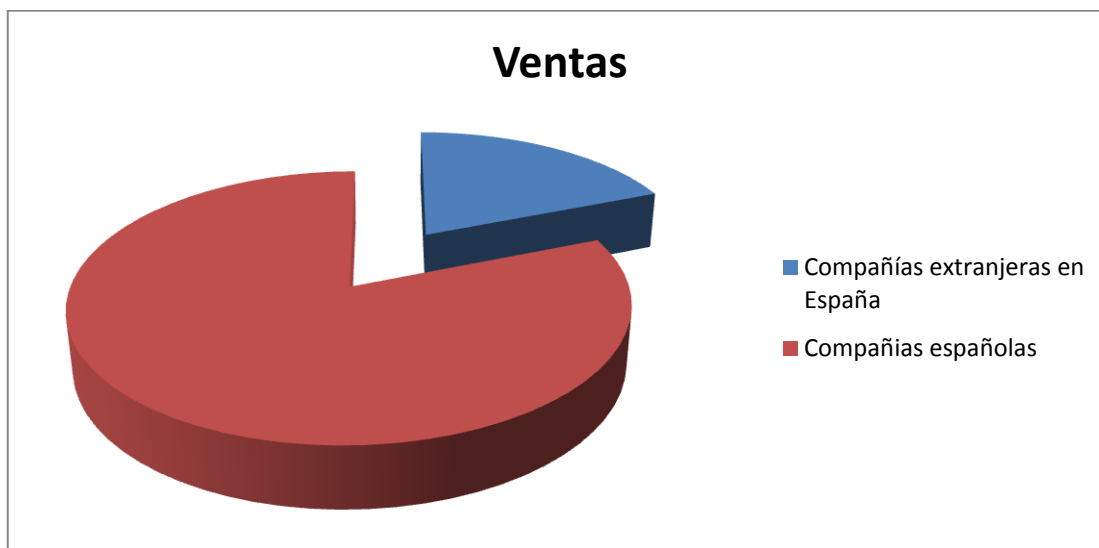
<sup>25</sup> Caruana, González Ruíz y Núñez (2014, p.9).

<sup>26</sup> Caruana, González Ruíz y Núñez (2014, p.9)

como respuesta a la creación en 1926 de la Agrupación Española de Compañías Extranjeras de Seguros, integrada fundamentalmente por entidades inglesas y francesas.

A comienzos del siglo XX fue muy importante la penetración que tuvo lugar en España de las aseguradoras extranjeras, para fomentar ese crecimiento al que hemos hecho alusión, que, posteriormente se vendrá abajo como ya comentaremos más adelante<sup>27</sup>. Con los datos que existen de 1912, como podemos ver en la tabla que se muestra a continuación, se puede afirmar que las compañías extranjeras controlaban el setenta y cinco por ciento de las primas.

**Gráfico 2.4. Ventas de las compañías extranjeras respecto a las nacionales.**

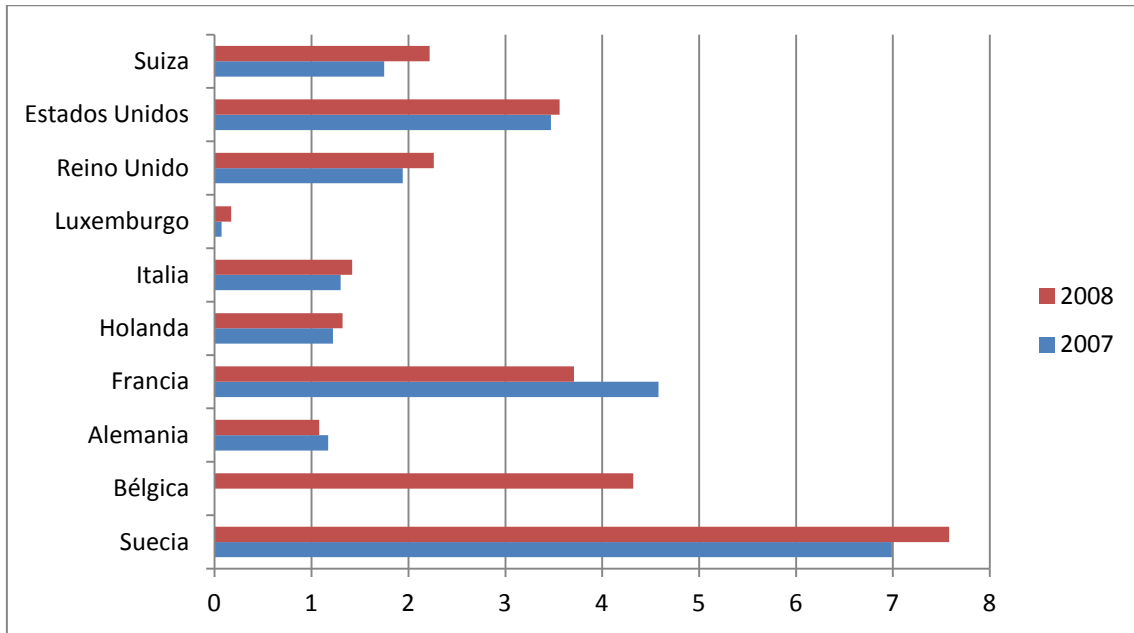


*Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Caruana, L., González Ruíz, L. Y Núñez, G. (2014).*

Y en el siguiente gráfico podemos ver la distribución del capital extranjero invertido en las aseguradoras españolas por países de procedencia en un período más actual, en concreto de 2011 y 2012:

<sup>27</sup> Pons (2008, pp. 87-114). Pons (2003, pp. 337-358).

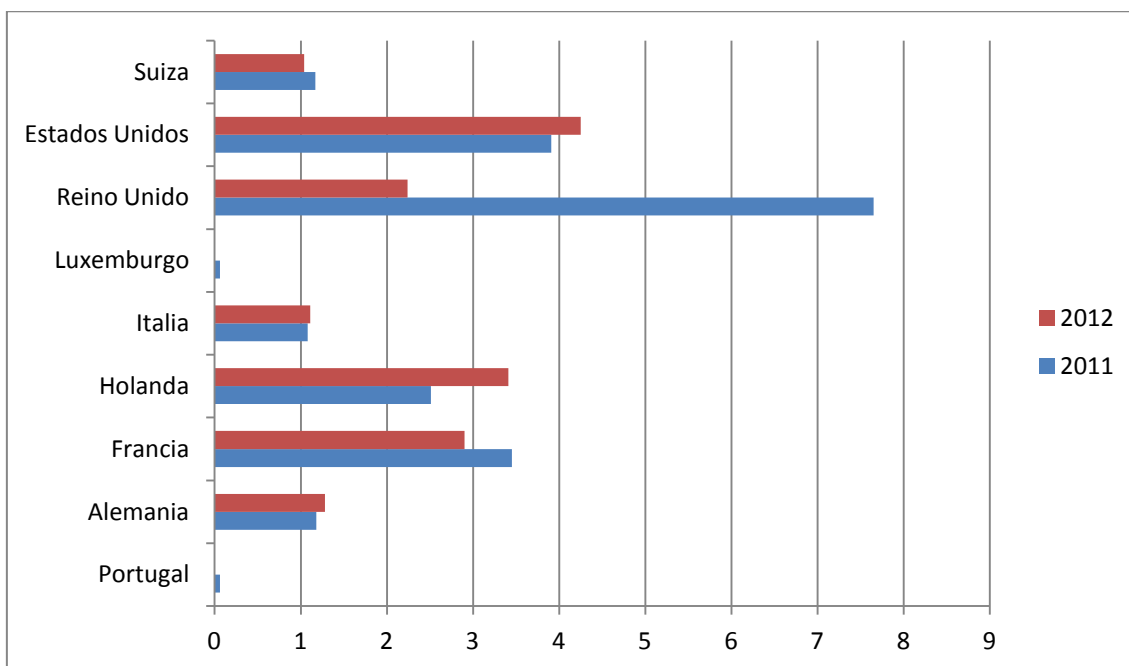
**Gráfico 2.5. Distribución del capital extranjero invertido en aseguradoras españolas por países de procedencia. Años 2006 y 2007.**



Países	Suiza	Estados Unidos	Reino Unido	Luxemburgo	Italia	Holanda	Francia	Alemania	Bélgica	Suecia
2007	1,75	3,47	1,94	0,07	1,3	1,22	4,58	1,17	0	6,99
2008	2,22	3,56	2,26	0,17	1,42	1,32	3,71	1,08	4,32	7,58

*Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Informe de 2007: Seguros y Fondos de Pensiones, de la Dirección General de Seguros.*

**Gráfico 2.6. Distribución del capital extranjero invertidos en aseguradoras españolas por países de procedencia. Años 2011 y 2012.**



Países	Suiza	Estados Unidos	Reino Unido	Luxemburgo	Italia	Holanda	Francia	Alemania	Portugal
2011	1,17	3,91	7,65	0,06	1,08	2,51	3,45	1,18	0,06
2012	1,04	4,25	2,24	0	1,11	3,41	2,9	1,28	0

*Fuente: Elaboración propia. Dirección General de Seguros, Informe Seguros y Fondos de Pensiones de 2012.*

Podemos ver en la gráfica como sigue siendo importante la inversión extranjera en las entidades aseguradoras. Observamos cómo, en 2012, la aportación es mayor que en 2011 en Estado Unidos, Italia, Holanda y Alemania. En Suiza y Francia es menos en 2012 que en 2011. En Luxemburgo y Portugal, en el año 2012 no hay ninguna inversión y en 2011 era muy baja, casi nula. Donde podemos ver una mayor diferencia es en Reino Unido, que ha pasado de 7,65 puntos a 2,24, lo que ha supuesto un cambio muy fuerte. Así podemos ver cómo en 2012 había disminuido considerablemente, en términos generales, la inversión extranjera en España en comparación con 2011.

El apoyo a que hubiera más entidades nacionales que extranjeras, según Tortella (dir.) *et al* (2014, pp. 149 y 150), hizo que la figura del agente de seguros fuera tomando

forma. En 1925, hubo una gran difusión del manual: *Como se hace fortuna en seguros*, de Agustín Elías, dentro de la colección “La Técnica Comercial Moderna”. El manual se basaba en las enseñanzas de las grandes universidades comerciales como el Alexander Hamilton Institute (Ramsey, Nueva Jersey, 1909) o la Salle Extension University (Chicago, Illinois, 1908), entre otras. En dicho manual se aconsejaba rodearse de un gran círculo de amistades y conocimientos, donde se encontraría a los clientes, sobre todo en círculos de importancia, casinos o asociaciones religiosas, porque era donde se encontraban los clientes más previsores. Una vez realizado el primer paso, el segundo era insistir a los clientes con tacto y con frases sonoras que llegaran al inconsciente para arraigarse con más fuerza. El autor del manual conocía perfectamente lo importante de una jerarquía, por eso aconsejaba a los agentes que se comunicasen con los jefes si querían llegar a los empleados o hablar con las esposas o madres antes si querían llegar a que los hombres le firmaran una póliza. Los agentes debían hablar de forma sencilla y tener el discurso preparado para cualquier objeción que pudiera surgir. El agente al que hacía alusión Elías era un corredor de seguros que trabaja con varias entidades. Para el agente tendría que ser todo una cuestión de oportunidad, así el agente moderno de seguros sería un triunfador. Y a modo de conclusión, Elías daba trucos y modernas técnicas de ventas para ayudar al agente a realizar mejor su actividad. Este manual de Elías tuvo, como hemos mencionado anteriormente, una importante difusión, tanto es así, que en 1934 encontramos el *Manual del asegurador de vida*, publicado por Fernando Tortolero para los agentes de la filial española de la francesa Nationale<sup>28</sup>.

En ese mismo año, la Ley el 29 de diciembre<sup>29</sup>, dispuso en su artículo primero que sin previa inscripción en el Colegio Oficial correspondiente, la profesión de Agentes Libres de Seguros no podría ejercerse. En cada capital de provincia había un Colegio Oficial, si tenían un mínimo de veinte asociados, si no era así, era la Dirección General de Seguros y Ahorro quién determinaba el colegio al que se adscribirían los agentes. Fue el 21 de junio cuando los colegios tuvieron su reglamento, pero al poco después, con el estallido de la Guerra Civil, interrumpieron su actividad como organización libre.

---

<sup>28</sup> Tortella (dir.) et al. (2014, pp.149 y 150).

<sup>29</sup> Publicada por «Gaceta de Madrid» núm. 362, de 28/12/1934

En 1934, también surge una Orden disponiendo que los agentes libres de seguros se hallaran excluidos de la competencia de los Jurados Mixtos<sup>30</sup>.

La Reglamentación Española de la Producción de Seguros, del 7 de mayo de 1947<sup>31</sup>, durante el franquismo, en su artículo 2º, impuso la producción de seguros a los agentes excepto las operaciones directamente obtenidas por las entidades, las cuales deberán informar de estas circunstancias en las respectivas propuestas. En su artículo 5º, esta reglamentación, distingue a dos tipos de agentes: los agentes libres, reconocidos por la legislación que hemos mencionado con anterioridad de 1934, y los agentes afectos, que son personas jurídicas o naturales que llevaban a cabo operaciones de seguros para una o varias entidades aseguradoras. Estos agentes afectos podían dividirse en tres figuras: los representantes, que representaban a una entidad en un territorio sin llegar a ser empleado de dicha entidad; los agentes, que eran empleados de esos representantes o de las entidades; y, los inspectores productores, que eran colaboradores de las entidades o de sus representantes. Tanto los agentes afectos como los libres, según el artículo 14º de dicha reglamentación, podían contar con subagentes, los cuales no eran considerados agentes de seguros y su actividad no sería aceptada por ninguna entidad sin que llevase la firma del agente con el que estuvieran desempeñando su labor. El 17 de julio de 1956 se aprobó una ley<sup>32</sup> por la cual se derogaba la ley de 29 de diciembre de 1934, sobre la producción de los seguros y la profesión de agentes de seguros<sup>33</sup>.

Con la Orden de 21 de diciembre de 1965<sup>34</sup>, se permitió que empezara a funcionar un Colegio Sindical Nacional de Agentes de Seguros con una cierta autonomía. Siempre que en una provincia existiera un mínimo de cincuenta agentes censados, en cada Sindicato Provincial de Seguro se constituiría un Colegio Provincial de Agentes de Seguros, dependiente siempre del Colegio Sindical Nacional.

---

<sup>30</sup> Gaceta de Madrid núm. 362, (28/12/1934, pp. 2516- 2517).

<sup>31</sup> Publicado en «BOE» núm. 350, de 16/12/1947, p. 6602.

<sup>32</sup> Publicado en «BOE» núm. 197, de 15/07/1956, pp. 4614-4634.

<sup>33</sup> Publicado en «BOE» núm. 200, de 18/07/1956, p. 4691.

<sup>34</sup> Publicado en «BOE» núm. 306, de 23/12/1965.

Durante el franquismo, el protagonismo del agente libre lo fue adquiriendo el agente afecto conforme se consolidaban entidades importantes que requerían los servicios de estos últimos. La estructura era básicamente que la entidad tenía delegados provinciales, que eran agentes representantes, y estos tenían una red de agentes locales y colaboradores. En 1969, se creó la Ley Reguladora de la Producción de Seguros Privados<sup>35</sup>, el 30 de diciembre, que no cambió nada de la situación anteriormente comentada, sino que incluyó una serie de requisitos como que los agentes libres y los agentes afectos, cualquiera que sea su clase, tenían que disponer de título y fianza depositada, no incluir en incompatibilidad y estar colegiados<sup>36</sup>. Podemos decir entonces, que, durante los años sesenta, la forma de distribución que predominaba en el sector asegurador era a través del canal agentes de distribución, el cual se completaba con otros canales como los corredores de seguros, y una incipiente bancaseguros, la cual no tenía mucha actividad, ya que hay que tener en cuenta que las ventas de seguros a través de los bancos han estado muy unida a su actividad crediticia, y por esa época, esa actividad estaba muy limitada. En cuanto a la venta directa, no era como la conocemos hoy día, se daba a través de mutuas. Esta situación fue cambiando a partir de los años setenta gracias al movimiento conocido como sucursalización, con el que las entidades aseguradoras tradicionales crearon estructuras territoriales propias, las cuales les permitían tener una relación más directa con los clientes.

Fue en la década de los ochenta cuando se empezaron a incorporar en el sector asegurador los bancos y cajas de ahorro, introduciendo entre sus productos a los seguros<sup>37</sup>. Es en esta década, cuando la bancaseguros, según Montijano (2001, pp. 31-45), surge en Francia como un movimiento competitivo. Pero el autor hace referencia a que fue en la década de los noventa cuando este nuevo enfoque en la distribución de los seguros tuvo un cambio importante. La tendencia era que los grandes bancos habían adquirido empresas de seguros haciendo que formaran parte de su actividad. La estrategia de la bancaseguros consiste en obtener una mayor competencia en la distribución de los seguros. Pero el objetivo del banco, una vez integrado el seguro en su actividad, es dominar el mercado asegurador. Además de querer la gestión de seguros, también les interesa llevar a cabo la producción de los mismos.

---

<sup>35</sup> Publicado en «BOE» núm. 313, de 31/12/1969, pp. 20501-20502.

<sup>36</sup> Tortella (dir.) *et al.* (2014, pp. 151 y 152).

<sup>37</sup> Tortella (dir.) *et al.* (2014, pp. 371 y 372).



El enorme crecimiento que tuvo la bancaseguros como canal de distribución a partir de la década de los ochenta, se debe a diversos puntos fuertes que tienen los bancos y cajas de ahorro, citados por La Fundación Mapfre Estudios (1994, p. 14), los cuales son: una buena imagen de marca, el conocimiento de la situación financiera del cliente, un nivel elevado de confianza, una densidad en las redes de comunicación, un gran número de clientes potenciales, el fichero-cliente informatizado, informática avanzada, economías de escala y distribución del seguro a coste marginal con un servicio completo.

En España, las relaciones de bancaseguros, como afirma el autor, consiste en una vinculación entre las entidades bancarias y las compañías de seguros. Sin embargo, el dominio que ha tenido la banca se debe a su carácter financiero/industrial, ya que las entidades y las compañías de seguros se gestionan de forma diferente, la banca se dedica a la gestión del balance y lo relacionado con los seguros se encuentra en su cuenta de explotación. Esta separación que se pueda dar entre banca y seguros es para que no repercuta la actividad de una en la otra y viceversa.

Según Montijano (2001, p. 67), la actividad de los seguros es bastante compleja, lo que provoca que la banca sea incapaz de establecer cualquier relación con el seguro, por no disponer de los conocimientos y la tecnología adecuados para ello. De ahí que el autor haga referencia a que, tanto la banca como los seguros, tienen que superar sus diferencias culturales para lograr un cierto éxito en lo que se refiere a la estrategia de bancaseguros.

A pesar de esta separación entre ambos en relación a sus respectivas actividades, el entorno legislativo vigente permite a los agentes, corredores y mediadores en general, el acceso a las entidades bancarias, así como también, que las aseguradoras creen filiales bancarias y las empresas bancarias creen filiales de seguros. En la actualidad, contamos con una legislación más indulgente que la que había por aquellas décadas, ya que no hay tantas restricciones y lo comentado con respecto a que las dos puedan crear filiales de su contraria, ahora se realiza con una mayor libertad, llegando a utilizar las aseguradoras a las entidades bancarias para usar sus redes de distribución como alternativa a redes más tradicionales del sector seguros y las entidades bancarias han adquirido entidades aseguradoras para poder diversificarse y crecer.

En cuanto a la normativa que surge entre los años 1970-2000 en relación a los mediadores, según el profesor Torollo (2002, Nº 34, p 78), en 1973, se integraron en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social los mediadores del sector asegurador<sup>38</sup>.

En el artículo 3.1. a) del Decreto 2530/1970, de 20 de agosto<sup>39</sup>, se regula el Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores autónomos o por cuenta propia, donde se prescribía la obligación de afiliación en dicho régimen de los profesionales *“que figuren integrados como tales trabajadores por cuenta propia o autónomos en la entidad sindical a la que corresponda el encuadramiento de su actividad, sin que obste a tal efecto el incumplimiento por el trabajador de su obligación de integración sindical”*. Por esto, fueron muchos los colectivos liberales que se vieron fuera de protección dentro del régimen especial. Entre esos colectivos podíamos encontrar a los mediadores del sector asegurador, hasta que en 1971, el 17 de febrero, se creó la llamada Ley Sindical<sup>40</sup>, en la que aparece en su artículo 22 la transformación del Colegio de Agentes de Seguros en Colegio Sindical. Posteriormente a esta, aplicándole a los mediadores el artículo 3.4 del Decreto 2530/1970, ya podían afiliarse al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, con lo que estarían más protegidos. Por otro lado, en 1974 surgió la Orden para aplicación y desarrollo del Decreto 806/1973<sup>41</sup>, de 12 de abril, por el que se dictan normas sobre la incorporación de los Agentes de Seguros al Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o como autónomos<sup>42</sup>. Más tarde, en 1985, se creó el Real Decreto Ley 1347/1985<sup>43</sup>, en el que, en su artículo 6.1., dejaba la colegiación de los mediadores titulados y no titulados a voluntad de los mismos.

---

<sup>38</sup> Publicado en: «BOE» núm. 103, de 30 de abril de 1973, páginas 8619 a 8619 (1 pág.).

<sup>39</sup> Publicado en: «BOE» núm. 221, de 15/09/1970.

<sup>40</sup> Publicado en: «BOE» núm. 43, de 19/02/1971, pp. 2752-2762.

<sup>41</sup> Publicado en: «BOE» núm. 103, de 30/04/1973, p. 8619.

<sup>42</sup> Publicado en: «BOE» núm. 74, de 27 de marzo de 1974, páginas 6228 a 6229 (2 págs.).

<sup>43</sup> Publicado en: «BOE» núm. 185, de 03/08/1985, pp. 24657-24662.

Como indica Torollo, la Sala de lo Contencioso-Administrativo, el 1 de octubre de 1988, declaró la nulidad parcial del artículo 6.1. del Real Decreto Ley 1347/1985, comentado con anterioridad, volviendo así a hacer obligatoria la colegiación para todos los mediadores titulados y no titulados.

El 30 de abril, con la Ley 9/1992<sup>44</sup>, en su artículo 31.1., se volvió a eliminar la obligada colegiación de todo tipo de mediadores, solo era voluntaria para aquellos que poseyeran el Diploma de Mediador de Seguros Titulado, es decir, para los corredores de seguros. Según Montijano (2001, p.47), esto ayudó a que hubiera una mayor libertad a la hora de comercializar los seguros. Esta ley permitía a los aseguradores elegir con mayor libertad los canales de distribución más adecuados a sus productos, lo que es característico de la bancaseguros, de ahí que se ha llegado a tener un gran interés por ésta.

Y es con la Ley 30/1995<sup>45</sup> de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, del 8 de noviembre, que todo tipo de profesional colegiado que prestara sus servicios por cuenta propia podía optar entre la afiliación en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o en la entidad de previsión social del Colegio Profesional, esto sería como una opción obligatoria, porque había que elegir entre una u otra, pero esto finaliza en un plazo de cinco años, en diciembre de 1999.

---

<sup>44</sup> Publicado en: «BOE» núm. 106, de 02/05/ 1992, pp. 14929-14939.

<sup>45</sup> Publicado en: «BOE» núm. 268, de 09/11/1995, pp. 32480-32567.

## **CAPÍTULO III: LOS CAMBIOS EN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN CON LA IRRUPCIÓN DE LA BANCA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.**

En este capítulo vamos a ver con más detalle los últimos años de los canales de distribución del sector asegurador y la legislación que en todos esos años fue surgiendo para ver su evolución.

En estos últimos años, la crisis económica, la cual ha tenido efectos demoledores para las cajas de ahorro, ha creado una situación bastante compleja para los acuerdos de distribución y las alianzas que se venían dando entre aseguradoras y bancos y cajas de ahorro, situación que se complicó aún más conforme las entidades bancarias fueron reduciendo sus oficinas<sup>46</sup>.

### **3.1. LA DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR DESDE PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI HASTA EL COMIENZO DE LA CRISIS ECONÓMICA.**

En el año 2002, según el informe *El mercado español de seguros en 2002*, de la Fundación Mapfre, en la economía española hubo un efecto muy poco positivo, que se tradujo en un descenso de los indicadores de confianza, un retraso en los planes de inversión y un debilitamiento de los mercados de trabajo. En ese año, según datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, el número de entidades era 331, una cifra menor a la del año anterior, 339. De estas, 247 eran sociedades anónimas, 65 mutualidades de previsión social, 47 mutuas, 37 sucursales de entidades extranjeras y 3 reaseguradoras.

En cuanto a los distribuidores de seguros, podemos decir que predominaban los bancos y cajas de ahorro con un 40,7% de la distribución. Le siguen los mediadores a través de los agentes con un 25,6% y los corredores con un 16,3% del total de la distribución. Luego estaría la venta directa con el 12,4%. Y por último, el canal de venta

---

<sup>46</sup> Tortella (dir.) et al. (2014, p. 440).

telefónica y el canal de comercio electrónico, que pasa de tener en 2001 un 1,7% a tener en 2002 el 2,4% de la distribución. Todo ello podemos observarlo en la siguiente tabla:

**Tabla 3.7. Cuota de mercado por canales (% primas). Año 2002.**  
**Volumen de negocio.**

RAMOS	CANALES						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO/ CAJA	COMERCIO ELECTRÓNICO	OFICINAS DE LA ENTIDAD	VENTA TELEFÓNICA	OTROS CANALES
VIDA	13,14	9,2	66,9	-----	6,7	0,8	3,1
SALUD	22,2	8,5	9,8	0,2	57,4	1,4	0,5
ACCIDENTES PERSONALES	49,5	31,2	11,4	-----	7,2	0,3	0,6
AUTOS	43,8	25,5	2,3	0,4	17,1	8,1	2,8
RESPONSABILIDAD CIVIL	27,4	61,1	3,2	-----	7,5	0,3	0,6
INCENDIOS	9,0	57,9	8,4	-----	23,1	1,1	0,5
MULTIRRIESGOS	50,9	26,7	16,4	-----	4,4	0,3	1,4
TRANSPORTES	14,0	53,7	1,2	-----	30,5	0,1	0,5
DECESOS	97,2	1,6	0,3	-----	0,9	-----	0,0
RESTO DE RAMOS	23,7	48,4	13,7	-----	11,2	0,1	2,8
TOTAL	25,6	16,3	40,8	0,1	12,4	2,3	2,6

*Fuente: Elaboración propia con información obtenida de ICEA. Estadísticas sobre canales de distribución. “El mercado español de seguros en 2002”.*

Como podemos ver, los ramos en los que estas compañías extranjeras más se centraban eran los ramos de incendio, individuales, accidentes de trabajo y transportes (hasta 1921), mientras que los ramos de enfermedades, tontinas, entierros y chatelusianas no eran considerados por éstas, sino por las españolas.

**Tabla 3.8. Cuota de mercado por canales (% primas).  
Año 2002. Nueva producción.**

RAMOS	CANALES						
	AGENTES	CORREDORES	BANCO/ CAJA	COMERCIO ELECTRÓNICO	OFICINAS DE LA ENTIDAD	VENTA TELEFÓNICA	OTROS CANALES
VIDA	11,7	11,1	68,5	-----	7,5	-----	1,2
ACCIDENTES PERSONALES	47,7	31,2	14,2	-----	6,5	-----	0,4
AUTOS	40,5	26,7	3,6	1,4	10,1	16,0	1,8
RESPONSABILIDAD CIVIL	22,8	65,8	3,7	-----	6,9	-----	0,9
INCENDIOS	2,5	78,7	5,2	-----	13,6	-----	0,0
MULTIRRIESGOS	42,4	33,7	19,5	0,0	3,0	0,2	1,2
TRANSPORTES	9,2	52,1	0,2	-----	37,9	-----	0,7
DECESOS	91,7	3,2	3,9	-----	1,2	-----	0,1
RESTO DE RAMOS	11,9	47,2	25,6	-----	6,6	-----	8,7
TOTAL	15,8	15,3	57,4	0,1	8,4	1,5	1,4

*Fuente: Elaboración propia con información obtenida de ICEA. Estadísticas sobre canales de distribución. “El mercado español de seguros en 2002”.*

El seguro de vida, que está distribuido en mayor parte por bancos y cajas de ahorro, es el que verdaderamente ha provocado un gran cambio en la estructura de los canales de distribución. Los Agentes dominan los ramos de automóviles, multirriesgos y decesos, mientras que los corredores lideran los ramos de incendios, transportes y responsabilidad civil.

En 2002, también hubo una serie de modificaciones en la legislación con referencia a los canales de distribución de los seguros, según el informe de la Fundación Mapfre *El mercado de seguros en España en 2002*, que fueron las siguientes.

El Real Decreto 7/2001<sup>47</sup>, de 12 de enero, por el que se aprueba el Reglamento sobre la Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor. Sustituye al anterior Reglamento aprobado por Real Decreto 2641/1986<sup>48</sup>. Este nuevo reglamento cuenta con tres títulos en los que podemos destacar con respecto a los canales de distribución lo siguiente:

<sup>47</sup> Publicado en: «BOE» núm. 12, de 13/01/2001.

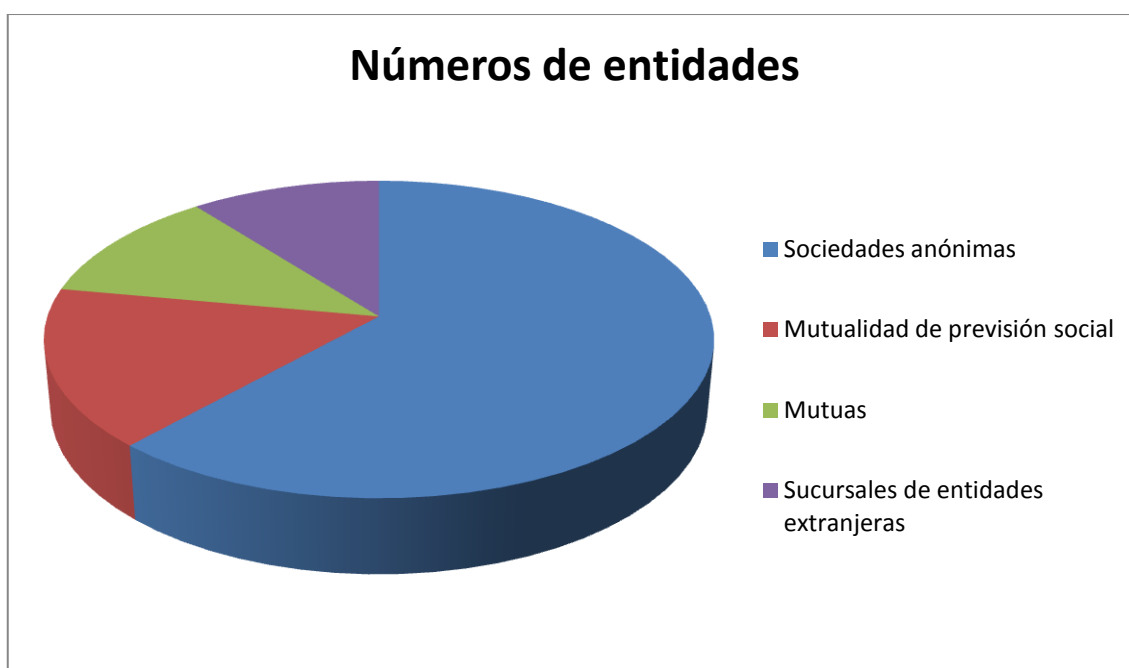
<sup>48</sup> Publicado en: «BOE» núm. 313, de 31/12/1986, pp. 42463-42466.

- La Oficina Española de Aseguradores de Automóviles (OFESAUTO) tendrá consideración de oficina nacional de seguro, y tendrá la obligación de asegurar esta responsabilidad.
- También regula la obligación que tienen las entidades aseguradoras de suministrar información al Ministerio de Economía relativa a los vehículos asegurados por ellas.
- Se obliga a las aseguradoras a aportar a sus clientes propietarios de vehículos un certificado de antecedentes siniestros.

Centrados ya en el año 2003, según la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en su informe de Principios Básicos de Seguros y su Metodología, elaborado por el Grupo de Trabajo de la Revisión de los Principios Básicos de Seguros mediante consulta con miembros y observadores, para adecuar la conducta de los intermediarios, la autoridad supervisora establece requerimientos directamente o a través de la supervisión de las aseguradoras. En la mayoría de los mercados aseguradores, los intermediarios comunican a los consumidores con la aseguradora, por lo tanto, la buena conducta de estos intermediarios es fundamental para proteger a estos consumidores y promover confianza en los mercados aseguradores, de ahí que los intermediarios deban ser supervisados para vigilar su conducta. Para llevar a cabo esta supervisión, la entidad supervisora requiere que los intermediarios estén registrados o autorizados y que tengan buena reputación, conocimientos y capacidades adecuadas a la actividad que realizan. La entidad supervisora puede sancionar a estos intermediarios cuando sea necesario.

Podemos decir del año 2003, que en España había una situación económica favorable en comparación con la situación mundial que fue de deceleración. Durante ese año, en el sector asegurador, el volumen de negocio tenía un alto grado de concentración en un número reducido de entidades, que operaban en un ramo muy competitivo y necesitaban una dimensión adecuada. Según el informe *El mercado de seguros en 2003*, de la Fundación Mapfre, desciende el número de entidades, con un total de 391 con respecto a las 399 de diciembre del año anterior, siendo 240 sociedades anónimas, 63 mutualidades de previsión social, 45 mutuas y 41 sucursales de entidades extranjeras, como podemos ver en el siguiente gráfico:

**Gráfico 3.9. Número de entidades en 2003.**



*Fuente: Elaboración propia con información del informe “El mercado de seguros en 2003”, de la Fundación Mapfre.*

Según ICEA, en 2003, los mediadores dominaban con un 48% dentro de la distribución de seguros, los bancos y cajas tenían el 34% y la venta directa un 18%. Pero esto varía según el negocio vida y el negocio no vida. En el negocio vida predomina claramente el canal bancaseguros, mientras que en el negocio no vida son los mediadores los que predominan con un 70% de la distribución. Los canales de venta telefónica y comercio electrónico van creciendo paulatinamente, pero sin alcanzar las cifras que estaban previstas.

Como indica el informe de la Fundación Mapfre, del que hemos tomado toda esta información, hubo una serie de modificaciones legales con respecto a los distribuidores como:

La Ley 30/1995 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, anteriormente comentada, ha supuesto la plena incorporación de las mutualidades de previsión social al régimen de entidades aseguradoras. Esta Ley contempla la necesidad de desarrollar reglamentariamente una norma que regule específicamente las mutualidades de previsión social.



La Ley 34/2003<sup>49</sup>, de 4 de noviembre, de modificación y adaptación a la normativa comunitaria de la legislación de seguros privados introduce importantes reformas por la necesidad de adaptar la Ley 30/1995 comentada anteriormente a las directivas comunitarias de seguros, las cuales son las siguientes:

- Directiva 2001/17/CE<sup>50</sup> de saneamiento y liquidación de compañías de seguros.
- Directiva 2002/13/CE<sup>51</sup>, que hace referencia al margen de solvencia de las empresas de seguros distintas al seguro de vida.
- Directiva 2002/83/CE<sup>52</sup>, referida al seguro de vida, contiene su normativa.

Refiriéndonos al año 2004, podemos decir de España que tuvo un fortalecimiento de la inversión en capital fijo, mientras que el consumo privado permaneció estable. También se produjo crecimiento en el empleo y hubo un déficit público moderado frente a la elevada inflación que había en el país. Con todo ello podemos observar que el año terminó con un crecimiento positivo del PIB. Según el informe de la Fundación Mapfre *El mercado de seguros en España en el 2004*, este año siguió la tendencia de disminución del número de empresas produciendo así una mayor concentración en el sector. Había 330 frente a las 350 de diciembre de 2003. De ellas, 225 eran sociedades anónimas, 59 mutualidades de previsión social, 49 mutuas de seguros y 2 reaseguradoras.

En cuanto a los canales de distribución, podemos decir que, en 2004, los mediadores en volumen de negocio eran los que predominaban en la distribución de seguros con un 47,9% de las primas, seguido de los bancos y cajas de ahorro con el 33,4% de las primas y, en último lugar, la venta directa con el 18,8%. Pero en la nueva producción, quien mayor porcentaje de primas posee son los bancos y cajas de ahorro con el 47,1% de las primas, seguido de los mediadores con el 41% y la venta directa con un 12%. Todo esto lo podemos ver en la siguiente tabla:

---

<sup>49</sup> Publicado en «BOE» núm. 265, de 05/11/2003.

<sup>50</sup> Publicado en « Diario Oficial de la Comunidades Europeas» núm. L110/28, de 20/04/2001.

<sup>51</sup> Publicado en « Diario Oficial de la Comunidades Europeas» núm. L9/3, de 15/01/2003.

<sup>52</sup> Publicado en « Diario Oficial de la Comunidades Europeas» núm. L345/1, de 19/12/2002.

**Tabla 3.10. Porcentajes de canales de distribución según el volumen de negocio y la nueva producción. Año 2004.**

CANALES	MEDIADORES	BANCOS/CAJAS DE AHORRO	SIN MEDIADORES
VOLUMEN DE NEGOCIO (% PRIMAS)	47,9	33,4	18,8
NUEVA PRODUCCIÓN (% PRIMAS)	41,0	47,1	12,0

*Fuente: Elaboración propia con información de ICEA del informe “El mercado español de seguros en 2004”.*

Con estos datos podemos comprobar que la banca en el sector asegurador tiene un buen posicionamiento manteniendo su cuota de mercado y un crecimiento importante en determinados tipos de productos aseguradores. Con respecto a los ramos, los canales de distribución se reparten de la siguiente forma que analizamos en la siguiente tabla:

**Tabla 3.11. Porcentaje de canales según el volumen de negocio y de la nueva producción con respecto a los ramos de vida y no vida. Año 2004.**

CANALES		MEDIADORES	BANCOS/CAJAS	SIN MEDIADORES
VIDA	VOLUMEN DE NEGOCIO (% PRIMAS)	21,7	68,9	9,4
	NUEVA PRODUCCIÓN (% PRIMAS)	20,0	71,9	8,1
NO VIDA	VOLUMEN DE NEGOCIO (% PRIMAS)	67,9	6,1	26,0
	NUEVA PRODUCCIÓN (% PRIMAS)	72,9	9,1	18,0

*Fuente: Elaboración propia con información de ICEA del informe “El mercado español de seguros en 2004”.*

Según se desprende de la tabla anterior, el principal distribuidor en el seguro de vida es el canal de bancaseguros, tanto en volumen de negocio como en nueva producción, y

en el seguro de no vida, los corredores y agentes siguen siendo el mayor canal de distribución tanto en nueva producción como en el volumen de negocio, parecido a lo que pasa en años anteriores. El resto de canales, donde encontramos el comercio electrónico y la venta telefónica, han crecido de forma muy importante en 2004. Gran parte de estos canales han crecido más en los últimos años debido a que existe un mayor acceso por parte del público a las herramientas tecnológicas e Internet. Esto hace que el producto esté disponible en el momento en el que los consumidores lo necesiten y que la oferta se adapten mejor a sus necesidades.

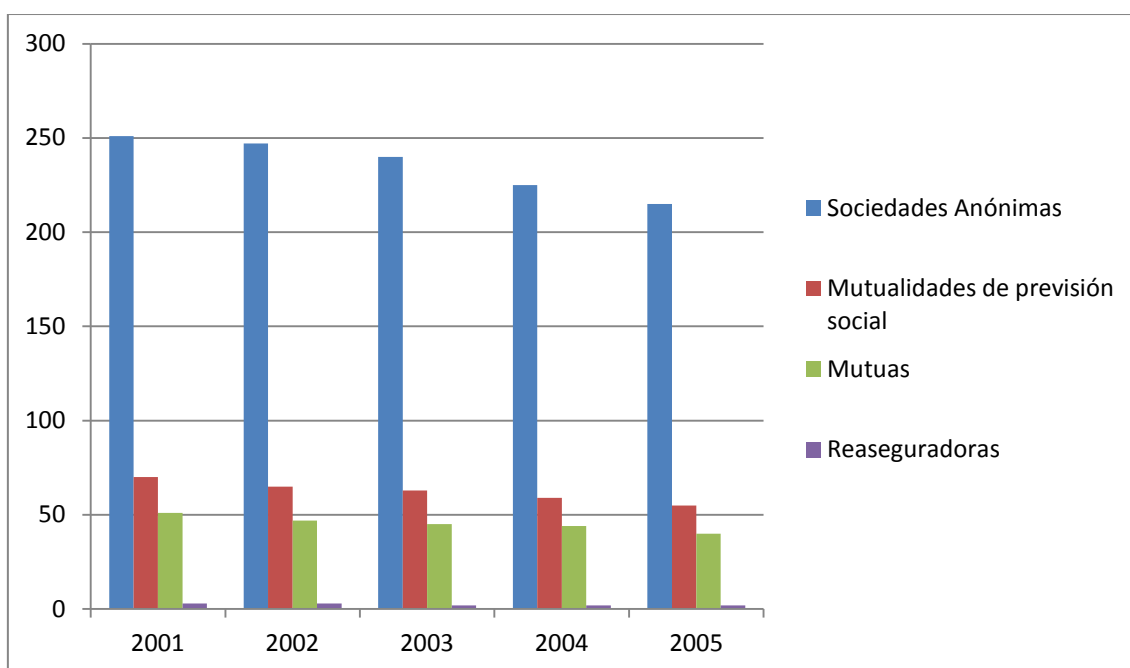
En este año hay una serie de modificaciones legislativas que comentamos a continuación:

El Real Decreto 301/2004, de 20 de febrero, por el que se regulan los libros-registro y el deber de información estadístico-contable de los corredores de seguros y las sociedades de correduría de seguros, publicado en el BOE número 47, de 24 de febrero de 2004, pretende que los corredores y sociedades de correduría de seguros, informen sobre su actividad desarrollada, para que se les pueda controlar y supervisar.

En el año 2005, el sector asegurador español mostró un buen comportamiento, ya que tuvo buenas cifras tanto en crecimiento como en resultados gracias a la evolución que tuvo la economía en ese año. El sector siguió la tendencia de crecimiento de los dos años anteriores. En este año, se ha observado una disminución del número de entidades de seguros privados según su forma jurídica. A finales de año, el número de entidades que había era 312 frente a las 330 del año anterior, lo que nos indica, como veníamos comentando todos los años anteriores, que el número de empresas ha ido disminuyendo paulatinamente habiendo una mayor concentración en el sector. De esas 312, hay 215 sociedades anónimas, 55 mutualidades de previsión social, 40 mutuas y 2 reaseguradoras.

En el siguiente gráfico podemos ver la disminución del número de entidades aseguradoras desde 2001 hasta 2005:

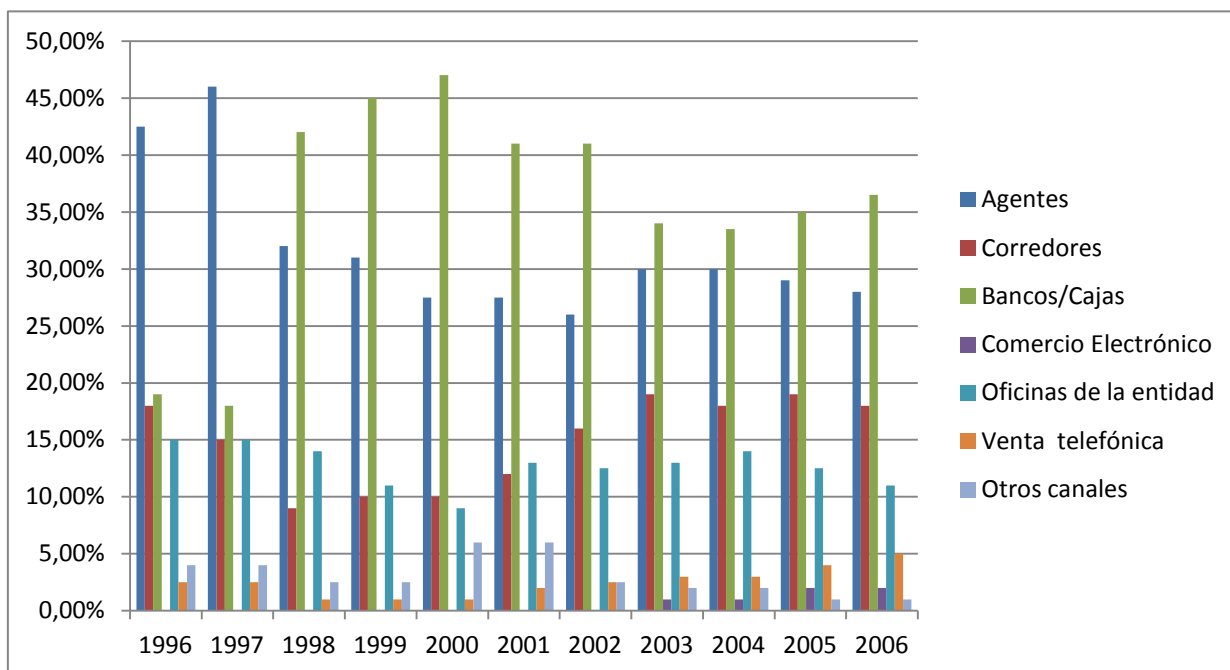
**Gráfico 3.12. Número de entidades en los años 2001-2005.**



*Fuente: Elaboración propia con información de la Fundación Mapfre. Informe “El mercado español de seguros en 2005”.*

En el siguiente gráfico podemos ver el reparto del mercado que tienen los canales de distribución del sector asegurador en los años 1996-2006:

**Gráfico 3.13. Cuota de primas por canal. Año 2006.**



*Fuente: Elaboración propia con información de ICEA en el informe de 2006 de la Fundación Mapfre “El mercado español de seguros en 2006”.*

Como podemos ver en el gráfico, en los años 1996 y 1997, los agentes de seguros eran quienes dominaban en la distribución de seguros. A partir de ahí y hasta 2006, podemos ver cómo el canal bancaseguros crece de forma importante, llegando a estar por encima de los agentes de seguros, que desde 1998 se hace con la mayor parte de la distribución predominando por encima de todos. Desde su surgimiento en el año 2003, el canal comercio electrónico comienza a crecer paulatinamente. Los demás canales van creciendo también conforme pasan los años, pero ya en 2006, todos, excepto la banca, disminuyen su actividad.

Así, también podemos decir del gráfico, que si lo analizamos por tipo de negocio, los canales tienen diferente peso. Observamos que en el ramo Vida predomina la banca-seguros, teniendo un volumen de negocio del 71%, al que le sigue los mediadores con un 22%. En el ramo No Vida, los que predominan son corredores y agentes con un 68% de las primas, siguiéndole con un 16% el canal de oficinas de la entidad. Los mediadores también predominan en el ramo Auto, en el que también se destaca la importancia del canal venta telefónica con un 14,9% y el canal comercio electrónico con

el 1,6% de las primas. En Multirriesgos, la mediación es también el canal de mayor importancia con el 76% de las primas. Los agentes son los que más importancia tienen, salvo en productos industriales, los cuales los llevan los corredores. El segundo canal con mayor peso es el constituido por los bancos y cajas, donde en Hogar alcanzan un 30,9%. Por último, en el ramo Salud, el canal oficinas de la entidad, sobre todo en Asistencia Sanitaria, con el 58,3% de las primas, es el canal que predomina, pero en la modalidad Enfermedad, con un 54% del volumen total, predominan los agentes.

En 2006, el protagonismo de los diferentes canales de distribución fue muy similar al del año 2005. Las entidades banca-seguros tuvieron un peso en el sector de un 54%, teniendo un crecimiento del 5,4%. Le sigue el canal mediadores, con un 42% y un crecimiento del 5,4% también. La venta directa descendió un 1,4%.

En ese mismo año, surge la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. Esta ley adapta la normativa española en esta materia a la Directiva 2002/92/CE para *“establecer un marco legal comunitario que permitiera a los mediadores ejercer su profesión en toda la Unión Europea, sin olvidar la necesaria protección de los consumidores en ese ámbito”*. La ley reguló los requisitos exigibles a cada tipo peculiar de mediador en cuanto a la cobertura de responsabilidad civil frente a los clientes, la competencia profesional, su capacidad financiera y su honorabilidad, así como también reguló la información que los mediadores están obligados a facilitar a los clientes, la forma en que ha de hacerlo y la obligación de resolver quejas y problemas que puedan surgir, todo ello regulado con precisión. También, la ley aborda *“la regulación de algunas prácticas no previstas en la normativa vigente, y la consolidación de nuevas formas de mediación en el mercado asegurador”*. Además, reguló una nueva figura: el operador de bancaseguros, el cual pudo ser exclusivo o vinculado. Esta regulación hizo que terminara la práctica irregular de muchos agentes que no cumplían con la exclusividad establecida en la anterior ley.

Para terminar, podemos decir que tanto mediadores de seguros como de reaseguros cuentan con el Punto Único de Información (PUI) en la Dirección General de Seguros, en su Web oficial<sup>53</sup>, en el cual se encuentra la información procedente de los registros mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos de todas las administraciones públicas con competencias en materia de mediación de seguros y de

---

<sup>53</sup> [www.dgsfp.meh.es/Mediadores/Punto\\_Unico\\_Mediadores.asp](http://www.dgsfp.meh.es/Mediadores/Punto_Unico_Mediadores.asp)

reaseguros, de acuerdo con lo previsto en el artículo 3.2 de la Directiva 2002/92/CE<sup>54</sup>, del Parlamento Europeo y del Consejo de 9 de diciembre, sobre la mediación en los seguros, y en el artículo 52.4 de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados. La finalidad primordial de este Punto Único de Información es facilitar a los consumidores el poder tener acceso a los datos del mediador que les oferta un contrato, de manera que puedan comprobar que se trata de un mediador supervisado y, por tanto, que cumple todas las garantías que exige la Ley para el ejercicio de esta actividad.

### **3.2. LA DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR DESDE LA CRISIS ECONÓMICA HASTA LA ACTUALIDAD.**

En el año 2007, comenzó una crisis económica cuyos efectos siguen presentes en la actualidad. Según la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en este año en España había cerca de 93.000 mediadores de seguros y reaseguros: 4.900 corredores, cerca de 88.000 agentes y corredores exclusivos, 100 agentes y operadores de banca-seguros vinculados y 21 corredores de reaseguros. Y el capital extranjero en entidades españolas aseguradoras en 2007 fue un 22,49% frente al de 2006, que fue un 27,64%.

En las siguientes tablas podemos ver como se reparte la distribución del sector asegurador entre los diversos tipos de canales de distribución existentes:

---

<sup>54</sup> Publicado en el Diario Oficial de la Comunidades Europeas núm. L9/3, de 15/01/2003.

**Tabla 3.14. Distribución porcentual de negocio vida por canales.**

**Año 2007.**

CANALES		AGENTES	CORREDORES	BANCO/ CAJA	OFICINAS	MARKETING	OTROS
PÓLIZAS	VOLUMEN DE CARTERA	22,10	4,67	66,53	3,95	0,29	2,46
	NUEVA PRODUCCIÓN	18,23	4,45	74,04	1,92	0,32	1,04

*Fuente: Elaboración propia con información recogida del Informe de 2007 "Seguros y Fondos de Pensiones", de la Dirección General de Seguros.*

**Tabla 3.15. Distribución porcentual del negocio de no vida por canales.**

**Año 2007.**

CANALES		AGENTES	CORREDORES	BANCO/ CAJA	OFICINAS	MARKETING	OTROS
PÓLIZAS	VOLUMEN DE CARTERA	38,65	28,07	7,88	20,15	3,89	1,36
	NUEVA PRODUCCIÓN	33,57	39,88	12,28	9,66	2,66	1,95

*. Fuente: Elaboración propia con información de la Dirección General de Seguros, "Informe 2007: Seguros y Fondos de Pensiones".*

**Tabla 3.16. Distribución del negocio por primas y canales. Año 2007.**

	VIDA				NO VIDA			
	2006 (*)	%	2005 (*)	%	2006 (*)	%	2005 (*)	%
AGENTES	4.068	18,22	3.077	14,91	10.947	38,65	10.380	38,59
CORREDORES	1.962	8,77	1.589	7,70	7.947	28,07	7.747	28,80
BANCO/CAJA	14.158	63,24	14.220	68,88	2.231	7,88	1.973	7,34
OFICINAS	1.505	6,72	1.045	5,06	5.705	20,15	5.309	19,74
MARKETING	203	0,91	65	0,31	1.101	3,89	1.142	4,25
OTROS CANALES	478	2,14	648	3,14	384	1,36	348	1,29
TOTAL	22.384	100	20.644	100	28.315	100	26.898	100
AGENTES Y CORREDORES	6.040	26,98	4.666	22,60	18.894	66,63	18.127	67,39

*(\*)Datos en millones de euros.*

*Fuente: Elaboración propia con información del Informe "Seguros y Fondos de Pensiones", de 2007, de la Dirección General de Seguros.*



**Tabla 3.17. Distribución de la nueva producción por primas y canales.****Año 2007.**

	VIDA				NO VIDA			
	2006 (*)	%	2005 (*)	%	2006 (*)	%	2005 (*)	%
AGENTES	1.586	11,97	1.479	11,99	2.259	33,58	2.170	35,70
CORREDORES	586	4,42	557	4,52	2.682	39,87	2.236	36,78
BANCO/CAJA	9.922	74,86	9.658	78,30	826	12,28	683	11,24
OFICINAS	937	7,07	539	4,37	650	9,66	546	8,98
MARKETING	161	1,21	39	0,32	179	2,66	218	3,59
OTROS CANALES	62	0,47	63	0,51	131	1,95	225	3,70
TOTAL	13.254	100	12.335	100	6.727	100	6.079	100
AGENTES Y CORREDORES	2.172	16,39	2.037	16,51	4.941	73,45	4.406	72,48

(\*)Datos en millones de euros.

*Fuente: Elaboración propia con información del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones”, de 2007, de la Dirección General de Seguros.*

Como podemos observar en las tablas anteriores, los agentes y corredores, es decir, los mediadores, seguidos por los bancos y cajas de ahorro, en términos generales, son los canales que distribuyen en mayor parte en el sector asegurador.

Sin embargo, si los analizamos por separado, en el negocio de vida, quien distribuye la mayor parte es el canal bancaseguros, mientras que en el de no vida, el mayor distribuidor es el canal agentes más corredores.

**Tabla 3.18. Cuota de mercado. Volumen de negocio. Desglose por ramos no vida. Año 2007.**

	AGENTES		CORREDORES		BANCO/CAJA		OFICINAS DE LA ENTIDAD		MARKETING DIRECTO		OTROS CANALES	
	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS
ACCIDENTES	49,08	44,67	22,03	31,11	10,43	14,09	15,92	7,93	1,83	1,35	0,71	0,85
ENFERMEDAD	52,28	42,61	10,18	22,64	3,44	10,33	31,13	22,83	2,42	0,72	0,54	0,87
ASISTENCIA SANITARIA	23,69	21,42	9,42	10,61	4,09	3,27	58,74	61,81	2,29	1,67	1,77	1,22
AUTOS	55,13	40,29	19,59	29,74	1,93	2,76	18,71	18,82	3,63	6,65	1,00	1,73
TRANSPORTES	36,91	18,23	34,77	59,92	2,71	0,71	8,74	19,73	2,13	0,48	14,73	0,93
INCENDIOS Y ELEMENTOS NATURALES	39,36	10,56	5,87	64,49	50,56	17,55	4,04	6,79	0,02	0,04	0,35	0,57
OTROS DAÑOS: SEGUROS AGRARIOS	24,70	32,60	26,39	25,34	43,19	38,28	0,58	0,95	0,00	0,00	5,14	2,83
OTROS DAÑOS: ROBOS U OTROS	27,32	17,62	25,48	59,34	41,67	17,99	4,99	4,68	0,00	0,00	0,53	0,37
TOTAL OTROS DAÑOS	26,56	21,31	25,74	50,97	42,12	22,99	3,70	3,76	0,00	0,00	1,88	0,97
RIESGOS NUCLEARES	53,90	91,23	27,92	5,86	6,69	1,39	11,44	1,52	0,00	0,00	0,05	0,00
OTROS RIESGOS	41,45	27,51	26,39	53,31	14,32	2,78	5,26	4,32	1,85	11,32	10,72	0,75
CRÉDITO	56,56	43,81	27,65	36,34	6,25	1,00	9,49	17,43	0,05	1,42	0,00	0,00
CAUCIÓN	10,25	5,88	52,90	39,93	9,79	4,40	27,02	17,42	0,01	32,32	0,03	0,05
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	35,70	14,34	17,03	27,86	38,80	51,84	7,84	4,27	0,41	0,02	0,22	1,67
DEFENSA JURÍDICA	22,86	22,08	59,01	67,96	0,00	0,00	12,41	9,01	0,00	0,64	5,73	0,31
ASISTENCIA	66,56	42,83	8,45	19,18	1,97	1,67	22,16	27,75	0,72	5,05	0,14	3,51
DECESOS	13,92	83,64	0,18	0,97	0,47	0,37	85,40	14,91	0,00	0,00	0,03	0,09

MULTIRRIESGO HOGAR	41,32	42,51	14,81	16,43	37,02	34,49	4,41	4,30	0,33	0,30	2,11	1,97
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	65,05	63,11	25,02	27,66	3,77	2,75	5,37	5,89	0,04	0,03	0,76	0,56
MULTIRRIESGO COMERCIO	53,76	54,88	28,85	32,90	12,67	7,78	4,29	4,03	0,04	0,05	0,40	0,35
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	48,53	33,34	37,32	57,59	11,19	4,42	2,57	3,66	0,04	0,05	0,35	0,94
OTROS MULTIRRIESGOS	61,40	47,08	25,20	39,02	7,38	7,93	4,14	4,06	1,44	1,65	0,44	0,26

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones del año 2007”. Dirección General de Seguros.*

**Tabla 3.19. Cuota de mercado. Nueva producción. Desglose por ramos no vida. Año 2007.**

	AGENTES		CORREDORES		BANCO/CAJA		OFICINAS DE LA ENTIDAD		MARKETING DIRECTO		OTROS CANALES	
	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS
ACCIDENTES	40,39	38,07	26,08	36,52	22,40	17,79	8,88	3,93	0,73	1,94	1,52	1,76
ENFERMEDAD	53,32	38,73	8,96	18,96	15,68	19,57	16,19	17,47	4,86	1,19	1,00	3,07
ASISTENCIA SANITARIA	17,70	34,30	8,39	18,12	2,84	7,13	66,80	34,13	2,21	3,28	2,06	3,04
AUTOS	52,45	40,40	28,60	37,19	2,73	3,51	10,51	10,74	3,85	5,39	1,87	2,77
TRANSPORTES	38,39	17,49	26,93	55,17	18,53	7,30	3,09	18,72	0,43	0,38	12,63	0,94
INCENDIOS Y ELEMENTOS NATURALES	16,70	2,48	16,66	89,90	65,12	4,13	1,35	3,38	0,01	0,01	0,15	0,10
OTROS DAÑOS: SEGUROS AGRARIOS	11,88	19,45	20,98	23,93	58,81	51,03	0,56	1,49	0,00	0,00	7,77	4,11
OTROS DAÑOS: ROBOS U OTROS	1,89	11,02	95,91	60,74	2,02	25,58	0,17	2,37	0,00	0,00	0,01	0,29
TOTAL OTROS DAÑOS	2,04	12,92	94,81	52,45	2,86	31,31	0,18	2,17	0,00	0,00	0,12	1,15
RIESGOS NUCLEARES	57,14	45,34	29,97	30,38	11,35	18,84	1,53	5,44	0,00	0,00	0,01	0,00
OTROS RIESGOS	43,63	38,77	26,88	52,27	22,85	3,75	5,46	4,53	0,33	0,45	0,85	0,23
CRÉDITO	57,35	51,07	27,64	35,18	11,52	1,62	3,49	12,12	0,00	0,00	0,00	0,00
CAUCIÓN	14,50	10,69	63,89	67,56	6,20	4,57	15,41	17,18	0,00	0,00	0,01	0,00
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	35,67	13,97	15,00	30,65	45,09	46,94	3,11	6,15	0,75	0,02	0,38	2,27
DEFENSA JURÍDICA	25,16	22,33	68,67	69,57	0,00	0,00	3,98	8,09	0,00	0,00	2,19	0,00
ASISTENCIA	39,19	29,41	17,79	36,40	2,54	1,65	14,43	27,06	25,62	4,69	0,43	0,79
DECESOS	76,00	79,92	4,37	2,70	11,63	5,04	6,96	11,86	0,02	0,01	1,03	0,46
MULTIRRIESGO	38,60	38,43	15,39	15,32	40,40	40,99	2,56	2,35	0,45	0,40	2,61	2,51

HOGAR												
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	65,07	63,44	28,01	30,54	4,25	3,27	2,08	2,16	0,05	0,05	0,55	0,53
MULTIRRIESGO COMERCIO	54,61	56,45	28,06	30,26	14,19	10,11	2,66	2,70	0,04	0,04	0,45	0,44
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	71,24	24,63	19,57	63,00	4,31	4,41	4,80	7,00	0,00	0,04	0,07	0,92
OTROS MULTIRRIESGOS	52,38	57,21	32,89	31,85	11,38	8,96	2,54	1,74	0,35	0,11	0,47	0,13

*Fuente: Elaboración propia con información tomada del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2007”, de la Dirección General de Seguros.*

**Tabla 3.20. Resumen distribución del negocio por primas y canales (datos en millones de euros). Año 2007.**

	VIDA						NO VIDA						TOTAL CARTERA			TOTAL NUEVA PRODUCCIÓN		
	CARTERA			NUEVA PRODUCCIÓN			CARTERA			NUEVA PRODUCCIÓN								
	2006	INCR. %	2005	2006	INCR. %	2005	2006	INCR. %	2005	2006	INCR. %	2005	2006	INCR. %	2005	2006	INCR. %	2005
AGENTES	4.078	32,5	3.077	1.586	7,2	1.479	10.947	5,5	10.380	2.259	4,1	2.170	15.025	11,7	13.456	3.845	5,4	3.649
CORREDORES	1.962	23,5	1.589	586	5,2	557	7.947	2,6	7.747	2.682	19,9	2.236	9.909	6,1	9.336	3.268	17,0	2.793
BANCO/CAJA	14.158	-0,4	14.220	9.922	2,7	9.658	2.231	13,1	1.973	826	20,9	683	16.389	1,2	16.193	10.748	3,9	10.341
OFICINAS ENTIDAD	1.505	44,0	1.045	937	73,8	539	5.705	7,5	5.309	650	19,0	546	7.210	13,5	6.354	1.587	46,4	1.084
MARKETING DIRECTO	203	212,3	65	161	312,8	39	1.101	-3,6	1.142	179	-17,9	218	1.304	8,0	1.207	340	32,3	257
OTROS CANALES	478	-26,2	648	62	-1,6	63	384	10,3	348	131	-41,8	225	862	-13,5	996	193	-33,2	289
TOTAL	22.384	8,4	20.644	13.254	7,5	12.335	28.315	5,3	26.898	6.727	10,7	6.079	50.699	6,6	47.542	19.981	8,5	18.414
AGENTES MÁS CORREDORES	6.040	29,4	4.666	2.172	6,6	2.037	18.894	4,2	18.127	4.941	21,1	4.406	24.934	9,4	22.792	7.113	10,4	6.442

*Fuente: Elaboración propia con información del Informe "Seguros y Fondos de Pensiones de 2007". Dirección General de Seguros.*

Como podemos observar en las tablas anteriores, vemos en 2007 que el comportamiento de los canales de distribución sigue la misma tendencia que años anteriores. Según las tablas, los agentes y corredores dominan la distribución en los ramos de accidentes, enfermedades, riesgos nucleares, pérdidas pecuniarias, asistencia multirriesgos y decesos. Los bancos y cajas de ahorro son más fuertes en ramos como seguros agrarios, y también son fuertes en el ramo pérdidas pecuniarias. Y los otros canales, como Internet, por ejemplo, tienen también un poco de más relevancia en los seguros agrarios y en transportes.

En la tabla 3.20. anterior, vemos los incrementos en primas que han experimentado los canales de distribución en los ramos vida y no vida, de los que podemos comentar que, en el ramo vida, quién más incrementa es el marketing directo, tanto en cartera, 212,3%, como en nueva producción, 312,8%. El segundo canal que más crece son las oficinas de la entidad, con un 44% en cartera y un 73,8% en nueva producción, seguido por los agentes y luego los corredores. Y los que más decrecen en esos años son otros canales, con un -26,2% en cartera y un -1,6% en nueva producción. En el ramo no vida, el que mayor crecimiento ha experimentado ha sido el canal banco/caja con un 13,1% en cartera y un 20,9% en nueva producción, seguido de otros canales en cartera con un 10,3%, aunque no en nueva producción, ya que ha sido quien más ha descendido con un -41,8%. Luego le sigue las oficinas de la entidad, los agentes y los corredores. El canal que ha decrecido tanto en cartera como en nueva producción dentro del ramo no vida ha sido el que más ha crecido en el ramo vida, es decir, el marketing directo, con un -3,6% en cartera y un -17,9% en nueva producción. En el anexo podemos ver en las tablas 4.2.34. y 4.2.35., de forma más detallada, el reparto de la distribución del sector asegurador entre los diferentes canales en el ramo vida.

En el año 2007 también hubo una modificación de la legislación con respecto al tema de los mediadores de seguros: se trata de la Orden EHA/1805/2007<sup>55</sup>, de 28 de mayo, por la que se establecen obligaciones en cuanto a la remisión telemática de la documentación estadístico-contable de las entidades aseguradoras, las entidades gestoras de fondo de pensiones y los corredores de seguros y reaseguros, y por la que se modifica la Orden EHA/3636/2005<sup>56</sup>, de 11 de noviembre, por la que se crea el registro telemático del Ministerio de Economía y Hacienda. Con esta orden, las entidades

---

<sup>55</sup> Publicado en: «BOE» núm. 147, de 20/06/2007.

<sup>56</sup> Publicado en: «BOE» núm. 281, de 24/12/2005.

gestoras de fondos de pensiones, las empresas de seguros, los corredores de seguros y las sociedades de correduría de seguros tienen que presentar por medios telemáticos la información a la que están obligadas, según su legislación específica, a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Según la tabla siguiente, podemos ver cómo ha aumentado en 2008, con respecto a 2007, las consultas realizadas por vía telefónica y las consultas presenciales, aunque se puede destacar un mayor incremento en la telefónica que en las presenciales:

**Tabla 3.21. Comparativa de canales vía telefónica y consultas presenciales de los años 2007 y 2008.**

TIPO	2008	2007	INCREMENTO %
TELEFÓNICO	12.483	10.378	38,46
PRESENCIALES	1.620	1.170	20,28
TOTAL	14.103	11.548	58,74

*Fuente: Elaboración propia con información del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones”, “Informe Anual del Servicio de Reclamaciones 2008”. Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

Observamos, pues, que en 2008, según la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en España había 99.000 mediadores de seguros y reaseguros: 28 corredores de reaseguros, 140 agentes y operadores de banca-seguros vinculados, cerca de 96.000 agentes y operadores exclusivos y 3.000 corredores. También podemos hacer referencia al capital extranjero en entidades españolas aseguradoras, que en 2008 representó el 23,04%, frente al 22,49% del año 2007. Esto se debe en mayor parte a la participación de Reino Unido. A finales de este año, según el informe *El mercado español de seguros en 2008*, del Instituto de Ciencias del Seguro (Fundación Mapfre), el número de entidades inscritas en el Registro Administrativo de entidades aseguradoras era de 296. Sociedades anónimas eran 204, Mutualidades de Previsión Social 55, Mutuas 35 y 2 son Reaseguradoras especializadas.



Según la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en 2009 había: 170 agentes y operadores de banca-seguros vinculados, 3.000 corredores, cerca de 94.000 agentes y operadores exclusivos y 33 corredores de reaseguros.

**Tabla 3.22. Cuota de mercado por canales (% primas).  
Año 2008. Volumen de negocio.**

CANALES	VIDA	NO VIDA	TOTAL
AGENTES	14,5	39,5	27,8
CORREDORES	5,6	26,4	16,6
BANCO/CAJA	73,9	10,2	40,1
COMERCIO ELECTRÓNICO	0,0	0,9	0,5
OFICINAS Y EMPLEADOS	4,6	18,1	11,8
VENTA TELEFÓNICA	0,0	4,1	2,1
OTROS CANALES	1,1	0,4	0,8

*Fuente: Elaboración propia con información de “El mercado español de seguros en 2009”, de la Fundación Mapfre, Instituto de Ciencias del Seguro.*

Como podemos ver en la tabla anterior, son los bancos y cajas de ahorro junto con los agentes los que predominan en la distribución dentro del sector. Más concretamente, en el ramo Vida predomina el canal bancos y cajas de ahorro, con un 73,9%, al que le sigue con un 14,5% los agentes. Y en el caso del ramo de No Vida, predominan los agentes con un 39,5%, seguido de los corredores con un 26,4% y de las oficinas y empleados con el 18,1%.

Las modificaciones legislativas más interesantes producidas en este año son el Real Decreto 1821/2009<sup>57</sup>, de 27 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento de ordenación y supervisión de los seguros privados, aprobado por el Real Decreto 2486/1998<sup>58</sup>, de 20 de noviembre, en materia de participaciones significativas (publicado en el “BOE” núm. 297 Sec. I de 7 de diciembre de 2009), que se dicta al amparo de la Ley 5/2009, de 29 de junio<sup>59</sup>, y completa la transposición de la Directiva

<sup>57</sup> Publicado en: «BOE» núm. 294, de 07/12/2009, pp. 103839-103845.

<sup>58</sup> Publicado en: «BOE» núm. 282, de 25/11/1998.

<sup>59</sup> Publicado en: «BOE» núm. 157, de 30/06/2009.

2007/44/CE<sup>60</sup> en los siguientes aspectos: regula la información a aportar junto con la notificación previa de la adquisición de una participación significativa, faculta a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para interrumpir el plazo de evaluación por un máximo de treinta días hábiles cuando el adquirente potencial sea una entidad autorizada o domiciliada fuera de la Unión Europea, o cuando no esté sujeto a supervisión financiera en España o en la Unión Europea, regula cómo se habrán de computar las participaciones en entidades aseguradoras para determinar lo que se considera una participación significativa. El mercado español de seguros en 2009 determina la posibilidad de nombrar o destituir a algún miembro del órgano de administración de la entidad aseguradora. Además, la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, Ley Ómnibus, (publicado en el “BOE” núm. 308 Sec. I de 23 de diciembre de 2009), la cual modifica unas 40 leyes con tal de hacer más competitivo al sector asegurador, disminuyendo o eliminando trabas administrativas.

El año 2010 cuenta también con una serie de modificaciones legislativas que hubo con respecto a los mediadores, siendo la más interesante el Real Decreto 764/2010<sup>61</sup>, de 11 de Junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional. Este regula dos aspectos importantes para el control y ejercicio de la actividad de los mediadores de seguros: por un lado, los libros-registro y el deber de información estadístico-contable de los corredores de seguros y de reaseguros, y el deber de información contable y del negocio de los agentes de seguros vinculados y de los operadores de banca-seguros vinculados, y por otro, el deber de formación de los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de las demás personas que participen directamente en la mediación de seguros y reaseguros privados. Respecto a este último aspecto, la formación de los mediadores, este Real Decreto regula los requisitos de participación en los cursos de formación y pruebas de aptitud, el contenido y duración de los mismos en función de la responsabilidad y de la actividad que desempeñan estas personas, el reconocimiento de conocimientos previos, la formación continua y el régimen de adaptación. Esta norma equipara, para los residentes domiciliados en otros estados miembros, el ejercicio efectivo de las actividades de

---

<sup>60</sup> Publicado en: «Diario Oficial de la Unión Europea» núm. L247/1, de 21/09/2007.

<sup>61</sup> Publicado en: «BOE» núm. 143, de 12/06/2010.

mediación de seguros y reaseguros, si superan los cursos de formación y pruebas de aptitud regulados.

En 2010, el mercado asegurador español se encontraba en la decimotercera posición, descendiendo dos posiciones a nivel mundial con respecto a 2009. El número de entidades inscritas en el Registro Administrativo de Entidades Aseguradoras en este año fue de 287, que realizaban operaciones de ámbito nacional. De ellas, 195 eran sociedades anónimas, 55 mutualidades de previsión social, 35 mutuas y 2 reaseguradoras especializadas. El capital extranjero en 2010 en el sector asegurador español representaba el 21,70% del capital total del sector. Según los datos publicados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, había 97.411 mediadores de seguros y reaseguros en España, en 2010, con respecto a los 97.180 de 2009. Eran 92.405 agentes y operadores exclusivos, 4.584 corredores, 384 agentes y operadores de banca-seguros vinculados y 38 corredores de reaseguros.

**Tabla 3.23. Cuota de mercado por canales (% primas).  
Volumen de negocios. Año 2010.**

CANALES	VIDA	NO VIDA	TOTAL
AGENTES	14,56	39,56	27,82
CORREDORES	5,63	26,47	16,68
BANCO/CAJA	73,92	10,23	40,15
COMERCIO ELECTRÓNICO	0,01	0,95	0,51
OFICINAS Y EMPLEADOS	4,67	18,19	11,84
VENTA TELEFÓNICA	0,02	4,10	2,19
OTROS CANALES	1,18	0,49	0,81

*Fuente: Elaboración propia con información de ICEA: estadísticas sobre canales de distribución y del Informe “El mercado español de seguros en 2010”, de la Fundación Mapfre.*

Los operadores de bancaseguros eran el principal canal de distribución de seguros en España, seguidos por agentes y corredores. Como podemos ver en la tabla, en el ramo Vida, predomina el canal banco/caja con un 73,92%, seguido de los agentes con un 14,56% del total. En el ramo No vida, observamos cómo predominan los agentes con un

39,56%, seguido por los corredores con el 26,47% y oficinas y empleados con un 18,19%. En el cuarto lugar encontramos el canal banco/caja, con un 10,23% del total. La contratación de seguros vía Internet, es insignificante en el ramo Vida y en el ramo No vida. Todo esto podemos verlo de forma desagregada en las siguientes gráficas, según el volumen de cartera y la nueva producción y en comparación con el año anterior:

**Tabla 3.24. Distribución porcentual de las pólizas de negocio vida y no vida por canales de los años 2009 y 2010.**

PÓLIZAS	VIDA				NO VIDA			
	VOLUMEN CARTERA		NUEVA PRODUCCIÓN		VOLUMEN CARTERA		NUEVA PRODUCCIÓN	
	%		%		%		%	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
AGENTES	15,30	17,32	13,89	13,2	43,81	43,71	37,74	38,73
CORREDORES	4,68	4,67	3,08	2,45	18,91	18,29	23,74	24,20
BANCO/CAJA	69,79	70,15	73,5	79,77	14,06	13,79	16,11	15,8
OFICINAS DE LA ENTIDAD	8,30	5,31	7,58	2,89	16,31	17,41	8,93	13,26
PORTAL DE INTERNET	0,13	0,14	0,27	0,12	0,82	0,91	1,57	1,44
OTROS CANALES	1,80	2,42	1,68	1,57	6,10	5,89	11,91	6,57

*Fuente: Elaboración propia con información del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2011” de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

**Tabla 3.25. Distribución porcentual de las primas por canales. Años 2009 y 2010.**

PRIMAS	VOLUMEN DE CARTERA %		NUEVA PRODUCCIÓN %	
	2009	2010	2009	2010
AGENTES	24,94	24,72	14,58	15,05
CORREDORES	17,76	17,06	13,10	12,54
BANCO/CAJA	36,41	38,15	59,4	63,03
OFICINAS DE LA ENTIDAD	16,03	14,48	9,31	6,69
PORTAL DE INTERNET	0,47	0,59	0,30	0,37
OTROS CANALES	4,31	5,00	3,31	2,32
TOTAL	100	100	100	100

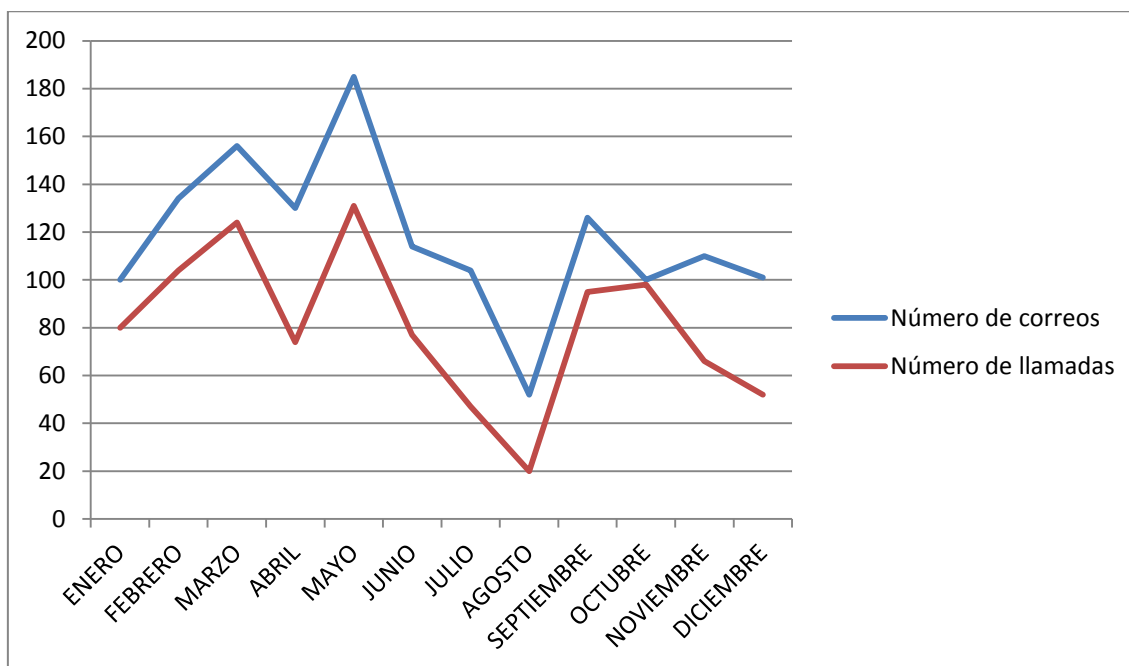
*Fuente: Elaboración propia con información de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de su Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2011”.*

Como podemos ver en las tablas anteriores, en pólizas, en el ramo vida quien predomina son los bancos y cajas, con un 70,15% en el volumen de cartera y un 79,77% en nueva producción en 2010, porcentajes mayores que en 2009, seguidos de la forma de distribución más clásica que son los agentes, con 17,32% en volumen de cartera y un 13,2% en nueva producción en 2010. Sin embargo, en el ramo no vida, el canal que predomina es el de agentes, que en 2010 tenía en volumen de cartera un 43,51%, cifra un poco menor que en 2009, y en nueva producción, un 38,73%, cifra mayor que en 2009, seguido estos agentes por los corredores, con un 18,29% de volumen de cartera y un 24,20% de nueva producción. En primas, se repite lo que en pólizas. Es decir, en términos generales, teniendo en cuenta de forma conjunta los ramos de vida y no vida, el canal que tiene un mayor predominio sobre la distribución de los seguros es el de Banco/Caja. Esto nos lleva a la conclusión de que el medio tradicional que es el de los agentes, ya no tiene tanta fuerza en la distribución como en tiempos anteriores, ya que la banca seguros ha ido adquiriendo una mayor fuerza en el sector, haciendo que el medio tradicional, los agentes, no sean tan importantes como antes.

Por otro lado, podemos decir, que las oficinas de la entidad, tienen una actividad más importante en el ramo de No vida, centrándose mucha más en asistencia sanitaria y automóviles. El portal de Internet, tiene una mayor actividad en el ramo de No vida, igual que las oficinas de la entidad, y también que los otros canales. Estos tienen un porcentaje muy reducido dentro del ramo Vida.

En la siguiente gráfica, se observa que en 2011 se han atendido 970 llamadas telefónicas, con respecto a las 1.410 peticiones a través de correo electrónico, con lo que podemos llegar a la conclusión de que los clientes de seguros prefieren usar Internet antes que pedir el servicio vía telefónica:

**Gráfico 3.26. Comparación de la atención de llamadas telefónicas con respecto a las peticiones de correos telefónicos en el año 2011.**



*Fuente: Elaboración propia con información del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2011” de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

En 2011, se dieron una serie de novedades en el marco regulatorio dentro del sector de los seguros. Entre esas novedades podemos destacar:

La Ley 2/2011<sup>62</sup>, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, con la que se pretende mejorar la tutela de los derechos de los asegurados, simplificar y agilizar los trámites administrativos y fomentar el desarrollo, en el sector asegurador, de la actividad económica.

En este año, en el ámbito de la mediación, también se modifica la Ley 26/2006, del 17 de julio, dotando de un marco operativo y de responsabilidad a las agencias de suscripción. También se reconoce al asesor dentro de la categoría de auxiliares externos, que era justo lo que pedía la industria.

En la mediación de los seguros privados también nos encontramos cambios como el Real Decreto 1490/2011<sup>63</sup>, de 24 de octubre, por el que se modifica el Real Decreto

<sup>62</sup> Publicado en: «BOE» núm. 55, de 05/03/2011.

<sup>63</sup> Publicado en: «BOE» núm. 143, de 12/06/2010.



764/2010, de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional. También merece destacarse la Resolución de 18 de febrero de 2011, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y demás personas que participen directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados. Encomienda a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, establecer para la formación de los agentes de seguros exclusivos y vinculados, operadores de bancaseguros y corredores de seguros y reaseguros una serie de principios básicos para sus programas de formación, que aseguren su profesionalidad y garantice su formación y reciclaje continuo.

**Tabla 3.27. Distribución por canales del volumen total de negocio. Desglose por ramos Vida 2011.**

CANALES	AGENTES EXCLUSIVOS		AGENTES VINCULADOS		BANCO/CAJA EXCLUSIVOS		BANCO/CAJA VINCULADOS		CORREDORES		OFICINAS DE LA ENTIDAD		PORTAL DE INTERNET		OTROS CANALES	
	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %
ACCIDENTES	9,70	2,95	9,10	3,58	19,85	8,59	6,69	4,70	9,66	3,13	7,90	1,20	0,05	0,03	5,42	1,98
ENFERMEDAD	2,34	2,99	1,18	1,64	1,78	2,46	4,40	4,09	1,48	2,97	2,52	2,18	0,72	0,44	2,38	2,15
ASISTENCIA SANITARIA	4,49	9,49	3,17	7,98	4,02	9,76	2,75	8,48	5,08	9,69	27,12	45,77	2,51	7,60	2,88	6,82
DEPENDENCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00
TRANSPORTE	0,29	0,66	0,25	0,50	0,10	0,15	0,11	0,20	1,54	4,34	0,11	1,71	0,01	0,06	0,89	1,02
INCENDIOS/ELEM. NATURALES	0,13	0,07	0,10	0,05	0,48	0,14	1,27	0,68	0,18	1,16	0,11	0,14	0,00	0,00	0,01	0,01
ROBOS/OTROS	0,28	0,34	0,33	1,45	1,00	1,46	5,17	1,86	1,03	1,96	0,21	0,41	0,00	0,00	0,62	0,70
SEGUROS AGRARIOS	0,14	0,89	0,00	0,01	0,00	0,00	0,97	4,43	0,22	1,08	0,45	3,71	0,00	0,00	0,00	1,21
RESTO OTROS DAÑOS	0,03	0,08	0,01	0,07	0,03	0,05	0,22	0,27	0,08	0,79	0,03	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00
AUTOS	26,35	39,26	33,78	57,58	15,98	29,17	9,19	15,67	30,16	35,30	18,85	24,05	56,70	78,07	59,48	61,05
OTROS RIESGOS	2,95	2,62	3,36	4,11	1,25	0,73	3,70	2,26	7,85	7,55	1,37	1,23	0,01	4,89	6,16	7,58
RIESGOS NUCLEARES	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,11	0,00	0,00	0,00	0,00
CRÉDITO	0,04	2,91	0,00	0,01	0,00	0,05	0,01	0,40	0,03	2,92	0,01	0,67	0,00	0,00	0,00	0,05
CAUCIÓN	0,05	0,05	0,00	0,00	0,33	0,50	0,03	0,03	0,37	0,54	0,25	0,25	0,00	0,00	0,06	0,03

PÉRDIDAS PECUNIARIAS	0,77	0,23	6,39	4,23	6,61	2,61	7,55	3,50	5,94	1,95	0,55	0,46	0,12	0,24	2,52	1,85
DEFENSA JURÍDICA	1,27	0,12	14,17	3,97	0,00	0,00	0,38	0,10	1,71	0,58	2,16	0,37	0,36	0,13	2,64	0,30
ASISTENCIA	9,64	1,39	7,29	1,40	0,03	0,30	0,09	0,05	8,78	1,72	17,55	4,72	37,34	7,01	0,60	0,59
DECESOS	17,71	12,75	2,40	0,68	2,36	0,23	2,15	0,83	1,86	0,32	12,28	5,03	0,10	0,04	3,57	2,63
MULTIRRIESG O HOGAR	19,64	13,69	13,70	6,65	43,73	37,50	51,50	46,36	15,74	6,19	7,27	3,06	2,07	1,50	10,41	5,11
MULTIRRIESG O COMERCIO	1,94	2,64	2,00	1,52	1,82	3,80	2,01	2,43	3,15	2,20	0,61	0,43	0,00	0,00	0,78	1,58
MULTIRRIE. COMUNID.	1,35	4,06	1,54	1,90	0,16	0,44	0,45	0,88	2,01	2,96	0,42	0,90	0,00	0,00	0,28	1,09
MULTIRRIESG OS INDUSTRIALES	0,73	2,53	1,07	2,53	0,45	2,02	1,11	2,51	2,42	12,04	0,16	3,39	0,00	0,00	1,20	4,12
OTROS MULTIRRIESG OS	0,17	0,26	0,15	0,13	0,01	0,04	0,25	0,25	0,70	0,61	0,05	0,11	0,02	0,00	0,05	0,12
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Fuente: Elaboración propia con información de la Dirección General de Seguros, del "Informe de Seguros y Fondos de Pensiones de 2012".*

**Tabla 3.28. Distribución por canales del volumen total de negocio. Desglose por ramos No Vida 2011.**

CANALES	AGENTES EXCLUSIVOS		AGENTES VINCULADOS		BANCO/CAJA EXCLUSIVOS		BANCO/CAJA VINCULADOS		CORREDORES		OFICINAS DE LA ENTIDAD		PORTAL DE INTERNET		OTROS CANALES	
	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %
ACCIDENTES	8,61	2,55	10,93	3,96	28,85	11,45	7,33	4,97	4,71	2,04	3,51	0,61	0,04	0,07	15,89	2,84
ENFERMEDAD	1,82	1,88	0,30	1,63	2,47	1,94	8,52	8,23	0,59	0,67	2,49	0,72	0,11	0,12	1,98	0,70
ASISTENCIA SANITARIA	6,05	8,74	1,72	2,62	0,29	0,42	2,49	4,96	3,26	4,31	23,12	20,25	1,62	4,95	2,37	4,52
DEPENDENCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
TRANSPORTE	0,51	1,15	0,18	0,35	0,03	0,08	0,11	0,47	1,98	9,46	0,26	8,72	0,01	0,14	1,45	2,30
INCENDIOS/ ELEM. NATURALES	0,05	0,04	0,01	0,05	0,05	0,12	0,77	0,45	0,04	3,30	0,01	1,06	0,00	0,00	0,00	0,01
ROBOS/OTROS	0,37	0,83	0,19	0,32	1,27	3,76	3,23	5,66	0,39	4,71	0,65	2,93	0,00	0,00	0,37	1,85
SEGUROS AGRARIOS	0,56	3,34	0,00	0,02	0,00	0,00	5,21	15,92	0,38	2,03	5,15	14,70	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTO OTROS DAÑOS	0,03	0,14	0,01	0,08	0,01	0,02	0,17	0,34	0,07	1,22	0,10	0,43	0,00	0,00	0,00	0,00
AUTOS	36,97	44,23	39,27	68,30	22,00	37,79	14,31	16,04	29,87	28,05	19,17	16,25	36,84	72,83	45,53	51,54
OTROS RIESGOS	3,17	2,70	1,27	2,07	1,20	0,64	5,49	3,01	3,22	8,33	1,46	3,78	0,02	0,28	2,49	12,20
RIESGOS NUCLEARES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00

CRÉDITO	0,05	2,34	0,00	0,00	0,00	0,06	0,01	0,26	0,01	0,90	0,02	0,51	0,00	0,00	0,00	0,00
CAUCIÓN	0,08	0,06	0,00	0,00	0,12	0,01	0,06	0,09	0,62	0,89	0,75	0,48	0,00	0,00	0,06	0,03
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	0,89	0,27	5,49	4,79	7,92	7,44	12,27	11,54	10,48	3,85	2,42	1,20	0,13	0,59	8,99	9,64
DEFENSA JURÍDICA	0,58	0,13	24,36	4,88	0,00	0,00	1,56	0,30	0,91	0,50	2,41	0,42	0,17	0,06	1,10	0,66
ASISTENCIA	5,95	4,64	8,59	2,14	0,08	0,01	0,16	0,06	32,52	5,31	26,82	4,04	59,41	18,98	2,64	2,14
DECESOS	10,34	5,04	0,47	0,12	2,71	0,19	1,96	1,92	1,02	0,16	3,49	0,94	0,08	0,06	0,88	0,44
MULTIRRIESG O HOGAR	18,99	12,16	5,63	4,86	29,57	29,30	32,27	20,25	6,37	3,07	6,91	2,72	1,56	1,90	11,98	6,32
MULTIRRIESG O COMERCIO	2,74	3,66	0,76	1,13	3,03	4,32	2,90	2,50	1,48	1,38	0,79	0,37	0,00	0,01	2,76	0,21
MULTIRRIE. COMUNID.	1,12	3,27	0,38	1,14	0,18	0,50	0,32	0,55	0,68	1,40	0,16	0,31	0,00	0,00	0,21	0,51
MULTIRRIESG OS INDUSTRIALES	0,87	2,63	0,39	1,44	0,22	1,85	0,77	2,16	1,06	18,10	0,22	19,44	0,00	0,00	1,28	4,07
OTROS MULTIRRIESG OS	0,23	0,20	0,05	0,09	0,01	0,11	0,09	0,32	0,33	0,33	0,05	0,09	0,01	0,01	0,02	0,03
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Fuente: Elaboración propia con información de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de su Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2012”.*

Como podemos ver en las gráficas anteriores, en el ramo autos es donde más predominio tienen los canales de distribución, sobre todo Internet, que es el que mayor participación tiene de todo el sector, tanto en vida como en no vida. Por lo demás, los canales más tradicionales, corredores y agentes, han ido perdiendo participación en el sector, la cual se ha ido repartiendo por el resto de canales. Observamos que los bancos y cajas van adquiriendo cada vez más importancia, al igual que Internet, aunque aún hay ramos en los que apenas está presente como en robo, en caución, en casi todos los de multirriesgos, en crédito, en dependencia, etc.

En las siguientes tablas podemos observar la distribución porcentual de las pólizas del negocio vida y no vida por canales:

**Tabla 3.29. Distribución porcentual de las pólizas del negocio vida y no vida por canales. 2010-2011.**

PÓLIZAS	VIDA				NO VIDA			
	VOLUMEN CARTERA %		NUEVA PRODUCCIÓN %		VOLUMEN CARTERA %		NUEVA PRODUCCIÓN %	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
AGENTES	17,92	17,58	13,20	14,59	43,71	40,53	38,63	33
BANCO/CAJA	70,15	67,7	79,77	77	13,79	13,03	15,8	14,84
CORREDORES	4,67	6,94	2,45	3,8	18,29	22,57	24,20	31,35
OFICINAS DE LA ENTIDAD	5,31	5,78	2,89	3,19	17,41	17,09	13,26	8,51
PORTAL DE INTERNET	0,14	0,14	0,12	0,09	0,91	1,79	1,44	6,45
OTROS CANALES	2,42	1,85	1,57	1,33	5,89	4,99	6,57	5,86

*Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones de su Informe "Seguros y Fondos de Pensiones de 2012".*

En la tabla anterior, en el ramo vida, los bancos y cajas de ahorro son los que controlan la mayor parte de la distribución de los seguros, los cuales en volumen de cartera han disminuido en 2011, con un 67,7%, mientras que en 2010 fue de un 70,15% y en la nueva producción, en 2011 tenía un 77%, cifra también menor que en el 2010, que era un 79,77%. Le siguen los agentes y los corredores.

En el ramo no vida, son los agentes los que controlan la mayor parte del canal de distribución, el volumen de cartera se redujo de 2010 al 2011, es decir de un 43,71% a un 40,53%. En la nueva producción disminuye de un 38,63%, en 2010, al 33%, en 2011. A los agentes les siguen los corredores y los bancos y cajas de ahorro respectivamente. Los corredores también disminuyen sus cifras de 2010 a 2011, pero los bancos y cajas de ahorro aumentan de un año a otro su control en la distribución de los seguros.

En lo que se refiere al año siguiente, el año 2012, según el informe *El mercado español de seguros en 2012* del Instituto de Ciencias del Seguro, la economía española experimentó un decrecimiento debido a la debilidad de la demanda nacional por la gran pérdida de confianza y por la incertidumbre de los agentes económicos ante el futuro, debido a la evolución de la crisis que asolaba a Europa, así como por el deterioro del mercado laboral. A pesar de todo ello, el mercado asegurador español sufrió una contracción con respecto al año anterior en lo que se refiere al volumen alcanzado, tanto en los ramos de vida como de no vida, aunque con una mayor intensidad en el de vida. Aún teniendo en cuenta todo lo comentado anteriormente, el sector asegurador mundial incrementó el volumen de primas. En la clasificación de mercados aseguradores mundiales, España desciende dos puestos con respecto al año anterior, quedándose en la posición decimocuarta. En cuanto a la inversión que tuvo el sector asegurador por parte de los demás países, lo comentamos en el capítulo 2, en su segundo punto, al igual que de los años 2006, 2007 y 2011.

A 31 de diciembre de 2012, el número de entidades de seguros activas fue de 270, donde 183 eran sociedades anónimas, 53 eran mutualidades de previsión social, 32 mutuas y 2 reaseguradoras especializadas. Vemos, conforme pasan los años, cómo se va reduciendo el número de entidades aseguradoras, lo cual puede deberse a las nuevas tecnologías, las cuales hacen que los clientes puedan participar más a la hora de adquirir su seguro, por lo que hace menos falta personas que trabajen para ello. Según la Dirección General de Seguros, en 2012, había en España 92.912 mediadores de seguros y reaseguros, frente a los 91.682 que había en 2011. De ellos, 89.607 eran agentes y operadores exclusivos, 3.017 corredores, 245 agentes y operadores de bancaseguros vinculados y 43 corredores de reaseguros.

Según el tipo de negocio, el comportamiento de estos canales es muy diferente, ya que en el negocio vida, el canal predominante es el bancario con el 71,4% y en el negocio no vida se distribuye más a través de agentes y corredores con un 28,1% y un 36,9% respectivamente. El canal de internet continúa implantándose en la contratación de los seguros con un 0,9% en cartera y un 0,6% en nueva producción, centrándose mayormente en el ramo de automóviles, no acabando de encajar como medio alternativo a los canales tradicionales. De forma más detallada, podemos decir que los agentes se centran más, dentro del negocio de no vida, en el ramo autos, y en el negocio de vida se centra más en la distribución de seguros de vida individuales. En cuanto a los operadores de banca seguros, decimos que en el ramo de vida se centran más en la distribución de pólizas de seguros individuales, es decir, lo contrario que la actividad que realizan los agentes de seguros. Y, en el ramo de no vida, se centra en multirriesgo hogar. Los corredores tienen su actividad principal en el ramo no vida, sobre todo en autos, aunque con un poco menos de intensidad que los agentes. En el ramo vida, también centran su actividad en la distribución de seguros individuales, aunque en las colectivas, tienen una mayor presencia, más que los agentes, los cuales son casi nulos en la distribución colectiva. Las oficinas de la entidad tienen una mayor presencia en el ramo no vida, en asistencia sanitaria. Y también tienen una parte importante en autos. En el ramo de vida, tiene importancia en la distribución de pólizas individuales. El canal portal de internet, tiene su actividad centrada en el ramo no vida, en autos. Gran parte de los datos de este canal están incluidos en otros canales y en oficinas de la entidad. Por último, otros canales, en el ramo no vida, se centra en autos, y en el negocio de vida apenas tienen presencia.

En el año 2012 hubo unas modificaciones legislativas que afectan a los mediadores, como la Orden ECC/335/2012<sup>64</sup> de 22 de febrero por la que se desarrollan determinados preceptos de la normativa reguladora de los seguros privados. Esta Orden incorpora las recomendaciones de los organismos internacionales liderados por el G-20 y el Consejo de Estabilidad Financiera a la regulación prudencial sobre inmunización financiera de operaciones de seguros, conforme se adaptan los coeficientes reductores por riesgo de crédito en operaciones de seguro inmunizadas, a la situación de los mercados de deuda pública.

---

<sup>64</sup> Publicado en «BOE» núm. 48, de 25/02/2012, pp. 16616-16618.



Por otro lado, la Orden ECC/2150/2012<sup>65</sup> de 28 de septiembre por la que se desarrollan determinados preceptos de la normativa reguladora de los seguros privados extiende las anteriores previsiones a los mercados generales de deuda y tiene por objeto adaptar el régimen de las inversiones de las entidades aseguradoras a la realidad de los mercados financieros.

Ya en 2013, según el informe *El mercado español de seguros en 2013* de la Fundación Mapfre, la economía española parece haber salido de la recesión en la que se encontraba, aunque el crecimiento es insuficiente y escaso para enfrentar los problemas de paro y deuda. Estos pequeños signos de recuperación se reflejan en el comportamiento del sector asegurador español, que incrementa su volumen de primas. A 31 de diciembre de 2013, en el sector asegurador había 264 entidades operativas, de las cuales 178 eran sociedades anónimas, 53 mutualidades de previsión social, 32 mutuas y 2 reaseguradoras especializadas. En el anexo, se muestra en la tabla 4.2.36. el número de entidades operativas desde 2005 a 2013. En ella, se observa cómo el sector asegurador se va concentrando cada vez más al reducirse el número de entidades operativas.

Según datos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en 2013 había 86.042 agentes de seguros, 3.046 corredores, 252 operadores de bancaseguros, 1.346 auxiliares-asesores y 51 corredores de reaseguros. Todos ellos vienen siguiendo el mismo comportamiento que en años anteriores, es decir, los agentes y corredores de seguros están presentes en mayor parte en el ramo de no vida, mientras que los operadores de bancaseguros se encuentran en el ramo de vida, aunque el mayor volumen de producción del negocio asegurador corresponde a los agentes, un 40,4%, con respecto al 38,5% de los operadores de bancaseguros. Estos datos nos indican, según mi opinión, que el canal bancaseguros ha evolucionado bastante rápido, hasta casi llegar a ponerse al mismo nivel de los agentes e incluso, en el ramo vida, alcanzarlos, pese a haber surgido en la década de los ochenta y los agentes existir desde mucho tiempo atrás.

---

<sup>65</sup> Publicado en «BOE» núm. 245, de 11/10/2012.

Las novedades legislativas más interesantes, con respecto a los mediadores, que se dieron en 2013, las veremos a continuación.

La Resolución de 22 de octubre de 2013, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se publica la actualización prevista en el apartado 2 de la disposición transitoria tercera de la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, actualiza las cifras anteriores, la de la Ley 26/2006.

En las tablas siguientes observamos cómo se reparten los diferentes canales existentes la distribución de los seguros en el año 2013, la cual hemos explicado anteriormente de forma más generalizada.

**Tabla 3.30. Cuota de mercado. Volumen total de negocio. Año 2013.**

RAMOS	AGENTES		BANCO/CAJA		CORREDORES		OFICINAS ENTIDAD		PORTAL INTERNET		OTROS CANALES	
	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %	PÓLIZAS %	PRIMAS %
ACCIDENTES	42,36	29,98	14,89	21,13	17,60	28,36	18,76	11,40	0,02	0,04	6,38	9,10
ENFERMEDAD	41,6	38,16	25,45	8,29	8,46	27,70	18,18	21,26	0,27	0,12	6,04	4,46
ASISTENCIA SANITARIA	19,77	20,73	3,48	2,93	11,90	15,32	61,81	57,21	0,89	0,88	2,14	2,92
DEPENDENCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64,81	70,80	0,84	0,67	34,36	28,53
TRANSPORTES	25,51	12,58	1,74	0,94	40,77	60,94	22,86	20,77	0,10	0,11	9,02	4,67
INCENDIOS/ ELEMENTOS NATURALES	20,71	16,59	64,85	43,11	8,96	27,12	5,26	12,78	0,00	0,00	0,24	0,41
ROBOS	19,86	17,1	39,67	10,9	26,63	56,95	7,70	7,97	0,04	0,01	6,10	7,07
SEGUROS AGRARIOS	25,98	19,34	59,39	38,14	13,21	8,72	1,41	28,67	0,00	0,00	0,00	5,13
OTROS DAÑOS	19,7	8,38	45,49	6,48	34,28	77,49	0,49	7,62	0,00	0,00	0,03	0,02
AUTOS	40,47	39,22	5,84	5,98	26,24	24,31	12,33	14,92	4,16	3,58	10,97	11,98
OTROS RIESGOS	37,21	20,72	14,29	4,18	24,64	50,72	8,97	8,57	0,02	1,41	14,87	14,40
RIESGOS NUCLEARES	2,41	13,95	0,3	1,14	14,41	16,45	80,62	63,82	0,00	0,00	2,24	4,65
CRÉDITO	66,17	50,17	2,81	1,43	24,64	40,84	6,30	7,45	0,00	0,00	0,06	0,13

CAUCIÓN	15,97	10,30	8,05	8,88	47,78	57,66	26,26	22,29	0,00	0,00	1,93	0,88
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	16,09	12,16	28,22	17,28	43,83	44,33	5,96	13,41	0,11	0,71	5,78	12,11
DEFENSA JURÍDICA	39,81	25,26	4,46	4,52	24,68	37,34	21,31	26,58	0,39	0,50	9,35	5,80
ASISTENCIA	31,62	21,51	0,1	0,25	25,42	23,64	35,41	45,38	7,35	7,60	0,1	1,61
DECESOS	71,39	72,99	3	3,59	2,16	1,69	20,90	18,76	0,04	0,02	2,51	2,94
MULTIRRIESGO HOGAR	36,76	39,93	39,85	37,91	13,45	13,06	5,78	5,30	0,30	0,27	3,84	3,53
MULTIRRIESGO COMERCIO	36,81	37,7	19,54	14,28	27,36	29,17	5,15	4,77	0,01	0,01	11,12	14,06
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	57,47	57,26	4,52	3,08	29,61	30,31	6,40	6,47	0,00	0,00	2,01	2,88
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	36,97	15,25	13,24	3,79	35,89	58,32	3,03	17,48	0,00	0,00	10,87	5,16
OTROS MULTIRRIESGOS	45,64	32,22	3,87	5,25	39,25	52,32	7,51	7,19	0,76	0,04	2,97	2,97

*Fuente: Elaboración propia con datos del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones de 2013”, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

**Tabla 3.31. Cuota de mercado. Nueva producción de negocio. Año 2013.**

RAMOS	AGENTES		BANCO/CAJA		CORREDORES		OFICINAS ENTIDAD		PORTAL INTERNET		OTROS CANALES	
	PÓLIZAS	PRIMAS	PÓLIZAS	PRIMAS	PÓLIZAS	PRIMAS	PÓLIZAS	PRIMAS	PÓLIZAS	PRIMAS	PÓLIZAS	PRIMAS
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
ACCIDENTES	32,86	16,82	21,65	22,38	16,95	26,93	6,44	6,47	0,05	0,13	22,05	27,28
ENFERMEDAD	32,07	30,57	35,06	33,1	7,21	16,23	16,81	15,17	0,33	0,18	8,53	4,74
ASISTENCIA SANITARIA	35,28	33,89	7,41	5,55	18,42	22,65	31,69	31,64	3,12	2,61	4,09	3,67
DEPENDENCIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	67,49	82,13	1,24	0,72	31,27	17,15
TRANSPORTES	20,19	5,19	1,10	0,72	70,30	65,27	2,21	25,32	0,27	0,19	5,92	3,31
INCENDIOS/ ELEMENTOS NATURALES	25,93	6,83	66,19	41,4	7,17	5,70	0,69	45,80	0,00	0,00	0,02	0,27
ROBOS	13,42	10,99	40,62	14,33	30,07	58,41	12,45	11,64	0,23	0,02	3,21	4,63
SEGUROS AGRARIOS	19,84	20,63	75,85	74,51	2,68	2,97	1,63	1,88	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS DAÑOS	19,09	3,43	36,46	3,65	43,79	85,32	0,61	7,60	0,00	0,00	0,04	0,00
AUTOS	39,37	37,08	8,05	8,93	31,29	32,75	5,47	5,99	7,34	5,78	8,49	9,48
OTROS RIESGOS	36,33	16,51	22,99	7,39	30,74	58,01	4,04	9,53	0,03	0,11	5,86	8,46
RIESGOS NUCLEARES	0,00	0,00	0,00	0,00	46,88	47,42	50	52,56	0,00	0,00	3,13	0,01

CRÉDITO	68,40	53,09	3,81	3,15	22,21	33,90	5,58	9,85	0,00	0,00	0,00	0,00
CAUCIÓN	6,05	3,48	5,36	3,53	70,81	66,75	17,12	25,9	0,00	0,00	0,66	0,34
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	15,71	7,88	15,41	28,25	53,15	49	7,82	5,56	0,22	0,22	7,70	7,99
DEFENSA JURÍDICA	47,56	27,85	9,08	10,18	20,00	36,53	17,38	15,57	0,54	0,54	5,44	9,54
ASISTENCIA	8,25	5,21	0,14	0,28	59,15	52,34	13,58	14,51	18,69	18,38	0,19	9,28
DECESOS	73,24	52,45	11,74	38,84	7,60	3,13	5,28	3,93	0,30	0,20	1,75	1,45
MULTIRRIESGO HOGAR	39,6	40,37	35,02	37,04	15,91	14,19	2,65	2,89	0,96	0,68	5,86	4,83
MULTIRRIESGO COMERCIO	31,1	27,39	18,43	15,8	17,62	19,05	4,58	4,69	0,02	0,01	28,25	33,06
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	57,8	55,69	5,46	4,31	33,44	36,12	1,77	2,13	0,02	0,01	1,51	1,74
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	39,57	6,01	13,9	1,81	36,20	62,17	2,20	28,16	0,00	0,00	8,12	1,85
OTROS MULTIRRIESGOS	59,00	20,36	2,28	8,76	32,39	65,26	2,97	4,24	2,00	0,20	1,35	1,20

*Fuente: Elaboración propia con información del “Informe de Seguros y Fondos de Pensiones de 2013”, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

**Tabla 3.32. Ranking de las entidades aseguradoras por volumen de primas. Años 2001-2013.**

PUESTO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1°	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE	MAPFRE
2°	ALLIANZ	CAIFOR	GENERALI	ALLIANZ	ALLIANZ	AXA	AXA	SANTANDER	ZURICH	CAIXA	CAIXA	CAIXA	CAIXA
3°	GENERALI	ANTARES	ALLIANZ	GENERALI	GENERALI	ALLIANZ	SANTANDER	ZURICH	SANTANDER	ZURICH	M.M. <sup>66</sup>	M.M.	M.M.
4°	CAIFOR	GENERALI	AVIVA	AXA	AXA	GENERALI	ALLIANZ	AXA	CAIXA	AXA	ZURICH	SANTANDER	ALLIANZ
5°	AVIVA	ALLIANZ	AXA	CAIFOR	ZURICH	SANTANDER	GENERALI	ALLIANZ	AXA	ALLIANZ	ALLIANZ	ALLIANZ	SANTANDER
6°	SCH SEGUROS	AVIVA	CAIFOR	AVIVA	CAIFOR	ZURICH	AVIVA	GENERALI	ALLIANZ	CASER	SANTANDER	AXA	AXA
7°	BBVA SEGUROS	AXA	ZURICH	ZURICH	AVIVA	AVIVA	CASER	CASER	GENERALI	GENERALI	AXA	GENERALI	BBVA
8°	CASER	CASER	CASER	BBVA SEGUROS	BBVA SEGUROS	CASER	CATALANA OCCIDENTE	CATALANA OCCIDENTE	CASER	SANTANDER	CASER	BBVA SEGUROS	GENERALI
9°	AXA	BBVA SEGUROS	BBVA SEGUROS	CATALANA OCCIDENTE	CASER	CAIFOR	ZURICH	CAIFOR	CATALANA OCCIDENTE	CATALANA OCCIDENTE	GENERALI	CASER	CATALANA OCCIDENTE
10°	ANTARES	SCH SEGUROS	WINTERTHUR	CASER	CATALANA OCCIDENTE	IBERCAJA	IBERCAJA	AVIVA	AVIVA	AVIVA	CATALANA OCCIDENTE	CATALANA OCCIDENTE	CASER

*Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes de los mercados de seguros desde el año 2001 al año 2013. Fundación Mapfre.*

<sup>66</sup> M.M.: Mutua Madrileña.

Por otra parte, en la tabla anterior se observa la clasificación que han tenido las entidades aseguradoras desde el año 2001 al año 2013. Se puede ver cómo la aseguradora líder durante todos esos años, sin variar su puesto en ningún momento, ha sido Mapfre, la cual siempre ha permanecido liderando el ranking ocupando el primer puesto dentro de la lista frente a todas sus competidoras. La aseguradora Allianz, sin embargo, se ha ido moviendo entre el segundo y el sexto puesto a lo largo de los años, estando, durante más tiempo, en el quinto puesto, en los años 2002, 2008, 2010, 2011 y 2012. De la aseguradora Generali podemos decir, que conforme han pasado los años ha ido descendiendo en el ranking, quedando en el último año en octavo lugar. La aseguradora Caifor, también ha ido descendiendo en el ranking, para desaparecer del mismo en 2008, la cual estaba ese año en el noveno puesto. SCH Seguros aparece los dos primeros años en el ranking, 2001 y 2002, en el sexto y último puesto del mismo y ya no aparece ningún año más como una de las diez más importantes aseguradoras. BBVA Seguros aparece en el ranking ocupando siempre los puestos más bajos, hasta 2005 ocupando el octavo puesto. Luego, vuelve a aparecer en el ranking en el año 2012 ocupando de nuevo el octavo puesto, y ya no aparece más. La aseguradora Caser, a pesar de ocupar los puestos más bajos del ranking, siempre ha estado entre una de las diez primeras, aunque ya en 2013 ocupaba el último lugar. Axa también ha ido ocupando diversos puestos a lo largo de los años, empezando en 2001 por ocupar el puesto noveno, que luego aumentó, teniendo su máximo en el cuarto lugar en 2010 para acabar en 2013 en el sexto lugar. La aseguradora Antares ha tenido una trayectoria un poco diferente, porque empezó en 2001 en el décimo puesto, en 2002 ocupó el tercer lugar y, luego, no ha vuelto a aparecer por el ranking. En el año 2003, la aseguradora Zurich se incorporó en el ranking, ocupando el séptimo lugar, y ha ido manteniéndose entre el segundo y el séptimo lugar hasta 2011, que ocupó el cuarto puesto. Ese mismo año también entró al ranking la aseguradora Winterthur ocupando el décimo puesto, siendo ese el único año que apareció en el ranking. En el año 2004, entró por primera vez en el ranking Catalana Occidente, en noveno lugar, desde entonces, siempre, excepto en el año 2006, ha estado presente entre las diez primeras aunque ocupando los últimos puestos de la lista. En 2006, entraron dos nuevas aseguradoras a la lista de las diez primeras, por un lado, Ibercaja en el décimo puesto, en el que permaneció al año siguiente para ya no estar más entre las diez primeras, y, por otro lado, Santander, que entró ese año con mucha fuerza, ya que ocupó el puesto número cinco de la lista,



manteniéndose entre el segundo y el sexto puesto de la lista, hasta 2013, que ocupó el mismo puesto con el que había empezado, el quinto. La Caixa también entró con fuerza en nuestro ranking, que fue en el año 2009 en el cuarto puesto, para luego mantenerse desde 2010 hasta 2013 en segundo lugar. Por último, en 2011 entró en nuestro ranking la Mutua Madrileña ocupando el puesto tercero hasta el final.

Por último, podemos decir que, en los últimos cinco años, han tenido lugar una serie de fusiones de entidades de seguros y de reaseguros. En la siguiente lista que nos aporta la Dirección General de Seguros se demuestra una serie de órdenes de fusión de entidades de seguros y de reaseguros:

**Tabla 3.33. Fusiones de entidades de seguros de los últimos 5 años.**

EMPRESAS QUE FUSIONAN	ORDEN	EMPRESAS A LAS QUE ABSORBEN	FECHA
La Unión Madrileña de Seguros, S.A.	Orden EHA/3267/2010	Fusión por absorción de la Sociedad de Seguros, S.A.	22 de noviembre
Axa Seguros Generales, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden EHA/3503/2010	Fusión por absorción de Axa Winterthur Salud, Sociedad Anónima de Seguros.	23 de diciembre
Hermandad Nacional de Arquitectos Superiores, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija.	Orden EHA/3511/2010	Fusión por absorción de la Mutualidad General de Previsión Social de los Químicos Españoles.	23 de diciembre
Mutual Médica de Cataluña y Balears, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija.	Orden EHA/3571/2010	Fusión por absorción por Mutual Laudis, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija.	23 de diciembre
Liberty Seguros, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.	Orden EHA/1506/2010	Fusión por absorción de Liberty International Iberia, S.L.	27 de diciembre
SegurCaixa, S.A. de Seguros y reaseguros	Orden EHA/3539/2010	Fusión por absorción de Compañía de Seguros Adeslas, S.A.	27 de diciembre
Inter Partner Assistance, Bélgica	Orden EHA/312/2011	Fusión por absorción de Inter Partner Assistance España, Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros	25 de enero
AMA Agrupación Mutual Aseguradora, Mutua de Seguros a Prima Fija.	Orden ECC/1363/2012 <sup>67</sup>	Fusión por absorción de AMA Sociedad Sanitaria de Agencia de Seguros, S.L.	4 de junio
Meridiano, S.A.	Orden ECC/2583/2012	Fusión por absorción de	13 de noviembre

<sup>67</sup> Todas las fusiones por absorción, excepto las resoluciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, fueron por autorización administrativa.

Compañía Española de Seguros.		la Compañía de Seguros de Enterramientos La Corona, S.A.	
Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/2616/2012	Fusión por absorción Iquimesa Seguros de Salud, S.A.	21 de noviembre
Agrupació AMCI D' Assegurances I Reassegurances, SA.	Orden ECC/2633/2012	Fusión por absorción de la Mútua del Comerç I de la Indústria, Mútua D' Assegurances I Reassegurances a Prima Fixa.	21 de noviembre
HDI Direkt Versicherung AG (actualmente denominada HDI Versicherung AG.)	Resolución de 2012 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de la entidad HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG.	7 de diciembre
Uniqa Personenversicherung Aktiengesellschaft AG (actualmente denominada Uniqa Österreich Versicherung AG.)	Resolución de 2012 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de la entidad Uniqa Sachversicherung Aktiengesellschaft AG.	10 de diciembre
SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/2878/2012	Fusión por absorción Aresa Seguros Generales, S.A.	14 de diciembre
Compagnie Francaise D'Assurances pour le Commerce Extérieur (COFACE) S.A.	Resolución de 2012 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de Coface Austria Krediversicherung AG.	27 de diciembre
Entidad alemana ARAG SE.	Orden ECC/2915/2012	Fusión por absorción de la entidad española ARAG, Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros, S.A.	28 de diciembre
Entidad Fiatc, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija.	Orden ECC/2917/2012	Fusión de la entidad Previred, Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija.	28 de diciembre
Entidad Hilo Direct Seguros y Reaseguros, S.A.	Resolución de 2013 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de la entidad de nacionalidad portuguesa Seguro Directo Gere.	19 de febrero
Entidad Mercator Verzekeringen N.V.	Resolución de 2013 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de la entidad Nateus N.V.	5 de marzo
Entidad Compagnie Francaise D'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) S.A.	Resolución de 2013 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Entidad Compagnie Francaise D'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) S.A.	11 de marzo
Vida Caixa, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/1309/2013	Fusión por absorción de Vidacaixa Grupo, S.A.	24 de junio
Entidad Fondiaria-Sai	Resolución de 2013 de	Fusión por absorción de	10 de septiembre

(S.P.A.).	la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	las entidades Unipol Assicurazioni S.P.A. y Milano Assicurazioni S.P.A.	
BBVA Seguros, S.A. de Seguros y Reaseguros	Orden ECC/1935/2013	Fusión por absorción de la entidad Protección, SAU de Seguros y Reaseguros.	13 de septiembre
Mutualidad General de Previsión del Hogar Divina Pastora y Mutualidad de Previsión Social a Prima Fija.	Orden ECC/1837/2013	Fusión por absorción de Quinta da Salut L'Aliança Mutualidad de Previsión a Quota Fixa i Variable.	30 de septiembre
Vida Caixa, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/1890/2013	Fusión por absorción de Banca Cívica Vida y Pensiones, Sociedad Anónima de Seguros.	30 de septiembre
Liberty Seguros, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.	Orden ECC/2097/2013	Fusión por absorción de la entidad Génesis Seguros Generales, S.A. de Seguros y Reaseguros, Sociedad Unipersonal.	30 de octubre
Vidacaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/2435/2013	Fusión por absorción de las entidades Cajasol Vida y Pensiones de Seguros y Reaseguros, S.A., y Cajacanarias Aseguradora de Vida y Pensiones de Seguros y Reaseguros, S.A.	16 de diciembre
Pelayo, Mutua de Seguros y Reaseguros a Prima Fija.	Orden ECC/148/2014	Fusión por absorción de la entidad Mutral, Mutua Rural de Seguros a Prima Fija, la cual se disolverá.	21 de enero
Entidad Fondiaria-SAI S.P.A.	Resolución de 2014 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de las entidades. Unipol Assicurazioni S.P.A., Premafin Finanziaria S.P.A. y Milano Assicurazioni S.P.A.	18 de febrero
Entidad Plus Ultra Seguros Generales y Vida, S.A. de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/1073/2014	Fusión por absorción de la entidad Clickseguros Seguros y Reaseguros, S.A. Sociedad Unipersonal	6 de junio
Entidad alemana HDI-Gerling Industrie Versicherung AG.	Orden ECC/1096/2014	Fusión por absorción de la entidad española HDI Hannover International (España), S.A., de Seguros y Reaseguros	13 de junio
Liberbank Vida y Pensiones, Seguros y Reaseguros, S.A.	Orden ECC/2281/2014	Fusión por absorción de la compañía Cantabria Vida y Pensiones, SA de Seguros y	20 de noviembre

		Reaseguros.	
Segurcaixa Adeslas, SA de Seguros y Reaseguros.	Orden ECC/2599/2014	Can Seguros de Salud, SA Sociedad Unipersonal y a Cajasol Seguros Generales Sociedad de Seguros y Reaseguros, SA Sociedad Unipersonal.	27 de noviembre
Entidad Codan Forsikring A/S.	Resolución de 2014 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de Trygg-Hansa Försäkringsaktiebolag	15 de diciembre
Segurcaixa Adeslas, SA, de Seguros y Reaseguros	Orden ECC/2575/2014	Fusión por absorción de la entidad Can Seguros Generales, SAU.	17 de diciembre
HCC International Insurance Company PLC.	Orden ECC/2538/2014	Fusión por absorción de Houston Casualty Company Europe, Seguros y Reaseguros, S.A.	19 de diciembre
Sa Nostra Compañía de Seguros de Vida, S.A.	Orden ECC/2578/2014	fusión por absorción de Caser Mediterráneo Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, SA y Caser Mediterráneo Pensiones, Entidad Gestora de Fondos de Pensiones, SA	23 de diciembre
Entidad alemana Euler Hermes Europe NV.	Resolución de 2015 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.	Fusión por absorción de Euler Hermes Deutschland AG.	20 de enero

*Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la Dirección General de Seguros, dentro de su sección Estadísticas.*

## **CONCLUSIONES.**

Con el desarrollo del presente proyecto, hemos logrado determinar una serie de conclusiones relevantes que merecen ser destacadas y tenidas en cuenta. En primer lugar, debemos hacer mención a que el sector asegurador tal cual lo conocemos hoy es relativamente reciente. Si bien desde hace muchos años (ya en siglo XIV) existían los corredores de seguros, no es hasta el año 1908, cuando este distribuidor de pólizas toma importancia como tal, ya que se regula de forma adecuada, o, al menos, se intenta regular su actividad. A esta situación se llega porque ya desde 1888 la Administración toma conciencia de la importancia de este sector y decide intervenir en el mismo. Esta Ley de 1908 no logra hacerse efectiva hasta el Reglamento de 1912. Este ordenamiento constituyó el marco jurídico que reguló las entidades aseguradoras hasta 1954.

Entre 1908 y 1940, el sector asegurador experimenta un crecimiento del número de compañías que pasa de unas 140 empresas a unas 400, respectivamente, casi triplicándose en menos de 30 años. Por otro lado, podemos destacar la presencia en esos años de la inversión de compañías extranjeras en las nacionales, llegando a controlar las primeras en este periodo los ramos de incendios, accidentes de trabajo e individuales y vida, uniéndose en 1921 también los transportes, lo que explica que llegasen a obtener en 1920 casi el 75% de la recaudación. Por su parte, las compañías españolas permanecían dedicadas a ramos como enfermedades, entierros, tontinas, etc.

El agente de seguro fue hasta los años 80 del siglo XX el canal mayoritario utilizado para la distribución de sus productos, junto con las propias oficinas de las compañías. Los primeros cambios no se produjeron hasta la década de los ochenta, con la aparición de la bancaseguros, unida a la aparición de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, como el teléfono e Internet y demás canales, cuando se fragmenta la distribución en el sector asegurador, rompiendo el predominio tradicional de agentes y corredores de seguros. Este canal bancaseguros comienza a desarrollarse de forma incipiente en la década de los sesenta, complementando junto con los corredores a los agentes de seguros, predominantes hasta el momento.

En la década de los setenta, la aparición de la sucursalización supuso un notable giro en el sector, que bien pudo impulsar el auge de la bancaseguros en la década posterior. Por tanto, podemos afirmar que en la década de los ochenta aparece en Francia con mucha fuerza la bancaseguros, siendo en los años noventa cuando comienza a cobrar fuerza en nuestro país, debido a los puntos fuertes que presentan las entidades bancarias, como una buena imagen de marca, el conocimiento de la situación financiera del cliente, un nivel elevado de confianza, una densidad en las redes de comunicación, un gran número de clientes potenciales, el fichero-cliente informatizado, informática avanzada, economías de escala y distribución del seguro a coste marginal con un servicio completo.

Sin embargo, en esta época, las entidades bancarias no creaban relaciones de tanta importancia con las aseguradoras debido a tres aspectos negativos, como la falta de conocimiento por parte de las mismas sobre el funcionamiento de los seguros, la inexistencia de una tecnología adecuada para poder llevar a cabo esta actividad y la dificultad que creaba la legislación al no poder crear los bancos filiales de seguros ni las aseguradoras filiales bancarias, algo que en la actualidad no es así. En conclusión a este hecho, podemos decir que la bancaseguros experimenta un crecimiento y evolución, así como dominio del sector, conforme a la par que la evolución de las nuevas tecnologías.

Todo lo descrito con anterioridad, puede comprobarse en el Gráfico 3.13, donde se muestra cómo los agentes predominan en los años 1996 y 1997, produciéndose a partir de estos años un liderazgo claro del canal bancaseguros en la distribución del sector asegurador. Además, en dicha gráfica puede observarse el crecimiento que experimenta el comercio electrónico a partir de los años 2003 y 2004, motivado especialmente por la generalización de Internet y las nuevas tecnologías. No obstante, dicho crecimiento no es tan importante como en otros canales, pudiendo estar motivado, según mi opinión, por la desconfianza que entre quienes consumen los servicios de las aseguradoras generan estas nuevas tecnologías, Este rechazo se demuestra especialmente entre los clientes con una franja de edad entre los 30 y los 70 años, al no disponer de las destrezas necesarias para su uso. En cambio, en un futuro, es previsible un mayor auge del comercio electrónico, motivado por que las personas que lo contraten sean los jóvenes que actualmente se encuentran habituados a las nuevas tecnologías, generándole una mayor confianza.

Otra conclusión alcanzada ha sido que a lo largo de las últimas décadas el sector ha ido concentrándose en un número cada vez más reducido de entidades, lo que provoca que en este periodo exista una mayor competencia entre las mismas, cada vez más fuertes y consolidadas. Este hecho es positivo, en mi opinión, al obligar a cada una de ellas a superar a las restantes, por lo que ofrecen servicios cada vez mejores a sus clientes. A esta concentración del sector ha podido contribuir la crisis económica actual. Al afectar especialmente a las entidades bancarias puede haber dado como resultado que las relaciones entre banca y seguros sean más complejas.

A lo largo de estas últimas décadas, la bancaseguros ha predominado por encima de los agentes, principalmente en el ramo vida, en concreto, en la distribución de pólizas individuales e incendios y elementos naturales. Por su parte, los agentes de seguros predominan en el ramo no vida, sobre todo en autos, enfermedad, asistencia, multirriesgo, pérdidas pecuniarias, riesgos nucleares y decesos, entre otros. El ramo autos se trata del que más se contrata en el sector asegurador, tanto en bancaseguros, como en venta telefónica como en agentes, destacando en estos últimos años, algo que nos parece está propiciado por la obligatoriedad del seguro para los automóviles. Esta dinámica en la distribución por parte de los canales se viene repitiendo en los últimos años.

Junto a los cambios en los canales de distribución, el nuevo siglo ha ido acompañado de nuevos actores en el liderazgo del sector como el caso de MAPFRE. Este se puede haber visto enormemente influido por el proceso de internacionalización iniciado por la empresa en los años ochenta en países iberoamericanos, que le ha llevado a encontrarse en la actualidad en casi cincuenta países de los cinco continentes. También llama la atención la evolución experimentada por La Caixa en los últimos años, ya que desde 2010 se ha mantenido en la segunda posición del ranking nacional, sólo por detrás de Mapfre, líder indiscutible del sector, entrando con mucha fuerza en una clasificación en la que antes no aparecía.

Finalmente, podemos concluir que la década de los noventa ha sido clave para el sector asegurador, ya que le ha permitido configurarse tal y como lo conocemos en la actualidad. Tal es su fortaleza que el contexto de crisis económica actual no ha

mermado su crecimiento, a diferencia del resto de sectores empresariales, de ahí que haya conseguido salir de la misma sin mayores complicaciones.



## BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS.

### BIBLIOGRAFÍA.

- AGUILAR GARELLY, F. (1968): *Perfiles jurídicos del Agente de Cambio y Bolsa*. Tesis doctoral. Salamanca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca.
- BLANCO-MORALES LIMONES, P Y CARBONELL PUIG, J. (2002): *La actividad aseguradora en el Espacio Económico Europeo. Aspectos teóricos y prácticos*. Madrid: Editorial COLEX.
- CARUANA, L., GONZÁLEZ RUÍZ, L. Y NÚÑEZ, G. (2014): *La contribución de utilidades y la estadística empresarial en España: la reforma administrativa de la industria del seguro y el crecimiento del sector a principios del siglo XX*. Granada: Godel, S.L.
- DE LAS RIVAS ALONSO DE CELADA, D. (1990): *Los agentes de seguros. Derecho español y mexicano*. Valladolid: Lex Nova, S.A.
- DONATI, A. (1960): *Los seguros privados*. Barcelona.
- GARRIDOY COMAS, J.J. (1954): *El contrato de seguro*. Barcelona.
- MONTIJANO GUARDIA, F. (2001): *La diversidad de enfoques en la relación banca-seguros*. Universidad de Jaén y Fundación Mapfre Estudios.
- MOZO GONZÁLEZ, C. (1999): *Géneros y nuevas profesiones. El sector seguros en Sevilla*. Mairena del Aljarafe, Sevilla: J, de Haro Artes Gráficas, S.L.
- PONS PONS, J. (2002): *Las estrategias de crecimiento de las compañías de seguros en España (1900-1940)*. Universidad de Sevilla.
- PONS PONS, J. (2005). *Las compañías extranjeras en el mercado de seguros español (1912-1940)*. Congreso de la Asociación de Historia Económica (2005). Sesión B.14. Capital, empresarios y tecnología extranjeros en España, siglos XVI-XX.
- PONS PONS, J. (2013): *El sector asegurador en el sistema financiero español (1814-2000)*. Universidad de Sevilla.
- TORTELLA CASARES, G. (dir.) et al. (2014): *Historia del seguro en España*. España: Consultores de Comunicación y Marketing COMARK XXI.
- TOROLLO GONZÁLEZ, F.J. (2002): «Los mediadores de seguros y su afiliación al Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social». *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, N° 34, pp. 75-95.
- VELANDIA, M. (1998): «Los intermediarios de seguros». *Revista de Derecho Privado* N° 3, enero/junio.

- Otras fuentes:

[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ledf/specia\\_j\\_al/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledf/specia_j_al/capitulo2.pdf)  
Capítulo II “Historia del seguro”. Visitado el 14/04/2015

<http://www.mapfre.com/museoseg/es/estaticos/contenido.cmd?pagina=estaticos/presentacion>. Visitado 13/03/2015.

<http://www.dgsfp.mineco.es/mediadores/competenciascaa.asp> Consultado el 02/05/2015.

<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/Fusiones/fusiones.asp> Fusiones de entidades de seguros y reaseguros. Visitado el 02/05/2015.

[http://www.dgsfp.mineco.es/Mediadores/Punto\\_Unico\\_Mediadores.asp](http://www.dgsfp.mineco.es/Mediadores/Punto_Unico_Mediadores.asp) Visitado el 02/05/2015.

<http://www.mediadoresdeseguros.com/cms/conocenos/historia> Consejo general de colegios de mediadores de seguros. Visitado el 15/04/2015.

<http://www.mapfre.es/wdicionario/terminos/vertermino.shtml?a/agentes-vinculados.htm> Diccionario de seguros de Mapfre. Visitado el 10/03/2015.

[http://www.boe.es/buscar/gazeta.php?campo\[0\]=ID\\_HIS&dato\[0\]=&operador\[0\]=and&campo\[1\]=TIT&dato\[1\]=agentes+de+seguros&ope](http://www.boe.es/buscar/gazeta.php?campo[0]=ID_HIS&dato[0]=&operador[0]=and&campo[1]=TIT&dato[1]=agentes+de+seguros&ope) Leyes antiguas de agentes de seguros. Visitado el 19/03/2015.

[http://www.boe.es/legislacion/legislacion.php?campo\[0\]=ID\\_SRC&dato\[0\]=&operador\[0\]=and&campo\[1\]=DEROG&operador\[1\]=and&campo](http://www.boe.es/legislacion/legislacion.php?campo[0]=ID_SRC&dato[0]=&operador[0]=and&campo[1]=DEROG&operador[1]=and&campo) Leyes actuales de agentes de seguros. Visitado el 19/03/2015.

<http://barchilon.net/barchilon/barcelona-y-el-seguro-privado/> Consulado del Mar de 1435. Consultado 04/04/2015.

[https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es\\_es/seguroprevisionsocial/investigacion/informe-mercados-aseguradores-centro-estudios/](https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/seguroprevisionsocial/investigacion/informe-mercados-aseguradores-centro-estudios/) Informes estadísticos de los canales de distribución. Visitado por última vez el 22/05/2015.

[http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.cmd?path=1060618](http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060618) Junguito, R.: *Reseña sobre la historia de los seguros*. Visitado el 10/03/2015.

**ANEXOS.**

**Tabla A.34. Cuota de mercado. Volumen de negocio. Desglose por ramos vida. Año 2007.**

		AGENTES		CORREDORES		BANCO/CAJA		OFICINAS DE LA ENTIDAD		MARKETING DIRECTO		OTROS CANALES	
		% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS
INDIVIDUAL	RIESGO ÚNICAS	0,08	0,75	0,06	0,09	99,68	98,46	0,17	0,70	0,00	0,00	0,00	0,00
	RIESGO PERIÓDICAS	51,18	36,09	7,39	4,88	9,55	38,17	23,51	15,61	0,18	0,05	8,19	5,20
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	12,84	16,73	1,74	2,81	82,25	75,30	1,31	2,13	0,39	0,30	1,46	2,74
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	15,90	20,47	4,21	10,72	75,38	53,03	3,10	5,75	0,10	8,84	1,32	1,19
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	15,78	10,05	2,57	11,65	79,26	77,52	1,97	0,63	0,00	0,00	0,42	0,15
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	54,87	36,07	6,45	4,77	25,30	50,34	7,04	5,11	0,01	0,00	6,33	3,71
COLECTIVO	RIESGO ÚNICAS	5,19	11,33	18,35	22,53	74,06	49,29	2,37	11,34	0,00	0,00	0,03	5,51
	RIESGO PERIÓDICAS	0,05	1,06	0,01	1,91	60,83	34,39	37,52	62,60	1,20	0,01	0,38	0,02
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	3,83	4,95	7,05	12,88	67,66	65,42	19,60	15,40	1,79	0,00	0,08	1,35
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	11,74	6,49	9,79	31,20	71,96	45,52	2,06	15,53	2,28	0,72	2,17	0,54
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	15,92	41,11	20,74	24,62	34,99	27,50	1,34	2,19	0,00	0,00	27,01	4,58
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	6,40	4,10	3,87	13,46	77,72	72,01	4,67	9,49	0,05	0,00	7,29	0,94

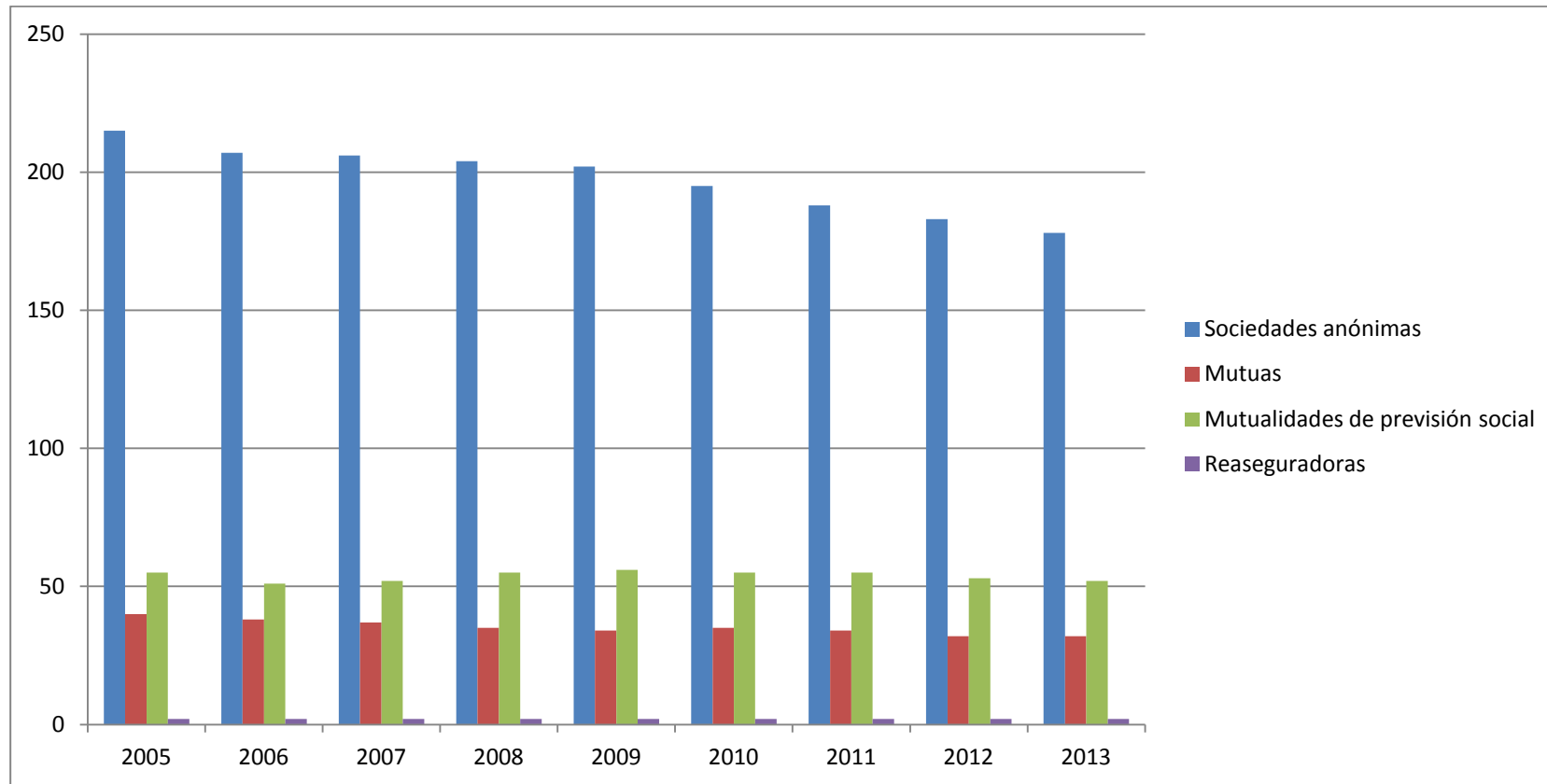
*Fuente: Elaboración propia con información del Informe “Seguros y Fondos de Pensiones” de 2007, de la Dirección General de Seguros.*

**Tabla A.35.Cuota de mercado. Nueva producción. Desglose por ramos vida. Año 2007.**

		AGENTES		CORREDORES		BANCO/CAJA		OFICINAS DE LA ENTIDAD		MARKETING DIRECTO		OTROS CANALES	
		% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS	% PÓLIZAS	% PRIMAS
INDIVIDUAL	RIESGO ÚNICAS	0,22	2,41	0,11	0,41	99,59	97,12	0,03	0,04	0,00	0,00	0,05	0,01
	RIESGO PERIÓDICAS	72,19	47,75	12,23	3,73	7,81	36,13	4,20	11,61	0,00	0,01	3,57	0,77
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	31,52	17,99	3,89	2,87	62,46	76,47	1,51	2,08	0,05	0,04	0,57	0,54
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	13,77	18,25	3,71	9,64	78,99	44,88	2,42	1,63	0,01	25,08	1,10	0,53
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	14,62	10,51	1,55	1,14	82,96	87,65	0,57	0,53	0,00	0,00	0,30	0,18
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	47,01	10,56	4,54	2,30	44,34	83,31	1,80	2,72	0,00	0,00	2,30	1,10
COLECTIVO	RIESGO ÚNICAS	12,76	0,73	58,44	26,73	21,10	53,30	7,62	18,29	0,00	0,00	0,09	0,95
	RIESGO PERIÓDICAS	0,11	0,25	0,06	0,07	31,87	5,14	61,67	94,54	0,79	0,00	5,50	0,01
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	5,47	3,86	18,70	6,29	61,07	73,32	14,47	16,23	0,06	0,00	0,23	0,30
	CON GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	19,76	5,37	22,21	20,28	46,63	69,79	4,27	8,43	0,22	0,22	0,55	0,06
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS (ÚNICA)	9,06	56,13	17,07	19,89	63,07	20,07	3,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	SIN GARANTÍA TIPO INTERÉS(PERIÓDICA)	10,59	3,05	4,12	20,95	82,62	21,05	54,78	0,70	0,00	0,00	0,11	0,16

*Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Seguros, Informe "Seguros y Fondos de Pensiones de 2007".*

**Tabla A.36. Evolución del número de entidades operativas por tipo de entidad. Años 2005-2013.**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe “El mercado español de seguros en 2013”, de la Fundación Mapfre.*

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES, GRÁFICOS Y TABLAS.

### CAPÍTULO II: MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR ASEGURADOR Y SUS INTERMEDIARIOS.

#### 2.1. Introducción al sector asegurador y sus canales de distribución.

Ilustración 2.1. Libro del Consulado del Mar.....	18
Ilustración 2.2. Origen de los primeros agentes de seguros.....	20

#### 2.2. Desarrollo histórico (XIX-XX).

Gráfico 2.3. Crecimiento del número de compañías de seguros.....	25
Gráfico 2.4. Ventas de compañías extranjeras con respecto a las nacionales.....	27
Gráfico 2.5. Distribución del capital extranjero invertido en aseguradoras por países de procedencia. Años 2006 y 2007.....	28
Gráfico 2.6. Distribución del capital invertido en aseguradoras por países de procedencia. Años 2011 y 2012.....	29

### CAPÍTULO III: LOS CAMBIOS EN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN CON LA IRRUPCIÓN DE LA BANCA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.

Tabla 3.7. Cuota de mercado por canales (% primas). Año 2002. Volumen de negocio.....	37
Tabla 3.8. Cuota de mercado por canales (% primas). Año 2002. Nueva producción.....	38
Gráfico 3.9. Número de entidades en 2003.....	40
Tabla 3.10. Porcentajes de canales de distribución según el volumen de negocio y de la nueva producción. Año 2004.....	42
Tabla 3.11. Porcentajes de canales según el volumen de negocio y de la nueva producción con respecto a los ramos de vida y no vida. Año 2004.....	42
Tabla 3.12. Número de entidades en los años 2001-2005.....	44
Gráfico 3.13. Cuota de primas por canal. Año 2006.....	45

Gráfico 3.14. Distribución porcentual del negocio vida por canales. Año 2007.....	48
Tabla 3.15. Distribución porcentual del negocio de no vida por canales. Año 2007.....	48
Tabla 3.16. Distribución del negocio por primas y canales. Año 2007.....	48
Tabla 3.17. Distribución de la nueva producción por primas y canales. Año 2007...49	49
Tabla 3.18. Cuota de mercado. Volumen de negocio. Desglose por ramos no vida. Año 2007.....	50
Tabla 3.19. Cuota de mercado. Nueva producción. Desglose por ramos no vida. Año 2007.....	52
Tabla 3.20. Resumen distribución del negocio por primas y canales. Año 2007.....	54
Tabla 3.21. Comparativa de canales vía telefónica y consultas presenciales de los años 2007 y 2008.....	56
Tablas 3.22. Cuota de mercado por canales (% primas). Año 2008. Volumen de negocio.....	57
Tabla 3.23. Cuota de mercado por canales (% primas). Volumen de negocio. Año 2010.....	59
Tabla 3.24. Distribución porcentual de las pólizas de negocio vida y no vida por canales de los años 2009 y 2010.....	61
Tabla 3.25. Distribución porcentual de las primas por canales. Años 2009 y 2010..62	62
Gráfico 3.26. Comparación de la atención de llamadas telefónicas con respecto a las peticiones de correo electrónicos en el año 2011.....	64
Tabla 3.27. Distribución por canales del volumen total de negocio. Desglose por ramos vida 2011.....	66
Tabla 3.28. Distribución por canales del volumen total de negocio. Desglose por ramos no vida 2011.....	68
Tabla 3.29. Distribución porcentual de las pólizas del negocio vida y no vida por canales. 2010-2011.....	70
Tabla 3.30. Cuota de mercado. Volumen total de negocio. Año 2013.....	75
Tabla 3.31. Cuota de mercado. Nueva producción de negocio. Año 2013.....	77
Tabla 3.32. Ranking de las entidades aseguradoras por volumen de primas. Años 2001-2013.....	79
Tabla 3.33. Fusiones de entidades de seguros en los últimos 5 años.....	81

## BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS.

### **Anexo.**

Tabla A.34. Cuota de mercado. Volumen de negocio. Desglose por ramos vida. Año 2007.....	91
Tabla A.35. Cuota de mercado. Nueva producción. Desglose por ramos vida. Año 2007.....	92
Tabla A.36. Evolución del número de entidades operativas por tipo de entidad. Años 2005-2013.....	93