

195

El Seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis

Estudio realizado por: Alberto Yebra Yebra
Tutor: Joaquín Celma Bueso

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

Curso 2014/2015

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de DAS Internacional



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 y agradecimientos

En primer lugar me gustaría agradecer a mi pareja Inés, su paciencia y apoyo incondicional durante todos estos años.

A mis padres, José y Sara, y mi hermana, Laura, ya que a pesar de la distancia, siempre me han apoyado en mis decisiones.

A Joaquín Celma, mi tutor, por su dedicación y supervisión en el desarrollo de esta tesis.

A la práctica totalidad del profesorado y en especial a los responsables del Máster, José Luis Pérez Torres y Mercedes Ayuso Gutiérrez.

Finalmente, a mis compañeros de promoción, ahora ya “amigos de promoción”, por los buenos ratos compartidos tanto dentro como fuera del aula.

Resumen

Mediante la presente tesis se pretende analizar el estado actual y evolución de la distribución de seguros a través de los denominados Operadores de Bancaseguros (OBS), la figura jurídica existente en el mercado español, de acuerdo con la Ley de mediación de seguros privados, que regula la distribución de seguros a través de entidades financieras.

Para ello se analizarán los resultados económicos que la distribución de seguros está aportando a los bancos, mediante comisiones y dividendos de sus filiales, fundamentalmente, y su evolución creciente en los últimos años, caracterizados por una importante crisis económica global que ha reducido mucho los márgenes de las entidades de crédito derivados de sus negocios tradicionales.

Resum

Mitjançant la present tesi es pretén analitzar l'estat actual i evolució de la distribució d'assegurances a través dels anomenats Operadors de Bancaseguros (OBS) , la figura jurídica existent en el mercat espanyol, d'acord amb la Llei de mediació d'assegurances privades, que regula la distribució d'assegurances a través d'entitats financeres .

Per a això s'analitzaran els resultats econòmics que la distribució d'assegurances està aportant als bancs , mitjançant comissions i dividendes de les seves filials , fonamentalment , i la seva evolució creixent en els últims anys , caracteritzats per una important crisi econòmica global que ha reduït molt els marges de les entitats de crèdit derivats dels seus negocis tradicionals.

Summary

This thesis intends to analyze the current estate and evolution of insurance distribution through Bankassurance Operators (OBS), the legal organization in the Spanish market, according to the private insurance mediation Law, which regulates the distribution of insurance products through financial institutions.

For this I am analyzing the economic results contributed to the banks by the distribution of insurance products, mainly through commissions and dividends from their subsidiaries, and the growing development in recent years, influenced by a major global economic crisis that has greatly reduced the credit institution's margins resulting from their traditional trade.

ÍNDICE

1. Introducción.....	9
2. Distribución de Seguros a través de Entidades de Crédito en España.....	11
1.1. Datos del mercado:	11
1.1.1. Ramo de Vida:	14
1.1.2. Ramo de No Vida:.....	16
1.2. Principales características de los Operadores Bancarios en la distribución de Seguros:	22
3. Modelos de distribución dentro de los Operadores Bancarios.....	25
3.1. Proceso de concentración bancaria y alianzas de bancaseguros en España:	26
3.1.1. Proceso de Concentración Bancaria en España:.....	26
3.1.2. La Concentración Bancaria en España y sus implicaciones en los acuerdos de bancaseguros:	28
3.2. Modelos de negocio de las principales entidades de crédito españolas:	29
3.2.1. CaixaBank:.....	29
3.2.2. BBVA:	30
3.2.3. Banco Santander:	31
3.2.4. Bankia:	31
3.2.5. Banco Sabadell:.....	31
3.2.6. Banco Popular:.....	32
3.2.7. Unicaja Banco:.....	32
3.2.8. Ibercaja Banco:	33
3.2.9. Kutxabank:	33
3.2.10. Bankinter:.....	33
4. Análisis de la estrategia de distribución de las principales entidades de crédito.	35
4.1. Ramo de Vida:.....	35
4.1.1. Evolución del negocio de Vida en los últimos 5 años:.....	37
4.2. Ramo de No Vida:	38
4.2.1. Evolución del negocio de no vida en los últimos 5 años:	41
5. Análisis de los resultados obtenidos por la distribución de seguros.	49
5.1. Rentabilidad de las Entidades Aseguradoras:.....	49

5.1.1. Evolución de las comisiones generadas por las principales OBS:	50
5.1.2. Evolución de los resultados imputados de las principales OBS:	51
5.2. Rentabilidad de las Entidades de Crédito:.....	53
5.2.1. Evolución del margen de los intereses de las entidades de crédito analizadas:	54
5.3. Importancia del Seguro dentro de las entidades de crédito:.....	56
5.3.1. CiaxaBank:.....	58
5.3.2. BBVA:	59
5.3.3. Banco Santander:	60
5.3.4. Bankia:	61
5.3.5. Banco Sabadell:.....	62
5.3.6. Banco Popular:.....	63
5.3.7. Unicaja Banco:.....	63
5.3.8. Ibercaja Banco:	64
5.3.9. Kutxabank:	65
5.3.10. Bankinter:.....	66
6. Conclusiones.	67
7. Bibliografía.....	69
8. Citas a pie de página.	71
9. Anexos.....	75

1. Introducción

Durante los últimos años, España se ha visto inmersa en una importante crisis económica, la cual ha afectado en gran medida a las entidades de crédito; sobre todo, a las cajas de ahorro. El principal problema ha radicado en la caída de sus márgenes, como consecuencia de la caída de sus negocios tradicionales, tales como la concesión de todo tipo de créditos, destacando el préstamo hipotecario. Todo ello ha ido acompañado de estructuras de negocio sobredimensionadas y de un aumento de la morosidad que, como consecuencia, ha provocado importantes problemas de financiación dentro de muchas de estas entidades.

Ante estos problemas de financiación, de desarrollo de sus negocios tradicionales y de estructura, ya que España ha liderado durante años el ranking de países con más oficinas por habitante; muchas de las entidades de crédito, sobre todo, cajas de ahorro, se han visto inmersas en un profundo proceso de reestructuración financiera que ha derivado en diferentes absorciones/fusiones, concentrándose considerablemente el sector alrededor de 10 entidades bancarias, las cuales engloban entorno al 90% del mismo.

Además de dicho proceso de reestructuración, las entidades de crédito han tenido que cambiar sus estrategias de negocio, frenando la concesión de créditos hipotecarios, así como sus financiaciones inmobiliarias; buscando nuevas alternativas de negocio, siendo aquí donde nace el objetivo del presente estudio, ya que uno de los productos en los que parece, se han refugiado, son los seguros.

La industria aseguradora tiene una gran importancia en la economía española. Según datos de Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, las primas de seguros facturadas en España en 2013 alcanzaron la cifra de 55.773 millones de euros, equivalente al 5,5¹% Producto Interior Bruto en el mismo año.

Además de la importante contribución al PIB, los seguros dinamizan la actividad económica del país, ofreciendo estabilidad a todos los sectores económicos del mismo, coberturas a los posibles imprevistos del futuro, tanto de los ciudadanos, como de las empresas o instituciones públicas, lo que facilita el ahorro, la inversión, la creación de riqueza y el empleo.

En España, el 38% de las primas de seguros se comercializan a través de oficinas bancarias (el 69% de las primas de seguros de vida).

El objetivo del presente trabajo es el de analizar el estado actual y evolución de la distribución de seguros a través de los denominados Operadores de Bancaseguros (OBS), la figura jurídica existente en el mercado español, de acuerdo con la Ley de mediación de seguros privados, que regula la distribución de seguros a través de entidades financieras.

El trabajo pretende analizar, también, los resultados económicos que la distribución de seguros está aportando a los bancos, mediante comisiones y

¹DGSyFP, "[Seguros y Fondos de Pensiones, Informe 2013](#)"

dividendos de sus filiales, fundamentalmente, y su evolución creciente en los últimos años, caracterizados por una importante crisis que ha reducido mucho los beneficios de las entidades financieras.

Como veremos, la mayoría de los bancos han explotado al máximo las oportunidades que ofrecen su amplia red de oficinas para generar resultados mediante la actividad de la venta de seguros.

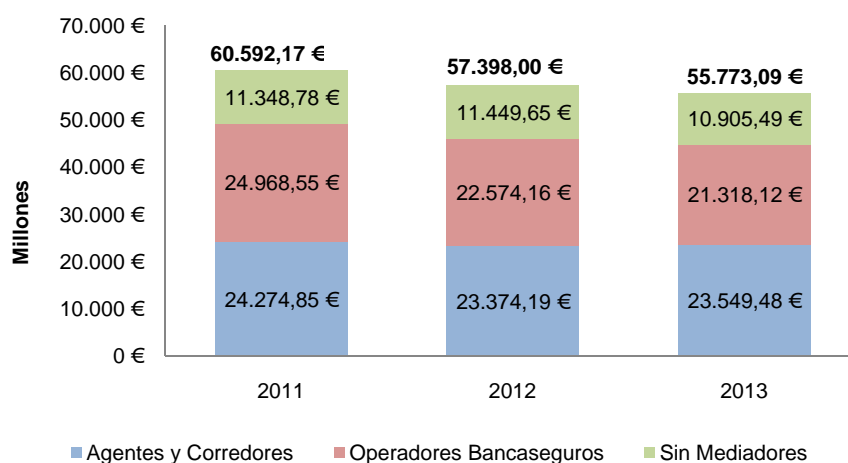
2. Distribución de Seguros a través de Entidades de Crédito en España

1.1. Datos del mercado

La facturación de primas de seguros del mercado español en el año 2013 fue de 55.773 millones de €, un 2,83% inferior a las primas del 2012, que fueron de 57.398 millones de €.

La caída en la actividad se ha debido, fundamentalmente, a la menor producción de seguros no vida debido a la crisis económica, y a la menor producción de seguros de vida, por la reducción de los tipos de interés, que ha afectado, fundamentalmente a la captación de primas de seguros de vida de ahorro y también a la menor producción de préstamos en los bancos, que ha afectado a la producción de seguros de vida riesgo.

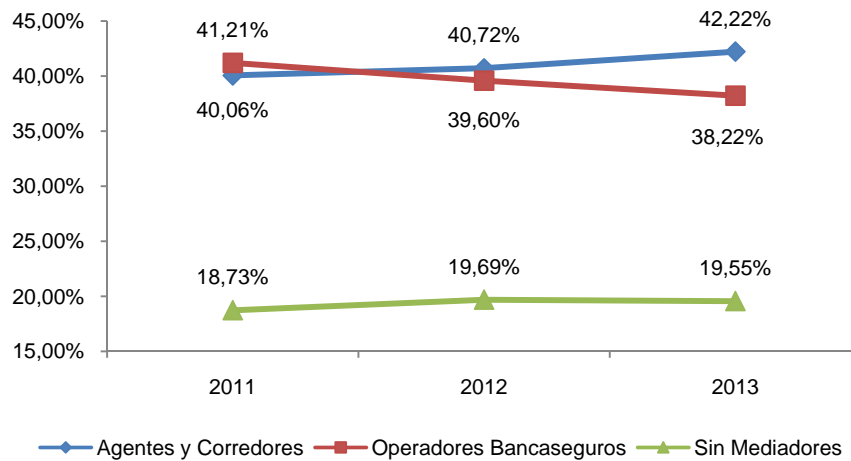
Gráfico1. Volumen de primas por Canales de Distribución.



Fuente: ICEA

Por canales de distribución, en el año 2013 el 38,22% de las primas de seguros se comercializó a través de Operadores de Bancaseguros (oficinas de bancos y cajas de ahorros), muy cerca del principal canal de distribución de seguros, agentes y corredores, que medió el 40,22% de las primas de seguro del mercado.

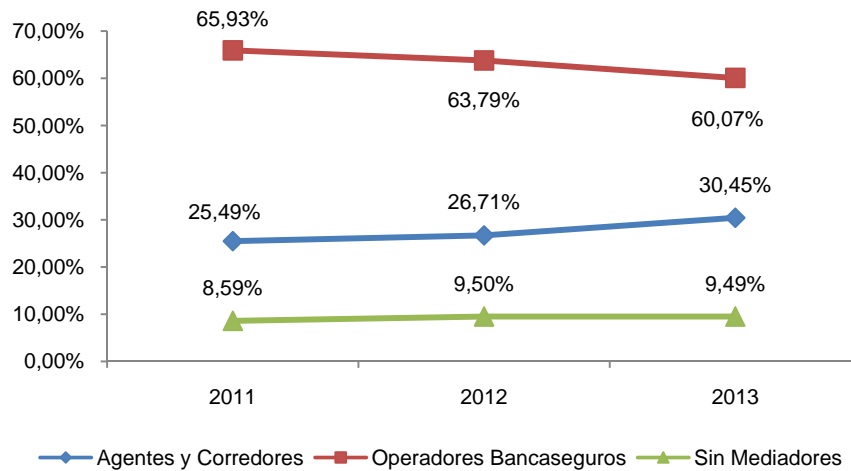
Gráfico 2. Cuota de mercado por Canales de Distribución.



Fuente: ICEA

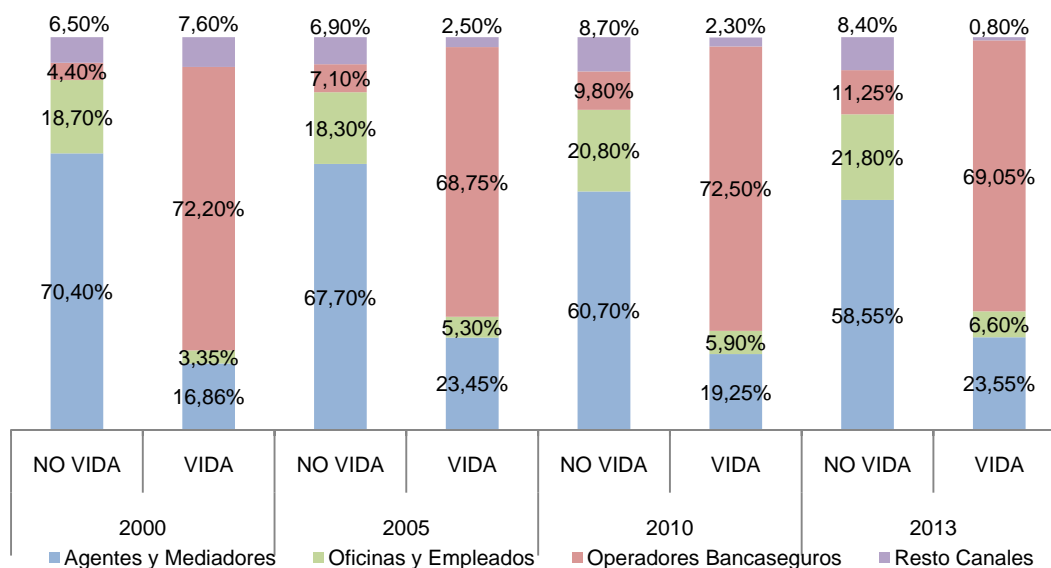
En cuanto a la Nueva Producción, los OBS alcanzaron en 2013 el 60,07% de los seguros emitidos a lo largo del año. Este mayor peso, veremos se debe a la importancia que el canal OBS tiene en la distribución de seguros de vida.

Gráfico3. Nueva producción por canales de distribución.



Fuente: ICEA

Gráfico 4. Evolución histórica del volumen de negocio por canales de distribución.



Fuente: ICEA

El canal bancoasegurador es líder indiscutible en la comercialización de seguros de vida, con una cuota de mercado cercana al 70% de las primas, observándose como históricamente los OBS se han centrado en este ramo por los siguientes motivos:

- El ahorrador español, históricamente, ha asociado con una mayor naturalidad el hecho de ahorrar a través de una entidad bancaria que a través de una entidad aseguradora, lo cual ha facilitado considerablemente la comercialización de seguros de vida ahorro a través de las oficinas bancarias.
- La gran producción de créditos de los últimos años ha favorecido la venta de seguros de vida riesgo vinculados a los mismos.

En seguros no vida, donde el canal líder del mercado es el de agentes y corredores, en los últimos años se observa un fuerte crecimiento de la distribución a través de OBS, que explotan el gran potencial de su red de oficinas para comercializar todo tipo de seguros no vida (ha pasado del 4,40% de las primas en el año 2000 al 11,25% de las primas en el 2013).

1.1.1. Ramo de Vida

Los OBS son muy activos en la comercialización de seguros de vida, siendo líderes en ventas en cualquiera de sus modalidades, tanto vida riesgo como vida ahorro.

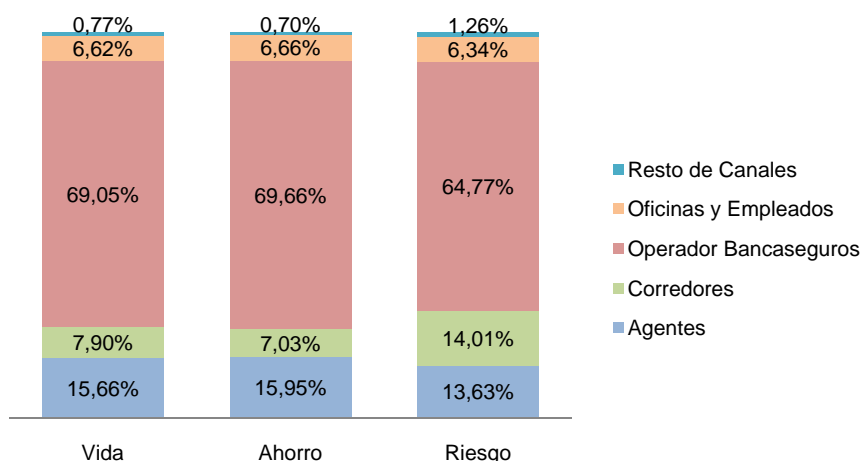
El 69,05% de las primas de seguros de vida del 2013 se comercializó a través de entidades financieras (17.612 millones de € de primas sobre un total de 25.505 millones de € de primas en 2013).

España es uno de los países más “bancarizados” de Europa, con uno de los mayores ratios de oficinas bancarias por habitante (1.450 habitantes por oficina bancaria a finales de 2014).

Por factores culturales y de mercado, el ahorrador español tiene una mayor confianza en los bancos que en las compañías de seguros, por lo que este ha sido al canal natural para la formalización de seguros de ahorro.

En cuanto a los seguros de vida riesgo, los OBS son líderes como consecuencia de la facilidad que tienen para la comercialización de este tipo de seguros, asociados a la concesión de créditos

Gráfico 5. Distribución de los Seguros de Vida por modalidad y canal, año 2013.



Fuente: ICEA.

En cuanto a la Nueva Producción, los OBS son más productivos que el resto de canales, con un 72,56% de las primas de nuevo negocio.

Destaca la nueva producción de seguros de vida riesgo a través de OBS, que supone el 81,15% de las ventas.

Es especialmente destacable este dato en el año 2013, que no fue especialmente activo en la producción de préstamos hipotecarios, lo que pone de manifiesto el importante esfuerzo de la venta de seguros de vida no vinculados llevado a cabo por las entidades financieras.

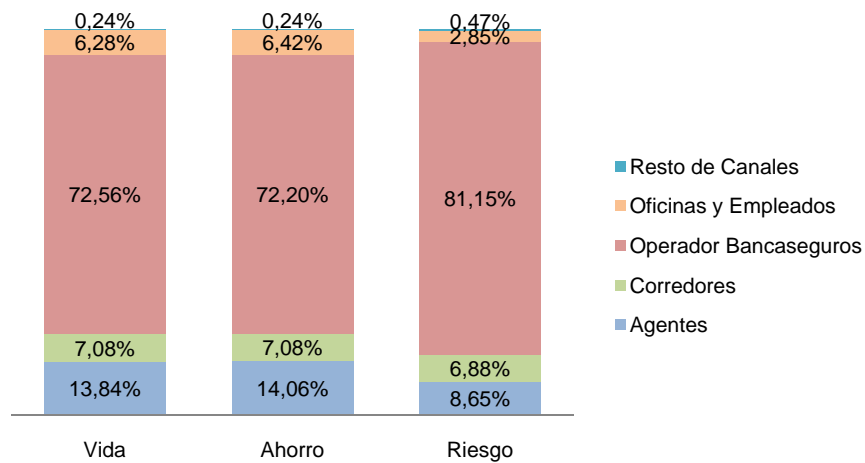
Ésta elevada cuota de producción de seguros de vida se han visto favorecida por:

- La formación “financiera” de los empleados de los bancos, que facilita la venta de seguros de ahorro. Este tipo de productos son complejos y

necesitan un buen asesoramiento para su correcta comercialización y los empleados de la banca, al tener productos similares (depósitos, fondos de pensiones, etc.) en banca, tienen profundos conocimientos sobre los mismos.

- b) El elevado número de oficinas que tienen los bancos por todo el territorio español, donde el número de oficinas bancarias alcanza las 32.000 a cierre de 2014², lo cual constituye un importante número de puntos de venta de productos bancarios, dentro de los cuales figuran los seguros.

Gráfico 6. Distribución de la Nueva Producción de los Seguros de Vida por modalidad y canal, año 2013.



Fuente: ICEA

² Banco de España, "[Boletín Informativo](#)"

1.1.2. Ramo de No Vida

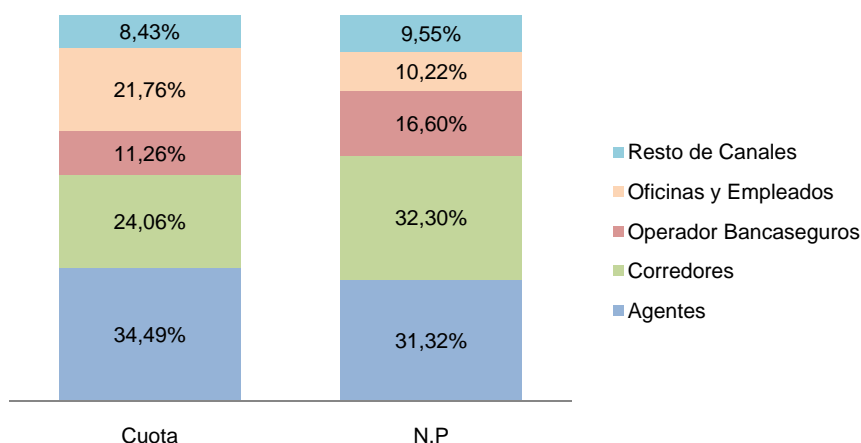
En seguros de no vida, la distribución de seguros a través de oficinas bancarias no tiene el peso que tiene el seguro de vida, aunque va creciendo año a año, como veremos.

En el año 2013 el 11,26% de los seguros no vida en España se vendieron a través de oficinas bancarias (3.409 millones de € de primas sobre un total de 30.268 millones de € de primas).

La distribución de seguros no vida a través de OBS se encuentra en plena expansión.

La cuota de Nueva Producción de seguros no vida a través de oficinas bancarias en el año 2013 fue del 16,60%, lo que demuestra que los bancos están apostando por este tipo de negocio, dado el potencial del mismo.

Gráfico 7. Distribución de los Seguros de No Vida por canal, año 2013.



Fuente: ICEA

Por modalidades de seguros no vida, el comportamiento de los ramos más significativos ha sido el siguiente:

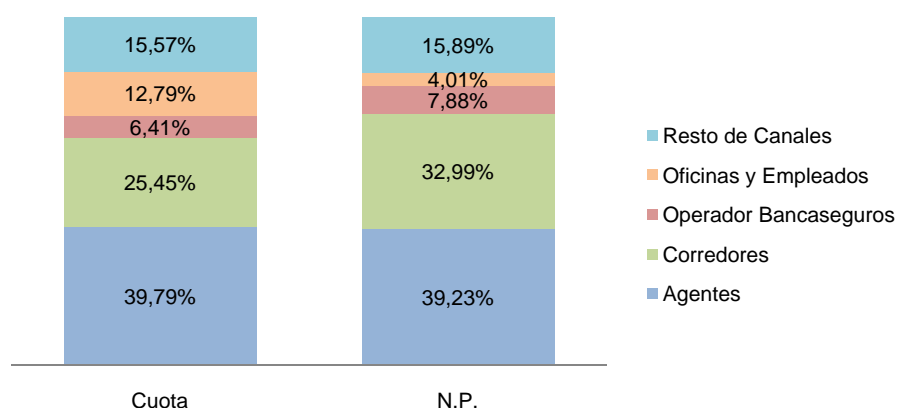
a) Seguro de Automóviles

La distribución de seguros de automóviles a través de oficinas bancarias es poco significativa, con una cuota de mercado del 6,41% en el año 2013 (642 millones de € de primas sobre un total de 10.021 millones de € de primas en todo el mercado).

En nuestro mercado, el seguro de automóviles se sigue distribuyendo, principalmente, a través de agentes y corredores (72% del total).

Destaca también la consolidación del canal directo (teléfono e internet) con un 16% de las ventas.

Gráfico 8. Distribución del Seguro de Automóviles por canal, año 2013.



Fuente: ICEA

b) Seguro de Salud

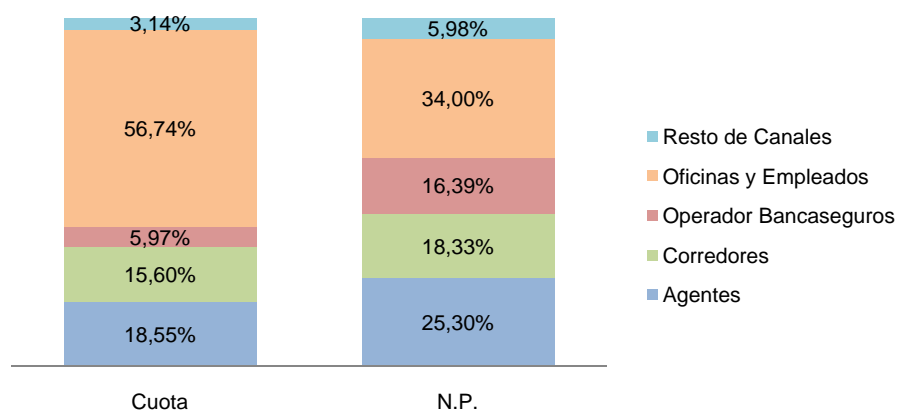
Los OBS tienen una cuota de mercado todavía reducida, del 5,97%, lo cual supone un volumen de prima de 412 millones de €, sobre un total de 6.902 millones de €.

No obstante, observamos un cambio significativo en 2013, en el que la Nueva Producción de seguros de salud a través de OBS representó el 16,39% del total de ventas.

Los OBS han centrado su estrategia para penetrar en el seguro de salud, en la segmentación de productos, lo que les permite disponer de seguros de salud adecuados a cada tipo de cliente, con unas tarifas más económicas: seguros de cuadro médico, de reembolso de gastos médicos, con o sin copago, etc.

Por otro lado, los recortes en las prestaciones y servicios de la sanidad pública, han ayudado a la venta de seguros de salud privados, aprovechando dicha circunstancia los OBS, para posicionarse como una importante alternativa a los canales de distribución tradicionales.

Gráfico 9. Distribución del Seguro de Salud por canal, año 2013.



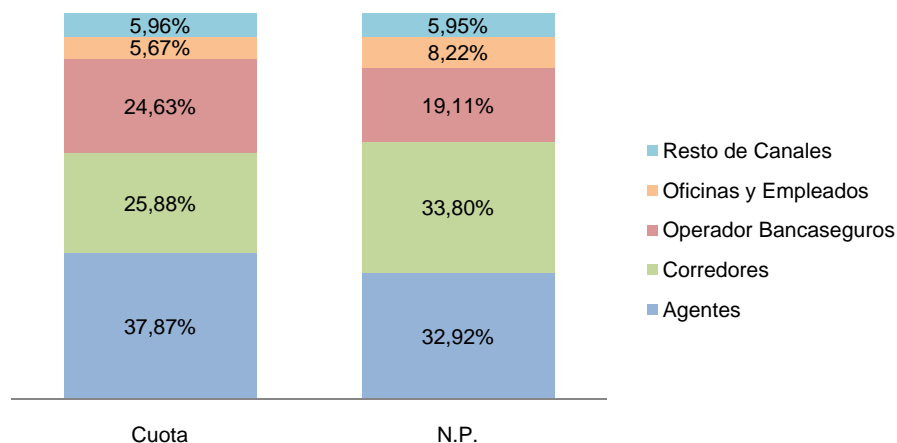
Fuente: ICEA

c) Seguros de Multirriesgo

En los seguros multirriesgo, los OBS tienen una cuota de mercado importante, del 24,63%, lo cual supone un volumen de primas de 1.610 millones de €, sobre un total de 6.537 millones de €; situándose como el tercer canal de distribución en estos productos.

La cuota de mercado del canal OBS en Nueva Producción se ha reducido al 19,11%, consecuencia de la menor producción de seguros de hogar por la caída en la producción de préstamos hipotecarios.

Gráfico 10. Distribución de los Seguros de Multirriesgo por canal, año 2013.



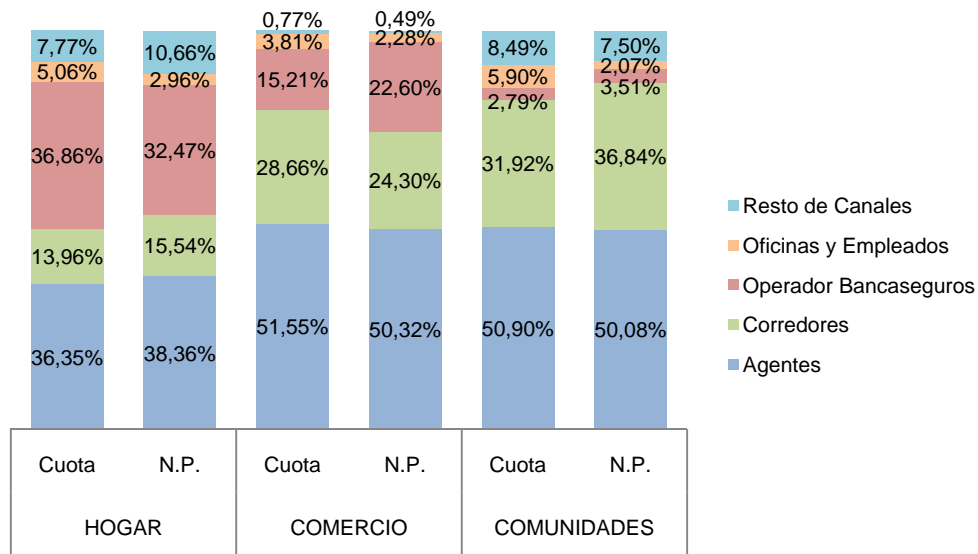
Fuente: ICEA

Si observamos las principales modalidades de seguros multirriesgo, hogar, comercio y comunidades, vemos que:

- **Seguros de Hogar:** Los OBS son líderes en la venta de seguros de hogar, con una cuota de mercado del 36,86%. Observamos, no obstante, que la Nueva Producción del canal OBS en 2013 fue del 32,47% de las primas. Esta pérdida de cuota de mercado respecto a otros canales de distribución se ha debido a la reducción en la producción de hipotecas de los últimos años, principal fuente de negocio para la comercialización de seguros de hogar en los OBS.
- **Seguros de Comercio:** Los OBS están experimentando un fuerte crecimiento en los seguros de comercio. En 2013 la cuota de mercado del canal OBS era del 5,21% per la Nueva Producción ya suponía el 22,60% del total de ventas de seguros de comercio. Los OBS están tratando de integrar totalmente a sus clientes, de tal forma que las empresas al tener cuentas bancarias abiertas con los mismos, se les está ofreciendo la posibilidad de asegurar su negocio a través de la propia entidad bancaria y de este modo, cubrir todas sus necesidades.
- **Seguros de Comunidades:** La venta de seguros de comunidades (edificios) en las oficinas bancarias es marginal. Existen barreras de entrada. Se trata de seguros más complejos, que venden

fundamentalmente agentes, muchos de ellos administradores de fincas.

Gráfico 11. Distribución de los principales Seguros Multirriesgo por canal, año 2013.



Fuente: ICEA

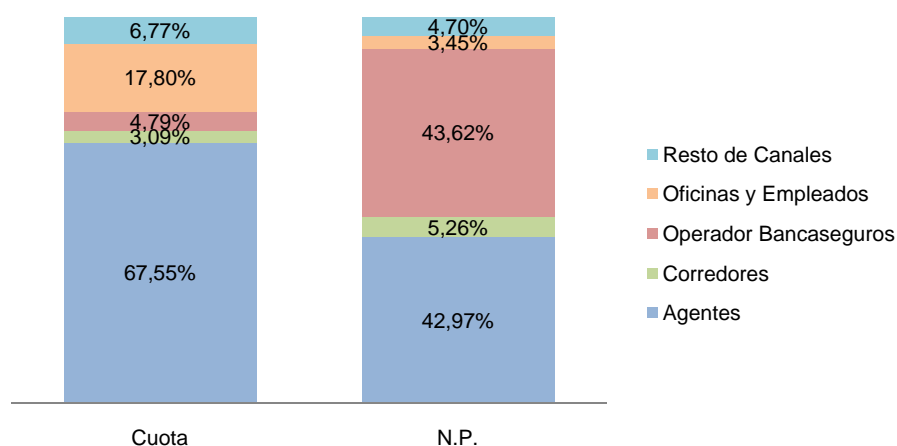
d) Seguros de Decesos

Los OBS están experimentando un crecimiento muy importante en el ramo de decesos.

Aunque la cuota de mercado de los OBS en 2013 era del 4,79%, la nueva producción de seguros de decesos a través de oficinas bancarias en 2013 supuso el 43,64% de las primas.

El fuerte crecimiento de la penetración del canal OBS en los seguros de decesos se debe a la comercialización de seguros a prima única para personas mayores de 65 años que han llevado a cabo algunas entidades financieras con mucho éxito, con primas medias de alrededor de 4.000€ por póliza, lo cual explica el fuerte incremento de cuota de Nueva Producción, en primas.

Gráfico 12. Distribución de los Seguros de Decesos por canal, año 2013.



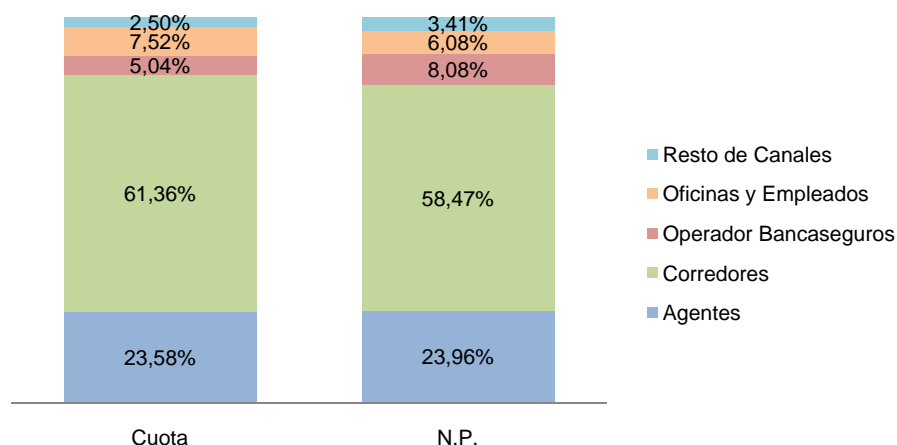
Fuente: ICEA

e) Seguro de Responsabilidad Civil

En los seguros de responsabilidad civil, la cuota de los OBS es muy modesta, del 5,04%, lo cual supone un volumen de primas de 68 millones de €, sobre un total de 1.352 millones de €.

La Nueva Producción del canal OBS ha ganado cuota de mercado a otros canales (el 8,08% en 2013), debido, básicamente, a la venta de seguros de seguros de responsabilidad civil para directivos de empresas (modalidades D&O), llevada a cabo por diferentes entidades financieras.

Gráfico 13. Distribución de los Seguros de Responsabilidad Civil por canal, año 2013.



Fuente: ICEA

f) Seguro de Accidentes:

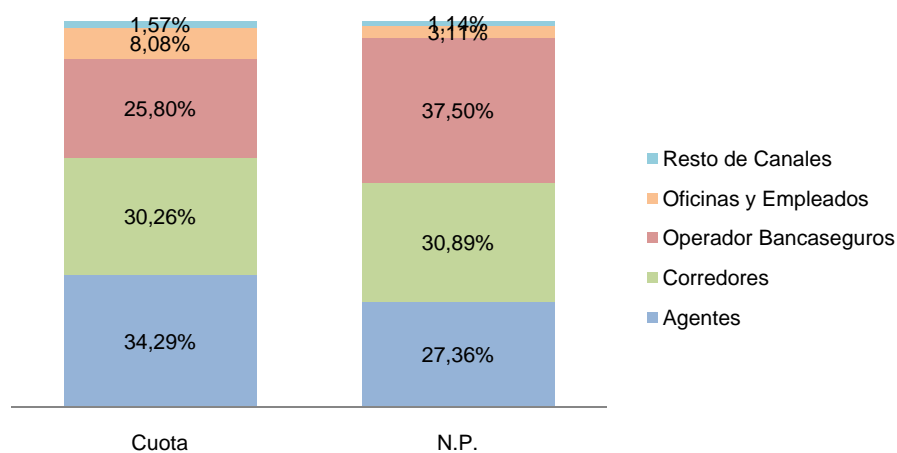
En el seguro de accidentes, los OBS tienen una cuota de mercado muy importante, del 25,80%, lo cual supone un volumen de primas de 213 millones de €, sobre un total de 825 millones de €.

Se trata de un seguro de prima económica y de comercialización fácil a través de los OBS (internet, telemarketing, etc.), de ahí que tenga un potencial de crecimiento importante y que continúe creciendo en dicho canal de distribución.

La cuota de mercado del canal OBS en términos de Nueva Producción en 2013 era del 37,50%.

Este crecimiento tan importante, en cuanto a cuota de Nueva Producción, también se debe a la venta cruzada que realizan los OBS a través de la comercialización de seguros de accidentes que se ofrecen gratuitamente con las tarjetas de crédito/débito.

Gráfico 14. Distribución de los Seguros de Multirriesgo por canal, año 2013.



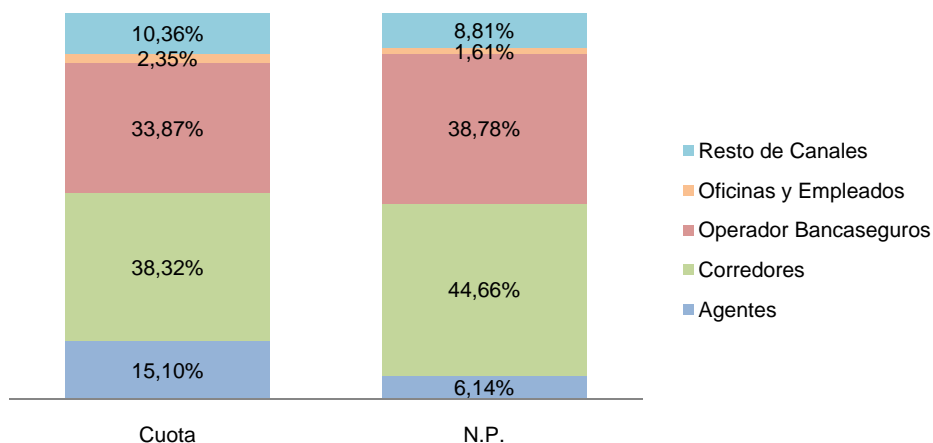
Fuente: ICEA

g) Seguros de Pérdidas Pecuniarias:

Los OBS tienen una cuota importante en este tipo de seguros, básicamente derivada de la venta de seguros de “protección de pagos” vinculados a préstamos, con cobertura de las cuotas del préstamo en el caso de desempleo y/o baja por enfermedad o accidente del titular.

Se trata de una modalidad de seguro muy consolidada en nuestro mercado, que está creciendo, coincidiendo con el inicio de la recuperación económica y, consecuentemente, la reactivación de la concesión de créditos.

Gráfico 15. Distribución de los Seguros de Pérdidas Pecuniarias por canal, año 2013.



Fuente: ICEA

1.2. Principales características de los Operadores Bancarios en la distribución de Seguros

La actividad de los OBS comenzó en los años 80' en el seguro de vida, inicialmente en modalidades de vida ahorro, a través de diferentes productos con prima periódica, a prima única, rentas vitalicias, seguros de ahorro vinculados a activos (unitlinked), etc., aprovechando las importantes ventajas fiscales que gozaban estos seguros. También en la distribución de planes de pensiones individuales, por idénticos motivos.

Luego amplió su radio de actuación a seguros de vida riesgo, inicialmente vinculados a préstamos personales e hipotecarios y más tarde, en seguros de vida riesgo no vinculados a préstamos.

El crecimiento de la venta de seguros no vida ha sido menor, aunque, como hemos visto anteriormente, representan ya unas cifras muy significativas, especialmente en seguros multirriesgo de hogar, accidentes, salud y decesos.

En los últimos años, las entidades financieras han potenciado mucho la venta de seguros, como fuente de negocio que ha ayudado a compensar la caída de ingresos y márgenes por su actividad ordinaria, derivada de la crisis económica que sufrimos desde 2008.

La venta de seguros a través de oficinas bancarias mantiene su cuota de mercado en seguros de vida y mejora en seguros no vida, a pesar del

importante cierre de oficinas bancarias que se ha producido en los últimos 5 años, especialmente derivado de la reestructuración de las cajas de ahorro. Concretamente, de diciembre de 2010 a marzo de 2015 se han cerrado un total de 8.665 oficinas en España (el 37,4% de las existentes a diciembre de 2010). El número de empleados se ha reducido un 33,7% (41.807 empleados han salido del sector financiero en 5 años)³.

Sin embargo, las entidades de crédito apostan cada vez más por la venta de seguros, que han pasado a ser prioritarios en su parrilla de productos.

La venta de seguros aporta una alta rentabilidad, son fácilmente comercializables, complementan su gama de productos, fidelizan a sus clientes y, excepto los seguros de vida con tipo garantizado, consumen poco capital.

Situación del Mercado

Algunas de las mayores aseguradoras no bancarias del mercado, han llegado a acuerdos con bancos locales para vender sus seguros a través de las oficinas del banco, mediante Acuerdos de Distribución o mediante la participación directa en el capital de entidades aseguradoras creadas ad-hoc-

Los principales incentivos y aceleradores en la comercialización, que ofrecen los seguros tanto a los OBS como a las propias aseguradoras son:

Entidades Aseguradoras

Incentivos	Acceder a un mercado potencial muy importante a través de la base de datos y red de oficinas de las entidades de crédito.
-------------------	---

Aceleradores	Beneficiarse de la potente imagen de marca de las entidades de crédito para llegar a un mayor número de clientes.
---------------------	---

Aprovechar el desarrollo en servicios de las entidades de crédito, las cuales ponen a disposición de los clientes diferentes medios de comunicación: presenciales, on-line, telemarketing, etc.

³ CECA, "[Proceso de Reestructuración Sector de Cajas de Ahorros](#)"

Operadores Bancarios:

Incentivos

La comercialización de seguros proporciona ingresos recurrentes en forma de comisiones y dividendos, los cuales permiten paliar la reducción del margen financiero durante épocas deflacionistas, como la actual.

Captación de ahorro de forma estable a largo plazo, ya que los productos de ahorro y planes de pensiones, constituyen inmovilización de grandes cantidades de capital que las entidades de crédito pueden invertir, obteniendo rentabilidades interesantes.

Fidelización de la clientela, ya que los seguros constituyen una buena herramienta para integrar, en mayor medida, a los clientes bancarios.

Aceleradores

Venta cruzada entre productos bancarios de activo, tales como los créditos hipotecarios y productos de seguros. Destaca la importante venta cruzada asociada a productos de vida riesgo y seguros no vida como hogar o pérdidas pecuniarias.

El tratamiento fiscal de los productos de vida ahorro, lo cual facilita la comercialización de los mismos, sobre todo de los planes de pensiones.

La comercialización de seguros no va en contra de la comercialización de los productos tradicionales de banca, es más, ayuda a completar la oferta de productos y a fidelizar, en mayor medida, a los clientes.

3. Modelos de distribución dentro de los Operadores Bancarios

Los modelos de distribución varían en función del modelo de negocio y la estrategia que persigan tanto la compañía aseguradora como las entidades de crédito, con su asociación para la comercialización de seguros.

De esta forma, en función de los diferentes aspectos comerciales, organizativos y accionariales que se negocien entre entidad de crédito y aseguradora, los cuales pueden ser muy diversos, se pueden diferenciar los siguientes modelos de distribución:

Cuadro 1. Modelos de distribución de los Operadores Bancarios.

Modelos de negocio	Descripción
Acuerdos de distribución generales	Los OBS distribuyen seguros de una o varias compañías de seguros a cambio de comisiones, sin mayor implicación.
Acuerdos de distribución en exclusiva	Los OBS distribuyen seguros en exclusiva de una aseguradora sin la necesidad de crear una entidad aseguradora para esta finalidad.
JointVentures	Constitución de una entidad aseguradora al 50% entre los OBS y la entidad aseguradora. Existe acuerdo de exclusividad de comercialización
Grupos de Servicios Financieros	La entidad aseguradora se integra al 100% en los OBS, de tal manera que la filial de seguros es 100% propiedad de los mismos.

Fuente: Funcas⁴

Dependiendo del modelo de negocio, los acuerdos entre OBS y entidades aseguradoras, suelen presentar las siguientes características:

- **Negocio de vida**, los modelos de negocio suelen ser de exclusividad con una única entidad aseguradora.
- **Negocio de no vida**, en este caso suelen darse modelos de negocio abiertos, en los cuales los OBS tienen acuerdos de colaboración con diferentes entidades aseguradoras, dependiendo dicho acuerdo, en muchos casos, del producto a comercializar. Si bien, en los últimos años, se observan acuerdos de exclusividad en este tipo de negocio.

⁴Funcas, Cuadernos de información económica, 233, marzo/abril, "Reordenación del sector bancaseguros en España".

3.1. Proceso de concentración bancaria y alianzas de bancaseguros en España

3.1.1. Proceso de Concentración Bancaria en España

Como consecuencia de la importante reestructuración del sistema financiero español, entre 2009 y 2015, los bancos y, sobre todo, las cajas de ahorros han sufrido una serie de operaciones de fusión, adquisición, transformación de cajas en bancos, con utilización de recursos públicos y privados, cuyo principal efecto ha sido la conversión de la mayoría de las cajas en bancos, reduciendo el número de entidades financieras, a la vez que se reducía también el número de oficinas, empleados, y costes de estructura, y se incrementaba su tamaño financiero individual.

Esta reestructuración ha afectado a los acuerdos de distribución y “JointVentures” de muchas entidades de crédito y aseguradoras, en la mayoría de los casos de exclusividad, provocando un importante número de cancelaciones de alianzas, compras y ventas de participaciones en aseguradores, fusiones, etc.

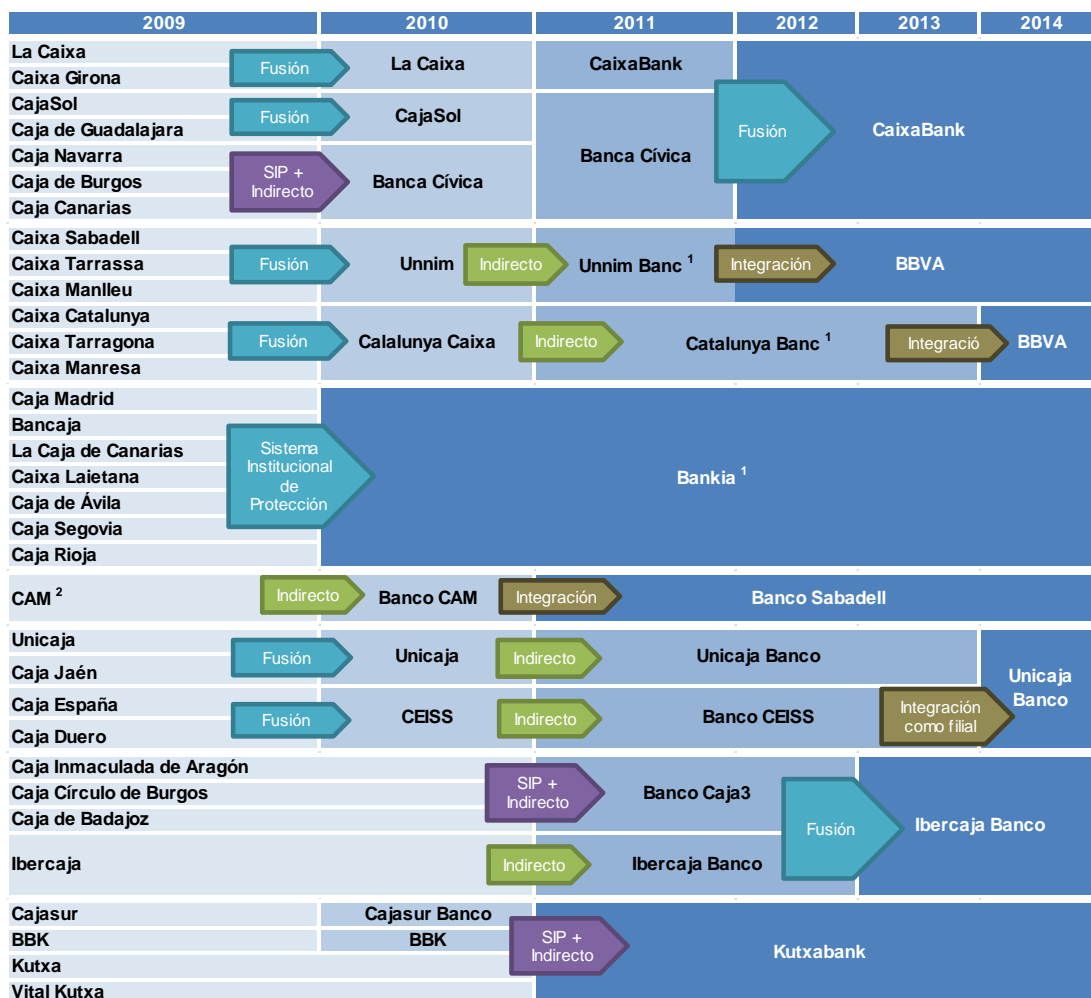
Mediante el presente estudio, se pretende analizar las alianzas comerciales de las 10 principales entidades de crédito españolas, dentro de su negocio asegurador en España.

Las entidades de crédito que se analizarán, que suponen el 90% del mercado financiero español son las siguientes:

- CaixaBank, S.A. (CaixaBank)
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA)
- Banco Santander, S.A. (Banco Santander)
- Bankia, S.A. (Bankia)
- Banco Sabadell, S.A. (Banco Sabadell)
- Banco Popular Español, S.A. (Banco Popular)
- Unicaja Banco, S.A. (Unicaja Banco)
- Ibercaja Banco, S.A. (Ibercaja Banco)
- Kutxabank, S.A. (Kutxabank)
- Bankinter, S.A. (Bankinter)

La implicación que ha tenido el proceso de reestructuración financiera en las entidades afectadas por el mismo, ha sido el siguiente:

Gráfico 16. Proceso de Reestructuración del sector financiero español



Indirecto: Las entidades ejercen la actividad financiera de forma indirecta a través de un banco que integra las cajas.

SIP: Sistema Institucional de Protección.

1. Participación mayoritaria FROB.

2. Intervenido por parte del Banco de España.

Fuente: CECA

Las Cajas de Ahorro ha sufrido una importante reestructuración es España en los últimos años, que ha supuesto su práctica desaparición.

La mayoría de ellas se han integrado en otros grupos bancarios mediante fusiones/adquisiciones.

En este proceso de integraciones/fusiones, destaca CaixaBank y BBVA, que han absorbido 6 Cajas de Ahorro, respectivamente.

Dichas absorciones han hecho crecer considerablemente a dichos grupos bancarios, consolidándolos como primer y segundo grupo bancario dentro del negocio bancario nacional.

Por otro lado, tres de las mayores entidades financieras nacionales, Banco Santander, Banco Popular y Bankinter, han quedado al margen del proceso,

al no participar en proceso de compra alguna y apostar por el crecimiento orgánico.

3.1.2. La Concentración Bancaria en España y sus implicaciones en los acuerdos de bancaseguros

Las entidades de crédito en España copan el 80% del mercado en la distribución de seguros de vida.

Esto ha favorecido que determinadas aseguradoras europeas (Aviva, Zurich, Aegon, Generali, CNP, etc.) llegaran a acuerdos de colaboración con Bancos y Cajas españolas para vender sus seguros, inicialmente de vida y pensiones.

Con posterioridad, dichos acuerdos de colaboración se ampliaron para el negocio de no vida, ante el potencial del mismo.

Los acuerdos de distribución de seguros permiten a las entidades de crédito operar en el mercado de seguros con rapidez, mínima inversión y sin riesgo. Las ventas de seguros aportan liquidez, a través de comisiones recurrentes.

Finalmente, muchas de las entidades de crédito, crearon compañías de seguros al 50% con sus bancos/cajas socios, ocupándose las aseguradoras de la gestión técnica-financiera del negocio y el banco/caja de la distribución.

La creación de compañías de seguros participadas al 50% por socios aseguradores ha aportado a los bancos una gran cantidad de dinero, ya que los acuerdos comportan el pago avanzado de cifras muy importantes, de centenares de millones de euros, relacionadas con el valor (embedded value) que se pretende crear con la compañía de seguros.

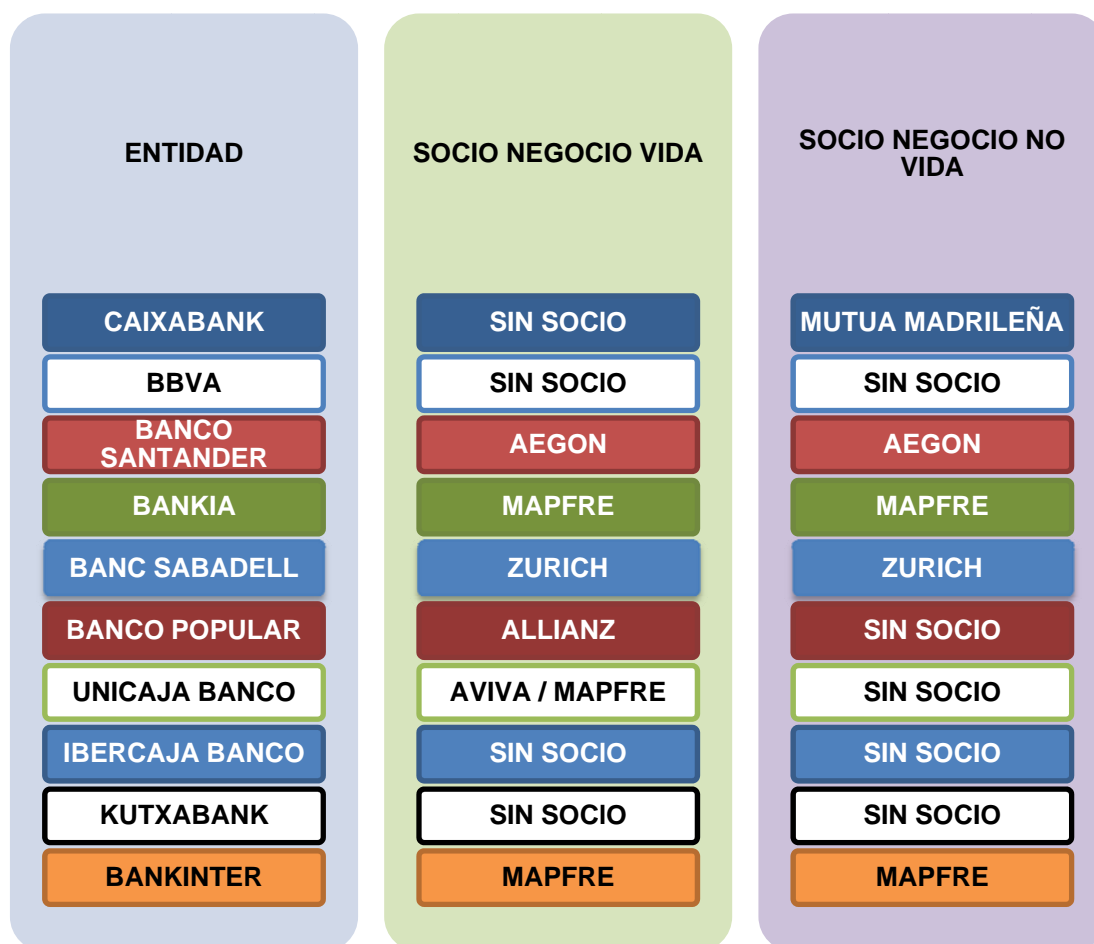
La mayoría de las 10 entidades bancarias analizadas tienen socios comerciales para la distribución de seguros en España, principalmente grupos aseguradores internacionales, que han podido hacer frente a los importantes desembolsos que se han pagado por dichas alianzas.

Los únicos grupos aseguradores español que ha podido competir con estos grandes grupos aseguradores internacionales para la comercialización de seguros a través de OBS, ha sido Mapfre y Mutua Madrileña.

El proceso de integración bancario ha afectado a los acuerdos de distribución existentes hasta la fecha.

La situación, en materia de acuerdos de bancaseguros, de las 10 primeras entidades de crédito españolas es la siguiente:

Cuadro 2. Alianzas comerciales de los 10 principales bancos españoles por volumen de negocio en España.



Fuente: CNMV

La mayoría de los bancos españoles han dado entrada, en el capital de sus aseguradoras, a otras entidades aseguradoras, principalmente extranjeras.

Tan solo tres entidades, BBVA, CaixaBank e Ibercaja mantienen el 100% de la propiedad de sus aseguradoras.

3.2. Modelos de negocio de las principales entidades de crédito españolas

Los modelos de negocios de las principales entidades de crédito españolas son similares en sus fundamentos, predominando los acuerdos de distribución en exclusividad.

Si bien, tienen pequeñas diferencias según la entidad y se han visto fuertemente influenciados por los procesos de reestructuración del sistema financiero español.

3.2.1. CaixaBank

Las compañías de seguros de CaixaBank son las siguientes:

- **VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros:** Compañía de seguros de vida y gestora de fondos de pensiones. Pertenece 100% al grupo

CaixaBank. A través de ésta, se comercializa y gestiona todo el negocio de vida y pensiones de CaixaBank en España, con un volumen de primas en 2014 de 5.515 millones de €, con una cuota de mercado del 22,20%.⁵.

- **SegurCaixaAdeslas:** Compañía de seguros generales participada al 50% por CaixaBank y al 50% por Mutua Madrileña, mediante la que CaixaBank comercializa el negocio de seguros generales.

Como vimos anteriormente, CaixaBank absorbió el grupo Banca Cívica, compuesto por las cajas de ahorros CajaSol, Caja Navarra, Caja de Burgos y Caja Canarias.

Fruto de la compra de Banca Cívica, CaixaBank recompró las participaciones que otras aseguradoras (Aegon, Caser, Zurich, etc.) mantenían con las cajas del grupo Banca Cívica, fusionando posteriormente las aseguradoras adquiridas con Vidacaixa y SegurcaixaAdeslas, respectivamente.

3.2.2. BBVA

El grupo BBVA, a julio de 2015, opera en España con las aseguradoras siguientes:

- BBVA Seguros S.A., de Seguros y Reaseguros.
- BBVA Vida S.A., de Seguros y Reaseguros (antes Unnim Vida)
- CX Vida, de Seguros y Reaseguros (grupo Catalunya Bank)
- CX Seguros Generales (grupo Catalunya Bank)

Como vimos anteriormente, BBVA ha sido uno de los bancos más activos en la compra de otros bancos, procedentes de cajas de ahorro, realizando las siguientes adquisiciones:

- **UnnimBanc, S.A.:** Paso a integrarse en el grupo BBVA en julio de 2012. UnnimBanc tenía dos compañías de seguros:
 - **Unnim Vida**, compañía participada al 50% por UnnimBanc y 50% por Aegon.
 - **UnnimProtecció**, participada al 50% por UnnimBanc y al 50% por Reale.

Una vez adquirido UnnimBanc, BBVA adquirió a Aegon y a Reale el 50% de las respectivas participaciones.

UnnimProtecció fue absorbida por BBVA Seguros en 2013.

Unnim Vida (actualmente BBVA Vida) está en un proceso de fusión por absorción con BBVA Seguros, que finalizará durante 2015.

- **Catalunya Banc, S.A.:** Fue adquirido por BBVA en junio de 2014, formalizándose la venta en junio del 2015. Catalunya Banc aportó dos compañías de seguros:

⁵ICEA, "Ranking a cierre 2014".

- **CX Vida**, compañía participada al 50% por Catalunya Banc y al 50% por Mapfre.
- **CX Seguros Generales**, participada al 50% por Catalunya Banc y al 50% por Mapfre.

Una vez adquirido UnnimBanc, BBVA adquirió a Mapfre el 50% de las respectivas participaciones, por lo que ambas compañías pertenecen 100% al grupo BBVA⁶.

3.2.3. Banco Santander

El Banco Santander, dispone en España de cuatro compañías de seguros:

- **Santander Seguros de Vida**, compañía de seguros de vida, 100% del grupo Banco Santander. Dicha compañía comercializa exclusivamente seguros de vida ahorro.
- **Aegon Santander Seguros de Vida**, compañía participada 50% por Banco Santander y 50% por Aegon, comercializa exclusivamente seguros de vida riesgo.
- **Santander Seguros Generales**, compañía de seguros generales, 100% del grupo Banco Santander.
- **Aegon Santander Seguros Generales**, compañía de seguros generales, compañía participada 50% por Banco Santander y 50% por Aegon, comercializa exclusivamente seguros multirriesgos.

3.2.4. Bankia

El negocio asegurador de Bankia se ha visto condicionado por las diferentes absorciones y fusiones realizadas hasta la fecha en dicha entidad, derivadas del proceso de reestructuración bancaria.

En estos momentos, Bankia dispone en España de tres compañías de seguros:

- **Caja Madrid Vida y Pensiones.**
- **Aseval, Vida y Pensiones**, del grupo Bancaja, integrado en Bankia.
- **Laietana Vida**, del grupo Caixa Laietana, integrado en Bankia.
- **Laietana Seguros Generales**, del grupo CaixaLaietana, integrado en Bankia.

El socio institucional de Bankia en materia de seguros es Mapfre, que posee el 50% de sus aseguradoras y el derecho exclusivo para la venta de seguros de vida y seguros generales a través de la red del banco.

3.2.5. Banco Sabadell:

El Banco Sabadell también se ha visto influenciado por las diferentes absorciones que ha realizado en los últimos años.

⁶ El Economista, ["Catalunya Banc recompra a Mapfre su negocio de seguros por 607 millones"](#).

En estos momentos, Banco Sabadell dispone en España de cuatro compañías de seguros:

- **BanSabadell Vida.**
- **BanSabadell Seguros Generales.**
- **Mediterráneo Vida**, del grupo Caja del Mediterráneo (CAM) absorbido por el Banco de Sabadell.
- **Banco Gallego Vida**, del grupo Banco Gallego, absorbido por Banco de Sabadell.

El socio institucional de Banco Sabadell en materia de seguros es Zurich, que posee el 50% de BanSabadell Vida y de BanSabadell Seguros Generales y del derecho exclusivo para la venta de seguros de vida y seguros generales a través de la red del banco.

3.2.6. Banco Popular

El Banco Popular dispone en España de dos compañías dos seguros:

- **Popular Vida y Pensiones**, participada al 50% por Banco Popular y al 50% por Allianz.
- **Pastor Vida**, compañía perteneciente al Banco Pastor, adquirido previamente por el Banco Popular, participada al 50% por Banco Popular y al 50% por Allianz.

3.2.7. Unicaja Banco

El negocio asegurador de Unicaja Banco, al igual que otras entidades analizadas en este punto, se ha visto fuertemente influido por el proceso de reestructuración bancaria llevado a cabo en España en los últimos años.

Unicaja Banco ha absorbido en 2014 a Banco de Caja España de Inversiones, Salamanca y Soria, S.A. (Banco CEISS), el cual, previamente se constituyó por la fusión entre Caja España y Caja Duero.

Actualmente, el negocio asegurador de Unicaja Banco está constituido por cuatro compañías aseguradoras.

- **Unicorp Vida**, participada al 50% por Unicaja Banco y al 50% por Aviva.
- **Caja España Vida**, participada al 50% por Unicaja Banco y al 50% por Aviva.
- **Unión Duero Vida**, participada al 50% por Unicaja Banco y al 50% por Aviva.
- **Unión del Duero Seguros Generales**, participada al 100% por Unicaja Banco.
- **Unión del Duero, Compañía de Seguros Generales, S.A.** (Unión del Duero, Seguros Generales). Empresa filial del Banco CEISS centrada en la comercialización de seguros generales.

3.2.8. Ibercaja Banco

El negocio asegurador de Ibercaja, se ha visto influenciado por la absorción en 2014 de Banco Caja3 (Caja Inmaculada de Aragón, Caja Círculo de Burgos, Caja de Badajoz).

Actualmente, el negocio asegurador de Ibercaja Banco está constituido por cuatro compañías aseguradoras.

- **Ibercaja Vida**, participada al 100% por Ibercaja Banco.
- **Cai Vida**, participada al 100% por Ibercaja Banco.
- **Caja Badajoz Vida**, participada al 100% por Ibercaja Banco
- **Cai Seguros Generales**, participada al 50% por Ibercaja Banco y al 50% por Reale.

3.2.9. Kutxabank

El negocio asegurador de Kutxabank se caracteriza por comercializar seguros a través de sus filiales siguientes, 100% del grupo Kutxabank.

- **Kutxabank Vida y Pensiones Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.U.** (Kutxabank Vida).
- **Kutxabank Aseguradora Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.U.** (Kutxabank Seguros Generales).

3.2.10. Bankinter:

El negocio asegurador de Bankinter es gestionado a través de las tres entidades aseguradoras, dos de las cuales, comercializan los productos aseguradores a través de la red comercial Bankinter, siendo las mismas:

- **Bankinter Vida**, compañía 50% Bankinter y 50% Mapfre.
- **Bankinter Seguros Generales**, compañía 50% Bankinter y 50% Mapfre.

Por su parte, Bankinter es propietario del 100% de la compañía de seguros Línea Directa Aseguradora, S.A., líder en el mercado español en la venta directa (teléfono e internet) de seguros de automóviles y hogar. Línea Directa nació en 1995 como una Joint Venture entre Bankinter y Royal Bank of Scotland Insurance (RBS), cuyo modelo de negocio se centraba en la venta directa, la desintermediación y la fuerte apuesta por la tecnología, comenzando a comercializar seguros de automóviles por internet a partir de 1999. En 2009 Bankinter compró a RBS la mitad de Línea Directa Aseguradora que estaba en manos del banco escocés, pasando a ser participada al 100% por Bankinter⁷. Actualmente, es la compañía líder en venta directa de seguros en España, con una cuota de mercado cercana al 60% entre las compañías sin intermediación, operando principalmente los ramos de automóviles y hogar.

⁷ Expansión, "[Bankinter se hace con el 100% de Línea Directa Aseguradora](#)".

En definitiva, en los últimos años, como consecuencia de la reestructuración del sistema financiero, se han producido un gran número de fusiones/integraciones de entidades aseguradoras, los cuales se pueden resumir en el siguiente cuadro:

Cuadro 3. Reestructuración de las Aseguradoras y participación de las entidades de crédito sobre las mismas.

Filiales Aseguradoras		OBS	Participación	Banco
CajaSol Vida	CajaSol Vida	VidaCaixa	100,00%	CaixaBank
CAN Vida	Banca Cívica Vida			
Caja Canarias Vida				
Caja Burgos Vida				
SegurCaixa	SegurCaixa Adeslas			
Adeslas				
Aresa				
CajaSol Seguros Generales				
CAN Seguros Generales				
BBVA Vida	BBVA Vida	BBVA Vida	100,00%	BBVA
Caixa Sabadell Vida	UNNIM Vida			
Caixa Tarrassa Vida	Catalunya Caixa Vida			
Catalunya Caixa Vida				
Caixa Tarragona Vida				
Caixa Manresa Vida	BBVA Seguros Generales	BBVA Seg Generales	100,00%	
BBVA Seguros Generales				
Caixa Sabadell Seguros Generales	UNNIM Protecció			
Caixa Tarrassa Seguros Generales				
Catalunya Caixa Seguros Generales	Catalunya Caixa Seg Generales			
Santander Seguros			100,00%	
Aegon Santander Vida			49,00%	Banco Santander
Aegon Santander SegurosGenerales				
MAPFRE Caja Madrid Vida			49,00%	Bankia
Aseguradora Valenciana				
Caixa Laietana Vida			0,00%	
Caixa Laietana Seguros Generales				
Banc Sabadell Vida			50,00%	Banco Sabadell
CAM Vida				
Caser CAM Vida				
Banco Gallego Vida y Pensiones				
Banc Sabadell Seguros Generales				
CAM Seguros Generales				
Caser CAM Seguros Generales				
Allianz Popular Vida			40,00%	Banco Popular
Pastor Vida				
Pastor Seguros Generales			100,00%	
Unicorp Vida			50,00%	Unicaja Banco
Caja España Vida				
Caja Duero Vida				
Caja Duero Seguros Generales			100,00%	
Ibercaja Vida			100,00%	Ibercaja Banco
CAI Vida				
Caja Badajoz Vida				
CAI Seg Generales				
Biharko Vida	Kutxabank Vida		100,00%	Kutxabank
Biharko Aseguradora	Kutxabank Aseguradora			
Bankinter Vida			50,00%	Bankinter
Bankinter Seguros Generales				
Línea Directa			100,00%	

Fuente: Informes Financieros Anuales, Elaboración Propia

Además, en el presente cuadro se muestra la participación de la entidad de crédito sobre la filial aseguradora.

4. Análisis de la estrategia de distribución de las principales entidades de crédito

En el presente punto analizaremos la actividad bancoaseguradora de los 10 principales grupos bancarios españoles, en seguros de vida y en seguros generales.

4.1. Ramo de Vida

Cuadro 4. Entidades aseguradoras por grupo bancario, Ramo Vida, cierre 2013. (Datos en miles de euros)

GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	Vida	Ranking Bancario	Ranking Asegurador
CAIXABANK	VIDACAIXA	5.249.084	1	1
	CAJASOL VIDA Y PENSIONES	9.581		
	CAJACANARIAS VIDA Y PENSIONES	12.125		
		5.270.789		
BBVA	BBVA VIDA	1.849.304	2	3
	CATALUNYACAIXA VIDA	407.211		
	UNNIM VIDA	181.184		
		2.437.699		
SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	26.600	3	2
	SANTANDER SEGUROS	3.067.719		
		3.094.319		
BANKIA	MAPFRE CAJA MADRID VIDA	303.038	4	7
	ASEVAL	272.938		
	LAIETANA VIDA	37.961		
		613.936		
BANSABADELL	BANSABADELL VIDA	496.515	5	6
	MEDITERRANEO VIDA	355.542		
		852.057		
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	419.679	6	8
	PASTOR VIDA	16.429		
		436.109		
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	660.408	7	5
	CAJA ESPAÑA VIDA	151.547		
	UNION DEL DUERO VIDA	81.940		
		893.895		
IBERCAJA	IBERCAJA VIDA	933.251	8	4
	CAI VIDA Y PENSIONES	239.614		
	CAJA BADAJOZ VIDA	70.538		
		1.243.403		
KUTXABANC	KUTXABANK VIDA Y PENSIONES	100.244	9	10
		100.244		
BANKINTER	BANKINTER VIDA	197.883	10	9
		197.883		
TOTAL		15.140.334		

Fuente: DGSyFP e, ICEA

El negocio de seguros de vida gestionado por las aseguradoras vinculadas a los 10 principales grupos bancarios españoles, supone prácticamente el 60% del negocio de vida en España (en 2013 el volumen de primas gestionadas por estas entidades fue de 15.140 millones de €, siendo el total de 25.505 millones de €).

Los líderes en la comercialización de seguros de vida son CaixaBank, Banco Santander y BBVA, los principales bancos en España.

Ibercaja Banco y Unicaja Banco, ocupando la cuarta y quinta posición, respectivamente (posición superior a la que ocupan como bancos, octava y séptima respectivamente), lo que pone de manifiesto la importante apuesta que estos dos grupos han hecho por los seguros de vida.

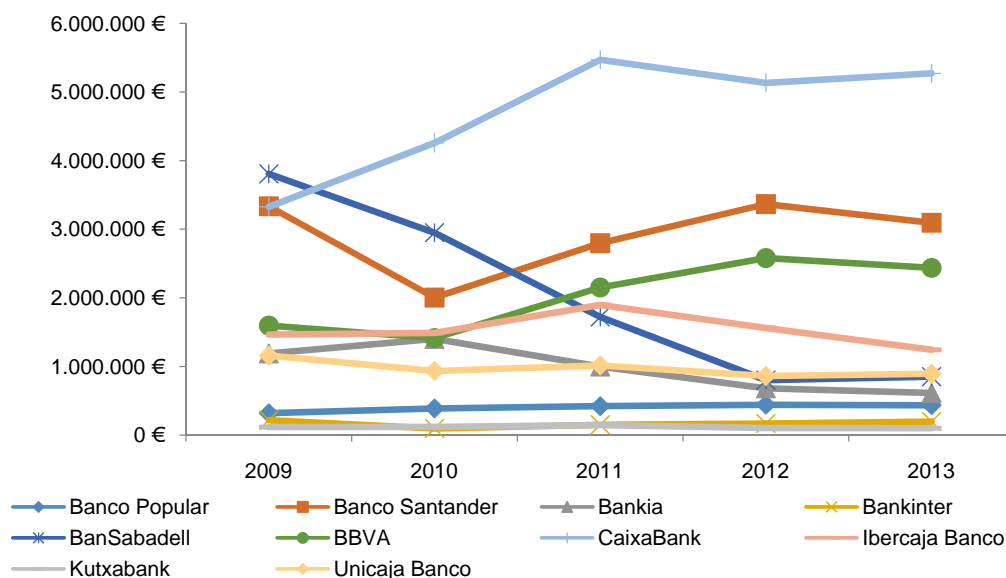
Las cuatro primeras compañías del ranking asegurador (VidaCaixa, Santander Vida, BBVA Vida e Ibercaja Vida) pertenecen 100% al banco respectivo. Excepcionalmente, Banco Santander ha alcanzado un acuerdo de con Aegon (Aegon Santander Vida), para compartir al 50% su negocio de vida riesgo.

En cuanto al resto de entidades analizadas, destaca la menor actividad en el negocio asegurador de vida de Bankia y Banco Popular, con una actividad aseguradora proporcionalmente inferior a la del resto de entidades analizadas.

En la actividad de los OBS destaca la producción de seguros de ahorro (planes de ahorro, rentas, etc.). Si analizamos la rentabilidad, los seguros de vida riesgo ocupan una posición más destacada.

4.1.1. Evolución del negocio de Vida en los últimos 5 años

Gráfico17. Entidades aseguradoras por grupo bancario, Ramo Vida. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

Durante el periodo de estudio, el negocio de vida de las principales entidades de crédito españolas, ha decrecido levemente, concretamente 8,41 p.p. Dicho decrecimiento ha sido consecuencia de la situación económica sufrida durante los últimos años.

A pesar de este decrecimiento en cuanto a volumen de primas, se observan tendencias crecientes, lideradas por CaixaBank, BBVA y Banco Popular.

Los crecimientos experimentados en CaixaBank y BBVA se fundamentan en la reestructuración financiera, la cual ha derivado en la absorción de diferentes entidades de crédito por éstas, con las consecuentes adquisiciones de sus entidades aseguradoras. Dichas adquisiciones, han ayudado a las entidades de crédito a consolidar su posición como líder del negocio bancario español, en el caso de CaixaBank; y a crecer considerablemente dentro del mismo, en el caso de BBVA.

En cuanto al Banco Popular, observamos que ha potenciado el negocio de vida en los últimos años, manteniéndose no obstante a cierta distancia de los principales líderes del negocio de vida en España.

Por su parte, se han observado fuertes decrecimientos, afectando principalmente a Banco Sabadell y Bankia, afectadas por el deterioro sufrido por algunas de las entidades absorbidas, CAM en el caso de Banco Sabadell y Caja Madrid y Bancaja, en el caso de Bankia.

4.2. Ramo de No Vida

Cuadro5. Distribución del Ramo No Vida por entidad de crédito, cierre 2013.(Datos en miles de euros)

GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	No Vida	Ranking Bancario	Ranking Asegurador
CAIXABANK	VIDACAIXA	26.881	1	1
	SEGURCAIXA ADESLAS	2.566.047		
	CAJASOL SEGUROS GENERALES	31.573		
	CAN SEGUROS GENERALES	15.685		
		2.640.184		
BBVA	BBVA SEGUROS	265.970	2	3
	CATALUNYACAIXA VIDA	779		
	CATALUNYACAIXA SEGUROS GENERALES	41.381		
	UNNIM VIDA	3.504		
		311.634		
SANTANDER	AEGON SANTANDER GENERALES	68.071	3	4
	SANTANDER SEGUROS	68.742		
		136.813		
BANKIA	MAPFRE CAJA MADRID VIDA	13.338	4	8
	ASEVAL	2.856		
		16.195		
BANSABADELL	BANSABADELL VIDA	1.430	5	7
	BANSABADELL SEGUROS GENERALES	34.458		
	MEDITERRANEO VIDA	1.162		
		37.050		
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	0	6	10
	PASTOR VIDA	0		
		0		
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	5.286	7	6
	UNION DEL DUERO SEGUROS GENERALES	39.918		
		45.205		
IBERCAJA	IBERCAJA VIDA	74	8	9
	CAI SEGUROS GENERALES	10.007		
	CAJA BADAJOZ VIDA	217		
		10.299		
KUTXABANC	KUTXABANKASEGURADORA	68.843	9	5
		68.843		
BANKINTER	BANKINTER VIDA	2.298	10	2
	LINEA DIRECTA	642.415		
		644.713		
TOTAL		3.910.935		

Fuente: DGSyFP e ICEA. Elaboración Propia

El negocio de seguros de no vida gestionado por las aseguradoras participadas por los 10 principales grupos bancarios españoles, supone prácticamente el 13% del negocio de no vida en España (primas gestionadas por 3.911 millones de €, para un total del mercado de 30.268 millones de €).

No obstante, estimamos que las primas comercializadas por estas entidades puede ser superior, ya que alguna de las entidades analizadas comercializan seguros generales a través de entidades aseguradoras de las que no tienen participación accionarial o la que tienen no es de control, a través de acuerdos de distribución.

El gran comercializador y gestor de seguros de no vida dentro del negocio asegurador español, es claramente CaixaBank, entidad que gestiona 2.640 millones de €, lo que suponen prácticamente el 68% del negocio de las entidades analizadas.

Le siguen Bankinter, a través de su entidad filial Línea Directa Aseguradora, compañías que centra su negocio en el ramo de automóviles; y BBVA, compañía que tiene una importante cartera de multirriesgo.

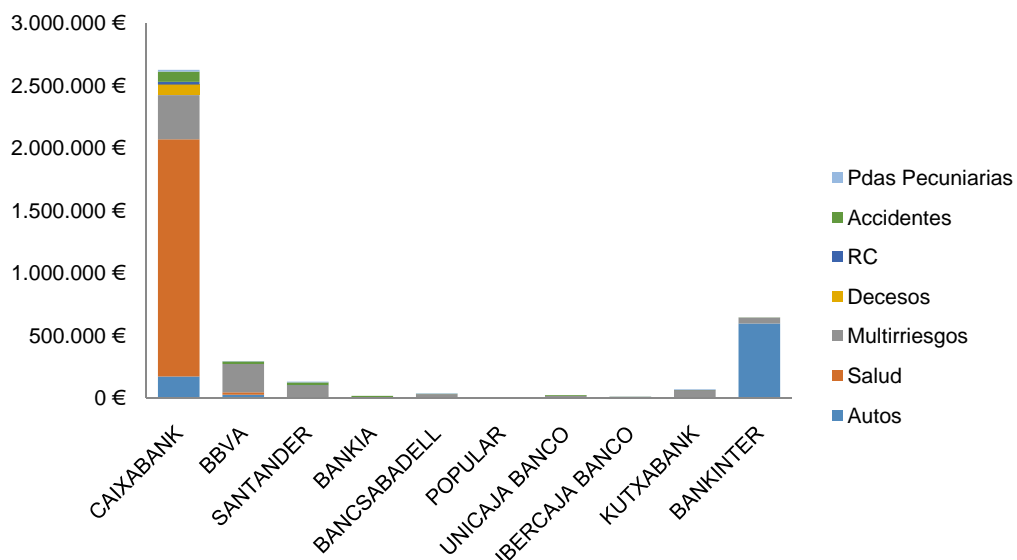
Es importante destacar que, si bien, tanto Bankinter como BBVA, alcanzan este importante volumen de negocio a través de filiales participadas al 100% por el grupo, CaixaBank, es líder en este negocio, con un cuota superior al 50%, a través de su filial, SegurCaixaAdeslas, de la cual es partícipe en un 49,92%.

Las cuotas de mercado del resto de entidades de crédito, son mucho menos importantes, destacando el Banco Santander y Kutxabank.

El Banco Santander gestiona su negocio de no vida a través de dos entidades filiales, una participada al 100%, Santander Seguros y la otra participada en un 49%, Aegon Santander Seguros.

Por su parte, Kutxabank, gestiona dicho negocio a través de una entidad filial, participada al 100%.

Gráfico 18. Distribución del Negocio de No Vida por modalidad de seguro y entidad de crédito, año 2013. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

CaixaBank debe su liderazgo, en gran medida, al negocio de salud, donde dentro de las entidades de crédito es el líder indiscutible, gestionando 1.898 millones de €. Este volumen tan importante, es consecuencia de la adquisición por parte de SegurCaixa de Adeslas, primera compañía aseguradora en el sector de salud, en 2009. La operación alcanzó un importe de 1.193,3 millones de €⁸.

Otro de los negocios importantes de CaixaBank, es el de multirriesgo, donde es la entidad de crédito que gestiona un mayor volumen de primas, concretamente 353 millones de €, seguida por BBVA, el cual gestiona 227 millones de €.

El negocio de seguros de multirriesgo es el que, mayoritariamente, más desarrollado tienen las entidades de crédito que se dedican al negocio de seguros no vida, ya que existe una fuerte vinculación entre los créditos hipotecarios y los seguros de hogar. Este hecho, es apreciable en el gráfico que precede, ya que todas las entidades analizadas que tienen cierto volumen de negocio en no vida, han desarrollado una parte importante del mismo, en multirriesgo.

Por su parte, la otra entidad de crédito con un negocio importante en no vida, Bankinter, centra su negocio en el ramo de autos, principalmente, y hogar. Para ello, Bankinter gestiona su negocio no vida a través de su filial Línea Directa, la cual basa su modelo de negocio en la venta directa y el telemarketing, siendo la compañía líder en venta a través de internet. El volumen de primas de Línea Directa en autos, es de 596 millones de € y el de hogar, es de 47 millones de €.

Existen otros negocios de no vida, en los cuales existe un volumen importante, como son el de accidentes y decesos. Éste último, ha experimentado en los últimos años un fuerte crecimiento en cuanto a primas, como consecuencia de la comercialización del producto decesos prima única, donde el líder del mercado es SegurCaixaAdeslas.

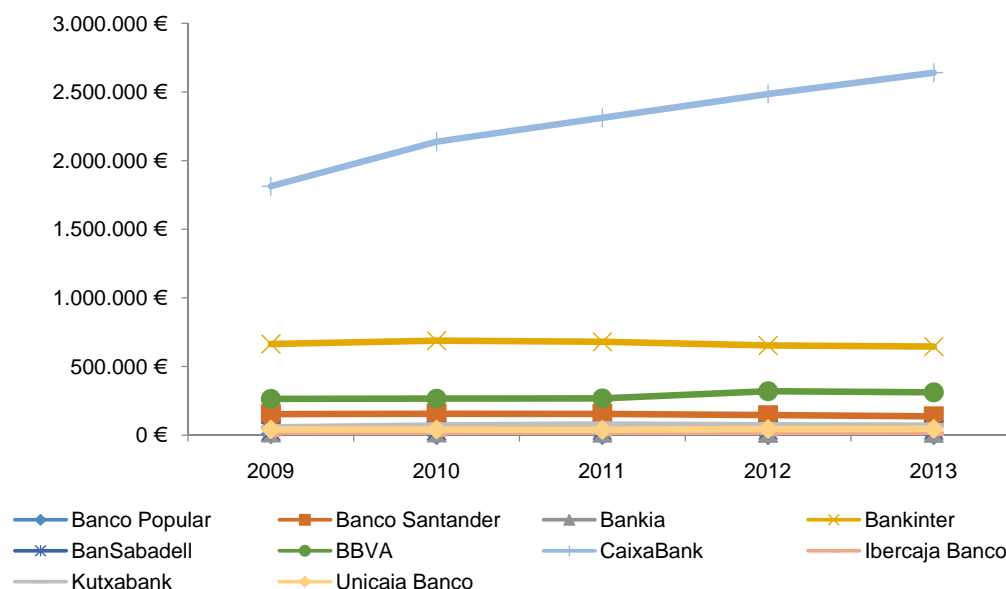
En definitiva, CaixaBank, a través de su filial SegurCaixaAdeslas, está siendo la entidad más activa en la explotación del negocio de no vida, ya no solo a través de su importante negocio de salud, sino mediante el crecimiento en el resto de líneas de negocio no vida analizadas, autos, multirriesgo, decesos, responsabilidad civil, accidentes y pérdidas pecuniarias.

También es importante destacar el negocio asegurador gestionado por Línea Directa (Bankinter), la cual constituyó, en su momento, un proyecto pionero en España, creando una entidad de venta directa a través de internet; el cual a posteriori, ha supuesto un éxito para el grupo bancario.

⁸VidaCaixa, ["Criteria cierra la compra de Adeslas, que se integrará en Segurcaixa Holding"](#).

4.2.1. Evolución del negocio de no vida en los últimos 5 años

Gráfico 19. Evolución Ramo No Vida de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

Durante el periodo de estudio, se ha observado una tendencia de crecimiento de primas gestionadas por los OBS. Concretamente, durante dicho periodo, el crecimiento en el negocio de no vida ha crecido 28,24 p.p. Este importante crecimiento, junto con una cuota de mercado de los OBS baja, del 12,92%, pone de manifiesto el importante potencial de este tipo de negocio.

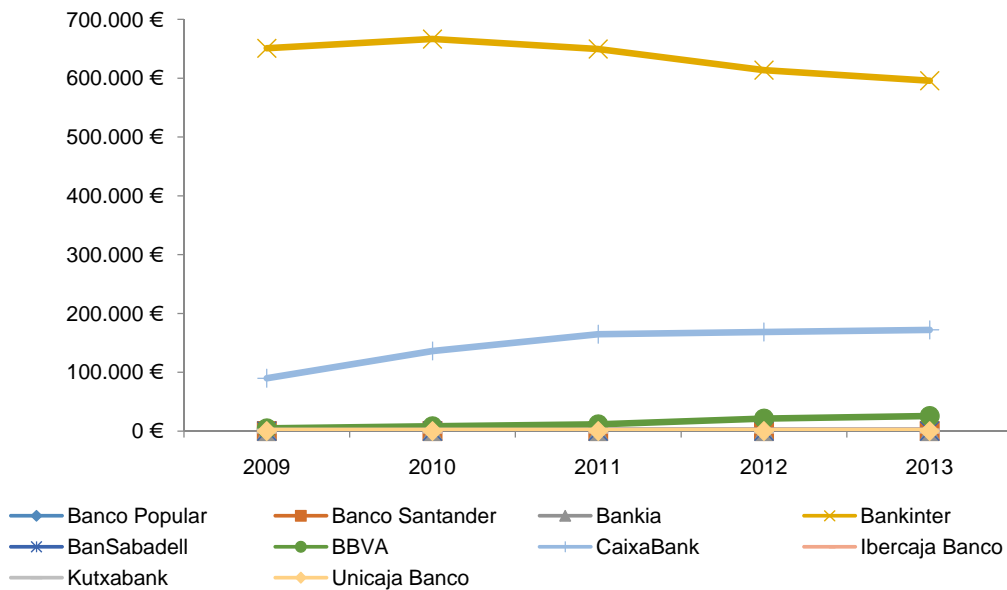
Las entidades que mayores crecimientos han experimentado son CaixaBank, Ibercaja Banco y BBVA. Estos crecimientos se han cimentado en la capacidad de dinamizar el negocio bancario, dándole relevancia a los seguros dentro del mismo, ubicándolos en la primera línea de venta de las entidades de crédito.

Por otra parte, se observan entidades que durante el periodo de estudio han sufrido un decrecimiento en sus carteras de no vida, siendo las más afectadas Banco Santander y Bankia. Dicho decrecimiento, ha sido consecuencia del empeoramiento de la situación económica de los últimos años, el cual ha frenado la concesión de hipotecas y, por lo tanto, la venta cruzada de seguros multirriesgo hogar.

El resto de entidades no se han producido grandes variedades de volumen de primas durante el periodo de tiempo de estudio.

a) Seguro de Autos

Gráfico 20. Evolución del Seguro de Autos de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

Claramente, Bankinter es el líder de dicho negocio, gestionándolo a través de su filial Línea Directa Aseguradora, cuyo modelo de negocio se basa en la venta directa, siendo la líder en venta a través de Internet. Si bien, parece observarse una caída de cartera en el periodo de estudio, el cual se debe a la fuerte competencia que existe en este tipo de seguro. Se debe tener en cuenta, que desde el 2007 hasta 2014, las primas de autos cayeron alrededor de un 22%⁹.

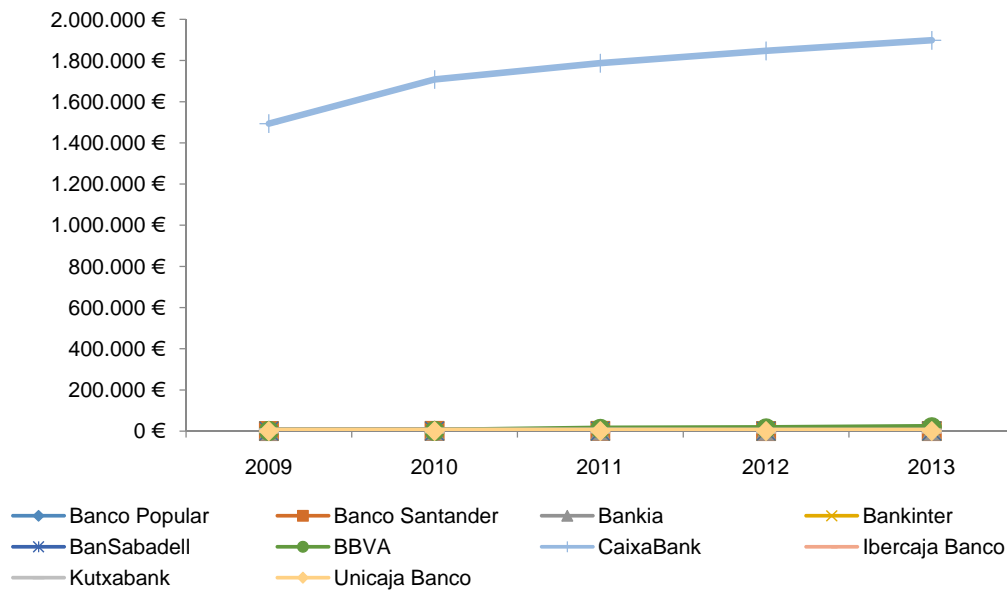
Por su parte, tanto CaixaBank, como BBVA han experimentado fuertes crecimientos en el negocio de autos, lo cual demuestra como dichas entidades están apostando para este tipo de seguros.

Se debe tener en cuenta, que se trata del seguro obligatorio más importante en España, el cual, no se está explotando demasiado a través de los OBS, teniendo por lo tanto, un importante potencial para dicho canal.

⁹ Cinco Días, ["El seguro anticipa el final de seis años de guerra de precios en autos"](#).

b) Seguro de Salud

Gráfico 21. Evolución del Seguro de Salud de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

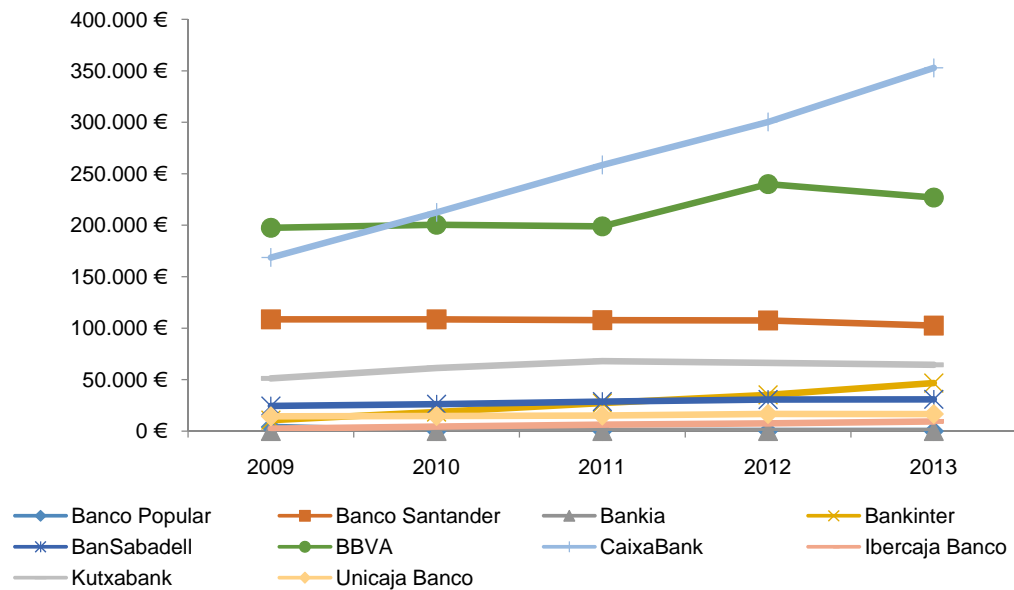
En cuanto al negocio de salud, la tendencia observada es de crecimiento, lo cual es un dato importante dado que el seguro de salud es la línea de negocio, dentro del sector asegurador, con mejor evolución en los últimos años, tratándose del único, junto con los seguros de vida, que ha seguido creciendo durante todo el periodo de crisis¹⁰. Por este motivo, tiene mucho potencial dentro de los diferentes negocios de no vida.

En cuanto a volumen de primas, claramente el gran dominador es CaixaBank, el cual gestiona su negocio de no vida a través de SegurCaixaAdeslas, entidad proveniente de la fusión entre SegurCaixa Holding y Adeslas.

¹⁰ Cinco Días, [“Los seguros de salud arrancan el año a buen ritmo”](#).

c) Seguro de Multirriesgo

Gráfico 22. Evolución del Seguro de Multirriesgo de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

El negocio de multirriesgo en las entidades analizadas, en líneas generales, ha crecido considerablemente en los últimos años, destacando el importante crecimiento experimentado por CaixaBank y Bankinter, principalmente.

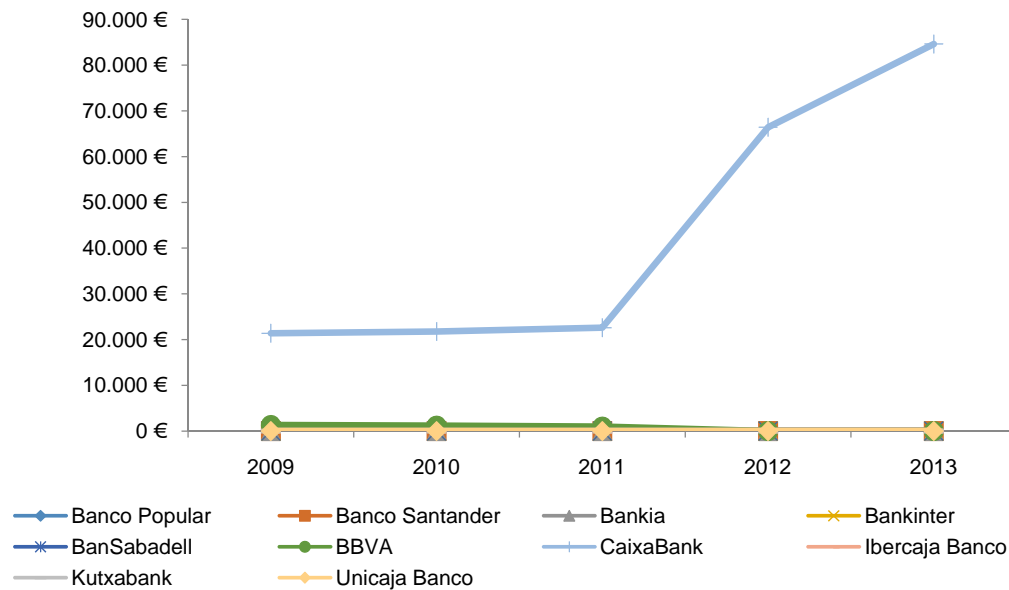
Por su parte, Banco Santander ha experimentado una importante caída de cartera entre 2012 y 2013, lo cual se debe a la cesión parcial de los seguros de accidentes, hogar, comercio y Pymes de Santander Seguros y Reaseguros, Compañía Aseguradora, SA, a Santander Generales Seguros y Reaseguros, S.A.¹¹, que posteriormente pasaría a ser Aegon Santander Seguros Generales.

Se trata de un negocio claramente vinculado, dentro de las entidades de crédito, con los créditos hipotecarios, por lo que históricamente se trata de uno de los negocios de seguros no vida más explotado por los OBS.

¹¹BOE, ["Orden ECC/2510/2013"](#).

d) Seguro de Decesos

Gráfico 23. Evolución del Seguro de Decesos de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

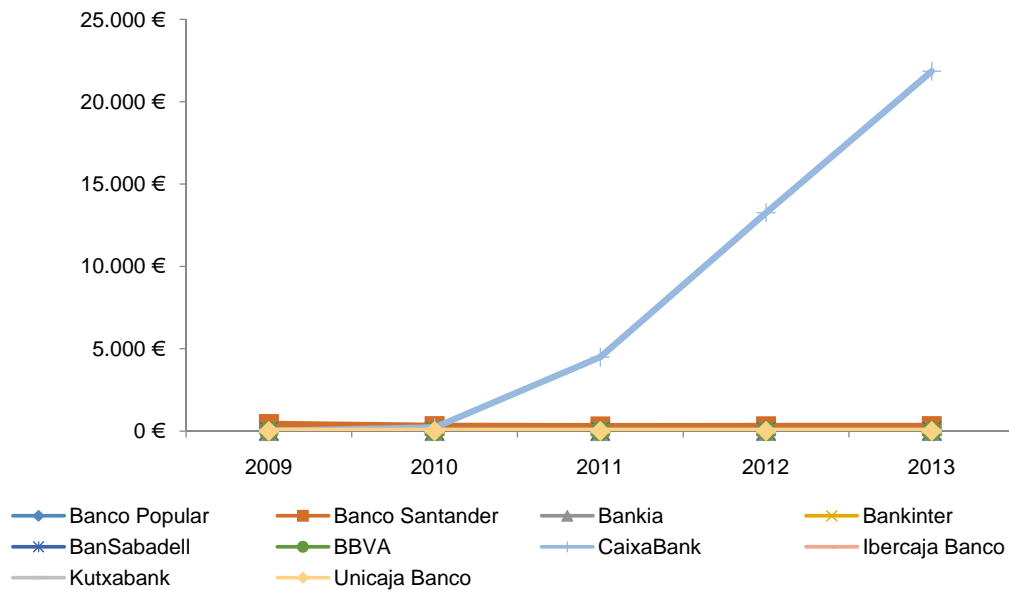
Como puede observarse, la única entidad que comercializa activamente el seguro de decesos es CaixaBank. El volumen de primas gestionadas por la misma, ha crecido considerablemente en los últimos años, sobre todo, a raíz de la comercialización del seguro de decesos prima única.

Se trata de un seguro contratable exclusivamente por mayores de 65 años, mediante el cual se cubren todos los gastos y trámites necesarios en el caso de fallecimiento del asegurado. Se trata de un seguro con carácter vitalicio, por lo que una vez contratado, el mismo se mantendrá hasta que el asegurado decida anular el contrato o fallezca.

Históricamente, los productos de decesos se han comercializado a través de agentes o mediadores, rompiendo dicha tendencia CaixaBank, a través de su filial SegurCaixaAdeslas.

e) Seguro de Responsabilidad Civil

Gráfico 24. Evolución del Seguro de Responsabilidad Civil de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)

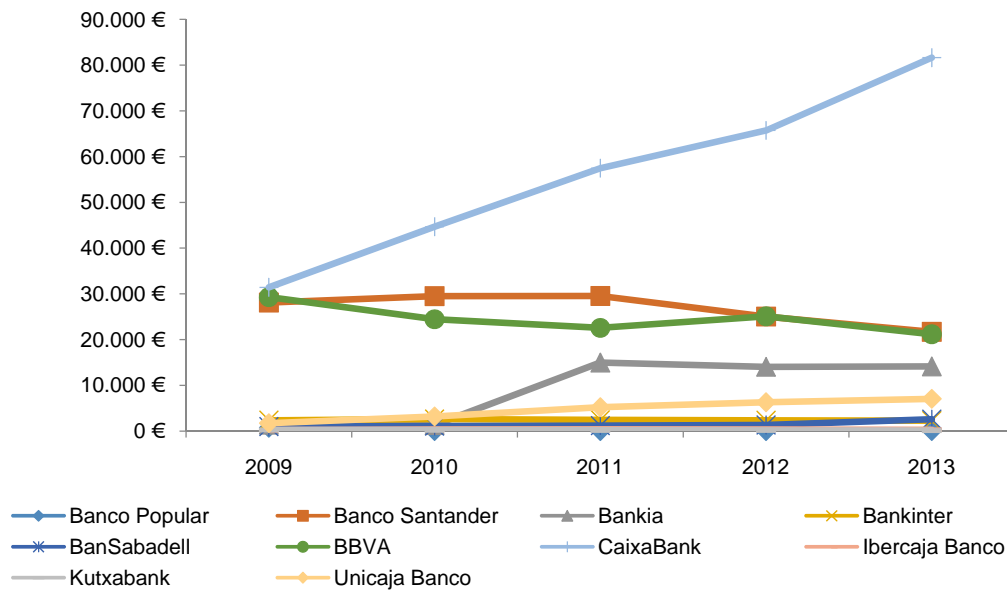


Fuente: DGSyFP e ICEA

Al igual que en el ramo de decesos, la entidad más activa en la comercialización de seguros de responsabilidad civil, es CaixaBank, a través de su filial SegurCaixaAdeslas. Este importante crecimiento se fundamenta en la venta de seguros de responsabilidad civil para directores o consejeros, los cuales reportan a las compañías aseguradoras un importante volumen de primas.

f) Seguro de Accidentes

Gráfico 25. Evolución del Seguro de Accidentes de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



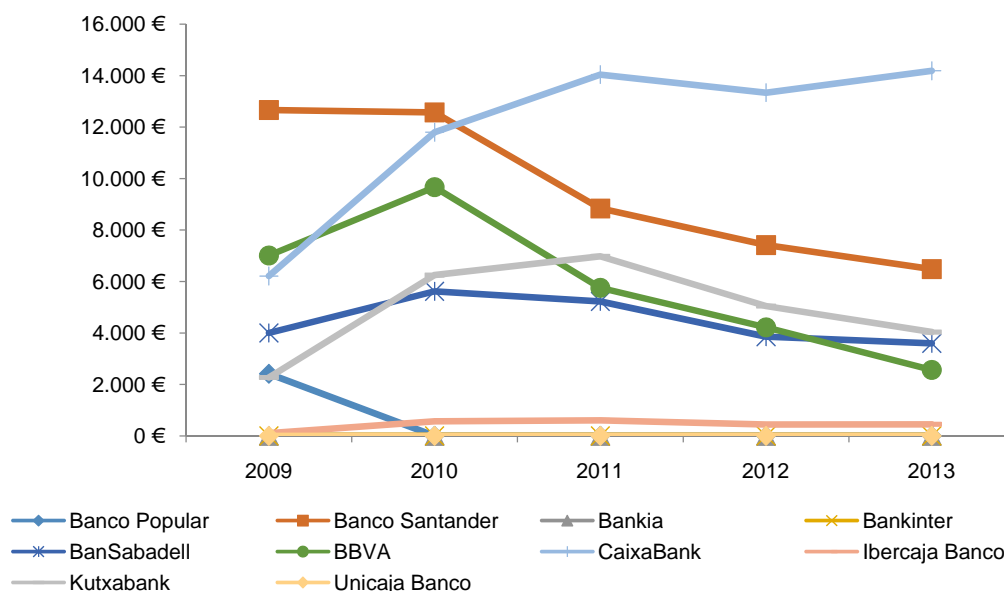
Fuente: DGSyFP e ICEA

En líneas generales, las primas de seguros de accidentes, han crecido durante el periodo de estudio, siendo de nuevo, la entidad más activa en la comercialización de este tipo de seguros, CaixaBank. Si bien, se observan crecimientos en prácticamente todas las entidades analizadas, menos en Banco Santander y BBVA.

Esta modalidad de seguros es fácilmente comercializable por parte de los OBS, ya que las primas no son elevadas y, a razón de las primas pagas, se cubren capitales elevados.

g) Seguro de Pérdidas Pecuniarias

Gráfico 26. Evolución del Seguro de Pérdidas Pecuniarias de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: DGSyFP e ICEA

Se trata de una línea de negocio, en la cual se ha experimentado una fuerte caída en los últimos años, todo ello como consecuencia de la caída en la comercialización de créditos hipotecarios.

Al igual que los seguros de multirriesgo hogar, se trata de una modalidad de seguro vinculada a la comercialización de créditos hipotecarios, por lo que al frenarse la concesión de éstos, la contratación de estos seguros ha caído considerablemente. Las entidades que han sufrido mayores caídas han sido Banco Santander y BBVA.

Por su parte, se han observado tendencias de crecimiento, como es el caso de CaixaBank, la cual ha pasado a liderar dicha línea de negocio en el último año de estudio, siendo por lo tanto la entidad más activa en este tipo de seguros; y Kutzabank, la cual creció considerablemente hasta 2011, año a partir del cual ha comenzado a perder volumen de primas.

5. Análisis de los resultados obtenidos por la distribución de seguros

Para analizar los resultados obtenidos por la distribución de seguros de las principales entidades de crédito españolas, se analizarán una serie de variables que determinarán la actividad aseguradora dentro de las mismas y como dicha actividad ha evolucionado en los últimos 5 años. Al igual que ha sucedido en puntos anteriores del presente estudio, se debe tener en cuenta el proceso de reestructuración del sistema financiero español, el cual, ha provocado una centralización de entidades aseguradoras alrededor de las nuevas entidades de crédito resultantes de tal proceso.

El objetivo final que se persigue mediante le presente punto, es vislumbrar como el papel de los seguros dentro de las entidades de crédito ha ido ganando en importancia, como consecuencia de la crisis económica de los últimos años, en la rentabilidad de las entidades de crédito; y como algunas compañías están aprovechando el gran potencial del negocio asegurador, dentro de las entidades de crédito.

5.1. Rentabilidad de las Entidades Aseguradoras

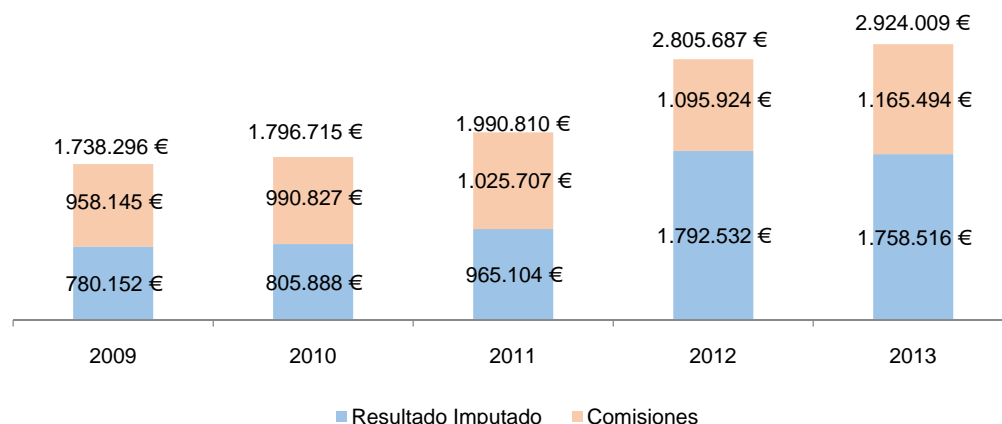
Las entidades de crédito obtienen beneficios de sus filiales aseguradoras a través de comisiones y dividendos, por lo que a la hora de analizar cómo ha evolucionado el negocio asegurador dentro de las entidades de crédito, se tendrán en cuenta las siguientes variables:

- **Comisiones:** Son los gastos de adquisición, de cada ejercicio, en los que incurren las entidades aseguradoras para comercializar sus productos. Mediante dicha variable, se muestra la capacidad comercializadora de la entidad en cada ejercicio económico.
- **Dividendos o Resultado Imputado:** Son los resultados económicos, obtenidos en cada ejercicio, por las entidades aseguradoras. De los mismos se han descontado los ingresos y gastos derivados de la gestión de planes de pensiones, ya que lo que se está analizando es el negocio asegurador puro.

Se parte de la hipótesis de que todos los beneficios se reparten en forma de dividendos, calculándose los mismos, en función de la participación de la entidad de crédito sobre la filial aseguradora. Dado el proceso de reestructuración del sistema financiero de los últimos años, se ha determinado que la participación de la entidad de crédito, sobre las filiales aseguradoras, será constante durante los años del estudio, teniendo como referencia los acuerdos de distribución a cierre del ejercicio 2013.

- **Ingresos por Seguros:** Se trata del valor resultante de la suma entre las comisiones y los dividendos. Mediante dicha variable se pretende vislumbrar la capacidad de la entidad aseguradora de generar negocio asegurador.

Gráfico 27. Evolución del negocio asegurador de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

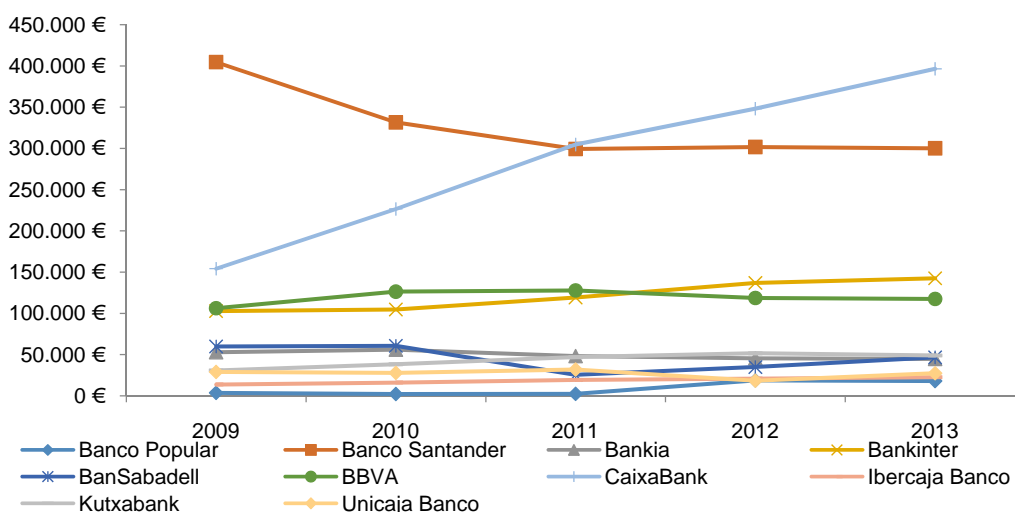
El negocio asegurador genera, dentro de las entidades de crédito analizadas, una rentabilidad, que ha cierre de 2013, alcanzan los 2.924 millones de €, según los criterios que anteriormente se han definido.

Como puede apreciarse, el sector asegurador, ha experimentado un fuerte crecimiento en el periodo de estudio, tanto a nivel de comercialización (comisiones), como a nivel de resultados imputados (dividendos), destacando el importante incremento observable en 2012 y 2013.

Parece claro, teniendo en cuenta la evolución del negocio asegurador de las entidades de crédito analizadas, que las mismas han comenzado a aprovechar el potencial del sector asegurador, que a tenor de la cuota de mercado de los OBS, todavía tiene un largo recorrido.

5.1.1. Evolución de las comisiones generadas por las principales OBS

Gráfico 28. Evolución de las ventas de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Se pueden observar cuatro compañías que destacan por encima del resto en cuanto a la comercialización de seguros, destacando por encima de todas CaixaBank la cual, es la entidad líder en la comercialización de seguros a través de sus OBS, VidaCaixa y SegurCaixaAdeslas. Durante el periodo de estudio, ha experimentado un fuerte crecimiento, prácticamente triplicando sus ingresos por comisiones, alcanzando los 397 millones de €. Con este importante crecimiento, se pone de manifiesto, la fuerte apuesta que la entidad está haciendo por los seguros, frente al resto de productos bancarios.

Este crecimiento es comprensible, si se tiene en cuenta, que como ya se ha señalado en el presente estudio, CaixaBank, es líder tanto en el negocio de vida como en el de no vida, manteniendo una ventaja importante sobre el resto de OBS.

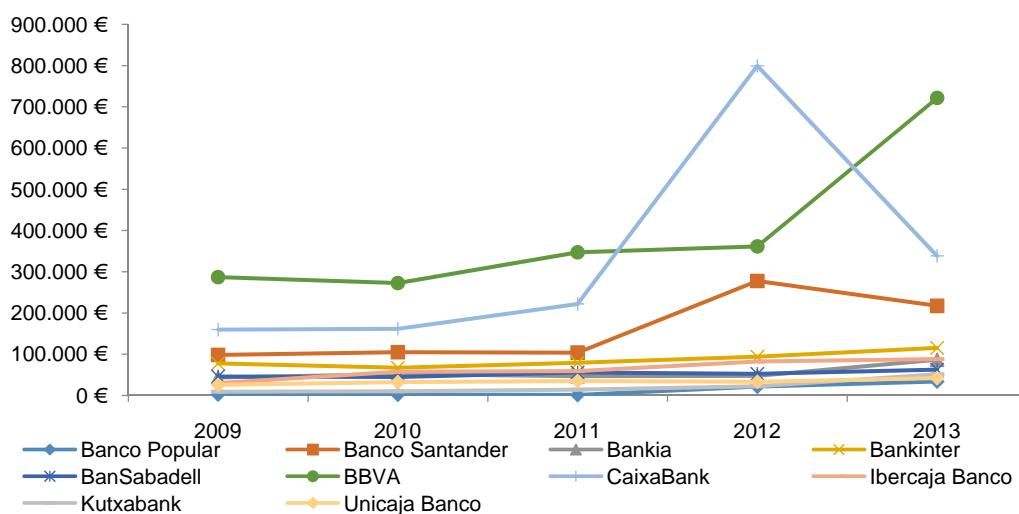
Banco Santander ha experimentado una caída en las comisiones percibidas por la comercialización de seguros, lo que indica que los seguros dentro de la entidad, han perdido cierta importancia dentro del catálogo de productos comercializables.

Bankinter ha sido muy activa en la comercialización de seguros, sobre todo, en el negocio asegurador de automóviles, sirviéndose para ello de su filial, Línea Directa. Dicha filial, es la compañía líder en España de venta directa a través de Internet, siendo en su momento muy agresiva en precio, pero manteniendo siempre muy buenos resultados.

En cuanto al resto de compañías, han mantenido unos niveles de comercialización de seguros constantes, lo cual denota, que para las mismas se trata de un negocio recurrente, pero por el que todavía no han apostado plenamente, gozando por ello, de un importante margen de mejora.

5.1.2. Evolución de los resultados imputados de las principales OBS

Gráfico 29. Evolución de los resultados imputados de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

En cuanto a los resultados imputables a cada uno de los OBS de las entidades de crédito analizadas, destaca la constancia en resultados de BBVA, la cual, salvo en 2012, ha sido la compañía con mejores resultados, destacando los resultados obtenidos en el ejercicio 2013, como consecuencia de la venta del 90% de su cartera de vida-riesgo, por el que obtuvo unas plusvalías de 441 millones de €¹².

CaixaBank, por su parte, ha experimentado un fuerte crecimiento en sus resultados durante el periodo de estudio, destacando el ejercicio 2012, en el cual se alcanzaron los 799 millones de € de beneficios. Éste importe se sustentó en la operación de reaseguro de la cartera de vida-riesgo con BerkshireHathaway, obteniendo unas plusvalías de unos 650 millones de €¹³.

Banco Santander, también experimento un crecimiento importante en su cuenta de resultados, como consecuencia, al igual que BBVA y CaixaBank, de una importante operación de reaseguro de su cartera de vida en el ejercicio 2012¹⁴.

El resto de entidades analizadas, han mantenido unos resultados recurrentes, más o menos, constantes, observándose una tendencia creciente en todas las compañías analizadas.

Las plusvalías extraordinarias por la venta u operaciones de reaseguro, de las carteras de vida-riesgo, ha sido y continúa siendo una importante fuente de ingresos para las entidades aseguradoras en los últimos años, todo ello, como consecuencia de la importante rentabilidad de este tipo de seguros de vida. El movimiento de carteras de vida ha alcanzado a otras entidades como Banco Sabadell, mediante una operación de reaseguro con el grupo SCOR Global Life, por el que ha cedido la cartera de vida-riesgo individual proveniente de CAM, obteniendo unas plusvalías de 82 millones de €¹⁵ y Banco Popular, que cedió su cartera de vida-riesgo y fondos de pensiones a la filial Allianz-Popular, obteniendo por ello unas plusvalías de 96 millones de €¹⁶.

Por su parte, Kutxabank, ha llevado a cabo la primera operación, en España, de reaseguro, pero con la cartera de seguros de hogar, lo cual ha derivado en unas plusvalías de 22 millones de €¹⁷; lo cual abre la puerta a futuras operaciones de los ramos de no vida.

Con todos estos movimientos, se pone de manifiesto la importancia que está adquiriendo para las entidades de créditos el negocio asegurador, ya que el mismo genera tanto ingresos recurrentes, en forma de comisiones, como

¹² Europa Press, ["BBVA vende el 90% de su cartera de seguros individuales de vida e ingresa 441 millones"](#).

¹³ El Economista, ["VidaCaixa obtuvo 789,5 millones de beneficios en 2012, un 13,4% menos"](#).

¹⁴ Banco Santander, ["Resultados 2012"](#).

¹⁵ Expansión, ["Banco Sabadell vende una cartera de seguros de vida a un grupo irlandés"](#).

¹⁶ Finanzas, ["Banco Popular gana 96 millones al vender su cartera de seguros y planes de pensiones"](#).

¹⁷ El Economista, ["Kutxabank gana 22 millones con una cesión de seguros inédita en España"](#).

ingresos extraordinarios a través de importantes operaciones con sus carteras de seguros.

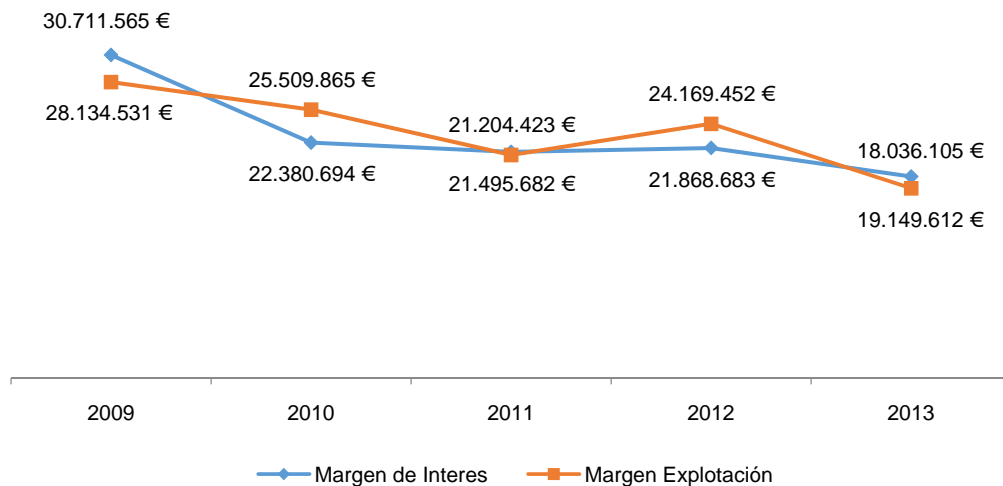
5.2. Rentabilidad de las Entidades de Crédito

Para analizar la rentabilidad de las principales entidades de crédito, se analizarán aquellas variables que se consideran los mejores indicadores de la evolución y rentabilidad del negocio bancario. Dichas variables se nutren de la información de la cuenta de pérdidas y ganancias de las entidades analizadas. Las variables analizadas serán:

- **Margen de los intereses:** Se trata de la diferencia entre los intereses que la entidad cobra por los créditos concedidos y lo que paga por su financiación. Es una variable importante a la hora de analizar la rentabilidad, ya que muestra lo que gana una entidad de crédito por su operativa ordinaria, si bien no refleja la totalidad de los ingresos de la misma.
- **Margen de explotación:** Es la diferencia entre el margen bruto y los gastos de explotación, considerando los mismos los gastos de administración y amortización. Se trata de una muestra de la rentabilidad del negocio antes de provisiones y deterioros.

Se ha decidido excluir del análisis, las provisiones y deterioros, ya que los mismos pueden desvirtuar el estudio, ya que como consecuencia de la crisis económica, las entidades de crédito han fluctuado considerablemente los importes endichas cuentas de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Gráfico 30. Evolución del negocio bancario de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

En general, tanto el margen de los intereses como el margen de explotación, han disminuido considerablemente durante el periodo de estudio. Esto ha sido consecuencia de la importante crisis económica en la que se ha visto inmerso el país, la cual ha derivado en una caída de la rentabilidad de muchas de las entidades de crédito existentes, teniendo que llevarse a cabo

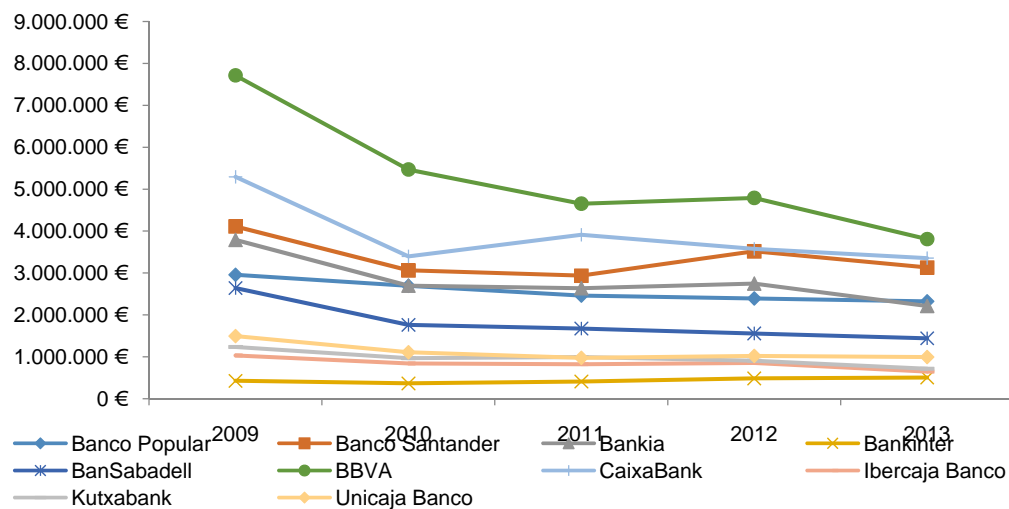
el proceso de reestructuración del sistema financiero español, ya que muchas de las entidades analizadas, sobre todo cajas de ahorro, tenían importantes problemas económicos.

Por una parte, el margen de los intereses ha caído como consecuencia de los tipos de interés, el cual ha bajado considerablemente durante el periodo de estudio, repercutiendo negativamente sobre las entidades de crédito, ya que obtenían menos ingresos de sus inversiones. Dicha bajada, ha sido promovida por el Banco Central Europeo, para promover la recuperación económica dentro de los países más afectados por la crisis de la Unión Europea.

Del mismo modo, el margen de explotación también se ha visto afectado por la crisis económica, ya que el negocio bancario ha sufrido un fuerte frenazo en sus negocios tradicionales, como el hipotecario; viéndose fuertemente afectado, por otra parte, por estructuras sobredimensionadas, las cuales incrementaban considerablemente los gastos de administración. Se ha de tener en cuenta, que antes del estallido de la crisis, España era el país con mayor número de oficinas por habitante del mundo¹⁸.

5.2.1. Evolución del margen de los intereses de las entidades de crédito analizadas

Gráfico 31. Evolución del margen de los intereses de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



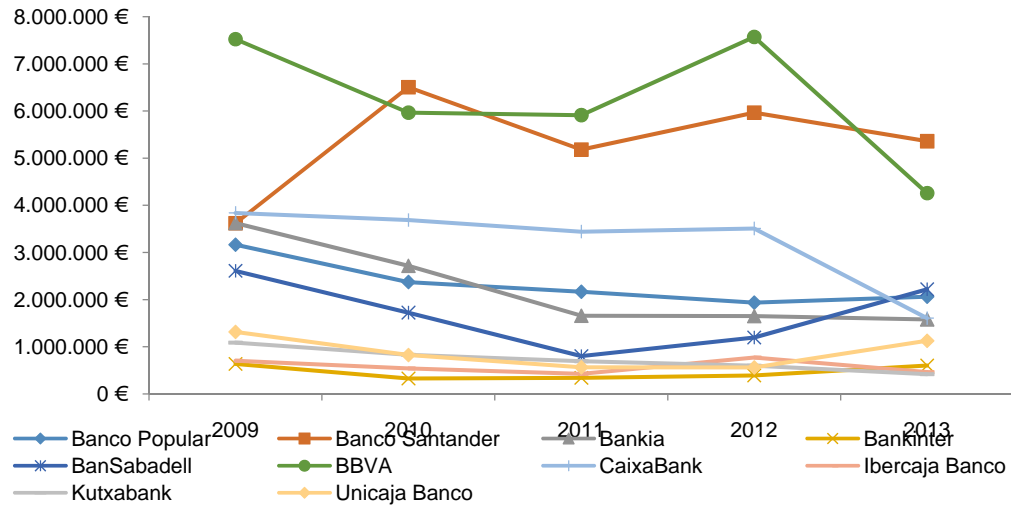
Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Todas las entidades analizadas se han visto afectadas por una disminución de sus ingresos por margen de los intereses, pero destacan las fuertes caídas experimentadas por BBVA, CaixaBank y Banco Sabadell. Como se ha comentado, dicha caída de los márgenes, se sustenta en unos tipos de interés cada vez más bajos, que disminuyen la capacidad de las entidades de obtener una rentabilidad aceptable de sus inversiones, así como un drástico frenazo en la concesión de créditos a su clientela. Adicionalmente, se está observando una fuerte competencia dentro del mercado hipotecario,

¹⁸ ABC, ["España se consolida como el país con más oficinas bancarias por habitante"](#).

con condiciones, cada vez más ventajosas para la clientela, que disminuyen los márgenes de las entidades de crédito.

Gráfico 32. Evolución del margen de explotación de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

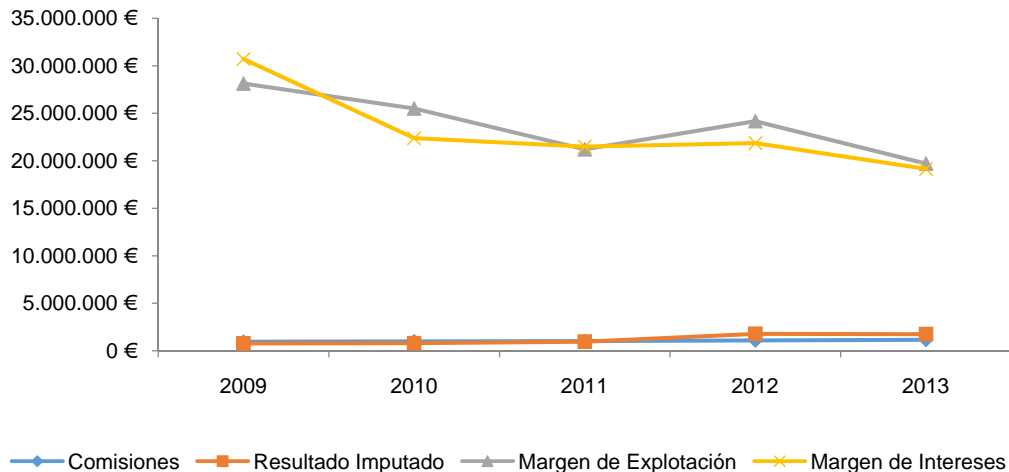
En cuanto al margen de explotación, el comportamiento de las entidades analizadas, ha sido dispar. Por un lado, se observan entidades que han experimentado crecimiento, como son Banco Santander, Banco Sabadell, Unicaja Banco y Bankinter.

El resto de entidades han experimentado caídas, más o menos moderadas, destacando las fuertes caídas experimentadas por BBVA y CaixaBank, las cuales se fundamentan en un aumento importante de los gastos de administración, como consecuencia del proceso de integración de las diferentes entidades de crédito adquiridas/fusionadas. Se debe recordar que estas dos entidades han sido las más activas dentro del proceso de reestructuración bancaria, absorbiendo 6 cajas de ahorros, respectivamente.

5.3. Importancia del Seguro dentro de las entidades de crédito

En el presente punto, se analizará tanto la importancia del seguro a nivel general, como a nivel particular de cada entidad analizada.

Gráfico 33. Evolución del Seguro dentro de las principales entidades de crédito. (Datos en miles de euros)



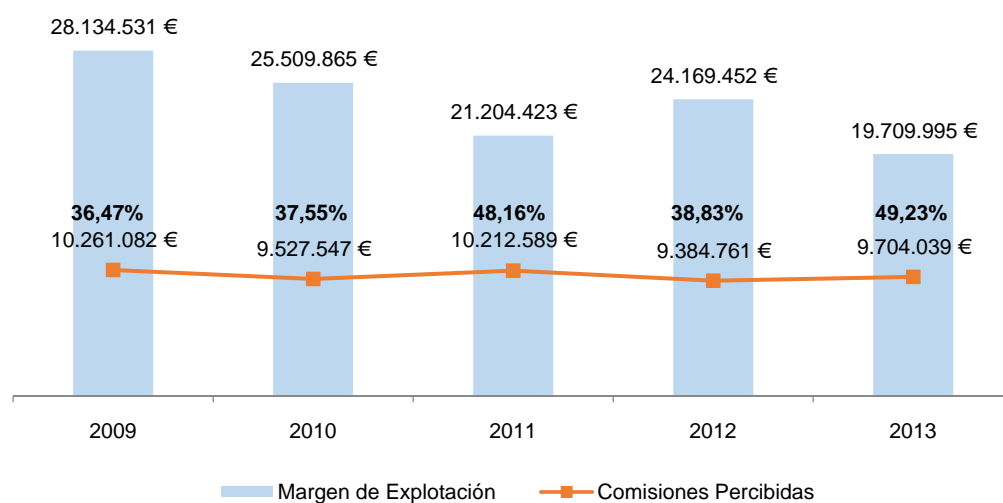
Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Como puede apreciarse a través de la gráfica que precede, a medida que las entidades de crédito han tenido mayores problemas con sus negocios tradicionales, como son los beneficios obtenidos por la diferencia de los intereses entre prestar dinero y su financiación (margen de intereses) y ofrecer todo tipo de servicios financieros a su clientela (margen de explotación); el negocio derivado de sus filiales aseguradoras ha ido creciendo; experimentado un crecimiento muy importante a partir del ejercicio 2012.

Parece observarse, a través de la variable “Comisiones”, que las entidades de crédito han aumentado la comercialización de seguros durante el periodo de estudio, apreciándose un crecimiento mayor en la comercialización de seguros a partir del ejercicio 2012. Además, los beneficios obtenidos han aumentado a un ritmo mayor que la comercialización de los mismos, sustentando por procesos de venta y acuerdos de reaseguro sobre carteras de vida.

Parece claro, entonces, que las entidades de crédito, ante las dificultades para comercializar sus productos tradicionales, se han apoyado en los seguros, pasando estos de ser productos secundarios a posicionarse en la primera línea de parrilla comercializadora, es decir, el seguro ha ido ganando relevancia dentro de las entidades de crédito, como consecuencia de las dificultades de los negocios tradicionales de las mismas.

Gráfico 34. Evolución Comisiones Percibidas sobre Margen de Explotación. (Datos en miles de euros)

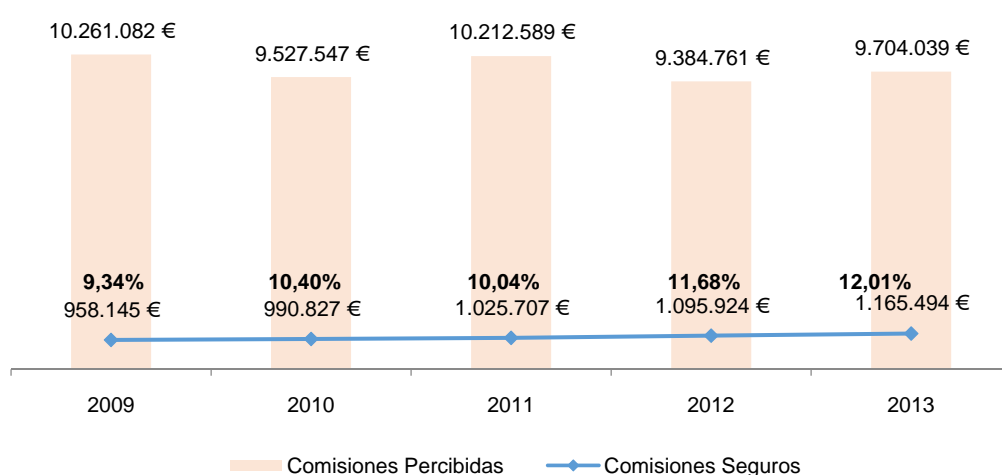


Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

La variable comisiones percibidas, la cual está compuesta por todos aquellos ingresos en forma de comisiones que genera una entidad de crédito, se ha mantenido, más o menos constante durante el periodo de estudio. Por su parte, el margen de explotación ha ido decreciendo durante dicho periodo; lo cual pone de manifiesto como el peso de las comisiones percibidas por la comercialización de todo tipo de productos, dentro de los cuales destaca el seguro, ha ido ganando en relevancia dentro de los ingresos ordinarios de las entidades de crédito.

Las comisiones percibidas, han pasado de tener un peso del 36% dentro del margen de explotación, en el 2009; al 49%, en 2013.

Gráfico 35. Evolución Comisiones Seguros sobre Comisiones Percibidas. (Datos en miles de euros)

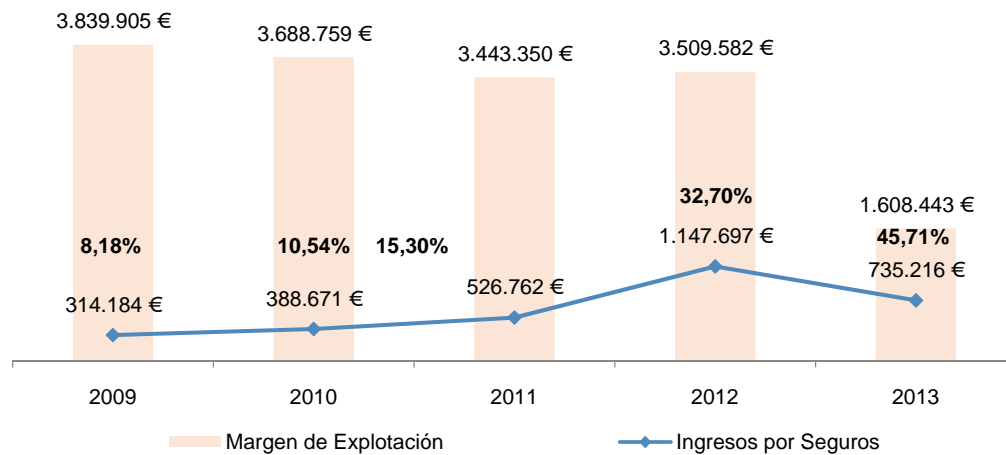


Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Si se tiene en cuenta que las comisiones por comercialización de seguros ha crecido durante el periodo que se está analizando y que durante el mismo, la concesión de todo tipo de créditos, por parte de las entidades de crédito, ha sufrido un brusco frenazo; se puede afirmar que el hecho de mantener unos ingresos por comisiones percibidas más o menos constantes, se fundamenta en un crecimiento de los seguros comercializados, lo cual se muestra en el crecimiento de 2,67 p.p. durante el periodo de estudio.

5.3.1. CiaxaBank

Gráfico 36. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación CaixaBank (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

CaixaBank ha sufrido una fuerte caída de sus ingresos ordinarios, sobre todo en el último año de estudio, destacando la caída sufrida en su margen de explotación.

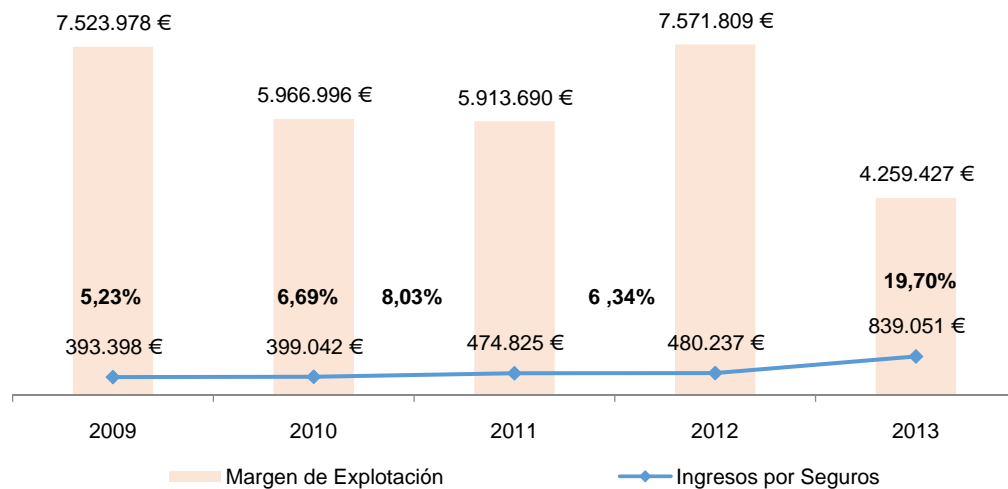
Por su parte, los ingresos por seguros han crecido durante todo el periodo de estudio, reduciéndose ligeramente el último año. Esto se debe a que en 2012 se llevó a cabo una operación de reaseguro con la cartera de vida-riesgo, que generó importantes plusvalías, lo cual dificultó superar dichos ingresos.

En general, en CaixaBank, los ingresos por seguros han ganado peso sobre el margen de explotación, pasando de un peso del 8,18%, en 2009, a un 45,71% en el ejercicio 2013.

Con dichos números se pone de manifiesto la importancia que tiene el negocio asegurador para la entidad y como la entidad está aprovechando el potencial del negocio asegurador dentro de un grupo bancario, sabiendo llegar al mayor número de clientes posibles; no sólo en el negocio de vida, donde era líder del sector asegurador, sino también en seguros generales, sobre todo a través de la comercialización de seguros de salud, multirriesgo, decesos, responsabilidad civil, accidentes y pérdidas pecuniarias.

5.3.2. BBVA

Gráfico 37. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación BBVA (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

BBVA ha sufrido varias correcciones importantes sobre su margen de explotación, durante el periodo de estudio, destacando la caída experimentada de dicho margen en el ejercicio 2013.

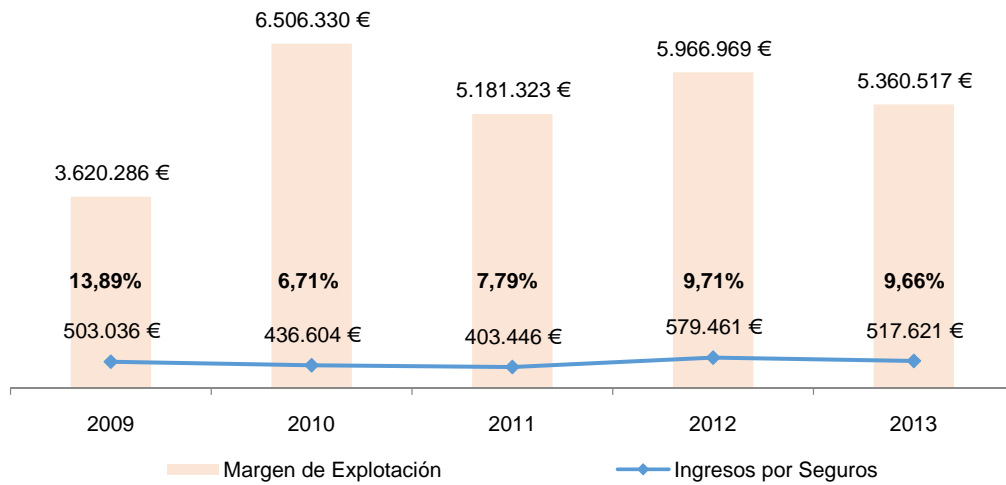
En cambio, sus ingresos por la comercialización de seguros han crecido año tras año, destacando el último año, donde prácticamente se han duplicado. Dicho crecimiento ha sido consecuencia de las adquisiciones del negocio tanto de UNNIM, como de Catalunya Banc, los cuales hicieron efectivos en 2013.

En BBVA los ingresos por seguros han ganado peso sobre el margen de explotación durante el periodo de estudio, pasando de un 5,23% en 2009, a un 19,70% en 2013.

Además del negocio de vida, donde es una de las entidades más activas; en no vida, destacan en multirriesgo y accidentes, aunque tienen capacidad de mejora, si se le compara con CaixaBank. Tiene un fuerte desarrollo en multirriesgo como consecuencia de la venta vinculada de dichos seguros, con la concesión de préstamos hipotecarios.

5.3.3. Banco Santander

Gráfico 38. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Banco Santander (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

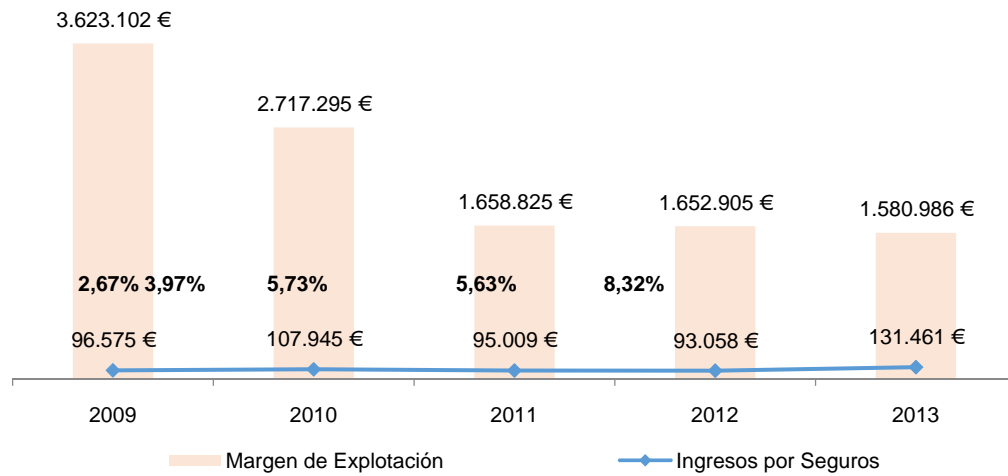
Banco Santander ha sufrido una corrección positiva en cuanto a su margen de explotación, ya que en el ejercicio 2009 se registró el margen de explotación más bajo durante el periodo de estudio; coincidiendo con el mayor peso de los ingresos por seguros dentro de dichos márgenes, concretamente del 13,89%.

En los años posteriores, el peso de los ingresos por seguros ha disminuido, a pesar de lo cual, desde el ejercicio 2012, año en el que se cierra una importante operación de reaseguro sobre la cartera de vida, se observar un crecimiento de los mismos, cerrando el estudio con un peso del 9,66% sobre los gastos de explotación.

Banco Santander centra su negocio en vida, donde es la segunda entidad en comercialización y gestión de dicho tipo de seguros a nivel nacional. El desarrollo de su negocio de no vida, se fundamenta, básicamente, en los seguros vinculados a la concesión de préstamos hipotecarios, como son los seguros de multirriesgo, accidentes y pérdidas pecuniarias.

5.3.4. Bankia

Gráfico 39. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Bankia (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

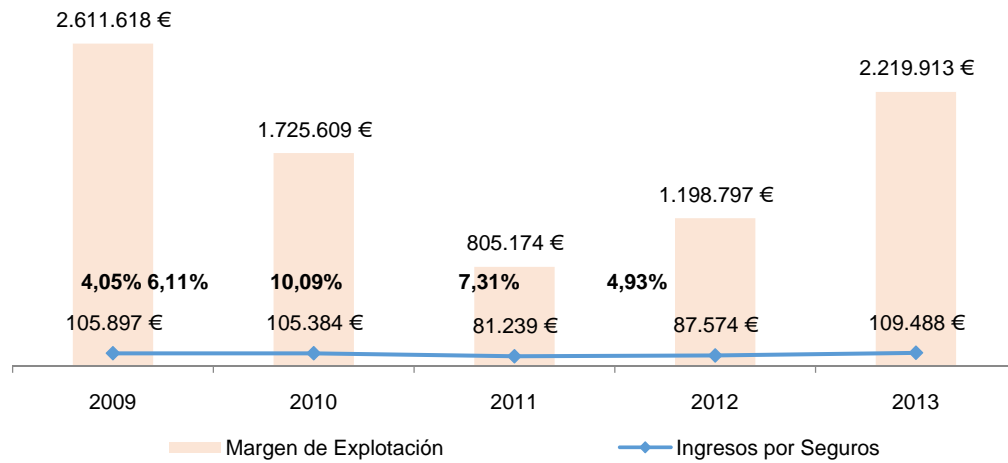
Bankia ha sufrido una importante disminución de su margen de explotación, al ser una de las entidades más expuesta a la crisis económica. Hay que tener en cuenta, que las diferentes Cajas de Ahorro que se integraron/fusionaron, para dar lugar a dicha entidad, han sido de las más afectadas por la crisis económica, como son Caja Madrid y Bancaja.

Como consecuencia, los ingresos por seguros han ido ganando peso dentro del margen de explotación, pasando del 2,67% en el ejercicio 2009, al 8,32% en el ejercicio 2013, observándose, además de una disminución del margen de explotación, unos mayores ingresos por seguros, durante el periodo de estudio, lo cual muestra como el seguro va ganando en importancia dentro de la entidad.

Bankia, que ocupa el cuarto lugar dentro del negocio bancario nacional, tiene uno de los negocios aseguradores analizados menos desarrollado, centrandó su negocio en vida y accidentes. El resto de productos, tienen carteras residuales, en las cuales no se potencia la comercialización y gestión de las mismas.

5.3.5. Banco Sabadell

Gráfico 40. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Banco Sabadell (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

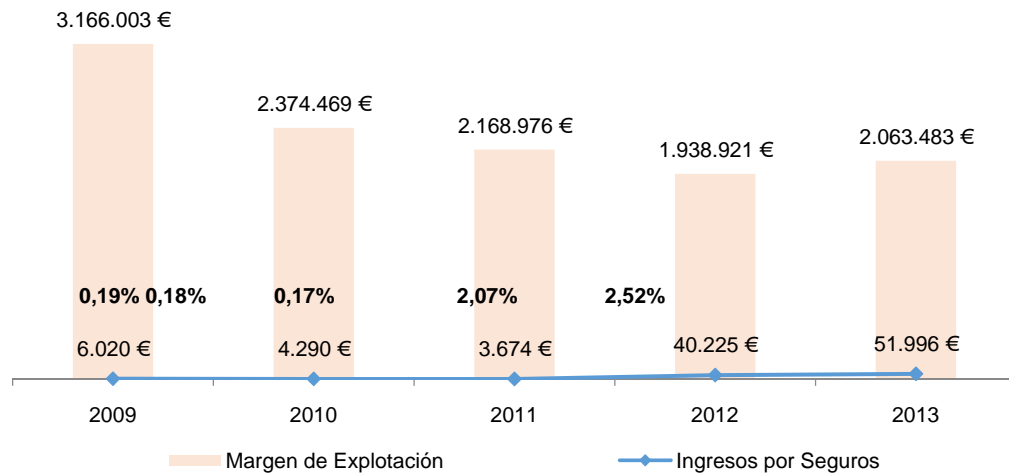
Banco Sabadell sufrió en el ejercicio 2011 una fuerte caída de sus márgenes de explotación, alcanzando el mayor peso en los mismos, de los ingresos por seguros (10,09%). Si bien, se observa que durante dicho ejercicio, en general, hubo una reducción del negocio bancario y no bancario en dicha entidad.

En los años posteriores, se alcanzaron importes similares a los anteriores al ejercicio 2013. Se observa también, en el ejercicio 2013, un aumento en los ingresos por seguros, los cuales son los más elevados durante el periodo de estudio.

Banco Sabadell centra su negocio en vida, si bien, se ha observado una caída importante en dicho negocio. En cuanto al negocio de no vida, no está demasiado desarrollado, teniendo mucha capacidad de mejora.

5.3.6. Banco Popular

Gráfico 41. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Banco Popular (Datos en miles de euros)



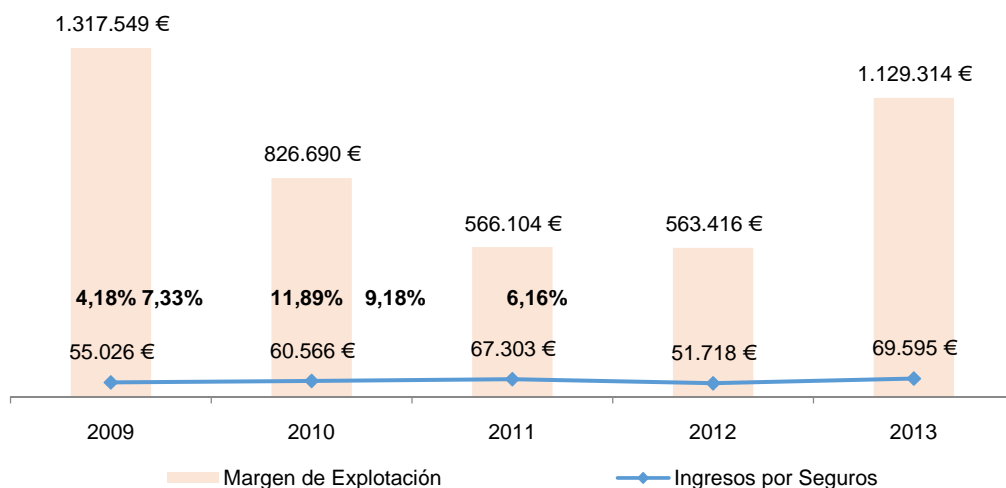
Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Banco Popular ha sufrido una reducción de sus márgenes de explotación durante el periodo de estudio, observándose un crecimiento importante de los ingresos por seguros, pasando de un peso del 0,19% en 2009, al 2,52% en 2013, lo cual supuso incrementar en más de 8 veces los ingresos por seguros, destacando el crecimiento experimentado a partir de 2012.

Se trata de la entidad que, a razón de la importancia de su negocio bancario, menos desarrollado tiene su negocio asegurador, aunque se observa una tendencia creciente del mismo, sobre todo a través del negocio de vida.

5.3.7. Unicaja Banco

Gráfico 42. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Unicaja Banco (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

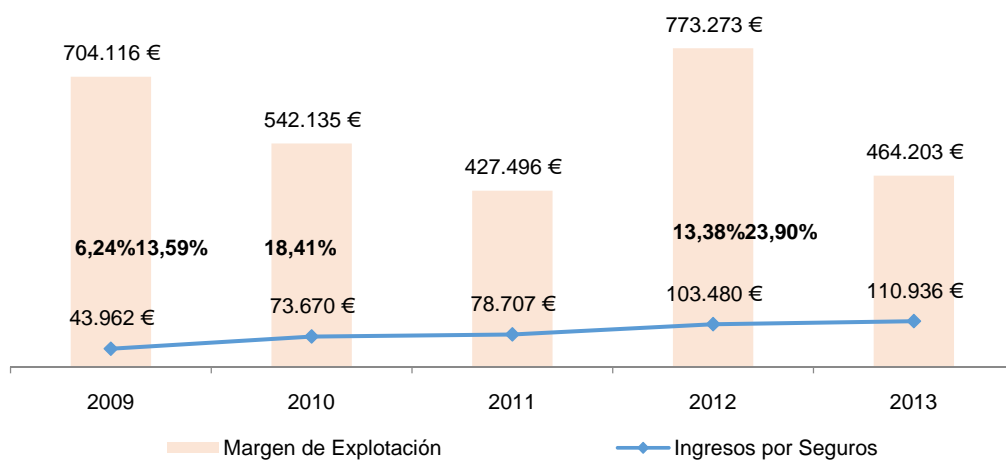
Unicaja Banco ya ha pasado el peor momento en cuanto a disminución del margen de explotación, el cual se ha dado en los ejercicios 2011 y 2012, en los cuales, los ingresos por seguros pasaron a tener un peso, dentro de los márgenes de explotación, del 11,89% y 9,18%, respectivamente.

Los ingresos por seguros, han ido creciendo año a año, excepto en el ejercicio 2012, en el cual, la entidad sufrió un frenazo en todos sus negocios, tanto bancario como no bancarios.

Unicaja Banco ha centrado históricamente su negocio en vida.

5.3.8. Ibercaja Banco

Gráfico 43. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Ibercaja Banco (Datos en miles de euros)



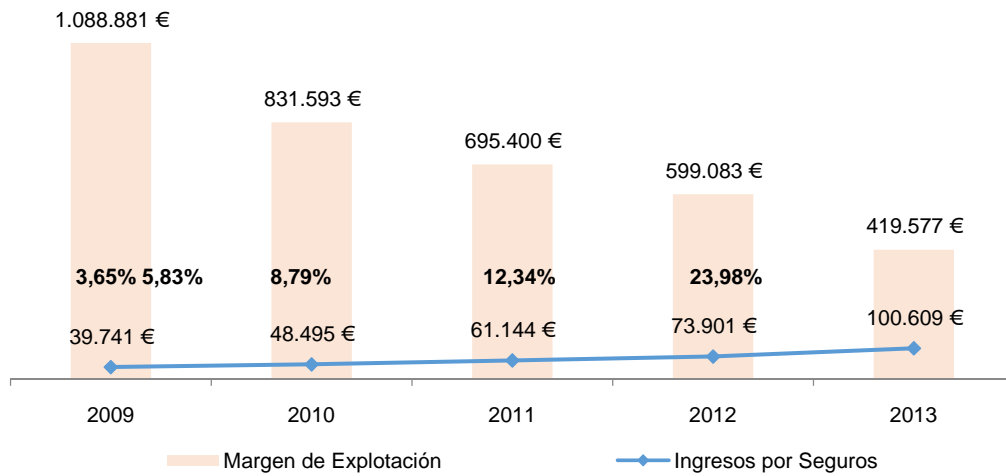
Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Ibercaja Banco ha sufrido una reducción de sus márgenes de explotación, durante el periodo de estudio, siendo una de las entidades más activas en su actividad aseguradora, observando un crecimiento continuo en sus ingresos por seguros, teniendo además, un peso muy importante sobre el margen de explotación, concretamente en el ejercicio 2013, del 23,90%.

La entidad centra su negocio en vida, donde teniendo en cuenta su tamaño, es muy activa.

5.3.9. Kutxabank

Gráfico 43. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Ibercaja Banco (Datos en miles de euros)



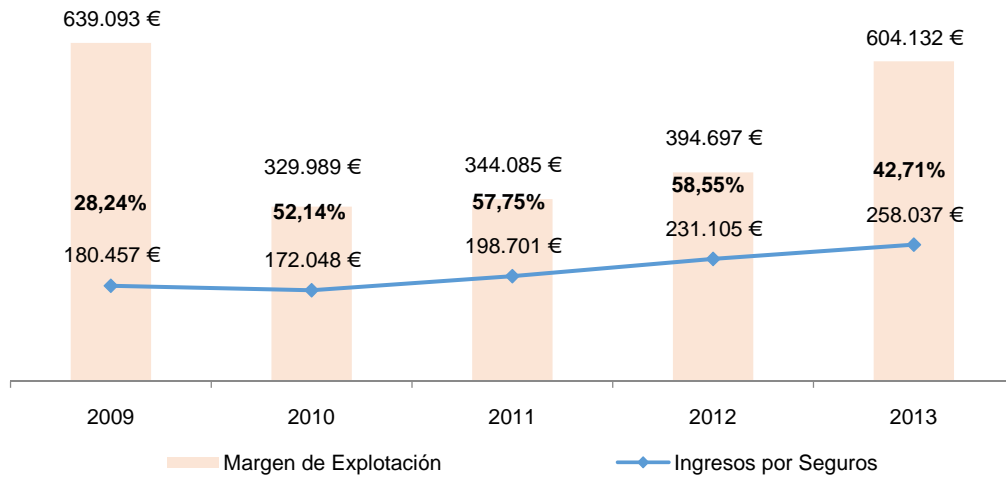
Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Kutxabank está sufriendo una reducción continua, año a año, del margen de explotación; si bien, sus ingresos por seguros se están incrementado cada año, con lo que el peso de los mismos sobre el margen de explotación va en aumento, pasando del 3,65% en 2009, hasta el 23,98% en 2013. Este hecho muestra cómo van ganando en importancia, dentro de dicha entidad, los seguros.

El negocio tradicional de Kutxabank, al igual que el resto de entidades analizadas, es el de vida, aunque es importante destacar su negocio en no vida, sobre todo a través de los productos de multirriesgo y pérdidas pecuniarias; productos ambos, vinculados a la concesión de préstamos hipotecarios.

5.3.10. Bankinter

Gráfico 44. Evolución Ingresos por Seguros sobre Margen Explotación Bankinter (Datos en miles de euros)



Fuente: AEB, CECA y DGSyFP

Bankinter ha visto reducido su margen de explotación durante el periodo de estudio, con fuertes caídas del mismo en los ejercicios 2010 y 2011.

En cuanto a los ingresos por seguros, es la entidad que mayores ingresos recibe a razón de su margen de explotación, registrándose en el ejercicio 2012, unos ingresos por seguros que suponían el 58,55% del margen de explotación. Prácticamente, durante todo el periodo de estudio, los ingresos por seguros se han incrementado año a año, salvo en el ejercicio 2010, donde la entidad sufrió una reducción de sus negocios, tanto bancarios como no bancarios.

La importancia que tiene el negocio asegurador en Bankinter se basa, fundamentalmente, en el negocio de no vida gestionado a través de Línea Directa. Al igual que el resto de entidades analizadas, también tiene un negocio importante en vida, aunque es con diferencia la entidad que apuesta mayoritariamente por el negocio de no vida.

6. Conclusiones

El sector asegurador, tiene una gran importancia dentro de la economía española, con un peso dentro del PIB del 5,5%, ayudando a dinamizar la actividad económica del país, ofreciendo estabilidad a todos los sectores económicos del mismo, coberturas a los posibles imprevistos del futuro, tanto de los ciudadanos, como de las empresas o instituciones públicas, lo que facilita el ahorro, la inversión, la creación de riqueza y el empleo.

Tradicionalmente, las entidades financieras, a través de sus Operadores de Bancaseguros (OBS) han sido los dominantes del negocio asegurador de vida, principalmente a través de los productos de vida ahorro; todo ello como consecuencia de la tradicional mayor confianza de los clientes en los bancos frente a las entidades aseguradoras, que concibe el hecho de ahorrar como un elemento asociado a la banca y no a las aseguradoras.

De todas formas, en los últimos años, los bajos tipos de interés y los mayores consumos de capital derivados de Solvencia II, han lastrado este tipo de productos frente a otros productos financieros, fundamentalmente los Fondos de Inversión.

En cuanto a los seguros de vida riesgo, los OBS son líderes como consecuencia de la facilidad que tienen para la comercialización de este tipo de seguros, asociados a la concesión de créditos hipotecarios.

Referente al seguro de no vida, los OBS tienen un papel menor dentro del sector asegurador español, siendo los dominadores tradicionales los agentes y corredores de seguros.

No obstante, en los últimos años se observa un fuerte crecimiento del canal OBS en la venta de seguros no vida, especialmente en seguros de salud, accidentes, multirriesgos de hogar, decesos, accidentes y pérdidas pecuniarias diversas.

La comercialización de seguros a través de OBS se fundamenta en acuerdos de distribución entre entidades de crédito y grandes grupos aseguradores, predominando las alianzas societarias (Joint Venture) o los acuerdos de distribución en exclusiva.

Analizando los diez grupos bancarios más importantes del mercado español, que suponen más del 90% del total del mercado, vemos que la totalidad de los bancos tienen compañías de seguros propias, la mitad de ellas en alianzas (Joint Venture) con otros grupos aseguradores.

La importante crisis económica que está viviendo el país ha provocado un profundo proceso de reestructuración del sistema financiero, la práctica desaparición de las cajas de ahorro, convertidas en bancos y absorbidas por otros bancos en muchos casos. Ello ha provocado muchas integraciones/fusiones de entidades aseguradoras pertenecientes a las cajas de ahorro absorbidas.

Teniendo en cuenta los OBS de las entidades de crédito analizadas, las diez mayores del mercado español, se observa claramente como tanto el negocio de no vida como de vida, está experimentando un crecimiento constante

durante el periodo de estudio, a pesar de la crisis, observándose un mayor potencial de desarrollo de negocio en no vida.

Las entidades objeto de análisis son mucho más activas en seguros de vida que en seguros no vida. En seguros no vida destacan la actividad en productos fácilmente vinculables a préstamos (seguros multirriesgos de hogar y seguros de pérdidas pecuniarias diversas) y en seguros de accidentes.

La entidad financiera más activa en la comercialización de seguros de entre las analizadas es, sin duda alguna, CaixaBank, tanto en seguros de vida, a través de Vidacaixa, como en seguros no vida, a través de su filial SegurCaixaAdeslas,

La principal conclusión que se ha podido extraer es que en periodos donde las entidades de crédito experimentan un deterioro de sus negocios tradicionales, las mismas suelen focalizar su actividad en su gran capacidad comercializadora de seguros.

Hemos constatado que el margen de intereses y el margen de explotación de las entidades financieras han disminuido notablemente durante el periodo de estudio. Por el contrario, las comisiones percibidas por la comercialización de seguros como los dividendos de sus filiales aseguradoras han crecido, lo que pone de manifiesto que los seguros proporcionan ingresos recurrentes en forma de comisiones y dividendos, muy valorados por las entidades financieras en épocas de crisis en las que los márgenes e ingresos por su actividad ordinaria caen bruscamente.

Además la comercialización de seguros aporta otras ventajas a las entidades financieras: la captación de grandes montantes de dinero estable a largo plazo a través de los seguros de ahorro, rentas vitalicias y planes de pensiones y la fidelización de su clientela.

7. Bibliografía

- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSyFP), www.dgsfp.mineco.es
- ICEA, www.icea.es
- Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV), www.cnmv.es
- Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), www.ceca.es
- Fundación de Cajas de Ahorro (Funcas), www.funcas.es
- Banco de España, www.bde.es
- Asociación Española de Banca (AEB), www.aebanca.es

8. Citas a pie de página

¹DGSyFP, “Seguros y Fondos de Pensiones, Informe 2013”.

<http://www.dgsfp.mineco.es/sector/documentos/Informes%202013/Informe%20Sector%20Seguros%202013.pdf>

(8 de mayo de 2015)

² Banco de España, “Boletín Informativo”.

<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a0447.pdf>

(8 de mayo de 2015)

³ CECA, “Proceso de Reestructuración Sector de Cajas de Ahorros”.

<http://www.cea.es/wp-content/uploads/2015/06/Proceso-de-Reestructuraci%C3%B3n-Sector-de-Cajas-de-Ahorros-05-06-2015.pdf>

(20 de junio de 2015)

⁴Ignacio Blasco y Fernando Azpeitia, (2013), “Reordenación del sector bancaseguros en España”. Cuadernos de información económica, página 39-48. Fundación Española de Cajas de Ahorro.

⁵ICEA, “Ranking a cierre 2014”

<http://icea.es/es-es/informaciondelseguro/rankings/vida/paginas/home.aspx>

(26 de junio de 2015)

⁶El Economista, “Catalunya Banc recompra a Mapfre su negocio de seguros por 607 millones”

<http://www.eleconomista.es/publicidad/281879542/catalunya/noticias/6655884/04/15/Catalunya-Banc-recompra-a-Mapfre-su-negocio-de-seguros-por-607-millones.html>

(29 de junio de 2015)

⁷ Expansión, “Bankinter se hace con el 100% de Línea Directa Aseguradora”.

<http://www.expansion.com/2009/04/16/empresas/seguros/1239917068.html>

(30 de junio de 2015)

⁸VidaCaixa, “Criteria cierra la compra de Adeslas, que se integrará en Segurcaixa Holding”

<https://www.vidacaixa.es/es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/archivo/2010/criteria-cierra-la-compra-de-adeslas-que-se-integrara-en-segurcaixa-holding>

(2 de julio de 2015)

⁹ Cinco Días, “El seguro anticipa el final de seis años de guerra de precios en autos”.

http://cincodias.com/cincodias/2014/03/13/mercados/1394736106_597852.html

(3 de julio de 2015)

¹⁰ Cinco Días, “Los seguros de salud arrancan el año a buen ritmo”.

http://cincodias.com/cincodias/2015/06/17/empresas/1434566909_486438.html

(3 de julio de 2015)

¹¹ BOE, “Orden ECC/2510/2013”.

<http://www.boe.es/boe/dias/2014/01/07/pdfs/BOE-A-2014-182.pdf>

(3 de julio de 2015)

¹² Europa Press, “BBVA vende el 90% de su cartera de seguros individuales de vida e ingresa 441 millones”.

<http://www.europapress.es/economia/finanzas-00340/noticia-economia-finanzas-bbva-vende-90-cartera-seguros-individuales-vida-ingresa-441-millones-20130301182756.html>

(20 de julio de 2015)

¹³ El Economista, “VidaCaixa obtuvo 789,5 millones de beneficios en 2012, un 13,4% menos”.

<http://www.eleconomista.es/publicidad/269617462/banca-finanzas/noticias/4603069/02/13/VidaCaixa-obtuvo-7895-millones-de-beneficios-en-2012-un-134-menos.html#.Kku873SHRhDp6u>

(20 de julio de 2015)

¹⁴ Banco Santander, “[Resultados 2012](#)”

http://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Sala-de-comunicacion/Resultados-2012-Titular.html

(20 de julio de 2015)

¹⁵ Expansión, “Banco Sabadell vende una cartera de seguros de vida a un grupo irlandés”.

<http://www.expansion.com/2014/03/28/catalunya/1396028127.html>

(20 de julio de 2015)

¹⁶ Finanzas, “Banco Popular gana 96 millones al vender su cartera de seguros y planes de pensiones”.

<http://www.finanzas.com/noticias/empresas/20140715/banco-popular-gana-millones-2713782.html>

(20 de julio de 2015)

¹⁷ El Economista, “Kutxabank gana 22 millones con una cesión de seguros inédita en España”.

http://www.eleconomista.es/pais_vasco/noticias/6044765/09/14/Kutxabank-gana-22-millones-con-una-cesion-de-seguros-inedita-en-Espana.html#.Kku83pSJoQXr14o

(20 de julio de 2015)

¹⁸ ABC, “[España se consolida como el país con más oficinas bancarias por habitante](http://www.abc.es/hemeroteca/historico-08-08-2007/abc/Economia/espa%C3%B1a-se-consolida-como-el-pais-con-mas-oficinas-bancarias-por-habitante_164304599702.html)”.

http://www.abc.es/hemeroteca/historico-08-08-2007/abc/Economia/espa%C3%B1a-se-consolida-como-el-pais-con-mas-oficinas-bancarias-por-habitante_164304599702.html

(23 de julio de 2015)

9. Anexos

Datos anuales de las entidades aseguradoras

Fuente: DGSyFP

AÑO 2013			Datos en miles de euros			
GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	PROPIEDAD	COMISIONES	100% RTDOS	IMPUTADOS RTDOS	TOTAL
CAIXABANK	VIDA CAIXA	100,00%	127.645	271.480	271.480	399.125
	SEGURCAIXA	49,92%	258.186	132.060	65.924	324.110
	CAJA SOL SEGUROS GENERALES	49,92%	6.459	20	10	6.469
	CAN SEGUROS GENERALES	49,92%	4.313	2.400	1.198	5.511
			396.603	405.960	338.612	735.216
BBVA	BBVA VIDA	100,00%	11.070	25.973	25.973	37.043
	BBVA SEGUROS	100,00%	85.721	656.292	656.292	742.013
	CATALUNYA CAIXA VIDA	100,00%	12.516	34.421	34.421	46.937
	CATALUNYA CAIXA SEGUROS GENERALES	100,00%	8.193	4.865	4.865	13.058
			117.500	721.551	721.551	839.051
BANCO SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	49,00%	17.374	3.040	1.490	18.864
	AEGON SANTANDER GENERALES	49,00%	33.998	11.941	5.851	39.850
	SANTANDER SEGUROS	100,00%	248.898	210.009	210.009	458.907
			300.271	224.990	217.350	517.621
BANKIA	MA PFRE CAJA MADRID VIDA	49,00%	27.085	59.486	29.148	56.233
	ASEVAL	49,00%	16.682	116.561	57.115	73.797
	LAIETANA VIDA	49,00%	938	878	430	1.369
	LAIETANA GENERALES	0,00%	62	56	0	62
			44.768	176.981	86.694	131.461
BANCO SABADELL	BANCSABADELL VIDA	50,00%	12.499	64.689	32.345	44.843
	BANCSABADELL SEGUROS GENERALES	50,00%	2.963	5.635	2.817	5.780
	CAM VIDA	50,00%	15.144	34.313	17.156	32.300
	CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	7.091	4.111	2.055	9.147
	CASER CAM VIDA	50,00%	2.660	10.604	5.302	7.962
	CASER CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	5.634	4.390	2.195	7.830
	BANCO GALLEGO VIDA Y PENSIONES	50,00%	773	1.705	853	1.626
			46.764	125.447	62.724	109.488
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	40,00%	16.030	44.258	17.703	33.734
	PASTOR VIDA	40,00%	2.046	40.541	16.216	18.263
			18.077	84.799	33.920	51.996
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	50,00%	12.098	39.227	19.614	31.712
	CAJA ESPAÑA VIDA	50,00%	6.538	20.525	10.262	16.800
	UNION DEL DUERO VIDA	50,00%	2.986	15.602	7.801	10.787
	UNION DEL DUERO SG	100,00%	5.724	4.572	4.572	10.296
			27.346	79.926	42.249	69.595
IBERCAJA BANCO	IBERCAJA VIDA	100,00%	13.773	64.828	64.828	78.601
	CAI VIDA	100,00%	2.774	16.128	16.128	18.902
	CAI SEGUROS GENERALES	100,00%	1.899	1.968	1.968	3.867
	CAJA BADAJOZ VIDA	100,00%	4.134	5.432	5.432	9.566
			22.580	88.356	88.356	110.936
KUTXABANC	KUTXABANC VIDA	100,00%	23.682	34.010	34.010	57.691
	KUTXABANC ASEGURADORA	100,00%	25.294	17.624	17.624	42.917
			48.975	51.634	51.634	100.609
BANKINTER	BANKINTER VIDA	50,00%	17.502	27.196	13.598	31.100
	BANKINTER SEGUROS GENERALES	49,99%	0	76	38	38
	LÍNEA DIRECTA ASEGURADORA	100,00%	125.107	101.792	101.792	226.899
			142.609	129.064	115.428	258.037
TOTAL			1.165.494	2.088.709	1.758.516	2.924.010

AÑO 2012

GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	PROPIEDAD	Datos en miles de euros			
			COMISIONES	100% RTDOS	IMPUTADOS RTDOS	TOTAL
CAIXABANK	VIDA CAIXA	100,00%	105.156	712.915	712.915	818.070
	SEGURO CAIXA	49,92%	218.346	100.271	50.055	268.401
	ARESA	49,92%	0	0	0	0
	CAJASOL VIDA	100,00%	3.850	7.459	7.459	11.309
	CAJASOL SEGUROS GENERALES	49,92%	8.530	171	85	8.615
	CAN SEGUROS GENERALES	49,92%	4.877	2.203	1.100	5.977
	CAJA CANARIAS VIDA	100,00%	2.595	4.689	4.689	7.284
	CAJA BURGOS VIDA	100,00%	0	0	0	0
	BANCA CÍVICA VIDA	100,00%	4.906	23.135	23.135	28.041
			348.258	850.843	799.438	1.147.697
BBVA	BBVA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	BBVA SEGUROS	100,00%	79.299	285.651	285.651	364.951
	CATALUNYA CAIXA VIDA	100,00%	12.126	34.841	34.841	46.967
	CATALUNYA CAIXA SEGUROS GENERALES	100,00%	7.595	5.996	5.996	13.591
	UNNIM VIDA	100,00%	14.007	31.794	31.794	45.801
	UNNIM PROTECCIÓ	100,00%	5.634	3.292	3.292	8.927
			118.662	361.575	361.575	480.237
BANCO SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	49,00%	0	0	0	0
	AEGON SANTANDER GENERALES	49,00%	0	0	0	0
	SANTANDER SEGUROS	100,00%	301.833	277.629	277.629	579.461
			301.833	277.629	277.629	579.461
BANKIA	MAFRE CAJA MADRID VIDA	49,00%	30.878	41.527	20.348	51.226
	ASEVAL	49,00%	13.691	58.294	28.564	42.254
	LAIETANA VIDA	49,00%	847	-2.756	-1.351	-503
	LAIETANA GENERALES	0,00%	80	23	0	80
			45.496	97.087	47.562	93.058
BANCO SABADELL	BANCSABADELL VIDA	50,00%	8.412	53.320	26.660	35.072
	BANCSABADELL SEGUROS GENERALES	50,00%	2.912	4.076	2.038	4.950
	CAM VIDA	50,00%	14.953	41.814	20.907	35.860
	CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	7.732	4.526	2.263	9.995
	CASER CAM VIDA	50,00%	0	0	0	0
	CASER CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	0	0	0	0
	BANCO GALLEGO VIDA Y PENSIONES	50,00%	926	1.542	771	1.697
				34.935	105.279	52.639
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	40,00%	16.367	45.772	18.309	34.676
	PASTOR VIDA	40,00%	2.416	7.832	3.133	5.549
			18.784	53.604	21.442	40.225
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	50,00%	2.120	29.607	14.803	16.924
	CAJA ESPAÑA VIDA	50,00%	7.279	16.898	8.449	15.729
	UNION DEL DUERO VIDA	50,00%	3.243	11.853	5.926	9.169
	UNION DEL DUERO SG	100,00%	5.665	4.231	4.231	9.896
			18.307	62.589	33.410	51.718
IBERCAJA BANCO	IBERCAJA VIDA	100,00%	12.336	64.006	64.006	76.342
	CAI VIDA	100,00%	2.591	12.580	12.580	15.171
	CAI SEGUROS GENERALES	100,00%	1.778	1.130	1.130	2.908
	CAJA BADAJOZ VIDA	100,00%	4.236	4.823	4.823	9.059
			20.940	82.540	82.540	103.480
KUTXABANC	KUTXABANC VIDA	100,00%	26.345	13.733	13.733	40.078
	KUTXABANC A SEGURO DORA	100,00%	25.317	8.506	8.506	33.823
			51.661	22.239	22.239	73.901
BANKINTER	BANKINTER VIDA	50,00%	17.458	31.279	15.639	33.097
	BANKINTER SEGUROS GENERALES	49,99%	0	0	0	0
	LÍNEA DIRECTA A SEGURO DORA	100,00%	119.590	78.418	78.418	198.008
			137.048	109.697	94.058	231.105
TOTAL			973.918	1.936.832	1.710.981	2.684.899

AÑO 2011

GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	PROPIEDAD	Datos en miles de euros			
			COMISIONES	100% RTDOS	IMPUTADOS RTDOS	TOTAL
CAIXABANK	VIDA CAIXA	100,00%	93.541	98.423	98.423	191.964
	SEGURCAIXA	49,92%	186.866	167.446	83.589	270.455
	ARESA	49,92%	7.860	15.811	7.893	15.753
	CAJASOL VIDA	100,00%	4.097	5.898	5.898	9.995
	CAJASOL SEGUROS GENERALES	49,92%	0	50	25	25
	CAN SEGUROS GENERALES	49,92%	3.928	1.632	815	4.743
	CAN VIDA	100,00%	0	0	0	0
	CAJA CANARIAS VIDA	100,00%	2.666	4.152	4.152	6.818
	CAJA BURGOS VIDA	100,00%	457	124	124	581
	BANCA CÍVICA VIDA	100,00%	5.329	21.099	21.099	26.428
			304.745	314.635	222.017	526.762
BBVA	BBVA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	BBVA SEGUROS	100,00%	87.987	267.613	267.613	355.600
	CATALUNYA CAIXA VIDA	100,00%	14.643	40.383	40.383	55.026
	CATALUNYA CAIXA SEGUROS GENERALES	100,00%	6.769	3.652	3.652	10.421
	UNNIM VIDA	100,00%	8.032	13.974	13.974	22.006
	UNNIM PROTECCIÓ	100,00%	4.794	2.787	2.787	7.581
	CAIXASABADELL VIDA	100,00%	5.521	18.670	18.670	24.190
			127.745	347.079	347.079	474.825
BANCO SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	49,00%	0	0	0	0
	AEGON SANTANDER GENERALES	49,00%	0	0	0	0
	SANTANDER SEGUROS	100,00%	299.446	104.000	104.000	403.446
			299.446	104.000	104.000	403.446
BANKIA	MA PFRE CAJA MADRID VIDA	49,00%	29.384	35.707	17.496	46.881
	ASEVAL	49,00%	15.738	57.942	28.392	44.130
	LAIETANA VIDA	49,00%	2.994	1.797	881	3.874
	LAIETANA GENERALES	0,00%	124	-22	0	124
			48.240	95.424	46.769	95.009
BANCO SABADELL	BANCSABADELL VIDA	50,00%	549	72.455	36.227	36.776
	BANCSABADELL SEGUROS GENERALES	50,00%	2.399	3.918	1.959	4.358
	CAM VIDA	50,00%	17.878	38.421	19.210	37.088
	CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	3.836	1.836	918	4.754
	CASER CAM VIDA	50,00%	0	0	0	0
	CASER CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	0	0	0	0
	BANCO GALLEGO VIDA Y PENSIONES	50,00%	796	-5.067	-2.534	-1.737
			25.458	111.562	55.781	81.239
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	40,00%	0	0	0	0
	PASTOR VIDA	40,00%	2.420	3.135	1.254	3.674
			2.420	3.135	1.254	3.674
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	50,00%	15.494	39.039	19.520	35.014
	CAJA ESPAÑA VIDA	50,00%	7.356	15.151	7.576	14.931
	UNION DEL DUERO VIDA	50,00%	3.259	13.541	6.770	10.029
	UNION DEL DUERO SG	100,00%	5.795	1.534	1.534	7.329
			31.903	69.266	35.400	67.303
IBERCAJA BANCO	IBERCAJA VIDA	100,00%	11.405	42.382	42.382	53.787
	CAI VIDA	100,00%	2.152	11.507	11.507	13.659
	CAI SEGUROS GENERALES	100,00%	1.674	1.022	1.022	2.696
	CAJA BADAJOZ VIDA	100,00%	4.121	4.445	4.445	8.565
			19.352	59.356	59.356	78.707
KUTXABANC	KUTXABANC VIDA	100,00%	25.240	7.222	7.222	32.463
	KUTXABANC ASEGURADORA	100,00%	21.742	6.940	6.940	28.682
			46.982	14.162	14.162	61.144
BANKINTER	BANKINTER VIDA	50,00%	17.120	25.378	12.689	29.809
	BANKINTER SEGUROS GENERALES	49,99%	0	0	0	0
	LÍNEA DIRECTA ASEGURADORA	100,00%	102.294	66.597	66.597	168.892
			119.414	91.975	79.286	198.701
TOTAL			920.992	1.140.861	897.253	1.818.245

AÑO 2010

GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	PROPIEDAD	Datos en miles de euros			
			COMISIONES	100% RTDOS	IMPUTADOS RTDOS	TOTAL
CAIXABANK	VIDACAIXA	100,00%	97.159	101.160	101.160	198.319
	SEGUACAIXA	49,92%	108.460	52.086	26.001	134.462
	ARESA	49,92%	8.205	16.599	8.286	16.491
	CAJASOL VIDA	100,00%	2.823	6.553	6.553	9.377
	CAJASOL SEGUROS GENERALES	49,92%	0	0	0	0
	CAN SEGUROS GENERALES	49,92%	2.238	248	124	2.362
	CAN VIDA	100,00%	5.081	14.100	14.100	19.181
	CAJA CANARIAS VIDA	100,00%	2.234	5.213	5.213	7.447
	CAJA BURGOS VIDA	100,00%	427	605	605	1.032
	BANCA CÍVICA VIDA	100,00%	0	0	0	0
			226.628	196.565	162.043	388.671
BBVA	BBVA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	BBVA SEGUROS	100,00%	97.863	241.150	241.150	339.014
	CATALUNYA CAIXA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	CATALUNYA CAIXA SEGUROS GENERALES	100,00%	7.145	1.163	1.163	8.309
	UNNIM VIDA	100,00%	7.259	13.023	13.023	20.281
	UNNIM PROTECCIÓ	100,00%	3.126	1.689	1.689	4.815
	CAIXASABADELL VIDA	100,00%	7.704	15.323	15.323	23.027
	CAIXASABADELL SEGUROS GENERALES	100,00%	1.981	-694	-694	1.287
	CAIXAMANRESA VIDA	100,00%	562	447	447	1.009
	CAIXAMANRESA SEGUROS GENERALES	100,00%	0	23	23	23
CAIXATARRAGONA VIDA	100,00%	681	596	596	1.277	
			126.322	272.720	272.720	399.042
BANCO SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	49,00%	0	0	0	0
	AEGON SANTANDER GENERALES	49,00%	0	0	0	0
	SANTANDER SEGUROS	100,00%	331.645	104.959	104.959	436.604
			331.645	104.959	104.959	436.604
BANKIA	MAPFRE CAJA MADRID VIDA	49,00%	35.676	49.948	24.475	60.150
	A SEVAL	49,00%	19.252	52.286	25.620	44.872
	LAIETANA VIDA	49,00%	1.025	3.632	1.779	2.805
	LAIETANA GENERALES	0,00%	118	-7	0	118
			56.071	105.859	51.874	107.945
BANCO SABADELL	BANCSABADELL VIDA	50,00%	34.246	40.711	20.356	54.602
	BANCSABADELL SEGUROS GENERALES	50,00%	2.250	1.667	833	3.084
	CAM VIDA	50,00%	21.070	45.593	22.797	43.867
	CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	3.063	1.358	679	3.742
	CASER CAM VIDA	50,00%	0	0	0	0
	CASER CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	0	0	0	0
	BANCO GALLEGO VIDA Y PENSIONES	50,00%	62	55	27	90
			60.692	89.384	44.692	105.384
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	40,00%	0	0	0	0
	PASTOR VIDA	40,00%	2.295	4.987	1.995	4.290
			2.295	4.987	1.995	4.290
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	50,00%	12.549	27.034	13.517	26.066
	CAJA ESPAÑA VIDA	50,00%	7.719	17.779	8.890	16.609
	UNION DEL DUERO VIDA	50,00%	3.029	12.278	6.139	9.168
	UNION DEL DUERO SG	100,00%	4.560	4.163	4.163	8.723
			27.856	61.255	32.709	60.566
IBERCAJA BANCO	IBERCAJA VIDA	100,00%	9.973	44.359	44.359	54.332
	CAI VIDA	100,00%	1.524	8.619	8.619	10.143
	CAI SEGUROS GENERALES	100,00%	1.166	704	704	1.870
	CAJA BADAJOZ VIDA	100,00%	3.462	3.863	3.863	7.325
			16.125	57.545	57.545	73.670
KUTXABANC	KUTXABANC VIDA	100,00%	21.621	3.926	3.926	25.547
	KUTXABANC ASEGURADORA	100,00%	16.744	6.205	6.205	22.948
			38.365	10.131	10.131	48.495
BANKINTER	BANKINTER VIDA	50,00%	14.384	17.094	8.547	22.931
	BANKINTER SEGUROS GENERALES	49,99%	0	0	0	0
	LÍNEA DIRECTA ASEGURADORA	100,00%	90.443	58.673	58.673	149.116
			104.827	75.768	67.221	172.048
TOTAL			898.089	915.511	745.220	1.643.309

AÑO 2009			Datos en miles de euros			
GRUPO	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	PROPIEDAD	COMISIONES	100% RTDOS	IMPUTADOS RTDOS	TOTAL
CAIXABANK	VIDACAIXA	100,00%	92.582	132.792	132.792	225.373
	SEGURCAIXA	49,92%	50.761	22.055	11.010	61.770
	ARESA	49,92%	6.616	9.439	4.712	11.328
	CAJA SOL VIDA	100,00%	0	15	15	15
	CAJA SOL SEGUROS GENERALES	49,92%	0	0	0	0
	CAN SEGUROS GENERALES	49,92%	320	-484	-241	79
	CAN VIDA	100,00%	3.815	11.517	11.517	15.332
	CAJA CANARIAS VIDA	100,00%	0	-4	-4	-4
	CAJA BURGOS VIDA	100,00%	162	127	127	290
	BANCA CÍVICA VIDA	100,00%	0	0	0	0
			154.257	175.456	159.927	314.184
BBVA	BBVA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	BBVA SEGUROS	100,00%	88.532	259.960	259.960	348.492
	CATALUNYA CAIXA VIDA	100,00%	0	0	0	0
	CATALUNYA CAIXA SEGUROS GENERALES	100,00%	0	0	0	0
	UNNIM VIDA	100,00%	0	0	0	0
	UNNIM PROTECCIÓ	100,00%	0	0	0	0
	CAIXASABADELL VIDA	100,00%	6.190	15.115	15.115	21.305
	CAIXASABADELL SEGUROS GENERALES	100,00%	1.588	22	22	1.610
	CAIXAMANRESA VIDA	100,00%	612	2.508	2.508	3.120
	CAIXAMANRESA SEGUROS GENERALES	100,00%	0	28	28	28
	CAIXA TARRASSA VIDA	100,00%	6.563	8.502	8.502	15.065
	CAIXA TARRASSA SEGUROS GENERALES	100,00%	2.213	658	658	2.872
	CAIXA TARRAGONA VIDA	100,00%	594	313	313	907
			106.292	287.106	287.106	393.398
BANCO SANTANDER	AEGON SANTANDER VIDA	49,00%	0	0	0	0
	AEGON SANTANDER GENERALES	49,00%	0	0	0	0
	SANTANDER SEGUROS	100,00%	404.642	98.394	98.394	503.036
			404.642	98.394	98.394	503.036
BANKIA	MAPFRE CAJA MADRID VIDA	49,00%	34.135	49.682	24.344	58.480
	A SEVAL	49,00%	17.730	39.026	19.123	36.853
	LA IETANA VIDA	49,00%	1.114	126	62	1.176
	LA IETANA GENERALES	0,00%	67	18	0	67
			53.046	88.852	43.529	96.575
BANCO SABADELL	BANCSABADELL VIDA	50,00%	32.404	45.702	22.851	55.255
	BANCSABADELL SEGUROS GENERALES	50,00%	1.581	1.199	600	2.181
	CAM VIDA	50,00%	22.839	43.859	21.930	44.769
	CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	3.071	1.245	623	3.694
	CASER CAM VIDA	50,00%	0	0	0	0
	CASER CAM SEGUROS GENERALES	50,00%	0	0	0	0
	BANCO GALLEGO VIDA Y PENSIONES	50,00%	0	0	0	0
			59.895	92.006	46.003	105.897
POPULAR	ALLIANZ POPULAR VIDA	40,00%	0	0	0	0
	PASTOR VIDA	40,00%	2.072	5.310	2.124	4.196
	PASTOR SEGUROS GENERALES	100,00%	1.600	224	224	1.825
			3.672	5.534	2.348	6.020
UNICAJA BANCO	UNICORP VIDA	50,00%	14.125	22.822	11.411	25.536
	CAJA ESPAÑA VIDA	50,00%	7.016	12.838	6.419	13.435
	UNION DEL DUERO VIDA	50,00%	3.073	9.089	4.545	7.618
	UNION DEL DUERO SG	100,00%	4.805	3.631	3.631	8.436
			29.020	48.380	26.006	55.026
IBERCAJA BANCO	IBERCAJA VIDA	100,00%	8.831	22.003	22.003	30.834
	CAI VIDA	100,00%	1.381	5.483	5.483	6.864
	CAI SEGUROS GENERALES	100,00%	780	91	91	871
	CAJA BADAJOZ VIDA	100,00%	2.782	2.612	2.612	5.394
			13.773	30.189	30.189	43.962
KUTXABANC	KUTXABANC VIDA	100,00%	16.601	4.464	4.464	21.064
	KUTXABANC ASEGURADORA	100,00%	14.102	4.575	4.575	18.676
			30.702	9.038	9.038	39.741
BANKINTER	BANKINTER VIDA	50,00%	13.593	13.546	6.773	20.366
	BANKINTER SEGUROS GENERALES	49,99%	0	0	0	0
	LÍNEA DIRECTA ASEGURADORA	100,00%	89.252	70.838	70.838	160.091
			102.846	84.384	77.611	180.457
TOTAL			865.220	842.968	706.965	1.572.185

Datos anuales de las entidades de crédito

Fuente: Asociación Española de Banca y Confederación Española de Cajas de Ahorro

Datos en miles de euros

Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
CAIXABANK	Margen de Interes	3.355.254	3.577.787	3.912.075	3.396.493	5.295.677
	Comisiones percibidas	1.614.546	1.762.635	2.007.184	1.728.271	1.881.854
	Margen Explotación	1.608.443	3.509.582	3.443.350	3.688.759	3.839.905
	Comisiones Seguros	238.512	204.138	231.302	192.986	210.135
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BBVA	Margen de Interes	3.810.589	4.793.196	4.655.850	5.470.416	7.714.729
	Comisiones percibidas	2.051.629	2.052.347	2.244.633	2.051.399	2.426.717
	Margen Explotación	4.259.427	7.571.809	5.913.690	5.966.996	7.523.978
	Comisiones Seguros	56.057	58.002	62.619	48.476	58.097
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BANCO SANTANDER	Margen de Interes	3.132.251	3.518.839	2.938.309	3.064.188	4.110.732
	Comisiones percibidas	2.197.021	1.762.231	1.756.372	1.797.393	1.853.035
	Margen Explotación	5.360.517	5.966.969	5.181.323	6.506.330	3.620.286
	Comisiones Seguros	272.003	242.032	204.684	177.039	209.004
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BANKIA	Margen de Interes	2.214.429	2.750.188	2.636.805	2.700.646	3.790.017
	Comisiones percibidas	983.766	1.065.180	1.226.940	1.186.242	1.254.506
	Margen Explotación	1.580.986	1.652.905	1.658.825	2.717.295	3.623.102
	Comisiones Seguros	186.764	169.268	153.836	148.733	157.292
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BANCO SABADELL	Margen de Interes	1.442.187	1.558.516	1.676.172	1.762.412	2.643.028
	Comisiones percibidas	831.842	693.736	754.006	722.671	739.822
	Margen Explotación	2.219.913	1.198.797	805.174	1.725.609	2.611.618
	Comisiones Seguros	49.792	39.950	60.060	61.681	52.745
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BANCO POPULAR	Margen de Interes	2.325.090	2.394.981	2.461.989	2.695.254	2.959.864
	Comisiones percibidas	833.160	878.465	887.826	933.269	972.286
	Margen Explotación	2.063.483	1.938.921	2.168.976	2.374.469	3.166.003
	Comisiones Seguros	28.289	31.442	20.630	26.015	63.776
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
UNICAJA BANCO	Margen de Interes	996.197	1.023.406	977.509	1.110.075	1.496.607
	Comisiones percibidas	293.175	302.263	310.204	246.217	305.832
	Recursos de clientes	56.773.307	59.837.335	65.201.360	64.420.393	66.055.827
	Comisiones Seguros	29.318	30.226	31.020	24.622	30.583
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
IBERCAJA BANCO	Margen de Interes	647.293	854.355	825.419	842.921	1.034.619
	Comisiones percibidas	260.395	263.292	318.716	263.931	239.823
	Margen Explotación	464.203	773.273	427.496	542.135	704.116
	Comisiones Seguros	29.235	21.770	27.407	16.915	11.225
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
KUTXABANK	Margen de Interes	718.441	909.277	998.578	969.661	1.236.900
	Comisiones percibidas	359.246	357.618	467.717	363.532	349.338
	Margen Explotación	419.577	599.083	695.400	831.593	1.088.881
	Comisiones Seguros	47.588	46.393	61.347	47.412	31.263
Entidad	Concepto	2013	2012	2011	2010	2009
BANKINTER	Margen de Interes	507.881	488.138	412.976	368.628	429.392
	Comisiones percibidas	279.259	246.994	238.991	234.622	237.869
	Margen Explotación	604.132	394.697	344.085	329.989	639.093
	Comisiones Seguros	49.109	53.557	36.493	34.322	32.794

Alberto YebraYebra

Carracedo del Monasterio (León), 1 de marzo de 1984.

Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la universidad de León, promoción 2009-2011.

Comencé mi carrera profesional en Asefa Seguros y Reaseguros, S.A. compañía en la que trabajé desde julio del 2011 hasta diciembre del 2014. En un primer momento desarrollando labores de suscripción para con posterioridad, desarrollar funciones de actuario en los ramos de seguros personales.

Actualmente trabajo en SegurCaixaAdeslas en el Departamento de Suscripción y Gestión Cartera Multirriesgo, Patrimoniales, Responsabilidad Civil y Diversos.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”
Master 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” 2009/2010
- 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: "Solvencia 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: "Problemática 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.- Victor Lombardero Guarner: "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.- Dolors 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 Mugerza 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.- Jaime 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 Rifà: "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 Customer Experience as a Source 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.

