

LA ACTIVIDAD DEL BRÓKER EN EL MERCADO DE SEGUROS ESPAÑOL: LA INCIDENCIA DE LOS HONORARIOS POR VOLUMEN DE NEGOCIO

Miguel Ángel Latorre Guillem, Universidad Católica de Valencia “San Vicente Mártir”

RESUMEN

Este trabajo realiza un estudio entorno al sistema de remuneración de los corredores de seguros, regulado por la Ley de 26/2006 de 17 de Julio de la mediación de seguros y reaseguros privados. De esta manera, la Ley de mediación manifiesta que los honorarios proceden de un servicio de asesoramiento prestado a su cliente. Sin embargo, también podrían sugerir una compensación por la pérdida de negocio ante los cambios del entorno. Para este fin, se estudia la evolución que experimenta el volumen total de negocio, cartera y nueva producción, contratado por ramos. Por un lado, para el corredor de seguros personas físicas y, por otro lado, las Sociedades de corredurías de seguros. El periodo temporal analizado alcanza desde el año 2008, hasta 2014, en el negocio de no vida. Finalmente, los resultados presentados podrían sugerir una relación inversa entre las primas intermediadas y los honorarios percibidos. Así, el intermediario en la facturación del asesoramiento prestado a su cliente, intenta compensar los costes que soporta por su elevada autonomía en el desarrollo de su actividad, y la pérdida de negocio por la incorporación de nuevos competidores de mayor tamaño derivado del proceso de globalización que experimenta el sector desde la crisis económica.

PALABRAS CLAVE: Honorarios, Comisión, Primas, Negocio No Vida, Corredores de Seguros

BROKER ACTIVITY IN THE SPANISH INSURANCE MARKET: THE IMPACT OF FEES FOR TURNOVER

ABSTRACT

This research studies the remuneration system of insurance brokers, regulated by the Law 26/2006 of July 17, regulating mediation of private insurance and reinsurance. The regulation states that insurance brokers' fees must come from an advisory service given to the client. However, as it is demonstrated in this paper, the perception of fees could suggest compensation for loss of business experienced by the intermediary to the evolving environment in which he is immersed. To this end, evolution experienced by the total volume of business, portfolio and new production contracted by branches of insurance is studied. On the one hand, for the insurance broker individuals and, second, by the companies of insurance brokers. The time period analyzed is 2008 to 2014. The results presented here suggest an inverse relationship between intermediated premiums and fees received. Thus, the intermediary, in billing his advisory, tries to offset the costs borne by his high autonomy in the development of his activity.

JEL: G22, G24

KEYWORDS: Fees, Commissions, Premium, Non-Life Business, Insurance Brokers

INTRODUCCIÓN

La actividad de un corredor de seguros destaca por su alto grado de autonomía en el desarrollo de su actividad dentro del canal de distribución, elaborando programas de seguros específicos a las necesidades de sus clientes y con independencia de las compañías aseguradoras. Para esto, es importante potenciar su presencia de forma continua en relación con su cliente, desde la presentación de la oferta, formalización de la póliza, gestión de cobro y atención de las contingencias que se pudieran producir. Así, la personalización del servicio por parte del corredor, consigue que se cree un fuerte vínculo entre el mediador y su cliente.

Actualmente, la legislación española establece la forma en que los mediadores pueden ser remunerados por el desarrollo de su actividad profesional. La actividad de los corredores se encuentra regulada por la Ley 26/2006 sobre mediación de seguros y reaseguros y supervisado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Por lo que, se desprende de la Ley de mediación que las dos principales fuentes de remuneración proceden: (i) las comisiones pagadas por las compañías aseguradoras al mediador por promover y vender sus productos; y (ii) los honorarios que proceden por los servicios prestados a sus clientes.

En España, los corredores para el ramo de vida solo gestionan un 5% del negocio y en el ramo de no vida un 20% frente otros agentes como la banca-seguros alcanza el 70% y los Agentes un 39% respectivamente, según manifiesta en su trabajo Latorre (2015).

Con todo esto, la actividad del bróker tiene lugar en un entorno donde cada vez más y, como consecuencia del proceso de globalización, se produce la entrada de grandes brókers en el mercado español de seguros. Además, de la regulación que experimenta el mercado español de seguros. La diversificación en el proceso de la contratación del negocio con las compañías aseguradoras presenta un escenario con una tendencia a la baja en el volumen de negocio intermediado. En esta situación, los mediadores hacen frente a sus costes mediante las comisiones que proceden de las pólizas intermediadas y los honorarios por los servicios de asesoramiento prestados a sus clientes. Azofra *et al.* (1999) argumenta que los intermediarios son un tipo de agente que si bien consiguen altas comisiones, son más independientes de la aseguradora, tienen menor soporte administrativo que otros agentes dentro del canal de distribución como los agentes exclusivos. Por otro lado, Hoffman y Nell (2011) manifiestan la existencia de una relación inversamente proporcional entre las comisiones y honorarios que percibe un corredor de seguros en el desarrollo de su actividad profesional, cuando sus decisiones no están soportadas por un comportamiento estratégico.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es analizar si realmente el pago de honorarios corresponde a la facturación de los servicios de asesoramiento prestados por el mediador o supone una compensación al mediador por la pérdida de negocio como consecuencia de la regulación del sector, el proceso de globalización y la entrada de nuevos competidores de mayor tamaño. Para este fin, analizamos sobre el volumen total de actividad, el nuevo negocio contratado y la cartera renovada, de las comisiones y honorarios generados desde el año 2008 hasta el 2014, en la actividad de los Corredores Personas Físicas en comparación con la actividad desarrollada por las Sociedades de Corredurías de Seguros, dentro del ramo de no vida.

El resto de la investigación está organizada como sigue. En la sección de revisión literaria se plantean los argumentos presentados por diversos autores que justificarían la percepción de honorarios basándonos en las características del mercado en el que desarrollan su actividad de mediación. Posteriormente se presenta la metodología utilizada, en donde se describe el procedimiento para analizar la muestra de acuerdo con la información procedente de los informes anuales del sector. Por un lado, de

la actividad desarrollada por los corredores de seguros mediante sus respectivas documentaciones estadístico- contables y, por otro lado, en función de los ramos de mayor volumen de contratación, en concreto del negocio de no vida. Seguidamente se presentan los resultados de la investigación. Finalmente, las conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación son presentadas.

REVISIÓN LITERARIA

La revisión de la literatura realizada en este apartado presenta diferentes argumentos entorno a la actividad del bróker que justificaría la percepción de honorarios. Algunos autores, Regan y Tennyson (2000) observan que los intermediarios presentan un servicio más adecuado en mercados inciertos que otros agentes. En este sentido, Shiller (2009) argumenta que la actividad de los corredores permite reducir el coste de selección adversa y juegan un papel esencial en la reducción de costes. Por último, Hofmman y Nell (2011: 289 y 303) sugieren que la actividad de consultoría del intermediario de seguros favorece la idoneidad del seguro contratado por el cliente.

En el mercado alemán de seguros, Eckardt (2007) manifiesta en su trabajo que si bien la actividad de los intermediarios de seguros puede ayudar a economizar costes de transacción e información asimétrica a las compañías aseguradoras. Los intermediarios de seguros destinan buena parte de su tiempo de trabajo a la búsqueda de información sobre las compañías aseguradoras, sus productos y potenciales clientes. Haría que nos planteemos si a través de las comisiones de los corredores y sociedades se podrían compensar estos costes. Por lo que, necesitan de los honorarios que aplican a sus clientes para hacer frente a ellos. Y, por otro lado, afrontaría de forma diferente estos costes, los corredores personas físicas, de menor tamaño, respecto a las sociedades de corredurías de seguros, cuyo volumen de primas intermediadas es mayor. Eckardt (2002) analiza la influencia de variables estructurales sobre la calidad del servicio de asesoramiento tales como el tamaño y el número de empleados y encuentra que el servicio de asesoramiento está influenciado por el tamaño de la empresa y la estructura de empleados del bróker de seguros, así como el grado de especialización sobre clientes específicos.

En algunos mercados de seguros, el segmento de la intermediación de seguros es altamente concentrado. Cummins y Doherty (2006) presentan, una elevada carencia de competitividad en el mercado de Estados Unidos. Se observa, que los pequeños brókers proveen servicios relacionados con pequeños negocios y concentrados en mercados localizados, a diferencia de los grandes brókers que están orientados hacia riesgos de empresas más complejos.

A diferencia del mercado de Estados Unidos, el cual se encuentra dominado por grandes brókers de seguros [Cummins y Doherty (2006)], el mercado español de intermediarios de seguros se encuentra caracterizado por pequeñas empresas y con pequeño grado de competencia hasta principios del 2000 cuando empieza el proceso de desregulación y globalización que experimenta el sector. Así, como consecuencia de la globalización, aparecen en el mercado de intermediación, empresas de mayor tamaño. En consecuencia, los intermediarios de mayor tamaño pueden gestionar mayores riesgos que las empresas de menor dimensión que trabajan con menores riesgos y gestionando primas de mayor volumen.

El mercado de intermediarios de seguros español, la actividad de intermediación de seguros está sujeta a la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. De esta forma, la Ley de 26/2006 de 17 de Julio regula la actividad de mediación y en su artículo 2.1 indica que la compensación recibida por un bróker de seguros procede de las comisiones pagadas por las compañías aseguradoras y los honorarios directamente facturados por el bróker a sus clientes. El horizonte temporal analizado en este trabajo abarca desde el año 2008 hasta el 2014, periodo en que ya se facturan honorarios a los clientes del bróker.

En estudios previos en el mercado español, Latorre y Farinós (2015) presentan la relación que existe entre

el comportamiento ético del corredor de seguros y su rentabilidad operativa. Así, estos autores manifiestan en su trabajo que un mayor comportamiento no ético está directamente relacionado con una mayor rentabilidad operativa que tiene lugar en las empresas de mayor tamaño. Otras investigaciones, (Latorre, 2015,2016) presenta, por un lado, si el sistema de retribución a través de los honorarios propicia un comportamiento no ético dentro de la actividad profesional del bróker de seguros. Y, por otro lado, plantea aspectos orientados hacia la revisión del proceso de producción en la correduría de seguros según el tamaño, que afectaran a las actuaciones en un sentido o en otro respecto a la gestión de cobro.

METODOLOGÍA

En este estudio se utilizan dos muestras, la primera es una muestra que corresponde a corredores de personas físicas y la segunda de sociedades de corredurías de seguros, ambas pertenecientes al mercado español de mediación de seguros y abarca el periodo comprendido desde el año 2008 y hasta el 2014. Para la elaboración de la muestra se ha utilizado los informes anuales del sector que recoge la actividad desarrollada por los corredores de seguros través de sus respectivas documentaciones estadístico-contables emitido por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Además, hemos consultado la base de datos financieros y contables de las empresas corredurías de seguros, de acuerdo con la definición que da la Ley 26/2006 de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados y que presenta sus cuentas en el Registro Mercantil de acuerdo con la información obtenida de la consulta de la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Por último, y con el fin de presentar resultados más precisos respecto la actividad del intermediario de seguros. La muestra analizada estudiara los ramos de mayor volumen de contratación, en concreto del negocio de no vida. El volumen de negocio intermediado por el intermediario en el mercado español de seguros es de un 20% en comparación con el negocio de vida que es de un 5% para el ejercicio 2012, según manifiesta en su trabajo Latorre (2015).

Muestra

La Tabla 1 recoge la muestra objeto de estudio para Corredores de Personas Físicas, para lo cual pasa de 963 corredurías de seguros en el año 2008, hasta las 835 en el 2014. Esta tabla presenta un descenso relevante de número de empresas que se dedican a la actividad de intermediación hasta 2014, último año de este estudio. Las razones pueden ser motivadas, por el cambio de ciclo productivo, como consecuencia del inicio de la crisis económica y por la competencia de otros agentes, en concreto las sociedades de corredurías. Respecto a las primas intermediadas, para el negocio renovado (cartera) y el nuevo negocio (nueva producción), hay una clara tendencia decreciente, lo que implica tanto pérdida de negocio como de comisiones. Sin embargo, respecto a los honorarios si bien la tendencia es decreciente. Se produce un fuerte repunte al alza en los años 2012 y 2013 siendo que el negocio gestionado es claramente menor. Así, el porcentaje de honorarios pasa de un 11.62% el año 2012 a un 23.97% en el 2013, para tener un descenso acusado en el 2014.

La Tabla 2 recoge la muestra objeto de estudio para Corredores de Personas Físicas, para el nuevo negocio generado (nueva producción). El volumen de primas intermediadas y comisiones percibidas que corresponde al nuevo negocio generado tiene una tendencia decreciente llegando a un 46.13% y 53.69% respectivamente, en el año 2014. Respecto a los honorarios la tendencia es decreciente con un claro repunte al alza de un 12.86%, en el año 2010 y una tendencia decreciente alcanzando un 0.00%, en el 2014.

La Tabla 3 presenta la muestra objeto de estudio para corredores de personas físicas, para el negocio de cartera. El volumen de primas intermediadas y comisiones percibidas presenta una tendencia decreciente llegando a un 52.66% y 56.31% respectivamente, en el año 2014. Respecto a los honorarios la tendencia es decreciente con un claro repunte al alza de un 100.66%, en el año 2010 y una tendencia decreciente alcanzando un 0.00%, en el 2014. Se observa, para el volumen de negocio gestionado para corredurías

personas físicas, es mayor tano en el volumen de las primas intermediadas, las comisiones obtenidas de las primas intermediadas y los honorarios facturados por prestación de servicios, en el negocio gestionado en cartera que respecto al de en nueva producción, aunque como se puede observar no se tiene lugar en todos los periodos de la muestra.

Tabla 1: Datos Procedentes de Corredores de Personas Físicas Cartera + Nueva Producción

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel A Cartera+ Nueva Producción							
Número	963	943	913	899	864	842	835
Primas Intermediadas (millones)	627.77	602.35	542.95	500.17	411.77	371.37	321.30
Comisiones (millones)	85.54	81.83	75.22	71.72	59.68	54.13	47.71
Honorarios (millones)	72.93	27.12	121.46	60.82	47.94	89.01	0.28
Comisiones+Honorarios (millones)	158.47	108.96	196.68	132.54	107.62	143.15	47.98
Ratio Comisiones (%)	13.63	13.59	13.85	14.34	14.49	14.58	14.85
Ratios Honorarios (%)	11.62	4.50	22.37	12.16	11.64	23.97	0.09
Comisiones+Honorarios (%)	25.24	18.09	36.22	26.50	26.14	38.55	14.93

En esta tabla se presenta la muestra por Volumen total de actividad (Cartera+ Nueva Producción) para Corredores de personas físicas, en el periodo (2008-2014) del mercado de mediación de seguros español. Así, se observa una disminución de su número a lo largo del periodo objeto de estudio. Por otro lado, y en la misma línea, disminuye el volumen total de negocio hasta un 51% en el 2014. Respecto a las comisiones alcanzan un 55.78% y honorarios representan hasta un 0.34%. El ratio de comisiones se obtiene por el cociente de comisiones y primas intermediadas. El ratio de honorarios se obtiene por el cociente de honorarios y primas intermediadas. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

Tabla 2: Datos Procedentes de Corredores Personas Físicas Nueva Producción

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel B Nueva Producción							
Primas Intermediadas (millones)	142.43	129.84	110.89	100.37	84.09	76.77	65.71
Comisiones (millones)	17.47	16.60	14.57	13.33	11.51	10.85	9.38
Honorarios (millones)	18.43	17.13	20.80	14.19	12.99	14.70	0.00
Comisiones+Honorarios (millones)	35.90	33.72	35.37	27.52	24.51	25.54	9.38
Ratio Comisiones (%)	12.27	12.78	13.14	13.28	13.69	14.13	14.28
Ratios Honorarios (%)	12.94	13.19	18.76	14.14	15.45	19.14	0.00
Comisiones+Honorarios (%)	25.20	25.97	31.90	27.42	29.14	33.27	14.28

En esta tabla se presenta la muestra para Nueva Producción de Corredores de personas físicas, en el periodo (2008-2014). Así, se observa una disminución de nuevo negocio contratado, hasta el año 2014. Sin embargo, el ratio de comisiones evoluciona de un porcentaje de un 12.27% en el año 2008, hasta un 14.28 %en el 2014. Al igual que los honorarios muestran una evolución desde un 12.94% en el año 2008, hasta un 19.14% en el 2013. Sin embargo, es de un 0% en el 2014. En general la suma de comisiones y honorarios presentan una tendencia positiva con fuertes incrementos en el año 2010 y 2013. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

Tabla 3: Datos Procedentes de Corredores Personas Físicas Cartera

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel C Cartera							
Primas Intermediadas (millones)	485.34	472.51	432.06	399.80	327.68	294.60	255.59
Comisiones (millones)	68.07	65.24	60.64	58.39	48.17	43.29	38.33
Honorarios (millones)	54.50	10.00	100.66	46.63	34.95	74.32	0.27
Comisiones+Honorarios (millones)	122.57	75.23	161.31	105.02	83.11	117.60	38.60
Ratio Comisiones (%)	14.03	13.81	14.04	14.61	14.70	14.69	15.00
Ratios Honorarios (%)	11.23	2.12	23.30	11.66	10.67	25.23	0.11
Comisiones+Honorarios (%)	25.26	15.92	37.33	26.27	25.36	39.92	15.11

En esta tabla se presenta la muestra para el negocio de Cartera de Corredores de personas físicas, en el periodo (2008-2014). Así, se observa una disminución de nuevo negocio contratado, hasta el año 2014. Sin embargo, el ratio de comisiones evoluciona de un porcentaje de un 14.03% en el año 2008, hasta un 15.00 % en el 2014. Al igual que los honorarios, muestran una evolución desde un 11.23 % en el año 2008, hasta un 32.92% en el 2013. Sin embargo, es de un 0% en el 2014. De esta manera, la suma de comisiones y honorarios presentan una tendencia positiva con fuertes incrementos en el año 2010 y 2013. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

A continuación, la Tabla 4 recoge la muestra objeto de estudio para Sociedades de Corredurías de Seguros, de donde se pasa de 1,939 corredurías de seguros en el año 2008, hasta las 2,243 en el 2014. El número de Sociedades experimenta un incremento de un 15.68% hasta el 2014, último año de este estudio. Las razones podrían ser motivadas, por la integración de corredores de personas físicas y evolucionan hacia este modelo de Sociedad de Correduría que les permite afrontar mayores riesgos y, por otro lado, por la competencia de grandes corredores que entran en el mercado español de seguros por la globalización que experimenta el sector. Además, el cambio de ciclo económico, como consecuencia del inicio de la crisis económica afecta con la misma intensidad al volumen de primas intermediadas. De esta manera, para el negocio renovado (cartera) y el nuevo negocio (nueva producción), hay una clara tendencia decreciente, lo que implica tanto pérdida de negocio intermediado como de comisiones. Sin embargo, respecto a los honorarios y, al igual que los corredores de personas físicas, si bien la tendencia es decreciente. Se produce un fuerte repunte al alza en los años 2012 y 2013 siendo que el negocio gestionado es claramente menor. Así, el porcentaje de honorarios pasa de un 0.48% el año 2012 a un 3.58% en el 2013, para tener un descenso hasta un 0.33% en el 2014.

Tabla 4: Datos Procedentes de Sociedades de Corredurías de Seguros Cartera + Nueva Producción

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel D Cartera+ Nueva Producción							
Número	1,939	1,963	1,984	2,014	2,151	2,196	2,243
Primas Intermediadas (millones)	8,877.50	8,437.37	8,186.55	7,729.93	6,965.93	6,160.09	5,685.65
Comisiones (millones)	1,119.26	1,017.04	998.70	929.09	888.21	841.16	812.08
Honorarios (millones)	42.85	18.82	18.04	18.58	249.03	115.87	19.00
Comisiones+Honorarios (millones)	1,162.11	1,035.86	1,016.74	947.67	1,137.24	957.03	931.08
Ratio Comisiones (%)	12.61	12.05	12.20	12.76	12.75	13.66	14.28
Ratios Honorarios (%)	0.48	0.22	0.22	0.26	3.58	1.88	0.33
Comisiones+Honorarios (%)	13.09	12.28	12.42	13.02	16.33	15.54	14.62

En esta tabla se presenta el Volumen total de actividad (Cartera+ Nueva Producción) para Sociedades de Corredurías de Seguros, en el periodo (2008-2014). Así, se observa una disminución en número sociedades en el periodo objeto de estudio. Respecto otro aspecto analizado en la muestra, disminuye el volumen total de negocio hasta un 56.14% en el 2014. Las comisiones incrementan un 13.24%, en el año 2014. Los honorarios muestran alzas hasta el 3.58% en el 2013, para caída hasta un 0.33% en el 2014. El ratio de comisiones y honorarios, disminuye en el 2009 y 2010. Y se incrementa un 11.69% en el periodo objeto de estudio. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

La Tabla 5 presenta la muestra objeto de estudio para Sociedades de Corredurías de Seguros, para el nuevo negocio generado (nueva producción). El volumen de primas intermediadas y comisiones percibidas que corresponde al nuevo negocio generado tiene una tendencia decreciente llegando a un 45.60% y 33.13% respectivamente, en el año 2014. Respecto a los honorarios la tendencia no es continua alternando alzas con bajas, con un claro repunte al alza de un 31.87%, en el año 2013 y cambiando la tendencia para llegar a descender hasta 8.68%, en el 2014.

Tabla 5: Datos Procedentes de Sociedades de Corredurías de Seguros Nueva Producción

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel E Nueva Producción							
Primas Intermediadas (millones)	2,607.12	2,252.86	2,316.86	1,915.88	1,714.20	1,476.21	1,418.38
Comisiones (millones)	334.94	278.01	276.68	246.09	219.30	211.03	223.99
Honorarios (millones)	9.18	3.66	4.58	3.91	5.33	37.81	4.51
Comisiones+Honorarios (millones)	344.12	281.67	281.26	250.00	224.63	248.84	228.50
Ratio Comisiones (%)	12.85	12.34	11.94	12.84	12.79	14.30	15.79
Ratios Honorarios (%)	0.35	0.16	0.20	0.20	0.31	2.56	0.32
Comisiones+Honorarios (%)	13.20	12.50	12.14	13.05	13.10	16.86	16.11

En esta tabla se describe la muestra de Nueva Producción para Sociedades de Corredurías de Seguros en el periodo (2008-2014). Así, se desprende de la tabla una tendencia a la baja en el volumen de contratación de nuevo negocio acompañado de una evolución decreciente de las comisiones obtenidas. Respecto a los honorarios hay una recuperación de un 0.31% y 2.56% en los ejercicios 2012 y 2013 con un cambio de tendencia en el último ejercicio. Respecto al ratio global de comisiones y honorarios desciende en el 2009 y 2010, con un cambio de tendencia a partir del 2012, más acusado en el 2013 y llegando a un incremento del 22.05%, hasta el 2014. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

La Tabla 6 recoge la muestra objeto de estudio para Sociedades de Corredurías de Seguros, para el negocio de cartera. El volumen de primas intermediadas y comisiones percibidas que corresponde al negocio de cartera presenta una tendencia decreciente llegando a una caída de un 31.95% y 25.02% respectivamente, en el año 2014. Respecto a los honorarios la tendencia es decreciente con un claro repunte al alza de un 624%, en el año 2012 y una tendencia decreciente alcanzando caída de un 5.96%, en el 2014.

Tabla 6: Datos Procedentes de Sociedades de Corredurías de Seguros Cartera

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel F Cartera							
Primas Intermediadas (millones)	6,270.37	6,184.51	5,3869.79	5,364.05	5,251.72	4,683.89	4,267.28
Comisiones (millones)	784.32	739.04	722.02	683.00	668.91	630.13	588.09
Honorarios (millones)	33.67	15.16	13.46	14.67	243.70	78.06	14.49
Comisiones+Honorarios (millones)	817.99	754.20	735.48	697.67	912.60	708.19	602.58
Ratio Comisiones (%)	12.51	11.95	12.30	12.73	12.74	13.45	13.78
Ratios Honorarios (%)	0.54	0.25	0.23	0.27	4.64	1.67	0.34
Comisiones+Honorarios (%)	13.05	12.19	12.53	13.01	17.38	15.12	14.12

En esta tabla se presenta la muestra para el negocio de Cartera de Sociedades de Corredurías de Seguros, en el periodo (2008-2014). Así, se observa una disminución de nuevo negocio contratado, hasta el año 2014. Sin embargo, el ratio de comisiones evoluciona de un porcentaje de un 12.51% en el año 2008, hasta un 13.78% en el 2014. Al igual que los honorarios muestran una evolución desde un 0.54% en el año 2008, hasta un 0.34% en el 2014. Se observa un fuerte incremento con un 4.64 0% en el 2014. En general, comisiones y honorarios presentan una tendencia positiva con fuertes incrementos en el año 2012 y 2013. La tendencia global es de un incremento de un 8.20%, en el 2014. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

De esta manera, en el caso de Sociedades de Corredurías de Seguros, coincide con las corredurías personas físicas en tener un mayor volumen de negocio en la primas intermediadas, las comisiones generadas y los honorarios facturados para el negocio de cartera que en el caso de negocio de nueva producción.

RESULTADOS

En este apartado se presentan los resultados obtenidos de las tablas correspondientes al volumen total de producción, cartera y nueva producción en el ramo de no vida para Corredores de personas físicas y Sociedades de Corredurías de Seguros. Además, se complementa el estudio con un análisis transversal, que presenta los resultados obtenidos de los diferentes ramos de no vida más significativos por volumen de contratación.

De acuerdo, con los datos procedentes de las Tablas 1 y 4. La Tabla 7 presenta una comparativa entre Sociedades de Corredurías de Seguros y Corredores personas físicas. Se observa, que el número de Sociedades es mayor con una tendencia positiva hasta el 2014, un mayor volumen de primas intermediadas y mayor importe de comisión. Sin embargo, ambos aspectos muestran una tendencia decreciente en el resto de años. Respecto al análisis de los honorarios, el porcentaje es mayor en corredores de personas físicas, hasta el año 2011. En comparación, con el resto de años de estudio que es mayor para Sociedades de Corredurías de Seguros con un fuerte incremento en el 2012, disminuyendo de forma representativa en el 2013 y sin experimentar cambios en la tendencia en el 2014.

Con todo esto, y con el fin de profundizar de forma más significativa en el estudio de los honorarios. En este trabajo, realizamos un estudio por ramos, de no vida. Así, seleccionados de la muestra, aquellos ramos de no vida que puedan darnos una mayor información a partir de su volumen de contratación. Los datos facilitados en las Tablas 8, 9 y 10 se expresan en media y en porcentaje con de proporcionar una mejor comprensión de los resultados obtenidos a través de estos.

Tabla 7: Comparativa Entre Sociedades de Corredurías de Seguros y Corredores de Personas Físicas

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panel G Cartera+Nueva Producción							
Número	976	1,020	1,071	1,115	1,287	1,354	1,408
Primas Intermediadas (millones)	8,249.73	7,835.02	7,643.40	6,779.76	6,554.16	5,788.73	5,364.35
Comisiones (millones)	1,033.71	935.21	923.48	857.37	828.52	787.03	764.37
Honorarios (millones)	-30.08	-8.30	-103.42	-42.24	201.09	26.86	18.73
Comisiones+Honorarios (millones)	1,003.64	929.91	820.06	815.13	1,029.62	813.88	783.10
Ratio Comisiones (%)	12.53	11.94	12.08	12.65	12.64	13.60	14.25
Ratios Honorarios (%)	-0.36	-0.11	-1.35	-0.62	3.07	0.46	0.35
Comisiones+Honorarios (%)	12.17	11.83	10.73	12.02	15.71	14.06	14.60

En esta tabla se presenta la muestra para la diferencias entre Sociedades de Corredurías de Seguros y Corredor Persona física, en el periodo (2008-2014). Se desprende de la muestra que la Sociedad de corredurías de Seguros presenta datos muy por encima en volumen de primas intermediadas, comisiones y comisiones + primas. Sin embargo, para los honorarios y hasta el 2012 la diferencia es a favor de los Corredores de Personas Físicas con un cambio de tendencia en el resto de años. Esta situación podría sugerir que las Sociedades de Corredurías aplican mayores honorarios por la pérdida de negocio que experimentan y por la intermediación de riesgos mayores. La tendencia global es de un incremento del 19.97%, hasta el 2014. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

De esta manera, la Tabla 8 presenta para el volumen total de producción y para la nueva producción datos referentes a diversos ramos por primas contratadas, comisiones y honorarios. Así, se observa que para el volumen total de negocio, los mayores importes de comisiones y honorarios no se corresponden con aquellos ramos de no vida con mayor volumen de negocio como Autos (29.40%), Responsabilidad Civil (11.15%) y Multirriesgo Industrial (7.54%), como cabría esperar. Respecto a los ramos con menor volumen estarían Multirriesgo Hogar (4.69%), Asistencia (0.95) y Defensa Jurídica (0.79%).

Tabla 8: Datos procedentes de Corredores Personas Físicas/ Sociedades de Corredurías de Seguros

Ramos	Panel H Media en %				Nueva Producción			
	Primas	Comisión	Honorarios	Total	Primas	Comisión	Honorarios	Total
Enfermedad	2.34	10.13	13.00	23.13	1.26	15.53	0.05	15.58
Autos	29.40	11.13	0.70	11.80	26.43	11.50	1.12	12.62
Responsabilidad Civil G.	11.15	13.15	0.40	13.55	9.08	14.45	3.10	17.55
Defensa Jurídica	0.79	21.40	0.20	21.60	1.86	23.60	0.14	23.74
Asistencia	0.95	16.72	0.07	16.80	1.23	16.47	0.07	16.55
Multirriesgo Hogar	4.69	21.65	0.33	21.29	3.20	20.41	0.37	20.78
Multirriesgo Comercios	1.72	18.88	3.52	22.40	1.16	18.34	0.11	18.44
Multirriesgo Industrial	7.54	11.39	0.43	11.82	4.57	12.42	0.13	12.55
Otros Multirriesgos	3.31	11.38	1.24	12.62	3.78	16.31	1.00	17.31

En esta tabla se describe la muestra procedente de Corredores Personas Físicas/Sociedades de Corredurías de Seguros para el ramo de no vida respecto al volumen total y nueva producción de primas contratadas, comisión y honorarios, desde 2008 hasta 2014. De los ramos de no vida respecto a los honorarios el ramo de enfermedad presenta la mejor retribución que representa el 13.00% y en el caso de nueva producción responsabilidad civil asciendo a un 3.10% de las primas intermediadas. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

En el caso de nueva producción se sigue una dinámica similar. Los resultados obtenidos sugieren que las comisiones son un mayor volumen en nueva producción que en cartera. Sin embargo, los honorarios son mayores en cartera que en nueva producción. En el caso de la suma de comisiones y honorarios, la rentabilidad en promedio es mayor en nueva producción (17.24%) que en cartera (17.22%), siendo que en promedio el negocio intermediado en cartera (6.88%) superior al de nueva producción un (5.84%). Así, en buena lógica existe una mayor facturación por honorarios por que el negocio gestionado es mayor, pero las compañías aseguradoras retribuyen con más comisiones al intermediario de seguros por la captación de nuevo negocio.

En la Tabla 9 presentamos la información referente al Corredor Persona Física para el ramo de no vida. Así, de los datos de la muestra presentan los mayores volúmenes de negocio intermediado dentro del volumen total a los ramos de Autos (49.13%), Multirriesgo Hogar (10.53%) y Multirriesgo Industrial

(6.67%). En este caso, las comisiones son para los ramos de Multirriesgo Hogar (20.18%), Defensa Jurídica (19.85%) y Multirriesgo Comercios (17.19%). Respecto a los Honorarios los mayores porcentajes corresponden a Responsabilidad Civil (0.06%) y Defensa Jurídica y Multirriesgo Industrial al (0.03%). En el caso de Nueva Producción, los mayores volúmenes coinciden con Autos (47.32%), Responsabilidad Civil (6.16%), Multirriesgo Hogar (6.13%). En el caso de comisiones coincide con el volumen total y en honorarios muy similar. Respecto a los honorarios son mayores en promedio en el volumen total de producción (2.44%) respecto a la nueva producción (1.33%). Y cuando analizamos el dato global de comisiones y honorarios es mayor en promedio para nueva producción (15.81%). Y respecto a la nueva producción es de un (15.66%). Por lo que, existe una mejor retribución vía comisiones para el nuevo negocio contratado que respecto par el volumen total de producción. Por último, cuando presentamos los resultados para los honorarios se puede observar que se alcanza una retribución en promedio respecto al volumen total de producción. Los resultados obtenidos en el caso de los honorarios podrían sugerir que se facturar por mayor importe cuando el negocio está más desarrollado y de forma contraria no parece que los honorarios que se facturen sean mayores cuando se estudia el un nuevo negocio contratado.

Tabla 9: Datos procedentes de Corredor Persona Física Por Ramo No Vida

Panel I Media en %		Volumen Total			Nueva Producción			
Ramos	Primas	Comisión	Honorarios	Total	Primas	Comisión	Honorarios	Total
Enfermedad	1.32	13.51	0.02	13.53	0.64	13.47	0.01	13.48
Autos	49.13	11.17	0.02	11.19	47.32	10.34	0.01	10.35
Responsabilidad Civil G.	6.19	15.22	0.06	15.28	6.16	15.49	0.06	15.55
Defensa Jurídica	0.66	19.85	0.03	19.88	0.78	18.09	0.00	18.09
Asistencia	0.25	14.10	0.02	14.12	0.54	15.35	0.00	15.36
Multirriesgo Hogar	10.53	20.18	0.01	20.19	6.13	20.24	0.01	20.25
Multirriesgo Comercios	4.36	17.19	0.02	17.21	2.74	17.51	0.01	17.52
Multirriesgo Industrial	6.67	16.27	0.03	16.30	4.38	16.44	0.01	16.44
Otros Multirriesgos	1.2	13.24	0.01	13.25	1.04	15.27	0.01	15.28

En esta tabla se presenta la muestra procedente de Corredores Personas Físicas para el ramo de no vida respecto al volumen total y nueva producción de primas contratadas, comisión y honorarios, desde el 2008 hasta 2014. Dentro de los ramos de no vida y cuando se trata el apartado de honorarios el ramo Responsabilidad Civil presenta la mejor retribución que representa el 0.06% tanto para el volumen total de producción y nueva producción, seguido de Defensa Jurídica y Multirriesgo industrial. Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

A continuación, la Tabla 10 presenta los datos de la muestra que corresponden a Sociedades de Corredurías de Seguros. Los datos manifiestan un mayor volumen de contratación en los ramos de Autos (30.83%), Responsabilidad Civil (13.28%) y Multirriesgo Hogar (4.90%). En el caso de nueva producción, predomina la intermediación de pólizas en los ramos de Autos (23.71%), Responsabilidad Civil (10.96%) y Multirriesgo Industrial (5.29%). Respecto a las comisiones el ramo de Defensa Jurídica (24.39), Multirriesgo Hogar (23.33%) y Multirriesgo Comercios (19.35%) para el volumen total de negocio. En nueva producción, los ramos de Multirriesgo Hogar, Defensa Jurídica y Asistencia con un (19.02%), (18.08%) y (16.33%) presentan los mayores porcentajes. Y para los honorarios en volumen total el ramo de enfermedad (13.38%), Multirriesgo Comercios (3.90%) y Otros Multirriesgo (1.75%) y, en nueva producción, Autos (1.23%) y Otros Multirriesgos (1.04%) destacan.

De los resultados obtenidos, se desprende que la contratación del nuevo negocio, por las Sociedades de Corredurías, supone menor volumen de comisiones en comparación con el negocio de cartera. Así, cuando se pactan las comisiones, el nuevo negocio tendría que obtener más porcentaje de comisión que la renovación de cartera de acuerdo con el trabajo presentado en el mercado de Estados Unidos de brókers de seguros por Cummins y Donerty (2006).

Tabla 10: Datos procedentes de Sociedades de Corredurías de Seguros por Ramo No Vida

Ramos	Panel J Media en %				Nueva Producción			
	Primas	Volumen Total Comisión	Honorarios	Total	Primas	Comisión	Honorarios	Total
Enfermedad	2.82	8.98	13.38	22.36	1.33	13.01	0.05	13.06
Autos	30.83	11.15	0.73	11.88	23.71	10.08	1.23	11.31
Responsabilidad Civil G.	13.28	12.57	0.37	12.94	10.96	11.92	0.26	12.18
Defensa Jurídica	0.48	24.39	0.18	24.57	1.39	18.08	0.15	18.23
Asistencia	1.08	17.09	0.04	17.13	1.25	14.39	0.04	14.43
Multirriesgo Hogar	4.90	23.33	0.12	23.45	2.74	19.02	0.28	19.30
Multirriesgo Comercios	1.91	19.35	3.90	23.25	1.10	16.33	0.09	16.42
Multirriesgo Industrial	7.16	13.64	0.31	13.95	5.29	11.32	0.12	11.44
Otros Multirriesgos	3.02	12.97	1.75	14.72	3.72	12.67	1.04	13.71

En esta tabla se describe la muestra procedente de Sociedades de Corredurías donde en promedio las primas intermediadas, comisiones, honorarios y total (comisión + honorarios) son mayores en volumen total 7.28%, 15.94%, 2.31%, y 18.25% respectivamente en comparación con los de nueva producción son 5.72%, 14.09%, 0.36% y 14.45%. Lo que indicaría que el negocio de cartera estaría mejor retribuido en términos de promedio que la nueva producción, sugiriendo que se obtiene mayor rentabilidad cuando mayor es vinculación del cliente favoreciendo las ventas cruzadas Fuente: Elaboración propia a partir de Datos Estadísticos Contables de la Dirección General de Seguros y Fondos Pensiones.

Con todo esto, si se realiza una comparativa entre las medias de la Tabla 9 y 10. Se observa, que el volumen total de primas intermediadas y nueva producción es mayor para el corredor persona física en un (1.65%) y (2.03%) respecto a la Sociedad de Correduría de seguros en los ramos analizados. Respecto a las comisiones gestionadas la correduría persona física en volumen total de producción y nueva producción es inferior en un (-0.30%) y superior en un (1.71%). En el caso de honorarios el corredor persona física aplica un (-2.28%) y (-0.35%) menor tanto en volumen total de producción y nuevo negocio respecto a la Sociedad de Correduría de Seguros. Para el indicador de remuneración (comisiones + honorarios) es de un (-2.56%) en volumen total y superior un (1.36%) en nueva producción respecto a la Sociedad Correduría de Seguros.

CONCLUSIONES

Las observaciones que se presentan en este trabajo a partir de los datos procedentes de toda la muestra, sugieren que los honorarios correspondientes a la prestación de servicios por un corredor persona física y Sociedad Correduría de Seguros, tanto para el volumen total de producción como en la nueva producción, manifiestan una relación inversamente proporcional respecto al volumen intermediado y las comisiones percibidas.

Además, cuando se analiza la muestra en función del tipo de mediador. Se observa, que en la actividad de los Corredores Personas Físicas presentan un % de facturación a su clientes por los servicios de asesoramiento prestado en concepto de honorarios sensiblemente inferiores, más acusado en cartera que en nueva producción, en relación a las Sociedades de corredurías de Seguros. Esta situación respondería a la dimensión de la empresa a la que prestan el servicio, más orientado hacia pequeñas empresas en corredores personas físicas. De esta manera, los costes asociados a la búsqueda de información sobre las compañías aseguradoras, sus productos y potenciales clientes requieren más si cabe en los corredores de personas físicas la necesidad de este actuación vía honorarios con el fin de repercutir parte de sus costes a sus clientes y por otro lado cuando se negocia con el cliente que una parte de la prima de la póliza se repercute en las comisiones del mediador y se acuerda recuperarlo a través de la facturación de sus honorarios.

Respecto a las Sociedades de Corredurías de Seguros, desarrollan programas de seguros para grandes riesgos, que requieren de un estudio del ámbito, la complejidad y la necesidad del cliente y determinan la forma en que se ofrecen los productos y servicios a sus clientes. La planificación del diseño y el desarrollo de un plan de seguros, se producirá cuando la Sociedad de Corredurías de Seguros realice un nuevo plan de seguros único y diferente, para satisfacer las necesidades específicas del Cliente. En la

Planificación, se definirán las etapas del diseño, la revisión y verificación del mismo y el responsable del plan. Los empleados de la Sociedad de Corredurías de Seguros, trabajarán de acuerdo con los procedimientos aprobados. Con todo esto, la situación se presenta diferente para las Sociedades de Corredurías de Seguros que por su mayor dimensión podrían encontrarse en mejor disposición de hacer frente a estos costes, en primer lugar, a través de la financiación interna y externa y, en segundo lugar, en función del volumen de riesgos intermediados que supondrían acordar un mejor cuadro de comisiones con la compañías aseguradoras y, por otro lado, facturarían un mayor volumen de honorarios por los servicios de asesoramiento prestado a sus clientes.

Limitaciones

Dentro de las limitaciones hay que resaltar, por una parte, la información obtenida de la consulta realizada en la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Del resultado de la consulta, se observa que no permite tener acceso, por un lado, a las comisiones y honorarios, debido a que en la cuenta de resultados, los ingresos aparecen agregados y, por otro lado, no refleja las primas y comisiones intermediadas por ramos. Por lo que, es necesario para completar esta información, acudir a los informes anuales que sobre el sector emite la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Finalmente, este trabajo contempla futuras líneas de investigación orientadas hacia la ampliación del estudio en el ramo de vida, la justificación de los honorarios facturados según la importancia en la cobertura del riesgo asegurado, el desarrollo del compliance en la política de gestión de programa de seguros dentro de la actividad del mediador de seguros y la comparativa de las primas contratadas en el desarrollo de la actividad de agentes vinculados y banca seguros en relación con las obtenidas por los corredores de seguros personas físicas y Sociedades.

BIBLIOGRAFÍA

Azofra-Pelenzuela, V. & Castrillo-Lara, M.J. y Vallelado, E. (1999) “Marketing channels and agency problems in Spanish Insurance Industry”, Paper provided at the 8th Symposium on Finance, Banking, Insurance Universität Karlsruhe (TH), Germany, December (1999). Retraído el 17 de Junio de 2016, Symposium Universität Karlsruhe Web site:<http://symposium.wiwi.uni-karlsruhe.de/8thabstracts/az-cava.htm>

Cummins, J.D. & Doherty, N.A. (2006) “The economics of insurance intermediaries”, *The Journal of Risk and Insurance*, vol.73 (3), p.359-396.

Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, *Informe Dirección General de Seguros y Fondos de Pensione 2008-2014*. Retraído el 14 de Febrero del 2016, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía Web site: www.dgsfp.mineco.es

Eckardt, Martina (2002) “Agent and Broker Intermediaries in Insurance Markets-An Empirical Analysis of Market Outcomes”, *Thünen-Series of Applied Economic Theory working paper*, (34).

Eckardt, Martina (2007). *Insurance Intermediation: An Economic Analysis of the information services market* (Google eBook), Spinger.com, Germany.

Hoffman, A. & Martin, N. (2011) “Information Cost, Broker Compensation and Collusion in Insurance Markets”, *Schmalenbachs Business Review*, vol. 63, p.287-307.

Latorre, M. & Farinós, J. (2015) “Ethical Behaviour and Operating Performance of Insurance Broker Firms”, *Journal of International Business and Economics*, vol. 3 (1), p.44-51

Latorre, Miguel (2015) “Shedding the Light on Insurance Brokers’ Remuneration: the Role of the Fees”, *Opción*, Año 31, No. Especial 2, Diciembre, p.654-676

Latorre, Miguel (2016). *El Proceso de la Gestión de Cobro en una Correduría de Seguros*. Ebook contenidos innovadores dentro de las ciencias aplicadas y naturales. Libro digital (ebook). McGraw S.A. McGraw-Hill / Interamericana de España, p.75-86, Madrid (España).

Ley 26/2006 de 17 de Julio (2006). *Mediación de Seguros y Reaseguros privados*. Retraído el 14 de Febrero del 2016, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía Web site: www.dgsfp.mineco.es

Regan, L. & Tennyson, S. (2000). *Insurance distribution systems*. Edionne (ed). Handbook of Insurance, p.709-748. Kluwer. Boston (United States).

Schiller, Jörg (2009). “Matching and Risk Classification in Insurance Markets with Intermediation”. Working Paper. Fakultät Für Betriebswirtschaft Munich School of Management, *Institute for Risk Management and Insurance*, Munich (Germany).

BIOGRAFÍA

Miguel Ángel Latorre Guillem es Doctor en Finanzas Corporativas por la Universidad Católica de Valencia “San Vicente Mártir. Director y Profesor del Departamento de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Investigador Principal (IP) del Grupo de Investigación: Finanzas y Seguros. Se puede contactar en el Campus Marqués de Campo, Calle Corona, nº 34, 46003 Valencia (España), Correo electrónico mangel.latorre@ucv.es