

# Reordenación del sector bancaseguros en España

Ignacio Blasco y Fernando Azpeitia\*

**La reestructuración del sector bancario ha tenido importantes implicaciones en el canal de bancaseguros en España. Por ello se espera que durante el próximo año se produzca una reorganización significativa entre los actores principales, así como los del sector de seguros de vida españoles.**

*La histórica relación entre los productos bancarios y los productos de seguros de vida, y la venta cruzada entre productos bancarios tradicionales como los préstamos hipotecarios y seguros de vida riesgo como son los seguros de amortización de préstamos, han impulsado el desarrollo del canal de bancaseguros en España, convirtiéndose este en el principal canal de distribución de seguros en España, por encima de los canales tradicionales de agentes y corredores de seguros. Una consecuencia directa de la actual crisis ha sido la reducción en el número de entidades de crédito debido a los diversos procesos de integración. Esto ha provocado que los diferentes acuerdos de comercialización establecidos entre entidades aseguradoras y entidades de crédito colisionasen entre sí. El Banco de España ha concedido de plazo a las entidades de crédito que se encontrasen en procesos de integración hasta el 1 de enero de 2014 para resolver dicha situación.*

Mientras que los seguros de vida han registrado un fuerte desarrollo dentro de la bancaseguros, en los seguros generales o no vida la distribución de seguros a través de las redes comerciales de entidades de crédito es aún muy reducida en comparación con el desarrollo alcanzado en el ramo de vida. Aunque para algunas tipologías de seguros es el canal de distribución natural como puede ser el caso de los seguros del hogar.

Sin duda, detrás del desarrollo del negocio de bancaseguros se encuentran los incentivos que han tenido tanto entidades de crédito como entidades aseguradoras para potenciar la comercializa-

ción de seguros a través de las oficinas de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Entre los incentivos de las entidades de crédito podemos señalar entre otros:

- Los beneficios que reciben las entidades de crédito por la distribución de seguros, ya sea en forma de comisiones o como dividendos procedentes de las filiales de seguros, suponen una importante fuente de ingresos que permiten compensar la reducción de los márgenes financieros de las entidades de crédito. En este sentido, y a diferencia de lo que sucede en otros

\* AFI-Analistas Financieros Internacionales, S.A.

productos financieros, es importante señalar que en muchos casos los clientes no perciben las comisiones que las entidades de crédito cobran por la comercialización de seguros.

- Venta cruzada de productos de seguros, principalmente aquellos vinculados a operaciones de activo, y fundamentalmente a los préstamos hipotecarios como pueden ser los seguros de vida de amortización de préstamos, seguros de hogar, seguros de protección de pagos, etc. Esta venta permite conseguir una mayor vinculación con el cliente.
- El tratamiento fiscal favorable de algunos de los seguros de vida ahorro y fundamentalmente de los planes de pensiones representa una ventaja competitiva frente a los productos bancarios y ha sido una de las claves de su desarrollo.
- Los seguros no vida no canibalizan ni los productos bancarios ni el ahorro tradicional de los clientes de las entidades de crédito.

En cambio, entre los incentivos de las entidades de seguros podemos señalar los siguientes:

- La extensa red comercial de las entidades de crédito ha permitido a las entidades aseguradoras acceder a una potente red comercial con implantación en todo el territorio nacional de una forma muy rápida.
- Exclusividad en la distribución de seguros de la compañía.
- Aprovechamiento de la base de clientes de las entidades de crédito y de la información comercial que disponen de los clientes para la comercialización de seguros.
- La percepción que los consumidores tienen de los bancos y cajas como marcas más familiares que la mayoría de las entidades aseguradoras.

- La mayor experiencia en ventas y *marketing* que poseen los bancos frente a las compañías de seguros.

A diferencia de otros países, en el caso español al hablar del mercado de bancaseguros es muy habitual incluir la distribución de planes de pensiones a través de las redes comerciales de las entidades de crédito. De hecho, la mayoría de acuerdos entre aseguradoras del negocio de vida y entidades de crédito incluyen la distribución de planes de pensiones.

### Distribución de seguros a través de redes bancarias

El mercado de bancaseguros español tiene un significativo peso dentro del sector asegurador español, en concreto en el sector de seguros de vida. En el año 2011, el 71,4% (21.436 millones de euros) de las primas de seguros de vida procedía de las redes comerciales de las entidades de crédito, mientras que el canal bancaseguros solo suponía el 10,2% de las primas de seguros no vida (3.083 millones de euros). Conjuntamente, vida y no vida, las primas procedentes del canal de bancaseguros representaron en 2011 un 40,8% del total.

---

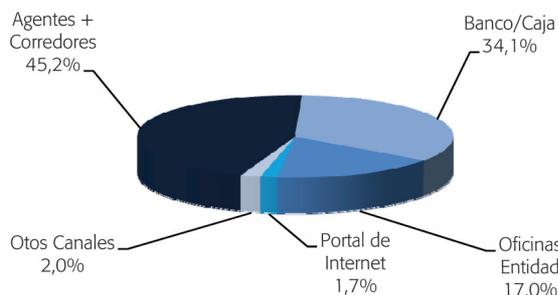
*El mercado de bancaseguros español tiene un significativo peso dentro del sector asegurador español, en concreto en el sector de seguros de vida.*

---

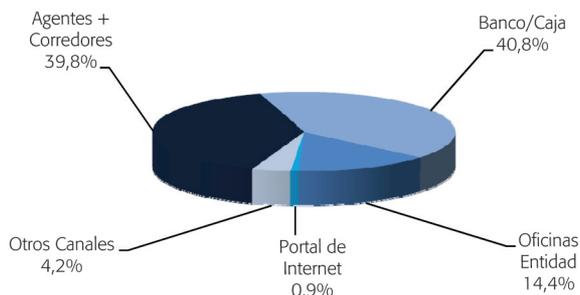
Este mayor peso del canal bancaseguros en la distribución de seguros de vida se repite en casi todos los mercados nacionales europeos, con la excepción de Reino Unido e Irlanda, donde la mayor parte de los seguros de vida se distribuye a través de *brokers*. En cambio, los países en los que el canal de bancaseguros tiene mayor peso en el negocio de vida son España, Italia y Francia.

Gráfico 1

Primas por canal de distribución, 2002



Primas por canal de distribución, 2011



Fuente: Dirección General de Seguros y FP.

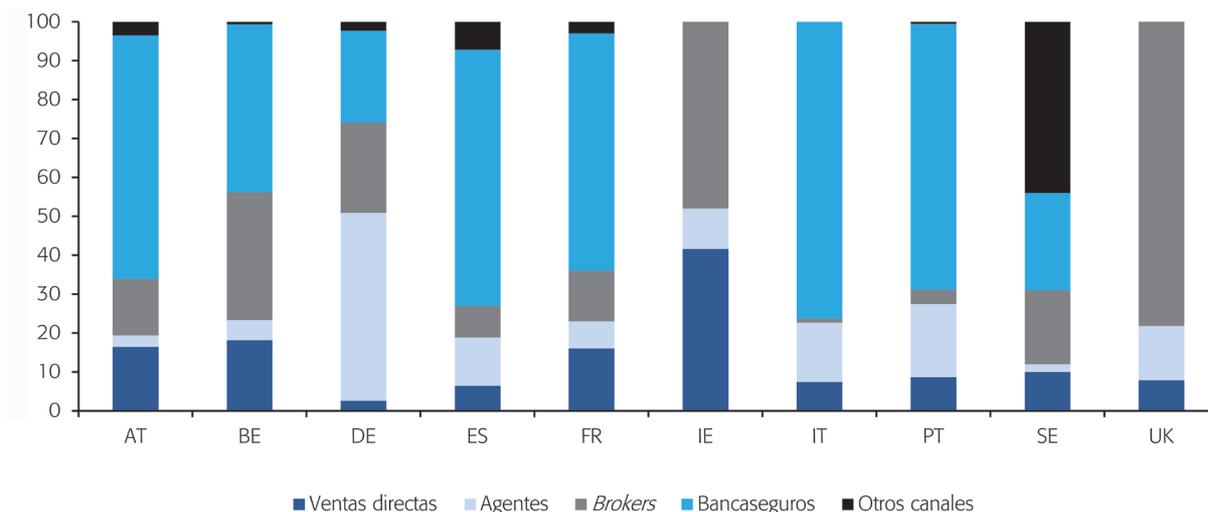
Al igual que sucede en España, en el resto de países europeos la comercialización de seguros no vida tiene un peso reducido e incluso nulo como es el caso de Irlanda.

Lógicamente, la distribución de seguros no vida a través de entidades bancarias es muy dispar, dada la heterogeneidad de productos de seguros

que se encuadran dentro de esta categoría; pero, en general, su menor relación con las operaciones de activo de las entidades de crédito ha provocado un menor desarrollo de su comercialización a través de las mismas. No obstante, en los últimos años se aprecia una tendencia al alza a la distribución de estos seguros a través de las redes comerciales de las entidades de crédito.

Gráfico 2

Canales de distribución de los seguros de vida (2010) (porcentaje)

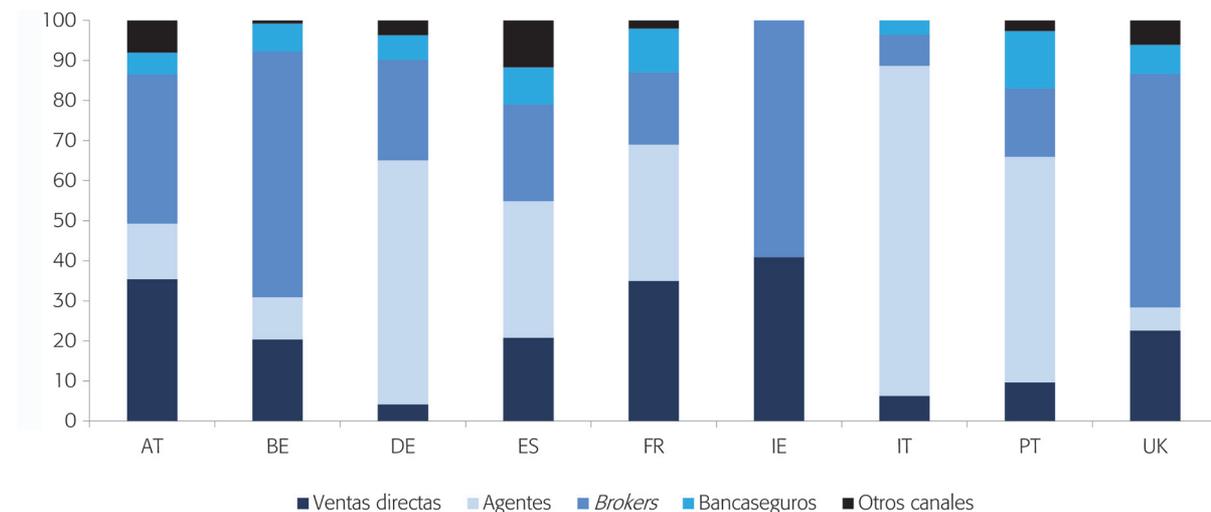


Notas: Para Reino Unido, bancaseguros está incluido en "Otros canales". Para Países Bajos, "Agentes" están incluidos en brokers. Para Alemania, Suecia y Reino Unido, los datos se refieren a nuevo negocio. Para España y Portugal los datos se refieren a 2009.

Fuente: ICEA.

Gráfico 3

### Canales de distribución de los seguros de no vida (2010) (porcentaje)



Notas Para Países Bajos, agentes están incluidos en *brokers* y bancaseguros está incluido en "Otros canales".

Fuente: ICEA.

En España, los seguros de no vida que mayor penetración registran dentro del mercado de bancaseguros son los seguros multirriesgos del hogar (38,1% del total) y los seguros de pérdidas pecuniarias o de protección de pagos (28,2% del total) por su vinculación a la concesión de hipotecas y préstamos personales<sup>1</sup>.

#### Operador de Bancaseguros

En el pasado, para comercializar seguros, las entidades de crédito funcionaban como cualquier otro agente de seguros, hasta que la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados reconoció a estas la importancia que había adquirido el canal de bancaseguros en la distribución de seguros en España y creó una nueva figura de agente de seguros específica para este canal, los operadores de bancaseguros.

En consecuencia todas las entidades de crédito, para comercializar seguros a través de sus redes

bancarias, deben contar con un operador de bancaseguros. Estos pueden ser las propias entidades o 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 como agente de seguros, utilizan las redes de distribución de las entidades de crédito.

Las entidades de crédito solo pueden poner su red de distribución a disposición de un único operador de bancaseguros.

Al igual que el resto de agentes de seguros los operadores de bancaseguros pueden definirse de dos formas en función de su vinculación con la entidad aseguradora:

- Operador de bancaseguros exclusivo, son aquellos que celebran un contrato de agencia de seguros con una única entidad aseguradora. La entidad aseguradora

<sup>1</sup> Datos a 2011. Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

podrá dar autorización para operar con otra entidad aseguradora en determinados ramos de seguros en los que no opere la primera entidad.

- Operador de bancaseguros vinculado, celebran un contrato de agencia de seguros con varias entidades de seguros. Esta es la opción elegida por la mayoría de las entidades, de los 86 operadores de bancaseguros, 62 tenían la condición de vinculados frente a los 24 que estaban constituidos como exclusivos. Aunque en la práctica muchos operadores vinculados mantienen acuerdos de distribución en exclusiva con entidades aseguradoras para determinados ramos de seguros.

Además, los operadores de bancaseguros deberán estar inscritos en el registro de mediadores de seguros, para ello deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Ser entidad de crédito o sociedad mercantil controlada o participada por la entidad de crédito, en este caso la relación entre ambas deberá estar regulada por un contrato de prestación de servicios consistente en la cesión de la red de distribución de la entidad de crédito al operador de bancaseguros para la mediación de seguros.

- Órgano de dirección, responsable de la mediación de seguros, cualificado.
- Programa de formación que las entidades de crédito impartirán a las personas que forman parte de su red de distribución y que participen directamente en la mediación de seguros.
- Los operadores de bancaseguros vinculados, deberán indicar en su memoria, la red o las redes de las entidades de crédito a través de las cuales mediarán los seguros.

### Modelos de negocio en bancaseguros

La distribución de seguros a través de entidades de crédito puede estructurarse sobre la base de diferentes modelos de negocio, en función de los intereses y objetivos tanto de la entidad aseguradora como de la entidad de crédito. A pesar de que dichos acuerdos registran muchas particularidades en función de cada caso, podemos agrupar los acuerdos en cuatro grandes tipologías o grupos en función de las implicaciones comerciales, organizativas y accionariales que tienen dichos acuerdos para cada una de las entidades, y que se han dado en España.

Cuadro 1

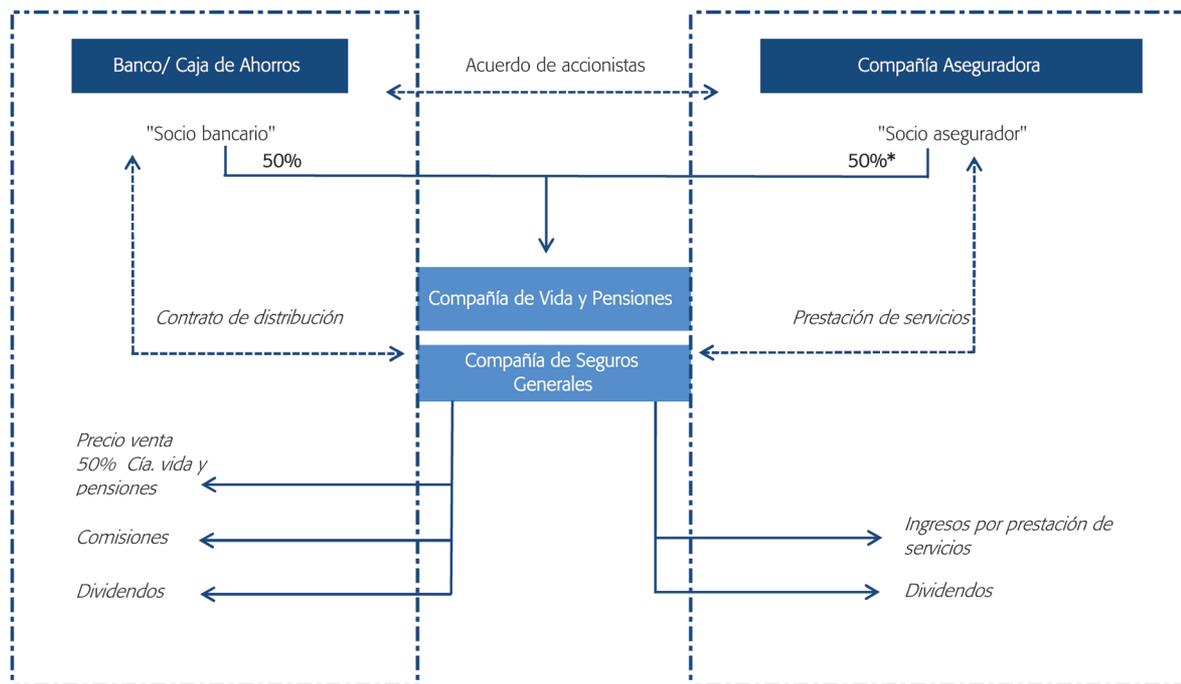
### Modelos de negocio en bancaseguros

Modelos de negocio	Descripción
Acuerdos de distribución generales	Las entidades de crédito distribuyen seguros de una o varias compañías de seguros a cambio de comisiones por su comercialización sin mayor vinculación.
Acuerdos de distribución en exclusiva	Las entidades de crédito distribuyen seguros en exclusiva de una aseguradora sin la necesidad de crear una entidad aseguradora para estos efectos.
<i>Joint ventures</i>	Constitución de una entidad aseguradora al 50% entre la entidad de crédito y la entidad aseguradora. Incorpora la exclusividad en la comercialización de seguros.
Grupos de servicios financieros	La entidad aseguradora se integra al 100% en el seguro financiero, es decir la filial de seguros es 100% propiedad de la entidad de crédito.

Fuente: AFI.

Gráfico 4

Modelo de estructura de *joint ventures*



Nota: (\*) Con posibilidad de consolidar por integración global.

Fuente: Atlas Capital.

- Acuerdos de distribución generales, las entidades de crédito comercializan seguros de diferentes compañías aseguradoras a cambio de comisiones como cualquier otro agente de seguros pero sin ningún tipo de acuerdo accionarial o mayor vinculación estratégica. De tal forma, ambas entidades son independientes y su relación está marcada por el comisionamiento en la distribución de seguros.
- Acuerdos de distribución en exclusiva, es un paso más en los acuerdos de distribución porque la entidad de crédito se compromete a comercializar en exclusiva los seguros de la aseguradora. Estos acuerdos pueden aplicar a todos los ramos de seguros de la entidad o solo a un ramo determinado. En la práctica, es muy habitual que las entidades lleguen a acuerdos con una aseguradora en el ramo de vida en su

conjunto y por otro lado para que los seguros no vida alcancen acuerdos en exclusiva con una entidad aseguradora diferente, en función de la especialidad de cada una.

Tradicionalmente en España el modelo de negocio de las entidades de crédito en relación a los seguros generales o no vida ha estado más enfocado a una arquitectura abierta de negocio, en el que se ofrecían al cliente productos de diferentes compañías aseguradoras. Mientras que en los seguros de vida tradicionalmente el modelo ha estado basado en el acuerdo en exclusiva con una sola aseguradora. Aunque en los últimos años también se han desarrollado acuerdos en exclusiva en el negocio de seguros no vida.

Al igual que sucede en las *joint ventures* es habitual que cuando existe exclusividad en la distribución el esquema de retribución del acuerdo se base en un pago inicial por la exclusividad y pagos

adicionales a medio y largo plazo (por parte de la aseguradora) condicionados a la consecución de los objetivos marcados en un plan de negocio.

- *Joint venture* 50/50, la creación de una entidad aseguradora, participada por la entidad de crédito y la aseguradora al 50% por ambas entidades que actúe como fábrica de productos de seguros para la comercialización a través de la red comercial de la entidad de crédito es un paso más en la integración del negocio asegurador y el negocio bancario.

La estructura habitual de las *joint ventures* se basa en una distribución accionarial al 50% entre la entidad aseguradora y la entidad de crédito, pero con la posibilidad para el asegurador de consolidar el negocio de la *joint venture* por integración global mediante el pago de prima de control por parte del socio asegurador y asegurándose la exclusividad en la comercialización a medio y largo plazo (5-10 años) en unas condiciones de comisionamiento muy favorables para la entidad aseguradora.

Uno de los elementos que ha impulsado el desarrollo del modelo de negocio de bancaseguros a través de *joint ventures* y de los acuerdos de distribución en exclusiva pero sin participación accionarial es que el valor de las participaciones de entidades de crédito en el capital de entidades aseguradoras que superen el 10% del capital se deducen de los recursos propios de las entidades de crédito a efectos del cálculo de sus requerimientos mínimos de capital<sup>2</sup>.

Mediante las *joint ventures* las entidades de crédito han reducido su participación en su filial aseguradora y por tanto han mejorado sus niveles de solvencia, y al mismo tiempo han mantenido cierta capacidad de control sobre la filial, consiguiendo plusvalías en muchos casos por la venta de la participación a la entidad aseguradora. En el caso de los acuerdos de distribución en exclusiva, las entidades de crédito lograban prácticamente el

mismo efecto pero sin la necesidad de participar en el accionariado de una entidad aseguradora y por tanto ver afectado sus requisitos de solvencia.

- Grupos de servicios financieros, en este caso la filial aseguradora pertenece al 100% a la entidad de crédito y por tanto podemos decir que hay una integración vertical total, la entidad aseguradora está integrada totalmente en la estructura organizativa de la entidad de crédito. En la práctica cada vez son menos las entidades de crédito que siguen este modelo de negocio, aunque todavía tenemos ejemplos como BBVA o Kutxabank.

## Consolidación del sector financiero español

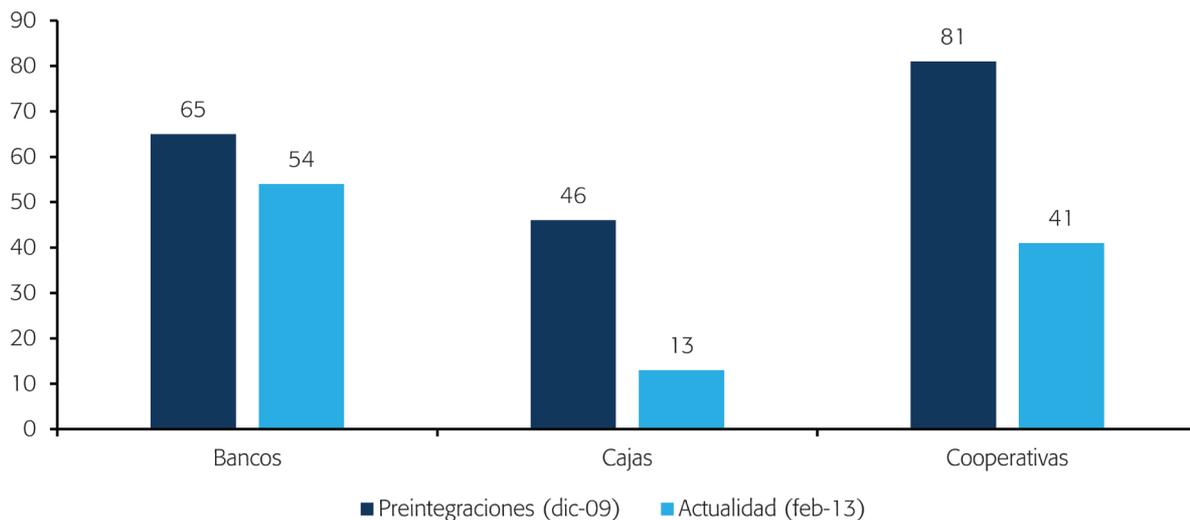
Una de las transformaciones más llamativas de las que ha sido testigo el sistema bancario español en los últimos tiempos, como consecuencia de la crisis financiera, ha sido la reducción del censo de entidades de depósito, especialmente en el subsistema de cajas de ahorros, debido a los diferentes procesos de consolidación que se han realizado en este subsector.

Como se aprecia en el gráfico siguiente, en diciembre de 2009 el censo del sistema bancario español, entendido como el conjunto de entidades de depósito españolas, se elevaba a 192 entidades: 65 bancos, 46 cajas de ahorro y 81 cooperativas de crédito. Además, si se incluyen 88 sucursales extranjeras, la población de entidades bancarias se amplía a 280 entidades. Y todo ello sin contar con 70 establecimientos financieros de crédito y el Instituto de Crédito Oficial. Un censo de tal magnitud implica un elevado grado de competencia entre entidades, ocasionando, en episodios de crisis, operaciones corporativas de integración en búsqueda de sinergias y economías de escala, y, en el peor de los casos, la intervención de las entidades más débiles.

<sup>2</sup> Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos, publicada en el BOE del 10 de junio. Basilea III establece este porcentaje en el 10%.

Gráfico 5

## Evolución del censo de entidades de depósito (dic 09 vs. dic 13)



Fuentes: Boletín Estadístico del Banco de España, AEB, CECA, UNACC y AFI.

El proceso de consolidación de entidades ha reducido el número de las entidades de depósito nacionales, a febrero de 2013, a 108 entidades, es decir, un 44% menos que en 2009 o, por expresarlo en números redondos, 84 entidades menos. De las 108 entidades que restan, 54 son bancos, 11 son "bancos de cajas", 2 son cajas de ahorros y las 41 restantes cooperativas de crédito. Sin duda, la mayor transformación ha tenido lugar en el subsistema de cajas de ahorros, ya que de 46 entidades solo quedan dos que conservan su naturaleza jurídica original (entidades de derecho privado con naturaleza fundacional), y las 11 restantes se han transformado en bancos (sociedades anónimas), incluida la CECA. Por su parte, el subsistema de cooperativas también ha disminuido considerablemente desde 2009 (49%), si bien han mantenido su configuración jurídica.

## Efectos de la reordenación del sector financiero de los acuerdos de bancaseguros

El mencionado proceso de consolidación llevado a cabo entre las entidades de crédito españolas ha provocado que los diferentes acuerdos

de comercialización establecidos entre entidades aseguradoras y entidades de crédito colisionasen entre sí porque en muchos casos los socios aseguradores de las entidades de crédito fusionadas o integradas eran distintos.

En consecuencia, la misma entidad de crédito se ha encontrado con dos o más socios aseguradores distintos, y en la gran mayoría de los casos los acuerdos de distribución, como hemos comentado con anterioridad, incorporan la exclusividad para la comercialización de seguros ya fuese en seguros de vida o no vida.

Aunque la resolución de dichos acuerdos es muy costosa y compleja, dicha situación no se puede mantener indefinidamente en el tiempo, de forma que el Banco de España concedió de

*El proceso de consolidación llevado a cabo entre las entidades de crédito españolas ha provocado que los diferentes acuerdos de comercialización establecidos entre entidades aseguradoras y entidades de crédito colisionasen entre sí. El Banco de España concedió de plazo hasta el 1 de enero de 2014 para resolver dicha situación.*

plazo a las entidades de crédito que se encontrasen en procesos de integración hasta el 1 de enero de 2014 para resolver dicha situación<sup>3</sup>.

En este contexto podemos situar algunas de las últimas operaciones realizadas en el sector de bancaseguros (el gráfico 6 muestra en un mapa la situación actual de los acuerdos):

- Compra por parte de BBVA, una vez que ha integrado a UNNIM BANC, de las participaciones de los socios aseguradores de UNNIM en las diferentes filiales de seguros, en concreto a Reale del 50% de la filial de seguros generales por 68 millones de euros y a Aegon el 50% de la filial de seguros de vida y pensiones por 352,5 millones de euros.
- Compra de Bankia del 50% del negocio de vida y pensiones de Aseval, entidad filial de seguros de vida y pensiones de la antigua Bancaja, a Aviva por 608 millones de euros.
- Compra de CaixaBank a Aegon del 50% de la *joint venture* que esta tenía en Banca Cívica Vida y Pensiones, Cajaburgos Vida y Can Seguros de Salud con Banca Cívica por un total de 190 millones de euros, y compra del 50% de las dos *joint ventures*

que Caser tenía con CajaSol, una para el negocio de vida y pensiones y otra para el negocio de seguros generales, y por último la compra del 50% de la *joint venture* que Caser tenía con Cajacanarias para el negocio de seguros generales, por un total de 215 millones de euros.

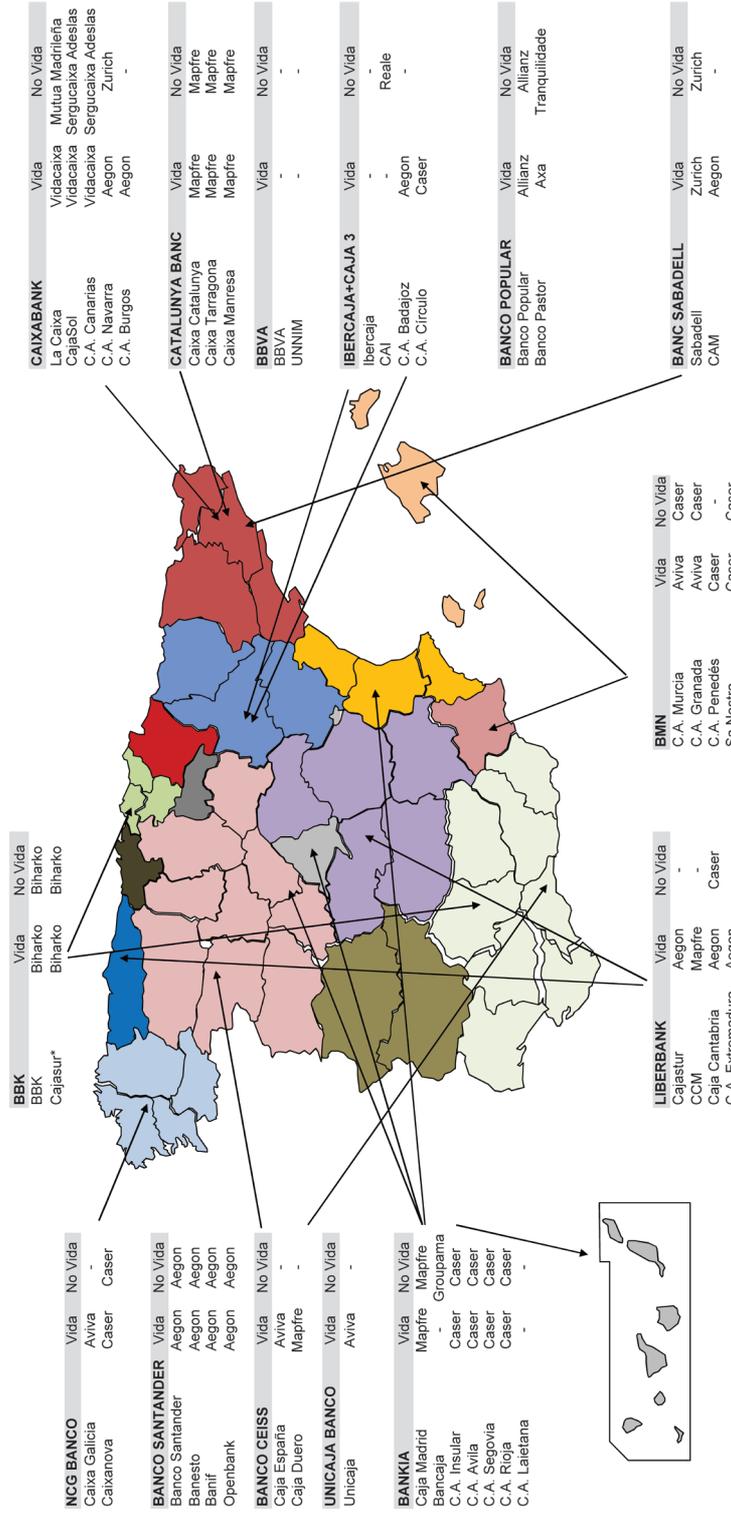
A pesar de las operaciones comentadas, aún quedan entidades de crédito con varios acuerdos con aseguradoras diferentes, como pueden ser BMN, Novagalicia Banco, Bankia, etc., por lo que en los próximos meses seguiremos viendo operaciones de este tipo orientadas a racionalizar los acuerdos de seguros.

La resolución de estos acuerdos no es solamente relevante para el subsector de bancaseguros sino que, dado el fuerte peso de este en el negocio de seguros de vida, las consecuencias de la reordenación del sector financiero pueden provocar movimientos en el sector asegurador. Y estos movimientos pueden deberse a que alguna de las entidades aseguradoras actuales se quede fuera del sector y tenga que replantearse su estrategia de negocio a través de otros canales de distribución, o bien porque puedan surgir nuevos agentes interesados en el mercado de seguros, como ya sucedió con la compra del 50% del negocio de Segurcaixa Adeslas por parte de Mutua Madrileña en el año 2011.

<sup>3</sup> A través del Real Decreto Ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento del sector financiero.

Gráfico 6

Mapa de los acuerdos de bancaseguros (febrero 2013)



Fuente: AFI, a partir de información pública.