



FRANCISCO J. BETÉS DE TORO

PRESIDENTE DE IMAF
fbetes@imafmediacion.com

tribuna

Panorama complicado para los corredores

ES UN LUGAR COMÚN en las conversaciones entre aseguradores, que el sector está capeando con brillantez el temporal de la fuerte crisis económica. En el inicio, cuando el mundo financiero se tambaleaba, las compañías de seguros en general, y las españolas en particular, salvo raras excepciones, supusieron un refugio de seguridad y solvencia. Posteriormente, cuando ya en nuestro país la crisis inmobiliaria se llevó por delante casi 10 puntos de nuestro PIB, el sector comprobó el acierto de su política conservadora en la inversión en inmuebles, salvaguardando también de este envite su cuenta de resultados. En los momentos más recientes, cuando la crisis arrecia con el descenso drástico del consumo, el sector ha dado pruebas de poder adaptarse, ofreciendo un abaratamiento generalizado de sus productos y, aun así, manteniendo las cuentas de explotación saneadas.

En conjunto, pues, nuestro sector ha sabido esquivar los graves impactos de la crisis económica por la prudencia de sus políticas financieras y aseguradoras y el esfuerzo permanente de control del gasto. No podemos dejar de mencionar el efecto positivo del control de la siniestralidad, por el mejor comportamiento de los españoles al volante y la reducción de la actividad económica, que supone una menor exposición al riesgo en general.

MOMENTOS DE GRAN DIFICULTAD

Pero el sector asegurador, aparte de las compañías aseguradoras, también está compuesto por una actividad autónoma de distribución cuyo comportamiento no está siendo tan brillante. Para una aseguradora la siniestralidad es la partida más alta de sus costes y un buen control ayuda mucho a una cuenta de resultados positiva. Pero, ¿qué sucede con los sectores de distribución en los que esta partida no juega?

La impresión general era que la distribución de seguros debía estar viviendo momentos de dificultad, por la caída de la demanda y los fuertes descensos de los precios. El Estudio de Corredurías que acaba de realizar IMAF en colaboración con INESE confirma esta situación, con tintes hasta cierto punto preocupantes. Una vez más, el estudio se basa en los estados financieros de las corredurías (personas jurídicas) publicados por los Registros Mercantiles y en esta ocasión ha incluido 500 sociedades. Conviene recordar que los corredores, de acuerdo con el último informe de la DGSFP, con datos de 2009, distribuyen 10.888 millones de euros en primas, lo que les da una cuota del 17,76 % de las primas totales, con 8.489 millones de euros de primas de No Vida (cuota del 26,73%) y 2.399 millones de euros de primas de Vida (cuota del 8,11%).

El Estudio distingue entre las corredurías muy grandes (más de 5 millones de euros de comisiones), grandes (entre 5 y 1,5 millones de comisiones), medianas (entre 1,5 y 0,5 millones de comisiones) y "pequeñas" (menos de 500.000 euros de comisiones). Por otra parte, las cifras que se analizan son los datos del ejercicio 2009, que, en palabras de Carlos Rodríguez Braun, fue el peor ejercicio económico de España de los últimos cien, incluidos los tres de la Guerra Civil. Analicemos las conclusiones más relevantes del Estudio.

Conclusiones sobre el crecimiento. El crecimiento global de la cifra de negocios se situó en el 4,5%, dato favorable en un ejercicio tan difícil. Esta cifra esconde, sin embargo, situaciones muy diferentes. Así, mientras las corredurías muy grandes crecieron un 7,73%, las pequeñas tuvieron un descenso de su cifra de negocio del 11,70%. Hay que indicar que en esta clasificación de "pequeñas" están incluidas cerca del 90% de las corredurías españolas, por lo que en este grupo un descenso tan fuerte de los ingre-



sos de explotación es un dato realmente preocupante.

Conclusiones sobre los gastos. El estudio pone de manifiesto una reducción de los gastos de explotación del 1,55%, que sería favorable teniendo en cuenta la evolución de los ingresos. Pero, una vez más, debemos distinguir entre las macro-corredurías y las corredurías pequeñas. Las corredurías con menos de 500.000 euros de comisiones consiguieron reducir sus gastos de explotación el 8,71%, inferior al necesario si tenemos en cuenta su reducción de ingresos del 11,70%.

Conclusiones sobre los resultados. Los resultados de las 500 corredurías analizadas tuvieron un incremento del 4,5%. No obstante, la fuerte disminución del resultado financiero, provocó que el resultado antes de impuestos del conjunto de corredurías analizadas tuviera una disminución del 4,79%. La disminución de los resultados financieros alcanzó un 41,26%. Incluso haciendo abstracción de esta fuerte disminución de los gastos financieros, cabe señalar que las corredurías muy grandes tuvieron un crecimiento del resultado de explotación del 8,98% y que, sin embargo, las corredurías denominadas en el estudio "pequeñas", es decir, aquellas con menos de 500.000 euros en comisiones, tuvieron un descenso muy fuerte, que se situó en el 44,38%.

En definitiva, el estudio pone de manifiesto que el ejercicio 2009 fue extremadamente difícil para la mayor parte de las corredurías españolas.

Si según todos los indicios analizados y los comentarios recibidos del sector, el año 2010 no ha sido un año de recuperación, cabe por tanto plantearse que el 90% de las corredurías existentes en nuestro país están teniendo un problema agudo de resultados. El descenso permanente de las primas medias, y la continua desaparición del tejido empresarial han provocado un descenso sustancial del número de riesgos en vigor. El panorama es negro. So-

lamente a través de una opción de negocio claramente implementada, que permita incrementar el número de clientes para compensar el descenso de la prima media y una acción enérgica sobre la reducción de los gastos, puede evitar el que a corto plazo nos encontremos con situaciones de insolvencia que serían muy graves para el sector.

LAS ENTIDADES ASEGURADORAS ENTIENDEN QUE LA MEDIACIÓN ES SU SOCIO PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO, Y LOS SOCIOS DEBEN PREOCUPARSE CUANDO ALGUNO DE ELLOS ENCUENTRA DIFICULTADES IMPORTANTES EN GANAR DINERO CON LA ACTIVIDAD COMÚN

El estudio no analiza la evolución de las agencias de seguros, pero si tenemos en cuenta que, de acuerdo con el informe 2010 de la DGSFP, la pérdida de peso de los agentes exclusivos es superior a la de los corredores, parece lógico llegar a la conclusión de que las agencias de seguros tampoco deben estar pasando por momentos muy boyantes a nivel de resultados.

Creo que las aseguradoras, desde su privilegiada posición de resultados positivos, y teniendo en cuenta la importancia que tiene la distribución a través de mediadores, deberían plantearse la colaboración con las instituciones representativas de la Mediación para buscar soluciones para paliar esta situación. Entidades y mediadores son socios y los socios deben preocuparse cuando alguno de ellos encuentra dificultades importantes en ganar dinero con la actividad común. □