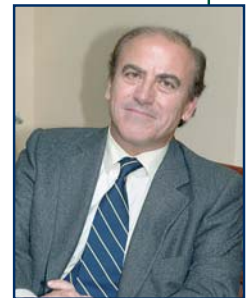


¡Cáspita!

¡Cáspita!: Interjección que denota sorpresa o admiración (Diccionario de la Real Academia)



Francisco J. Betés de Toro
Presidente de IMAF

No es fácil que un informe técnico nos produzca sorpresa o admiración. Sin embargo, estas han sido mis reacciones ante la reciente publicación del Avance del Informe del Sector de la Mediación de la Dirección General de Seguros (y FP). Admiración pues la DGS ha conseguido reducir de 9 a 4 meses la publicación de la información de Mediación obtenida por las DEC de compañías y corredores. Esfuerzo importante y básico para seguir la actividad de distribución (concepto más amplio y adecuado que Mediación) de seguros en España; no como una labor de análisis histórico, sino como una tarea práctica que nos lleve, a través de un mayor conocimiento de las evoluciones recientes, a mejor prever y tal vez orientar las acciones futuras.

Sorprende porque el informe, a pesar de haber sido realizado en la mitad de tiempo, es el más claro y completo de los hasta ahora publicados. Sorprende agradable, también, porque, por primera vez,

las cifras de primas intermediadas por corredores, según las compañías y según los propios corredores, son similares. Se sitúan en el entorno de 11.000 millones de euros, evitando el sonrojo de estos años pasados en que la diferencia entre las cifras facilitadas por las compañías y por los corredores diferían en más de 4.000 millones de euros. Sorpresa positiva, además, porque al parecer ya sabemos cuántos agentes de seguros hay en este país, alrededor de los 100.000, evitando el apuro que el autor del informe debía pasar en años pasados cuando indicaba que, según otras declaraciones de las propias compañías, la cifra subía a 200.000, 300.000 e incluso 400.000.

El informe merece ser leído con detenimiento porque es la radiografía más fiel que puede conseguirse de la distribución de seguros en nuestro país. Los directores comerciales deberían saberse de memoria y ordenar copias o resúmenes para los responsa-

bles de las distintas áreas de la compañía y para todos los responsables territoriales. Los agentes y corredores harían bien en retener las cifras básicas de su evolución y a bancos y cajas interesaría analizar los impactos que la Ley de Mediación y la crisis financiera está teniendo en su posicionamiento en la comercialización de seguros.

Para aquellos que no puedan dedicarle el tiempo que requiere, les voy a dar algunos flashes.

- Número de compañías de seguros en España: 280
- Número de pólizas de Vida: 22,3 millones
- Número de pólizas No Vida: 86 millones
- Pólizas de nueva producción sobre cartera de Vida: 18,61%
- Pólizas de nueva producción sobre cartera de No Vida: 17,72%
- De los múltiples cuadros de distribución por canales les ofrezco esta simplificación:

NÚMERO PÓLIZAS DE NUEVA PRODUCCIÓN. TENDENCIA			
CANALES	VIDA	NO VIDA	TOTAL
Agentes exclusivos	↑	↑	↑
Corredores	↑	↓	=
Bancos	↓↓	↓↓	↓
Venta directa	=	=	=

He seleccionado pólizas de nueva producción ya que miden mejor la actividad del canal porque todos sabemos lo que pasó con las primas medias en 2009. La simplificación es tan total que sólo pretendo abrirles el apetito de leer las páginas 4 y 5 del informe. Con todo, me atrevo a decir que 2009 fue un año en el que los agentes frenaron la velocidad de pérdida de peso que venían arrastrando de años anteriores. Que los corredores tuvieron un año flojo, especialmente en No Vida, y que los bancos se vieron claramente afectados por la coyuntura y quebraron la tendencia al alza.

Mención aparte necesita la venta directa, que el estudio denomina Oficinas de la Entidad. Aunque a nivel de pólizas se han mantenido, hay que destacar su posición y avance en primas No Vida en 2009, llegando a representar el 21,28% del mercado, con subida de cuota de casi un punto en el año. Al tradicional posicionamiento de la venta directa en Salud, hay que añadir el desarrollo del ramo de Autos. Como el 50% de las pólizas que venden tanto los agentes como los corredores son de Autos, además del frente abierto por la Banca-Seguros en Vida y Hogar, ahora deben empezar a considerar la amenaza de la comercialización directa en su producto básico.

Datos a destacar sobre el número de agentes:

- Solo el 7,5 % de los agentes tiene carteras de más de 300.000 euros.
- Podemos estimar que el 86% de los agentes tienen ingresos inferiores a los 15.000 euros al año.

“Los agentes y corredores harían bien en retener las cifras básicas de su evolución y a bancos y cajas interesaría analizar los impactos que la Ley de Mediación y la crisis financiera está teniendo en su posicionamiento en la comercialización de seguros”

Aún respetando todas las políticas comerciales, creo firmemente que un mercado moderno de distribución de seguros, compuesto por profesionales formados, pasa por una estructura agencial depurada de figuras que necesariamente no pueden subsistir con su actividad, lo que hace pensar que no es su actividad principal.

Datos a destacar sobre el número de corredores:

- El 51% de los corredores tienen menos de 1 millón de cartera
- El 16,5% de los corredores tiene menos de 300.000 euros de cartera.

- Los corredores personas físicas cuentan, como media, con un empleado, mientras las corredurías tienen cinco.

Si consideramos que los corredores autorizados por las CC.AA., y no analizados en el estudio, deben ser como regla general de menor tamaño, podemos concluir que más de 3.000 corredores, de los 5.000 totales, tienen una cartera de menos de 1 millón de euros y que al menos 2.000 tienen unos ingresos de menos de 30.000 euros al año. Aún reconociendo que Lluís Ferrer tiene razón cuando dice que podrá haber profesionales corredores de tamaño reducido que subsistan en nichos de mercado específicos, creo que la reestructuración es inevitable.

Con todo, las corredurías españolas aumentaron su número de empleados en 2009 en 312, llegando a una plantilla de 11.969 personas. El coste de personal supone el 42% de los gastos totales. Las comisiones medias de las corredurías son del 12,20% y sus ingresos totales superan los 1.300 millones de euros.

Si he conseguido abrir el apetito de mis lectores de analizar el informe completo o si, al menos, retienen algunos de los datos más relevantes que me he permitido subrayar, habré conseguido el objetivo que me marqué al iniciar el artículo.