



¡PASEN. Al fondo hay sitio!

Cuando en los autobuses había cobradores, y aún hoy en las tascas con solera, de vez en cuando se oye una voz plena de fuerza y convencimiento: ¡Pase. Al fondo hay sitio! Y a pesar del tremendo "apretujón" generalizado, y luchando contra la ley de impenetrabilidad de la materia, vamos todos desplazándonos y acomodándonos al nuevo espacio. Viene esta reflexión porque el otro día se me ocurrió pensar en cuántos mediadores había en nuestro país y cómo evolucionaba su número.

Dentro de la sequía de información sobre la distribución de seguros en España, la llegada cada año de la Memoria Estadística de la Dirección General de Seguros, es un pequeño oasis al que debemos dedicarle toda la atención. Recientemente se ha publicado la Memoria, con los datos de 2005. Dentro de este contexto, y perdón por la inmodestia, también ayuda la aparición del Estudio de Corredurías realizado por IMAF en colaboración con INESE, que verá la luz a finales del próximo mes de abril pero del que ya tenemos los primeros datos.

El primer dato que confirma tendencias pasadas es la fuerte cuota de los mediadores en los Seguros Generales, por encima del 67%, y la penetración muy importante de los bancos y cajas en el seguro de Vida, que se sitúa en los mismos niveles. En la misma línea, los mediadores representan sólo el 22% en los seguros de Vida y los bancos el 7% en los No Vida. En consecuencia, la primera conclusión es que las tendencias siguen manteniéndose en cuanto al incremento de cuota de los bancos en Vida, y el sostenimiento de la cuota de los mediadores en los Seguros Generales.

Si nos fijamos en la evolución de la nueva producción, y la comparamos con la cartera, diríamos que los canales agenciales tienen una ligera tendencia a la baja, tanto en Vida como en No Vida, mientras los corredores tienen una tendencia al alza en los Seguros Generales. La fuerte presencia de los bancos en Vida seguiría incrementándose, y también tendrían tendencia al alza la penetración de bancos y cajas en los seguros No Vida.

La venta directa a través de oficinas de la propia entidad o marketing directo se orienta a la baja en todos los ramos y los otros canales, entre los cuales se incluiría internet, tienen una tendencia al alza, aunque todavía representan cuotas muy pequeñas, inferiores al 3% tanto en Seguros Generales como en Vida.

Otro dato relevante es el descenso que se ha producido, por primera vez en los últimos 10 años, en las corredurías (entiéndase personas físicas o jurídicas) autorizadas por la Dirección General de Seguros en 2005, que han pasado de 3.362 a 3.346. Es previsible que el proceso de concentración del mercado, unido a un mayor control por parte de la DGSFP, lleve esta cifra a una reducción permanente en los próximos años.

En el sentido contrario tenemos el enorme incremento de las cifras conocidas de las claves de agentes en el mercado. Como por arte de magia, las claves de agentes declaradas por las compañías en 2005 han ascendido a 457.000, casi duplicando las correspondientes al año anterior. Es evidente que la aparición esperada en esas fechas de la nueva Ley de Mediación, con su registro centralizado en la DGSFP, puede estar en el origen del "descubrimiento" de 200.000 claves "nuevas" de agentes en nuestro mercado. En cualquier caso el número de agentes que han realizado nueva producción se sitúa en 161.000, con un aumento del 4,5% sobre los declarados el año anterior. Únicamente advertir, tanto a compañías como a agentes, que la DGSFP no reconoce los casos de mantenimiento o conservación de cartera y que un agente que aparezca en los ficheros de varias compañías puede ver su futuro comprometido por el cargo de falta de honorabilidad. Así que revisen bien los ficheros antes de enviarlos.

INGRESOS Y RESULTADOS

Cuando se utiliza información de la documentación estadístico contable facilitada por los corredores a la DGSFP, debemos tomar algunas precauciones porque su calidad aún no está contrastada. En primer lugar, la propia

DGSFP tiene que hacer un filtro de tolerancia de errores para evitar distorsiones que harían ininteligible el resultado. Por esto, mientras la información oficial es que los corredores distribuyeron 9.936 millones de euros en primas en 2005, la muestra realizada por la DEC lleva esta cifra hasta los 11.085 millones. Las comisiones declaradas por los corredores en la DEC fueron de 994 millones.

El estudio de IMAF-INESE, basado en datos obtenidos del Registro Mercantil sobre 560 corredurías, da un volumen de ingresos de explotación de 951 millones. Si tenemos en cuenta que la totalidad de corredores y corredurías factura en primas 9.936 millones, podemos estimar que el volumen total de comisiones percibidas en 2005 se situaría entre 1.000 y 1.200 millones, lo que nos viene a indicar que las corredurías analizadas representan cerca del 90% del mercado. De aquí una conclusión interesante, el 10% de las corredurías obtiene el 90% de los ingresos de explotación totales. Este dato refleja con claridad la tremenda fragmentación del mercado de corredurías.

El proceso de concentración que se está llevando a cabo en este mercado, al que dedicamos una jornada en Barcelona recientemente, viene basado en esta fragmentación, a la que se unen otros fenómenos que están teniendo su influencia, como pueden ser la mayor presión regulatoria, la propia competencia del mercado o la llegada a fechas de retiro de un gran número de corredores que iniciaron su actividad en los años 70 y 80 y que en estos momentos no encuentran sucesión natural para sus negocios.

Otro aspecto significativo a tener en cuenta es que los ingresos de explotación de las 560 analizadas crecieron en 2005 en un 11,18%. Pues bien, debemos comparar este incremento con las siguientes cifras: Las corredurías con cifra de ingresos inferior a 500.000 euros vieron decrecer en ese año sus ingresos de explotación en un 2,4% y las corredurías de más de 1,5 millones tuvieron un incremento de sus ingresos de explotación del 13%.

Así pues, hay un fenómeno adicional en el proceso de concentración y es que efectivamente las corredurías de menor volumen, incluso aquellas que están muy por en-

cima de la media del mercado, tienen unos ingresos en decrecimiento o en todo caso en crecimiento inferior a las de mayor volumen.

En el ámbito de resultados del ejercicio, el resultado de explotación en 2005 de las corredurías analizadas ascendió a 182,9 millones, con incremento del 11,63%. Así pues, fue un año positivo para la evolución del negocio, con carácter general y, por lo tanto, estamos en un momento favorable, que no reclama una reestructuración por falta de rentabilidad. Sin embargo, hemos de apuntar que nuevamente son las corredurías de mayor tamaño las que consiguen mejores resultados, lo que abonaría aún más las perspectivas de aceleración del proceso de concentración inicial.

En conclusión, y después de analizar estas nuevas fuentes de información, podemos concluir que:

- Se mantiene el dominio de los mediadores en Seguros Generales y de los bancos en el seguro de Vida.
- El mercado sigue estando muy fragmentado en cualquier comparación que hagamos ya que la regla del 90/10 es tremendamente significativa.
- El conjunto de las corredurías tiene crecimientos de actividad y resultados muy positivos en general.
- Existe una tendencia al estancamiento de las corredurías de menor volumen e incluso a decrecer en resultados.
- El previsible proceso de reestructuración está abonado por todos los elementos que hemos analizado.

Una última reflexión para evitar cualquier tentación de dramatismo. El proceso de reestructuración se viene produciendo desde hace años, los corredores y las corredurías han sabido encontrar en cada momento la forma de salir adelante a pesar de todos los factores que han encontrado en su contra; globalmente, el sector está saneado desde el punto de vista financiero y la distribución de seguros sigue siendo una actividad que sigue creciendo y ganando dinero en su conjunto. A pesar de que da la impresión de que el mercado está lleno, creo que aún debe quedar sitio al fondo.