



Francisco J. Betés de Toro
 Presidente de IMAF
 fbetes@imafmediacion.com

El asteroide PEREZOSO

Si representamos en un diagrama las distintas entidades aseguradoras operantes en nuestro país como círculos cuya superficie corresponda a su volumen de negocio, encontraremos dibujado un cometa con una enorme cola alargada. El núcleo central, el líder del mercado, MAPFRE, va seguido de unas 8 ó 10 entidades de volumen decreciente, pero aún de dimensiones elevadas, de unas 20 más que disminuyen rápidamente su volumen de negocio y a partir de ahí una enorme cola con multitud de entidades de muy baja facturación.

El efecto: los 10 primeros grupos tienen una cuota de mercado superior al 50%, los 30 primeros llegan ya a representar el 90% y hay más de 100 entidades cuyo peso en el mercado es marginal pues no representan más del 10% del total.

Esta forma de distribución de las masas del negocio parece predecir un movimiento de concentración importante en el que los líderes se harían cargo de las pequeñas entidades que sufrirían teóricamente problemas de falta de competitividad.

Pues bien, esta forma tan racional de comportamiento no se produce en nuestro mercado por tres razones fundamentales. Primera: las grandes compañías no están dispuestas a absorber pequeñas entidades, ya que un proceso de fusión supone una complicación que en muchos casos no se justifica por el volumen integrado. Como recientemente me decía el consejero delegado de uno de los principales grupos: "no podemos interesarnos por entidades con un volumen de negocio similar al que conseguimos en mes y medio de crecimiento orgánico".

La segunda razón es que, en los tiempos más recientes, la favorable evolución en la rentabilidad de los negocios de seguros, en espe-

cial en todos los ramos No-Vida, ha supuesto una relativa tranquilidad por parte de los gestores de las entidades menores. En efecto, la reacción técnica producida en el ramo de autos, con la revisión de tarifas, la segmentación de los riesgos y el descenso de los accidentes, así como los procesos de saneamiento llevados a cabo en los riesgos industriales, cuyo inicio podemos situar en septiembre de 2001, ha llevado en los últimos años a una relativamente holgada cuenta de resultados en prácticamente la totalidad de las entidades. Podríamos decir que ha habido que hacer las cosas muy mal en España en los últimos años para no ganar dinero en el sector de seguros.

La tercera causa viene de la tradicionalmente conservadora política de inversión de las compañías españolas, que las libró de la quema de la crisis bursátil de los últimos años y les aportó plusvalías de sus fuertes posiciones en inmuebles.

Estos tres fenómenos, la prudencia en las inversiones, la no-apetencia de los grandes por las pequeñas entidades, y la relativamente favorable cuenta de explotación generalizada en los negocios No-Vida, donde especialmente abundan las pequeñas entidades, ha provocado la persistencia, durante más tiempo del inicialmente previsto, de una pléyade de pequeñas entidades que, aunque preocupadas por su futuro, no encuentran ninguna necesidad de tomar medidas a corto plazo.

EFICACIA E INDEPENDENCIA

Dentro de este análisis global bien merece prestar atención al proceso de concentración intenso que se ha venido produciendo en un subsector especializado como es el de Asistencia Sanitaria. En efecto, de una forma continua ha habido entidades que han sabido incorporar el negocio de las más pequeñas de una forma eficiente. Hay casos para-

digmáticos, como ARESA, con su buen saber gestionar las integraciones de las pequeñas entidades, o el de ADESLAS, cuyo origen fue precisamente las sucesivas integraciones de igualatorio médicos.

Curiosamente en los últimos años las operaciones de fusión y adquisición, que se han producido en mayor número, han venido a tocar no la cola de la cometa sino precisamente el tramo de las 30 ó 40 primeras entidades. De esta forma vemos los procesos de introducción en el mercado de grupos como LIBERTY o REALE y la consolidación por parte de las dos grandes entidades españolas, MAPFRE y CATALANA, incorporando negocios específicos como FINISTERRE y MUSINI o bien ampliando su base de clientela con la operación de SEGUROS BILBAO.

Así pues, se mantiene el enorme número de entidades de pequeño tamaño que existen en nuestro país. Todo parece indicar que la Dirección General de Seguros tendrá que seguir durante muchos años controlando un número elevado de entidades para garantizar su solvencia y, aunque le resulte incómodo, poco podrá hacer salvo dejar que el mercado se autorregule. Que el sector esté más o menos consolidado, no es el punto relevante, lo importante, lógicamente, es que esté saneado. Y así nos encontramos que hay muchas entidades pequeñas que han encontrado un nicho de mercado y una forma de trabajar que les permite una eficacia suficiente para preservar su futuro. Es cierto que tienen limitaciones a la hora de realizar inversiones en tecnología y publicidad o cuando desean incorporar el personal más cualificado, pero también es cierto que se aprovechan posiblemente de los márgenes elevados que existen en nuestro país en el mercado asegurador para preservar su independencia.

APROXIMACIÓN O PUESTA EN COMÚN

En una Jornada organizada por PriceWaterhouseCooper, sobre este tema en el que participaron representantes de las primeras compañías del sector, el consenso generalizado era que las pequeñas compañías podrían tener todavía un futuro por delante,

siempre que buscaran nichos especializados en su mercado. Los generalistas tendrían problemas a medio plazo, pero no en el corto, ya que el alargamiento de la implantación de la directiva de Solvencia II no hace prever un incremento del requisito de fondos propios a corto plazo. Y, como apuntó un participante en la reunión, es muy sintomático que los capitales mínimos más altos son requeridos en los mercados menos desarrollados. En efecto los capitales mínimos para desarrollar la actividad aseguradora en Portugal, España e Italia, por ejemplo, son más bajos que en Alemania.

Así pues, esa cola del cometa tan alargada no parece que tenga vías inmediatas de solución o al menos de acortamiento.

Según un dato publicado recientemente, la solvencia de las aseguradoras a finales del 2004 se situará en 2,5 veces la cuantía mínima legal. El margen de solvencia en los seguros en la actividad de Vida se sitúa aproximadamente en dos veces el mínimo, y en No-Vida en tres veces. Esto supondría un mercado asegurador saneado y con capacidad de resistencia para periodos más difíciles.

Todos estamos convencidos de que las entidades pequeñas tienen más posibilidades de encontrar problemas en el medio plazo, que las de mayor tamaño. Y que tendría mucho sentido iniciar, sin prisas, procesos de aproximación o de puesta en común de las funciones más básicas en las que la productividad está ligada al volumen.

El consenso general es este y, sin embargo, nos hemos equivocado en la etapa más reciente. Tal vez porque ha sido una época de vacas gordas y los márgenes son altos. Quizá el cometa está tirado por un asteroide pequeño.

Es muy sintomático que los capitales mínimos más altos son requeridos en los mercados menos desarrollados