

124

Modelos para la oferta de Seguros de Hogar en una Caja de Ahorros

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras



124

**Modelos para la oferta de Seguros
de Hogar en una Caja de Ahorros**

Estudio realizado por: Yolanda Dengra Martínez
Tutor: Josep M^a Panicello Prime

**Tesina del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2007/2008

Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación

Agradezco a Caixa Tarragona la posibilidad facilitada para participar en el Master de Dirección Técnica en Seguros de Daños y Patrimoniales, y a mis compañeros que han enriquecido este curso.

Resumen

En los últimos años estamos asistiendo a un proceso de creación de nuevas compañías aseguradoras participadas total o parcialmente por entidades bancarias o cajas de ahorro que desean participar del margen de rentabilidad que se obtiene del negocio asegurador.

Es muy común, la constitución de compañías aseguradoras dedicadas al ramo vida por entidades bancarias, debido principalmente, a la sencillez en los productos, las sinergias y similitudes con el resto de producto que se comercializa en estas entidades. A esto se suma que, en España, las entidades de crédito tienen un peso determinante en la distribución de productos vida, ya que canalizan más del 70% del negocio.

El presente estudio tiene como objetivo analizar el seguro Multirriesgo de Hogar comercializado por las entidades aseguradoras españolas a nivel de mercado en general, observando como ha evolucionado el mercado nacional en los últimos ejercicios y examinando de manera específica, la parte del negocio relativo a las entidades aseguradora vinculadas o dependientes de cajas de ahorros o entidades bancarias, que en los últimos años están experimentando un considerable desarrollo en el negocio correspondiente a los ramos no vida, y en especial en el Multirriesgo del Hogar.

Resum

En els darrers anys venim observant processos de creació de noves companyies asseguradores filials o participades per entitats bancàries o caixes d'estalvis que volen participar del marge de rendibilitat que s'obté del negoci assegurador.

És molt comú, la constitució de companyies asseguradores dedicades al ram de vida, per entitats bancàries. El principal motiu és la similitud i les sinèrgies amb la resta de productes que comercialitza l'entitat bancària. A més, en Espanya, les entitats de crèdit tenen un pes determinant en la distribució de productes vida, ja que se canalitzen més del 70% de negoci.

El present estudi té com objectiu analitzar l'assegurança de la llar comercialitzada per les entitats asseguradores espanyoles a nivell de mercat en general, observant com a evolucionat el mercat nacional en els últims exercicis i examinant de manera específica, la part del negoci relatiu a les entitats asseguradores vinculades o depenent de caixes d'estalvis o entitats bancàries, que en els últims anys estan experimentant un considerable desenvolupament corresponent als rams de no vida, i especialment en les assegurances de multirisc de la llar.

Summary

In the last few years, a new tendency is taking place in the insurance Spanish market. New companies have been created or bought in part by saving banks, attracted by high profitability margins obtained from bank-assurance business.

Creation of life insurance companies by banks became a common practice, basically because of the simplicity of products and their similarities with other financial products, and specially, because of synergy resulting from those business combination. It's not a coincidence that bank-assurance is the main life insurance distribution channel in Spanish market and this business means more than 70% of the total.

This document tries to analyze the home insurance Spanish market, its evolution for the last few years. It's specially focussed in business generated by insurance companies totally or partially owned by banking groups, because of the positive development and the relevance that bank-assurance distribution channel achieved in non-life insurance market, specially home insurance.

Índice

1.	Introducción.	9
2.	Canales de distribución.	11
	2.1. Ley 26/2.006 de mediación. Modelos de distribución en Banca-Seguros.	11
	2.2. Informe de mediación en el mercado Español. Multirriesgo Hogar.	11
3.	Modelos de distribución en las cajas de ahorro catalanas.	15
4.	Primas Multirriesgo Hogar.	19
5.	Siniestralidad técnica del seguro de hogar.	21
6.	Ratio combinado. Seguro Multirriesgo hogar.	23
7.	Resultados en los diferentes modelos de comercialización en seguros Multirriesgo hogar.	25
	7.1. Naturaleza del riesgo.	25
	7.2. Previsiones de Ingresos.	25
	7.2.1. Resultados. Acuerdos de distribución.	26
	7.2.2. Resultados. Creación compañía de seguros filial a una caja de ahorros.	27
	7.2.3. Comparación de resultados.	32
8.	Conclusiones.	35
9.	Bibliografía.	37

Modelos para la oferta de Seguros de Hogar en una Caja de Ahorros

1. Introducción

La distribución de seguros a través del canal banca-seguros ha mostrado un enorme crecimiento en los últimos años. Su fortaleza se centra en el ramo vida, pero con una proyección cada vez mayor en el ramo no vida.

Las formas en las que actualmente las entidades financieras desarrollan esta actividad, básicamente son dos:

- A través de la constitución de una compañía de seguros, bien sea 100% propiedad de la entidad financiera o participada directa o indirectamente en ella. En este modelo se presenta una propiedad mutua entre productos y clientes, así que comparten base de datos y mantienen unos compromisos de distribución a largo plazo. Estamos ante una integración en el desarrollo de productos y en la gestión de distribución.
- A través de contratos de comercialización con entidades aseguradoras. Este modelo se basa en la distribución de productos de seguro previo acuerdo con una compañía de seguros determinada. El banco sólo actúa como intermediario del negocio asegurador. De esta forma la entidad bancaria puede penetrar en el sector asegurador obteniendo una retribución vía comisiones según las ventas realizadas sin asumir el riesgo de siniestralidad ni la gestión administrativa de las pólizas.

En el momento en que una entidad bancaria decide operar a través de contratos de comercialización con entidades aseguradoras, nos lleva a una clara desventaja que podemos resumir en:

- ✓ Se tiene que ceder la información de sus clientes a una tercera entidad que en muchos casos es competidor directo o pertenece a alguno potencial.
- ✓ Depende de un proveedor ajeno por tanto, la entidad bancaria carece de la necesaria capacidad de decisión, información y nivel de servicio al cliente. La aseguradora marcará las pautas de suscripción de pólizas.
- ✓ Como ventaja, las entidades financieras no van a requerir de grandes inversiones de capital.

Si analizamos el sector financiero español, el ramo de vida, es el sector que está más evolucionado en sus diferentes modelos de negocio, siendo la creación de compañías propias el modelo más utilizado.

- Bien sea a través de compañías propia participada el 100% por grupos financieros.

- modelos Joint Ventura, participadas generalmente al 50% por el grupo financiero y el otro 50% por la entidad aseguradora, creando así una fuerte alianza estratégica.

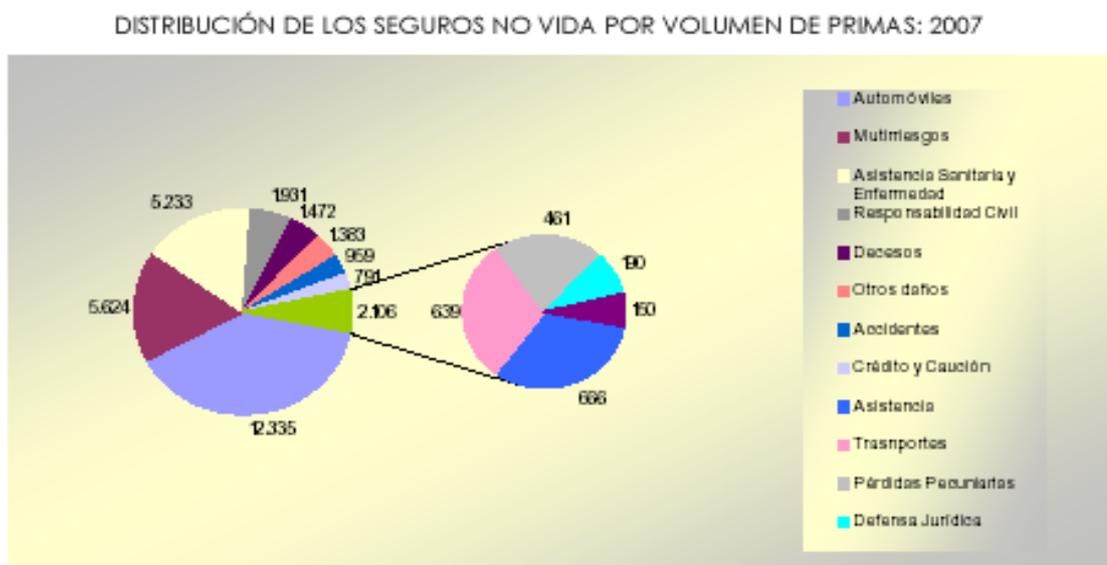
Por el contrario, el ramo de no Vida, es el sector que está menos evolucionado. En la mayoría de los casos el modelo de negocio utilizado son acuerdos de distribución con compañías aseguradoras.

Pero en los últimos años venimos observando un cambio en el sector, que tiende a la creación de compañías propias.

Cuando analizamos el mercado nacional en el año 2.007, observamos que el volumen de negocio no vida de 2.007 respecto al 2.006 registra un aumento medio del 5,04 por ciento. Este crecimiento es algo inferior a los registrado en años anteriores, que fueron del 6,96 por ciento en el 2.006 y del 7,41 % en el año 2005.

El nivel de crecimiento de las primas del sector continúa reduciéndose paulatinamente, si bien todavía se mantienen crecimientos aceptables, y muy apetecibles para las entidades bancarias, ya que ven el sector asegurador una buena alternativa al negocio tradicional.

Gráfico nº 1.



Esta tesina pretende realizar un estudio de mercado del seguro Multirisgo Hogar y analizar los modelos de distribución utilizados por las cajas de ahorro, al mismo tiempo que pretende dar explicación a los motivos por el cual el sector bancario está cambiando, pasando de acuerdos de distribución con compañías aseguradoras ajenas a la entidad bancaria a la creación de propias compañías.

2. Canales de distribución

2.1. Ley 26/2.006 de Mediación. Modelos de distribución en Banca- seguros

El modelo de distribución más utilizado por las entidades financieras, es la distribución de los seguros a través de los gestores de las oficinas bancarias. Son productos que pasan a formar parte en la gama de productos financieros y ahorro que se ofrecen a los clientes.

Para ello es necesario que la entidad financiera disponga de un buen equipo de personas especialistas en seguros, y que den soporte a su red de distribución.

La nueva Ley de Mediación, aprobada el 22 de Junio del 2.006, hace referencia por primera vez a las entidades financieras como mediador de seguros y se crea la nueva figura Operador de Banca-Seguros.

Define al operador de Banca-Seguros, a las entidades de crédito y las sociedades mercantiles controlada o participadas por esta, que mediante la celebración de un contrato de agencia de seguros con una o varias entidades aseguradoras, realizan la actividad de mediación de seguros como agentes utilizando las redes de distribución de las entidades de crédito.

La entidad de crédito únicamente podrá poner su red de distribución a disposición de un único operador de banca-seguros.

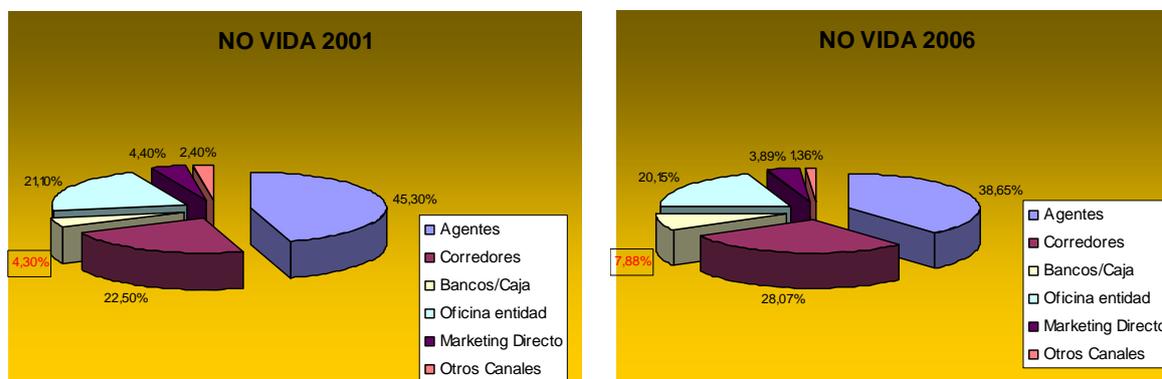
Cuando la actividad de mediación se realice a través de una sociedad mercantil controlada o participada por la entidad financiera, las relaciones se formalizarán a través de un contrato de prestación de servicios consistente en la cesión de la red de distribución de la entidad bancaria al operador de banca-seguros para la mediación de los productos de seguros. Será obligación de la entidad de crédito una formación adecuada al personal que comercialice productos de seguros.

Se distingue entre el agente exclusivo, que opera sólo con seguros de una única compañía y el agente vinculado que distribuye pólizas de varias compañías, pero no alcanza la categoría de corredor.

2.2. Informe de mediación en el mercado Español. Multirriesgo Hogar

Si bien es conocido que el canal banca-seguros es el canal con mayor peso en los seguros Vida, no ocurre lo mismo en los seguros no vida. En estos ramos la mediación en canales tradicionales (agente, corredores y oficinas propias) mantienen su cuota de mercado.

Gráfico nº 2.-Cuota de mercado seguros No Vida año 2001 y 2006.



Como podemos observar en el gráfico nº 2 el canal banca-seguros sólo llega a alcanzar en el año 2.006 una cuota de mercado del 7,9%. Todo y representar una cuota de mercado muy pequeña si que podemos afirmar que es el canal con mayor crecimiento (83,7%) respecto al año 2.001, lo que hace suponer que es un mercado menos maduro que el ramo vida y más interesante para las entidades financieras que pretenden seguir en este sector.

Si queremos analizar el potencial de crecimiento de los distintos canales de distribución, resulta interesante interpretar el gráfico nº 3 para poder comparar el volumen de primas intermediadas de nueva producción, de este modo se puede analizar la capacidad de crecimiento desde un punto de vista de sus habilidades para generar negocio.

Gráfico nº 3.- Distribución de la Nueva Producción por primas y canales

	RAMO NO VIDA			
	2006 (*)	%	2005 (*)	%
Agentes	2.259	33,58	2.170	35,70
Corredores	2.682	39,87	2.236	36,79
Bancos/Caja	826	12,28	683	11,24
Oficina entidad	650	9,66	546	8,98
Marketing Directo	179	2,66	218	3,59
Otros Canales	131	1,95	225	3,70
TOTAL	6.727	100	6.078	100

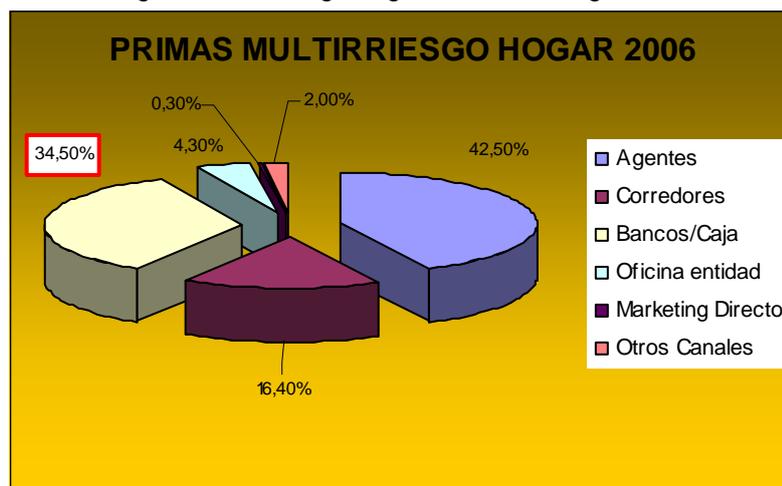
(*)datos en Millones de euros.

La nueva producción de no vida está distribuida principalmente por los canales tradicionales, los agentes con un 33,58% y los corredores con un 39,87%. Los bancos y cajas aumentan su cuota de mercado en la nueva producción a costas de la disminución de los agentes.

Si nos centramos en el ramo de Multirriesgo hogar, la situación varía, el canal agencial representa un 42,51% de cuota de mercado, seguido del canal de banca-seguros con un 34,49% (ver gráfico número 4).

Conviene resaltar la diferencia entre el negocio correspondiente al canal distribución bancario, ahora mencionado, y el correspondiente a las entidades aseguradoras de entidades financieras, que sólo representa una parte del negocio distribuido por cajas y bancos.

Gráfico nº 4.- Primas seguros Multirriesgo hogar año 2.007 según canal de distribución.



El canal corredor, a gran distancia, se sitúa en tercer lugar en importancia, distribuyendo sólo un 16,4% de las primas.

En el cuadro siguiente se indica la cuota de mercado de cada canal de distribución para los años 2003 al 2.006, señalando también la correspondiente al negocio de nueva producción.

Gráfico nº 5.- Porcentaje de cuota de mercado según primas Multirriesgo Hogar.

	TOTAL NEGOCIO				NUEVA PRODUCCIÓN			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Agentes	46,6%	44,9%	43,6%	42,5%	44,7%	40,8%	41,2%	38,4%
Corredores	18,0%	16,6%	17,2%	16,4%	15,4%	15,9%	16,1%	15,3%
Bancos/Caja	27,7%	31,4%	32,2%	34,5%	34,7%	38,3%	37,4%	41,0%
Resto canales	7,7%	7,1%	7,0%	6,6%	5,1%	5,1%	5,3%	5,3%

Aunque el canal de agentes sigue siendo el que representa un mayor porcentaje sobre el conjunto del negocio, el canal bancario ha continuado incrementando su porcentaje de manera destacada en estos últimos años analizados, tal y como puede apreciarse, en el año 2.006 es el principal canal en el negocio de nueva producción con un 41%, superando por primera vez al canal agente.

3. Modelos de distribución en las cajas de ahorro catalanas

En este punto queremos mostrar los modelos de distribución que están utilizando las diferentes cajas de ahorros catalanas, tanto en el ramo de vida como en no vida.

En la comunidad autónoma de Cataluña existen 10 cajas de ahorros, todas ellas disponen de acuerdos de distribución con entidades aseguradoras externas a la entidad bancaria. Además de estos acuerdos de distribución, la totalidad de cajas catalanas disponen de compañías de seguros participadas total o parcialmente y que operan en el ramo vida.

En el ramo no vida, son pocas las cajas de ahorros catalana que han optado por crear su propia compañía, y la mayoría son de reciente constitución. El resto de entidades continúan comercializando seguros no vida a través de acuerdos de distribución.

Gráfico nº 6.-

	NOMBRE CAJA	VIDA	No Vida	COMPañÍA VIDA	COMPañÍA NO VIDA
1	La Caixa	SI	SI	VIDA CAIXA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS C0611	SEGUR CAIXA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS. C0124
2	Caixa Catalunya	SI	SI	ASCAT-VIDA SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS C0605	ASCAT SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS C0761
3	Caixa Laietana	SI	SI	LAIETANA VIDA, COMPañÍA DE SEGUROS DE LA CAJA DE A HORROS LAIETANA, S.A., SOCIEDAD UNIPERSONAL C0747	LAIETANA GENERALES COMPañÍA DE SEGUROS DE LA CAJA DE AHORROS LAIETANA S.A., SOCIEDAD UNIPERSONAL C0773
4	Caixa Girona	SI	No	ESTALVIDA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES, S.A. C0644	
5	Caixa Manlleu	SI	No	ESTALVIDA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES, S.A. C0644	
6	Caixa Terrassa	SI	No	CAIXATERRASSA VIDA, SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS C0655	CAIXA TERRASSA PREVISIO, SOCIEDAD ANONIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS C0753
7	Caixa Manresa	SI	No	CAIXA MANRESA VIDA, SOCIEDAD ANONIMA, COMPANYIA D'ASSEGURANCES C0074	
8	Caixa Tarragona	SI	No	CAIXA TARRAGONA VIDA S.A. D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES C0762	
9	Caixa Sabadell	SI	SI	CAIXASABADELL VIDA, S.A. COMPANYIA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES C0659	CAIXASABADELL COMPANYIA D'ASSEGURANCES GENERALS S.A C0768
10	Caixa Penedès	SI	SI	CAIXA PENEDEès VIDA D'ASSEGURANCES I REASSEGURANCES, S.A. C0636	CAIXA PENEDEès ASSEGURANCES GENERALS, S.A. C0652

- La Caixa: con fecha 14-10-1.987 tuvo autorización para operar con la compañía Vida Caixa, S.A. de seguros y reaseguros. En sus inicios sólo comercializaba seguros de vida, fue a partir del 1.999 cuando obtuvo autorización para comercializar seguros de accidentes y enfermedad.

En el año 1.943 obtiene autorización para operar con la compañía Segur Caixa, S.A. de seguros y reaseguros, los ramos en que operan son accidente, asistencia, decesos, defensa jurídica, enfermedad, incendios y elementos

naturales, mercancías transportadas, otros daños a los bienes, pérdidas pecuniarias, responsabilidad civil en general y automóviles. Para el resto de ramos se utilizan acuerdos de distribución.

- Caixa Catalunya: dispone de empresa filial en ramo de vida y no vida. En el año 1.987 crea Ascat-Vida sociedad anónima de seguros y reaseguros, inicialmente sólo comercializaba a través de esta compañía seguros de vida, y a partir del año 2.006 se han incluido seguros de accidentes. En este mismo año 2.006 Caixa Catalunya crea la empresa filial Ascat Seguros generales, s.a de seguros y reaseguros, que se especializará en seguros de hogar.
- Caixa Laietana: como podemos ver en el gráfico anterior dispone de empresa filial en el ramo vida y no vida.

Laietana Vida, S.A. obtuvo la autorización administrativa para operar en el ramo vida en el año 2.001. Será en el año 2.008 cuando empieza a operara en el ramo no vida, comercializado seguros de multirriesgo hogar.

- Caixa Girona y Caixa Manlleu: el modelo de comercialización más utilizado son acuerdos de distribución con compañías de seguros externas a la entidad. En el ramo vida, además de los acuerdos de distribución, comercializan seguros de la compañía Estalvida d'assegurances i reassegurases S.A., compañía participada por CNP Vida, Caixa Girona, Caixa Manlleu, y hasta mediados del año 2.008 también participada por Caixa Tarragona.
- Caixa Terrassa: en el año 1.988 constituye la compañía Caixa Terrassa Vida, S.A. de seguros y reaseguros. Será en el año 2.002 cuando creará la compañía Caixa Terrassa previsió, pero no dispone de la autorización administrativa para operar hasta el año 2.003. El producto estrella es el multirriesgo hogar todo y que puede operar en los ramos de asistencia, defensa jurídica, enfermedad, incendios y elementos naturales, otros daños a los bienes, pérdidas pecuniarias, responsabilidad civil en general.
- Caixa Manresa: es la entidad catalana pionera en crear una compañía de seguros filial y participada al cien por cien por la propia caja de ahorros. Con fecha 27-11-1928 obtuvo autorización para operar en el ramo vida con la compañía Caixa Manresa Vida, S.A.

En el ramo de seguros no vida el modelo de distribución utilizado son acuerdos con diferentes compañías de seguros.

- Caixa Tarragona: Sólo dispone de empresa filial en el ramo de Vida, Caixa Tarragona Vida, S.A., Compañía constituida en el año 2.006 pero no tiene autorización administrativa para operar en el ramo de vida y fondos de pensiones hasta enero de 2.007.

Como se indica anteriormente desde el 1988 (momento de constitución de la compañía) hasta mediados de 2.008, Caixa Tarragona participa en un 35,8% de capital social de Estalvida d'assegurances i reassegurances, S.A

- Caixa Sabadell: Opera en el ramo vida a través de Caixasabadell Vida, S.A. companyia d'assegurances i reassegurances, y en no vida a través de Caixasabadell companyia d'assegurances generals, S.A., ambas entidades 100% propiedad de la entidad financiera.

Caixasabadell companyia d'assegurances generals, S. A. fue constituida el 11 de enero de 2.007 pero no obtuvo la autorización administrativa para poder operar hasta mediados de junio de 2.007. A principios de julio inició su actividad con dos productos Multirriesgo del hogar y accidentes

La estrategia de Caixa Sabadell para el año 2.008 ha sido la venta del 50% de las acciones de las ambas compañías de seguros a la entidad Zurich compañía de seguros y reaseguros S.A.

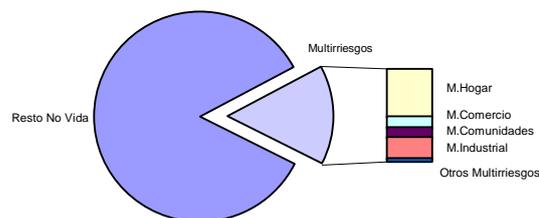
- Caixa Penedès: en el año 1.988 obtiene autorización administrativa para que las entidades filiales y 100% propiedad de la Caixa de Penedès, (Caixa Penedès vida d'assegurances i reassegurances, S.A y Caixa Penedès assegurances Generals, S.A) operen en el ramo de Vida, accidentes, crédito, defensa jurídica, incendios y elementos naturales, otros daños a los bienes, perdidas pecuniarias, responsabilidad civil en general,

4. Primas multirriesgo hogar

El volumen de primas emitidas del seguro Multirriesgo de hogar, para el conjunto de entidades aseguradoras en operaciones en España, alcanzado en el año 2.007 un valor de 2.875.154 miles de euros (gráfico nº 7). Representa un 57,73% del total de primas del ramo Multirriesgo y un 5,42% sobre primas totales comercializadas.

Gráfico nº 7.-Primas emitidas de seguro Multirriesgo hogar en el año 2.007

PRIMAS EMITIDAS 2007 (miles de Euros)	
Vida	22.680.015
Automóviles	12.219.412
Multirriesgos	5.452.507
Multirriesgo Hogar	2.875.154
Multirriesgo del Comercio	623.136
Multirriesgo de las Comunidades	598.539
Multirriesgo Industrial	1.216.002
Otros Multirriesgos	139.676
Salud	4.990.293
Total No Vida	30.454.787
Total Vida y No Vida	53.134.802



En observar el ranking de Entidades Aseguradoras en el ramo de Multirriesgo Hogar (gráfico nº 8) nos damos cuenta que se mantiene la tendencia al alza en la concentración de la oferta aseguradora de los últimos años. De un total de 73 compañías autorizadas para operar en este ramo, las 5 primeras entidades tienen una cuota de mercado en el año 2.007 del 43,54%, un 65% para las 10 primeras y si consideramos las 20 primeras entidades llega hasta el 88,76%. Este proceso de concentración es debido en gran parte a las compras y fusiones de entidades aseguradora.

Además de estos proceso de compras y fusiones, como es el caso de Axa y Winterthur, Pelayo y Munat, destacan de manera especial la creación de nuevas compañías aseguradoras filiales o participadas por algún grupo bancario o caja de ahorros y los importantes crecimientos que están experimentando, como es el caso de Seguros Generales Rural, Ascot Seguros Generales, Caixa Terrassa Previsió, CajaSur, Caixa Sabadell Protecció, etc.

Gráfico nº 8.-

Ranking Primas Multirriesgo Hogar

Ranking	Entidades	Primas s/ directo año 2007 (euro)	Cuota de Mercado año 2007	% crecimiento 2007 s/ 2006	Ranking 2006
1	Mapfre Seguros Generales	453.512.581	15,85%	9,20%	1
2	Caser	259.532.083	9,07%	12,40%	2
3	Axa	213.439.527	7,46%	8,10%	11 y 12
4	Santa Lucía	173.243.296	6,06%	8,40%	3
5	BBVA Seguros	145.642.928	5,09%	5,00%	4
6	Segurcaixa	140.222.487	4,90%	9,60%	5
7	Allianz	135.601.212	4,74%	9,80%	6
8	Seguros Catalana Occidente	114.848.915	4,01%	-6,40%	7
9	Santander Seguros	112.690.664	3,94%	7,30%	8
10	Ocaso	110.802.955	3,87%	5,90%	9
11	Seguros Groupama	109.914.050	3,84%	8,10%	10
12	Liberty Seguros	97.846.352	3,42%	10,10%	13
13	Zurich España	93.990.202	3,29%	7,40%	14
14	La Estrella	86.616.656	3,03%	4,20%	15
15	Reale Seguros Generales	74.282.992	2,60%	7,80%	16
16	Banco Vitalicio	66.014.398	2,31%	9,30%	17
17	Seguros Generales Rural	41.020.868	1,43%	13,00%	18
18	Bilbao Seguros Generale	37.233.966	1,30%	5,90%	19
19	Pelayo Mutua de Seguros	36.309.924	1,27%	13,90%	25 y 29
20	Biharko Aseguradora	36.273.552	1,27%	8,90%	21
26	Ascat Seguros Generales	16.682.969	0,58%	--	--
27	Cep Seguros Generales	15.353.001	0,54%	9,20%	27
31	Caixaterrassa Previsio	9.631.195	0,34%	17,10%	35
52	Caixa Sabadell Protecció	1.979.720	0,07%	autorización 2007	
TOTAL SECTOR		2.860.566.296			

	Primas 2007	Cuota de mercado año 2006	Cuota de mercado año 2006
Entidades Banca-Seguros	833.852.938	29,15%	28,10%
Resto de Entidades	2.026.703.358	70,85%	71,90%

5. Siniestralidad técnica del seguro de hogar

La frecuencia siniestral en los últimos años se ha mantenido en el entorno del 24 y 25 por ciento. Con respecto al importe medio por siniestro en hogares en España, según estudios de mercado, continúa la tendencia de años anteriores, llegando en el año 2.007 a los 370,51 euros.

La siniestralidad bruta del ramo, a pesar que ha crecido respecto al año 2.006, pasando del 52,85 por ciento al 56,61 por ciento, al no sufrir cambios significativos en los últimos años, permite aportar estabilidad en los resultados técnico.

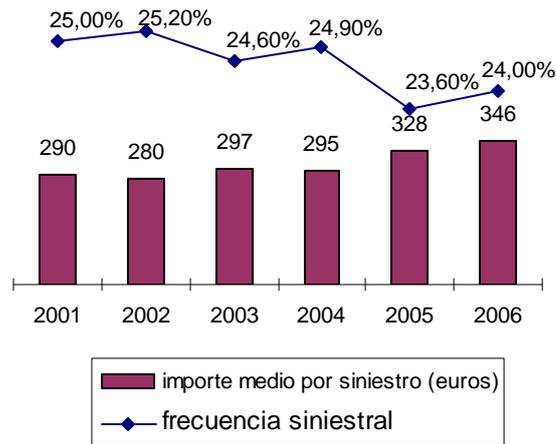
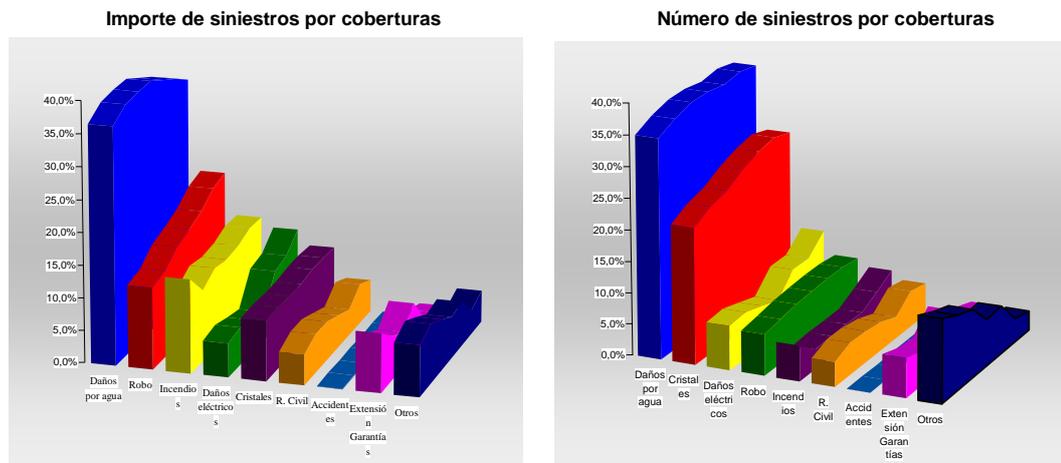


Gráfico nº 9.- Frecuencia

Resulta interesante analizar la naturaleza de los siniestros producidos, para poder profundizar en las garantías más problemáticas de este ramo.

En los siguientes cuadros se muestran la proporción que sobre el importe total de los siniestros ha tenido cada cobertura, de acuerdo con la información aportada por ICEA, y por el número de siniestros declarados.

Gráfico nº 10.-



Si analizamos las garantías sobre el importe total de los siniestros, podemos concluir que la garantía de daños por agua es la cobertura que más peso tiene en la siniestralidad del ramo, las sigue la cobertura de robo, incendio y cristales.

Si lo mismo lo comparamos por número de siniestros declarados, se observa que daños por agua es la cobertura que tiene más frecuencia siniestral, seguido de cristales.

Podemos concluir que daños por agua es la cobertura con mayor importe medio por siniestro y mayor frecuencia siniestral. La garantía de robo todo y tener un peso notable en la siniestralidad, en los últimos año se han reducido.

La garantía de incendios presenta una menor frecuencia siniestral, pero destaca por el elevado coste medio por siniestro.

Para finalizar con el análisis de la siniestralidad en el mercado español, y dada la importancia que el canal bancario presenta en la distribución del producto, resulta interesante comprobar el comportamiento diferencial que presentan las pólizas correspondiente al canal bancario con relación al resto de canales. Para ello vamos a utilizar la información publicada por ICEA.

Gráfico nº 11. – Ratios técnicos año 2.007 según canales de distribución.

	Frecuencia (%)	Tasa siniestralidad técnica (%)	Importe Medio Siniestro (eur)	Importe Medio póliza (eur)
Canal Mediador	28,3%	56,4%	357,31	101,24
Canal Bancario	20,7%	50,6%	390,13	80,68
Otros	21,9%	62,5%	453,76	99,20

Según el gráfico anterior podemos concluir que el canal bancario todo y presentar un importe medio por siniestro superior al canal mediador, del orden del 9 por ciento, los restantes ratios presenta un mejor comportamiento que la resta de canales de distribución.

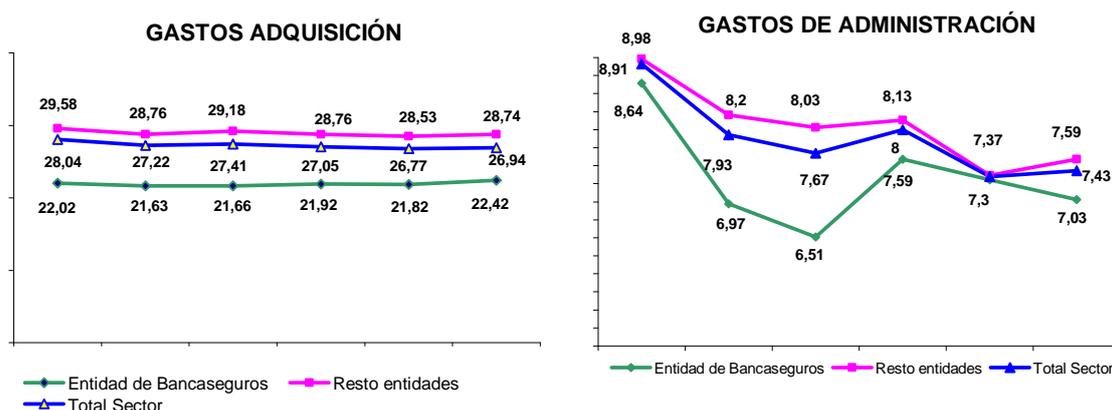
6. Ratio combinado. Seguro multirriesgo hogar

Para poder analizar la evolución del ratio combinado del seguro Multirriesgo Hogar en el mercado español, es preciso, estudiar la evolución de los diferentes costes que lo compone; costes por siniestros (ver punto 5), gastos de adquisición, de administración, gastos imputables a prestaciones y otros gastos técnicos.

Los gastos de adquisición y administración han ido reduciéndose hasta el año 2.005, incrementándose levemente a partir del 2.006, debido en gran parte a los nuevos criterios establecidos con la reciente ley de mediación de seguros, tal y como se puede observar en la tabla siguiente.

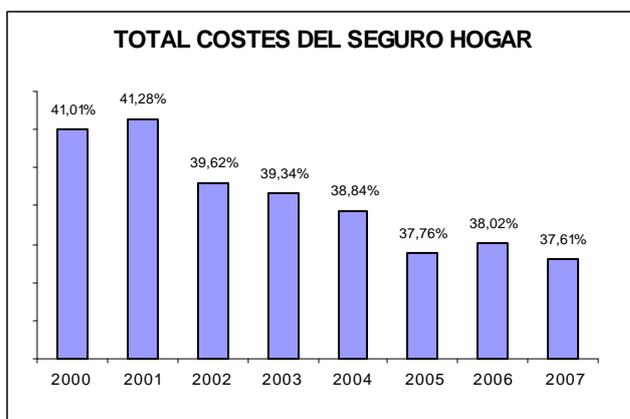
Como puede apreciarse, las entidades de Banca-seguros presentan unos gastos de adquisición claramente inferiores a los del resto de entidades, igualmente presentan unos gastos de administración algo más reducido.

Gráfico nº 12. Evolución gastos de Adquisición y administración.



La tasa de costes del seguro de hogar, compuesta por el total de costes internos y de adquisición, arroja un índice sobre primas imputadas de seguro directo y aceptado del 37,61% en el año 2.007, un porcentaje de cuatro décimas inferiores al que se obtuvo en el año 2.006.

Gráfico nº 13



Para concluir, vamos a revisar la evolución del ratio combinado para todo el sector.

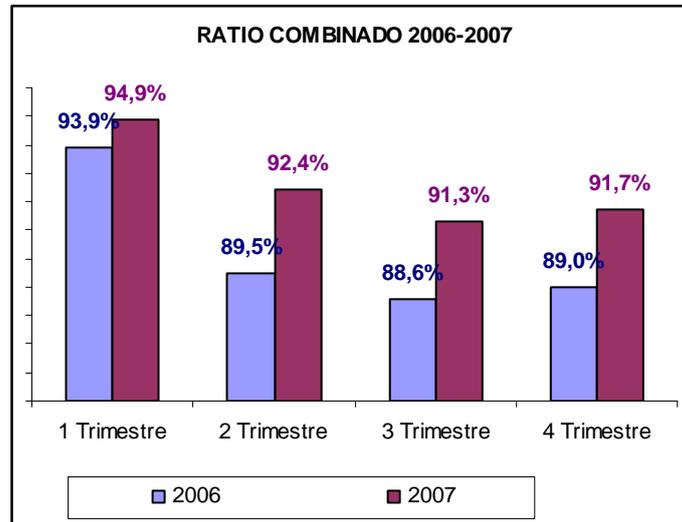
Hasta el año 2.006 su evolución ha sido muy favorable, si bien con un comportamiento diferente para cada uno de los grupos, así, las entidades de Banca-seguros presentan un ratio combinado inferior al conjunto del sector, debido fundamentalmente a los menores gastos de adquisición que soportan.

Para el año 2.007, debido al empeoramiento en la siniestralidad registrada, el ratio combinado se incrementa en casi 3 puntos con respecto al año 2.006, llegando a alcanzar un 91,7% (ver gráfico 14).

Gráfico nº 14. Evolución ratio combinado.

	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006
Entidades Banca-seguros	94%	87%	90%	88%	85%	83%
Total Sector	103%	97%	95%	91%	89%	89%

Fuente: Nacional del Reaseguro



7. Resultados en los diferentes modelos de comercialización en seguros multirriesgo hogar

7.1 Naturaleza del riesgo

La Ley 50/80 de 8 de octubre, del contrato de seguro tiene 2 capítulos claramente diferenciados para la regulación de los Seguros contra daños (título II) y seguros de personas (título III).

El seguro de daños, que también se puede denominar seguro de cosas, rige a diferencia del seguro de vida por el principio indemnizatorio.

El Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por la que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de seguros privados, en su artículo 6 distingue entre ramos de seguro vida y ramos no vida.

Centrándonos en el estudio de ramo no vida, estamos ante una operación de seguro cuando un asegurador, a cambio de una prima que percibe, se obliga a indemnizar el perjuicio económico que sufra el bien asegurado.

El riesgo a cubrir para una compañía de recién constitución, se centrará en el seguro contra daños, incendio y elementos naturales. En el desarrollo de los productos que la entidad quiere comercializar se tiene que tener en cuenta las siguientes premisas:

- Productos flexibles, fáciles de comprender por los clientes y perfectamente asumibles, técnica y comercialmente por la red de distribución.
- Competitivos en garantías y jurídicamente seguros por la entidad, por el asegurado y el tomador.
- El interés a asegurar estarán alejados de posibles insuficiencias futuras.

7.2 Previsiones de Ingresos

En este punto se van a proyectar los ingresos capaces de generar en 3 ejercicios para los dos modelos de distribución de seguros Multirriesgo del hogar: creación de una compañía de seguros filial a la entidad bancaria o acuerdos de distribución con compañías aseguradoras externa.

Para el siguiente análisis partiremos de las siguientes hipótesis:

- ✓ La caja de ahorros cuenta con 250 oficinas y que cada oficina formalizará, por término medio, 3 pólizas al mes. Por lo que en conjunto la nueva producción del primer año alcanzará un total 9.000 pólizas.
- ✓ Se proyecta un aumento anual de 10 oficinas.

- ✓ La entidad es de nueva creación. No se traspasa cartera intermediada.
- ✓ Para ejercicios posteriores al inicial se va a aplicar una caída de cartera del 10% sobre las pólizas en vigor del ejercicio anterior. El índice de anulaciones del seguro Multirriesgo de hogar en los últimos años mantiene esta tasa estable, situándose entorno al 10% de las pólizas de volumen de negocio.
- ✓ Vamos a partir de la prima media del canal bancario en Cataluña calculada a partir de la información publicada del ejercicio 2.007. La prima media estimada de partida será de 180,75 eur (ver gráfico nº 15). A esta prima media se aplicará un incremento anual del 4% para los siguientes ejercicios.

Gráfico nº 15.- Cálculo prima media Banca-Seguros.

	Primas s. directo año 2.007 (euros)	Pólizas s. directo año 2.007	Prima media año 2.007
Caser	259.532.083	1.730.377	150
Segurcaixa	140.222.487	721.207	194
Cep Seguros Generales	15.353.001	81.790	188
Ascat Seguros Generales	16.682.969	102.785	162
Caixa Sabadell Protecció	1.979.720	10.964	181
Caixaterrassa Previsió	9.631.195	45.975	209

**Prima media Banca-
Seguros: 180,75**

7.2.1 Resultados. Acuerdo de distribución seguros Multirriesgo Hogar

En este modelo existe un acuerdo de distribución de seguros Multirriesgo Hogar entre una entidad aseguradora y la entidad bancaria. El seguro va a ser distribuido en la red de oficinas de la entidad bancaria, que percibirá a cambio, una comisión sobre las primas vendidas netas de anulaciones.

Como ya se ha comentado anteriormente, será obligación de la aseguradora el diseño del producto y quien decida, en definitiva, la aceptación del riesgo o su exclusión.

Teniendo en cuenta la nueva ley de mediación vamos a suponer que el operador de banca-seguros es la propia caja y no existe ninguna correduría filial a la entidad financiera.

Para simplificar los cálculos vamos a considerar que las comisiones a percibir por la caja serán un porcentaje sobre la prima total cobrada, y no se van a tener en cuenta los impuestos y otros gastos. En este caso el porcentaje de comisión medio que se estima es del 20%.

Gráfico nº 16.- Simulación evolución de ingresos por mediación de seguros hogar.

	2.008	2.009	2.010
Oficinas Caja	250	260	270
Objetivo= pólizas al mes por oficina	3	3	3
Prima media	180,7	188,0	195,5
Pólizas de nueva contratación	9.000	9.360	9.720
% Caída de Cartera	0	10%	10%
Pólizas cartera		8.100	15.714
Nº Total de pólizas	9.000	17.460	25.434
Primas total Comercializadas	1.626.732,51	3.282.095,51	4.972.273,19
% Comisión según contrato	20%	20%	20%
Ingresos total Caja Ahorros	325.346,50	656.419,10	994.454,64

El total de los ingresos obtenidos pasará a formar parte de los resultados de la entidad bancaria, en el epígrafe de “comisiones percibidas por la comercialización de productos financieros no bancarios” de la cuenta de pérdidas y ganancias.

7.2.2 Resultados. Creación compañía de seguros filial a una Caja de Ahorros.

En este modelo también existe un acuerdo de distribución de seguros Multirriesgo Hogar entre la aseguradora, filial al 100% de la caja de ahorros, y la propia caja que se formalizará a través de un contrato de agencia con el Operador de Banca-Seguros. Los seguros de Multirriesgo Hogar van a ser distribuido en la red de oficinas de la entidad bancaria, que puede llegar a pactar una comisión sobre las primas vendidas netas de anulaciones.

Adicionalmente la entidad aseguradora al estar incluida en el régimen de tributación consolidada con el grupo de la entidad de crédito, deberá integrar los resultados obtenidos a los obtenidos por la Caja de ahorros y los obtenidos por las restantes empresas del grupo.

Para el presente análisis partiremos de las mismas hipótesis que en el anterior modelo estudiado.

Se va a considerar que se ha pactado, en el contrato de agencia con el operador de Banca-Seguros, el pago de una comisión por comercialización del 20%.

Gráfico nº 17.- Simulación evolución de ingresos por mediación de seguros hogar.

	2.008	2.009	2.010
Oficinas Caja	250	260	270
Objetivo= pólizas al mes por oficina	3	3	3
Prima media	180,7	188,0	195,5
Pólizas de nueva contratación	9.000	9.360	9.720
% Caída de Cartera	0	10%	10%
Pólizas cartera		8.100	15.714
Nº Total de pólizas	9.000	17.460	25.434
Primas Devengadas Seguros Directo	1.626.732,51	3.282.095,51	4.972.273,19
% Comisión según contrato OBS	20%	20%	20%
Ingresos total Caja Ahorros	325.346,50	656.419,10	994.454,64

Al igual que en el modelo comentado anteriormente, la caja de ahorro deberá integrar las comisiones por mediación de seguros en su cuenta de resultado, en el mismo epígrafe “comisiones percibidas por la comercialización de productos financieros no bancarios”.

Pero para obtener cual es el beneficio total del negocio asegurador para la entidad de crédito será necesario calcular la cuenta de pérdidas y ganancias de la compañía aseguradora.

Provisiones para primas no consumidas de seguro directo y por riesgos en curso: A partir de las primas devengadas de seguro directo será necesario determinar la provisión para primas no consumidas y por riesgos en curso; para el cálculo se van a considerar las fracciones de primas devengadas en el ejercicio que han de ser imputadas en el período comprendido entre la fecha de cierre del ejercicio y la fecha de fin de cobertura, el cálculo se va a realizar póliza a póliza.

Gráfico nº 18.- Cálculo de primas imputadas de seguro directo.

	2.008	2.009	2.010
Primas devengadas	1.626.732,51	3.282.095,51	4.972.273,19
Variación de la prov. para primas no consumidas	-745.585,73	-758.708,04	-774.665,22
Provisión Primas No Consumidas del Año anterior	0,00	745.585,73	1.504.293,78
Provisión Primas No Consumidas del Año	-745.585,73	-1.504.293,78	-2.278.959,00
Primas imputadas seguro directo	881.146,78	2.523.387,47	4.197.607,97

Contrato de reaseguro: La estructura de reaseguro que se va a analizar es un combinado de reaseguro Cuota-Parte y reaseguro de excedente.

La modalidad de reaseguro cuota-Parte es la más utilizada en el sector asegurador entre las compañías de nueva creación y las que empiezan a trabajar en un ramo en el que no tienen suficiente información estadística. Su utilización se debe principalmente a su sencillez en el cálculo de la prima; consistente en la transferencia, de un coeficiente preestablecido de un ramo o de toda la cartera.

Este coeficiente sirve asimismo para determinar la participación del reasegurador en la suma asegurada, en las indemnizaciones, en la prima, en los gastos y en la constitución de la reservas.

El reaseguro de excedentes constituye una fórmula de reaseguro proporcional donde el reasegurador acepta cierta participación en un riesgo, cobrando una proporción equivalente de la prima e indemnizando los siniestros en la misma proporción. El reaseguro de excedentes sólo es proporcional si se analizan los riesgos individualmente, pues si consideramos la cartera en su conjunto pierde la relación de proporcional. Con este modelo de reaseguro se consigue una cartera más estable, disminuyendo la probabilidad de siniestros graves.

En el modelo planteado vamos a evaluar el comportamiento de un excedente con pleno de retención de 120.000 eur y una cuota de retención del 25% en el año1, del 30% el año2 y un 35% el año 3.

También vamos a suponer que el contrato de reaseguro contemplará una comisión de reaseguro que permitirá financiar como mínimo los gastos de gestión externa de la compañía. El porcentaje de comisión a percibir dependerá de los siniestros que deba asumir la compañía reaseguradora.

Gráfico nº 19.- Programa de reaseguro.

	Año 1	Año 2	Año 3
Excedente (M)	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Cuota-parte (k)	25/75	30/70	35/65
	0,25	0,30	0,35

k= cuota de retención

M= Pleno de retención por póliza

S*= Suma asegurada máxima que se puede aceptar por póliza

Comisión Reaseg. Min.	32,50%	32,50%	32,50%
Comisión Reaseg. Min.	42,50%	42,50%	42,50%
Siniestro Reaseg. Min.	45,00%	45,00%	45,00%
Siniestro Reaseg. Max.	60,00%	60,00%	60,00%

Gráfico nº 20.- Cálculo de primas imputadas de reaseguro cedido.

	2.008	2.009	2.010
Primas reaseguro cedido	-1.285.118,68	-2.461.571,63	-3.480.591,23
Variación de la prov. para primas no consumidas reaseguro cedido	589.012,73	539.207,60	467.050,67
Provisión Primas No Consumidas del Año anterior	0,00	-589.012,73	-1.128.220,33
Provisión Primas No Consumidas del Año	589.012,73	1.128.220,33	1.595.271,00
Primas imputadas seguro directo	-696.105,95	-1.922.364,03	-3.013.540,56

Las provisiones técnicas para primas no consumidas de reaseguro cedido se determinaran aplicando los mismos criterios que en la primas de seguro directo, mencionados anteriormente, teniendo en cuenta las garantías reaseguradas con el porcentaje de cesión que se establece en el contrato de reaseguro

Ingresos financieros: Para determinar los ingresos financieros vamos a partir de la evolución del resultado financiero sobre primas imputadas de Multirriesgo hogar en los últimos años (datos publicados por ICEA), y vamos a aplicar un aumento del 3 por ciento.

Gráfico nº 21.- Evolución de resultado financieros s/primas imputadas de seguro directo.

	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
Ingresos de la inversiones	4,46%	4,51%	4,75%	4,89%	5,04%	5,19%
Gtos de las inversiones	0,92%	1,14%	1,58%	1,63%	1,68%	1,73%
Resultado financiero	3,54%	3,37%	3,17%	3,27%	3,36%	3,46%

Siniestro directo: partiremos de una tasa de siniestralidad de 49% sobre las primas de seguro directo, algo inferior a la tasa de siniestralidad técnica del canal bancario para el ejercicio 2.007 que es del 50,6%. Se ha determinado esta hipótesis, ya que la experiencia nos dice que, si la selección ha estado bien hecha los siniestros normalmente no aparecen el primer año. Para los próximos ejercicios vamos a suponer que en el peor de los escenarios se va a producir un aumento en la siniestralidad del 3%.

	2.008	2.009	2.010
Ratio siniestralidad estimada	49,00%	50,50%	52,00%
Siniestros seguro directo	431.761,92	1.274.310,67	2.182.756,38
Siniestros reaseguro cedido	-334.270,08	-936.618,34	-1.497.370,88
comisión reaseguro	-501.196,29	-960.012,94	-1.357.430,58
Prestaciones pagadas	97.491,84	337.692,33	685.385,50

Gastos imputables a prestaciones, gastos de adquisición y gastos de administración: Los gastos de las compañías de seguros tienen que ser reclasificados según la naturaleza que han originado dicho coste. Van a ser reclasificados según variables cuantificables e inductoras del coste.

En el epígrafe “gastos de adquisición” va a recoger, entre otros, la retribución a mediadores.

A continuación se incluye cuadro con el porcentaje de gastos aplicados en el cálculo de la cuenta técnica.

	2.008	2.009	2.010
Gtos de adquisición s/ primas adquiridas	25,00%	25,00%	25,00%
Gtos administración % s/ primas imputadas seguro directo	7,03%	7,03%	7,03%
Gtos. imputables a prestaciones % s/ primas imputadas seguro directo	5,00%	5,00%	5,00%

Finalmente, se incluye la cuenta técnica para una compañía de nueva constitución. Y los resultados obtenidos en la comercialización de seguros multirriesgo hogar en un periodo de tiempo de 3 años.

CUENTA TECNICA a 31/12 - RAMO DE NO VIDA	2.008	2.009	2.010
I. PRIMAS IMPUTADAS AL PERÍODO, NETAS DE REASEGURO			
1. Primas devengadas	1.626.733	3.282.096	4.972.273
1.1. Seguro directo	1.626.733	3.282.096	4.972.273
1.2. Reaseguro aceptado			
1.3. Variación de la provisión para primas pendientes de cobro (+/-)	0	0	0
2. Primas del reaseguro cedido (-)	-1.285.119	-2.461.572	-3.480.591
3. Variación de la provisión para primas no consumidas y para riesgos en curso (+/-)	-745.586	-758.708	-774.665
3.1. Seguro directo	-745.586	-758.708	-774.665
Provisión Primas No Consumidas del Año anterior	0	745.586	1.504.294
Provisión Primas No Consumidas del Año	-745.586	-1.504.294	-2.278.959
4. Variación de la provisión para primas no consumidas, reaseguro cedido (+/-)	589.013	539.208	467.051
Provisión Primas No Consumidas del Año anterior	0	-589.013	-1.128.220
Provisión Primas No Consumidas del Año	589.013	1.128.220	1.595.271
TOTAL PRIMAS IMPUTADAS AL PERÍODO, NETAS DE REASEGURO	185.041	601.023	1.184.068
II. INGRESOS DE LAS INVERSIONES			
2.2. Ingresos procedentes de inversiones financieras	43.110	127.160	217.875
2.3. Otros ingresos financieros			
3.2. De inversiones financieras			
TOTAL INGRESOS DE LAS INVERSIONES	43.110	127.160	217.875
III. PLUSVALÍAS NO REALIZADAS DE LAS INVERSIONES			
IV. SINIESTRALIDAD, NETA DE REASEGURO			
1. Prestaciones pagadas	97.492	337.692	685.386
1.1. Seguro directo	431.762	1.274.311	2.182.756
1.2. Reaseguro aceptado			
1.3. Reaseguro cedido (-)	-334.270	-936.618	-1.497.371
2. Variación de la provisión para prestaciones (+/-)	0	0	0
2.1. Seguro directo	0	0	0
2.2. Reaseguro aceptado	0	0	0
2.3. Reaseguro cedido (-)	0	0	0
3. Gastos imputables a prestaciones	44.057	126.169	209.880
TOTAL SINIESTRALIDAD NETA DE REASEGURO	141.549	463.862	895.266
VIII. GASTOS DE EXPLOTACIÓN NETOS			
1. Gastos de adquisición	406.683	820.524	1.243.068
2. Gastos de administración	118.751	239.593	362.976
3. Comisiones y participaciones en el reaseguro cedido y retrocedido (-)	-501.196	-960.013	-1.357.431
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACIÓN NETOS	24.238	100.104	248.614
X. GASTOS DE LAS INVERSIONES			
1. Gastos de gestión de las inversiones	14.340	42.298	72.472
TOTAL GASTOS DE LAS INVERSIONES	14.340	42.298	72.472
RESULTADO DE LA CUENTA TÉCNICA DEL SEGURO NO VIDA			
(I+II+III-IV-V-VI-VII-VIII-IX-X)	48.024	121.921	185.591

A continuación vamos a calcular los ingresos totales para la caja de ahorro, con el modelo de distribución expuesto en este punto.

	2.008	2.009	2.010
Rtdo cuenta técnica compañía seguro no vida	48.023,65	121.920,68	185.591,08
Corrección gtos de adquisición *	325.346,50	656.419,10	994.454,64
Porcentaje de participación en la empresa filial	100%	100%	100%
Ingresos de la actividad de seguros	373.370,15	778.339,78	1.180.045,72

La caja de ahorro, obtendrá unos ingresos de 373.370 eur. para el año 2.008, 778.340 para el año 2.009 y 1.180.046 eur. en el ejercicio 2.010, que deberá incluirlos en el epígrafe de ingresos por la actividad de seguros de la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad.

7.2.3 Comparación de resultados

En el cuadro resumen que se muestra a continuación, podemos observar que los ingresos obtenidos de la actividad de seguros para una caja de ahorros es superior si se realiza a través de una compañía filial a la entidad bancaria (en un 15% el primer año de constitución, y un 19% para el resto de ejercicios).

	2.008	2.009	2.010
Resultado con acuerdo de distribución	325.346,50	656.419,10	994.454,64
Resultado con la creación de una empresa filial	373.370,15	778.339,78	1.180.045,72

Pero el crear una compañía de seguros filial a una entidad bancaria supone un coste en los recursos de la entidad.

La ley del contrato de seguro nos dice que el capital social mínimo que se exige para poder operar en los ramos de accidente, incendios i elementos naturales, otros daños a bienes, responsabilidad civil en general, pérdidas pecuniaria, defensa jurídica i asistencia es de 9.015.181,57 eur. Que estará totalmente suscrito y desembolsado al menos en un 50% y estarán representados por títulos o anotaciones en cuenta nominativos.

En el momento de creación de la compañía de seguros, la caja de ahorro deberá desembolsar 4.507.590,79 eur. Supone un coste de recurso para la entidad bancaria ya que no podrá disponer de ellos.

Además la ley obliga a una cuantía mínima de margen de solvencia, calculado como el 16% de primas netas de reaseguro. Esta exigencia obliga a tener un capital mínimo inmovilizado del 16% de las primas netas de reaseguro.

Si simplemente analizamos los posibles resultados que puede obtener una caja de ahorros en el negocio asegurador, parece más rentable la constitución de una compañía de seguros generales, pero antes de tomar una decisión será necesario evaluar todas las ventajas e inconvenientes que presentan los dos modelos.

- Inversión en capital: La constitución de una compañía de seguros, va a requerir de grandes inversiones en capital, que no serán necesarios si se adopta acuerdos de distribución.
- Cesión de información a proveedores externos: si se decide operar a través de acuerdos de distribución, la entidad bancaria deberá ceder información de sus clientes a una tercera entidad que en muchos casos es competidor directo o pertenece a alguno potencial.
- Dependencia: con acuerdos de distribución existe una dependencia con proveedores ajenos, por tanto, la entidad bancaria carece de la necesaria capacidad de decisión. El producto a comercializar será igual a todos los clientes, y será el proveedor quien decida la aceptación de un riesgo y su exclusión. También dependerá de un tercero el nivel de servicio a prestar a un cliente, con la dificultad añadida que un mal servicio puede significar

una gran pérdida para la caja de ahorros, ya que existen otros productos vinculados que pueden llegar a anularse.

- Resultados ciertos con acuerdos de distribución con compañías aseguradoras fuera del grupo. La entidad bancaria conoce los ingresos que va a obtener por la venta de sus seguros, puesto que existe un contrato donde se regula la cantidad a percibir por cada póliza intermediada.
- Resultados inciertos con la comercialización de seguros a través de una compañía filial a la caja de ahorro. Los resultados presentados en este estudio están sujetos a una variabilidad significativa, puesto que la siniestralidad no se puede predecir con exactitud. Requerirá de una construcción óptima en estructuras de reaseguro que pueda minimizar al máximo las pérdidas derivadas de la siniestralidad.

8. Conclusiones

El seguro Multirriesgo de Hogar ha experimentado un desarrollo muy significativo en los últimos años, manteniendo en 2.007 un crecimiento del ramo del orden del 8,5%, un porcentaje por encima de la media del resto de ramos en el mercado español. Los resultados del ramo continúan siendo positivos, todo y al aumento en la siniestralidad derivada de una climatología adversa en el año 2.007, al aumento en las coberturas otorgadas y el ajuste de las primas, como consecuencia de la gran competencia que se observa en el mercado.

En los dos últimos años, prácticamente la totalidad de las principales entidades han renovado o actualizado su oferta aseguradora, ampliando las coberturas y los servicios incluidos, poniendo de manifiesto el interés de las entidades en su comercialización, siendo para una gran parte de ellas un ramo estratégico.

Como ya se ha expuesto, el canal de distribución bancario representa una parte muy importante del negocio del Multirriesgo Hogar, habiendo superado ya al canal de agentes en primas de nueva producción (según datos al 2.006).

Puesto que el incremento de nuevas viviendas está directamente relacionado con las hipotecas, y estando vinculado el seguro hogar al préstamo hipotecario, es de esperar que el canal bancario siga ganando todavía más cuota de mercado, especialmente tras la aparición de nuevas entidades de Banca-Seguros creadas recientemente y que se encuentran centradas fundamentalmente, al menos de momento, en el desarrollo y comercialización de seguros del hogar.

El crecimiento, en número de viviendas es de suponer que se va a ralentizar en los próximos años, y con ello sin duda, lo hará también el ramo de Multirriesgo del hogar, por lo que es de esperar una ligera disminución en su desarrollo en los próximos años más inmediatos, pero manteniéndose todavía en unos niveles bastante razonables.

En conclusión y a modo de resumen, puede afirmarse que el Multirriesgo de Hogar es un seguro maduro y bien desarrollado, relativamente fácil de controlar y gestionar. Unido ello a su gran implantación en el mercado y a los resultados positivos que registra, justifica el interés de las entidades en su comercialización, si bien la demanda de una cada vez mayor calidad de servicio y la fuerte competitividad del mercado, obligan a las entidades a ajustar al máximo los costes y buscar una mayor especialización de los productos y sus servicios, lo que sin duda no es una tarea fácil.

Esta claro que las cajas de ahorro van a continuar e intensificar su presencia en el sector asegurador, pero las nuevas normas de capital y el estrangulamiento de los mercados financieros llevan a muchas entidades bancarias a replantearse el modelo de distribución óptimo para sus seguros. Es por esos que en el último año la banca ha intensificado la búsqueda de socios estratégicos para su área de seguros, es el caso de Caja Castilla-la Mancha y Bankinter con Mapfre; Cajamurcia con Aviva; Caja Cantabria con Aegon, Caixa Sabadell y Caja Navarra con Zurich.

En algunos casos buscan una alianza con aseguradoras que les aporte su conocimiento en el diseño de productos e impulsen con fuerza el negocio asegurador, en otros, se trata directamente de buscar liquidez en un momento de dificultad para ello y por último, es una forma de liberarse de los requerimientos de capital que supone Basilea II (normas de capital para grupos bancarios) y solvencia II (nuevas normas de control y mediación de riesgo para compañías de seguros).

Para concluir vamos a exponer los beneficios que suponen estas alianzas que son del agrado tanto para las entidades de crédito como par las entidades aseguradoras.

- Para las entidades aseguradoras, puesto que si se realiza la compra como mínimo de un 50 por ciento de las filiales de la banca se aseguran la integración del total de las primas en sus balances, al tiempo que se aseguran que la entidad de crédito, mantenga un interés por la evolución del negocio asegurador.
- Par las entidades bancarias: aunque, tras el acuerdo la entidad bancaria sólo pueda contabilizar el 50% de los ingresos y beneficios generados por la actividad de seguros, aumenta el volumen de negocio, y por tanto, también los ingresos por comisiones y la vinculación del cliente para la entidad financiera.

El acuerdo de banca-seguros tiene otro beneficio para las cajas, el impacto en cuanto a las exigencias de recursos propios baja a la mitad, esto hace mejorar la cuenta de resultados de la entidad bancaria.

9. Bibliografía

DGSFP. Memoria Estadístico anual de los Canales de distribución 2.006.

DGSFP. Informe económico año 2.007.

Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados 26/2.006 de 18 de julio.

Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados.

ICEA. Informe económico del sector asegurador. Estadística año 2.007.

ICEA. Informe estadística año 2.006 el seguro multirriesgo de hogar. Publicado en mayo de 2.007.

ICEA. Informe estadística año 2.007 el seguro multirriesgo de hogar. Publicado en mayo de 2008.

Matemática del reaseguro. Autor F. Javier Sarrasí Vizcarra.

Artículos diversos de Actualidad Aseguradora.

.

Yolanda Dengra Martínez

/// Licenciada en Administración y Dirección de Empresas en el año 1999, por la Universitat Rovira i Virgili.

/// Experiencia profesional:

En diciembre del año 1999 me incorporé en la plantilla de Tot Corredoria d'assegurances, del grup Caixa Tarragona S.A.

Con la adaptación de la nueva Ley de mediación, Tot Corredoria es absorbida por Caixa Tarragona, pasando a formar parte del departamento de Banca-Seguros de Caixa d'Estalvis de Tarragona.

Desde Octubre de 2.007 miembro del órgano de dirección de Caixa Tarragona operador de Banca-Seguros.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/20010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PLAN de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: “Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos” 2004/2005
- 30.- Isabel M^a Fernández García: “Nuevos aires para las Rentas Vitalicias” 2006/2007

- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: ""El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio"" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giral: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz:"Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández:"Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà:"La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solventia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemàtica del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarnier: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolores Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009

- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^ª del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009

- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004

- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifá: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Costumer Experience as a Sorce of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013
- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013

- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.
- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016

- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados?" 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016

